МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Одеська національна академія харчових технологій

Навчально-науковий інститут прикладної економіки
та менеджменту імені Г. Е. Вейнштейна

СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Монографія

За редакцією
доктора економічних наук,
професора **О. І. Павлова**

Одеса
«Астропринт»
2015

УДК 338.43:316.502(477)
ББК 65.32:60.5:20.1(4Укр)
С69

У монографії визначено наукові підходи до виявлення та розв'язання проблем соціо-еколого-економічного розвитку агропродовольчої сфери. Виявлено економічні, соціальні та екологічні проблеми розвитку агропродовольчої сфери в сучасних умовах та розкрито шляхи їх розв'язання. Обґрунтовано інституціональні й політико-управлінські засади збалансованого розвитку агропродовольчої сфери.

Видання розраховано на фахівців з економіки, менеджменту та маркетингу, викладачів, аспірантів та студентів.

Рецензенти:

А. І. Бутенко, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу розвитку підприємництва Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, заслужений діяч науки і техніки України;
А. Є. Маштакова, голова правління ЗАТ «Одесакондитер»;
В. В. Немченко, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Одеської національної академії харчових технологій

Рекомендовано до друку вченою радою Одеської національної академії харчових технологій *(протокол № 4 від 3 листопада 2015 р.)*

© Одеська національна академія харчових технологій, 2015
© Навчально-науковий інститут прикладної економіки та менеджменту імені Г. Е. Вейнштейна, 2015

ISBN 978–966–927–096–2

ЗМІСТ

Передмова (Павлов О. І.) 7

Розділ 1
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЯВЛЕННЯ ТА РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

1.1. Галузевий, міжгалузевий та мультидисциплінарний підходи до дослідження агропродовольчої сфери (Павлов О. І.) 12

1.2. Наукові уявлення про сутність продовольчої безпеки (Козак К. Б.) 23

1.3. Адаптація підприємств аграрного сектора України до нормативного простору Європейського Союзу (Крисанов Д. Ф.) 33

1.4. Сталий розвиток сільського господарства 2030: міжнародні цільові орієнтири і можливості в Україні (Попова О. Л.) 86

1.5. Генезис наукових поглядів на конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості (Баєва В. В.) 97

Розділ 2
ЕКОНОМІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

2.1. Функціонування підприємств харчової промисловості України: стан, проблеми, розвиток (Купріна Н. М., Баранюк К. О.) 106

2.2. Оподаткування і становлення інноваційної моделі розвитку АПК України (Немченко Г. В.) 120

2.3. Умови розвитку регіональних територіально-виробничих систем у харчовій промисловості України (Меліх О. О.) 128

2.4. Механізми трансформації регіональної інформаційно-транспортної інфраструктури зернопереробного комплексу (Седікова І. О.) 150

2.5. Макроекономічні процеси трансформації харчової промисловості (Фомічова К. Б.) 160
2.6. Анализ хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности на базе CES-функции (Янковой В. А.) 167
2.7. Інноваційна діяльність підприємств та аналіз джерел фінансування інновацій (Шекера С. С.) 180
2.8. Інформаційне забезпечення фінансового аналізу підприємства (Ступницька Т. М.) 187
2.9. Грошовий потік як індикатор платоспроможності підприємств харчової промисловості (Кошельок Г. В.) 196
2.10. Проблеми та перспективи стійкого розвитку підприємств з виробництва харчових продуктів та напоїв в Україні (Дідух С. М.) 208
2.11. Підвищення ефективності ринків олійних культур та продуктів їх переробки в контексті збалансованого розвитку (Антонюк П. О.) 223
2.12. Специфіка функціонування експортних ланцюгів продукції олійно-жирової галузі України (Савенко І. І., Домбровська Н. О.) 233
2.13. Роль фондового ринку України в забезпеченні розвитку агропродовольчої сфери (Лобоцька Л. Л.) 242
2.14. Побудова рекреаційних інноваційних систем (Одрехівський М. В.) 252
2.15. Використання капсульованих мінеральних добрив — ефективний спосіб попередження забруднення агроекосистем (Мальований М. С., Нагурський О. А., Синельніков С. Д., Ващук В. В., Тимчук І. С.) 274

Розділ 3
СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА ТА МАРКЕТИНГ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

3.1. Сельская занятость как основной фактор устойчивости сельского жизненного пространства (Великий П. П., Шабанов В. Л.) 286

3.2. Безпекові пріоритети господарського механізму розвитку сільських територій (Бойко В. В.) 301
3.3. Дослідження механізмів удосконалення мотивації персоналу на підприємствах харчової промисловості (Удовиця О. Ф.) 314
3.4. Комунікаційний маркетинг та сервісне обслуговування аграрного розподілу в Україні (Касян С. Я.) 325
3.5. Аналіз результатів маркетингових досліджень ринку каш швидкого та миттєвого приготування (Мардар М. Р., Макарь А. В., Статєва М. С., Устенко І. А.) 338
3.6. Характерні риси просування товарів та послуг у соціальній мережі «Facebook» (Кордзая Н. Р.) 348
3.7. Участие в отраслевых выставках как инструмент оптимизации портфеля торговых марок (Голубенкова Е. А., Солодова О. С.) 358
3.8. Соціальні та економічні аспекти розвитку теплозабезпечення на базі альтернативної енергетики в Україні (Маркова Т. Д.) 368

Розділ 4
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА ПОЛІТИКО-УПРАВЛІНСЬКІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

4.1. Інституціональні можливості створення агропромислово-фінансових об'єднань в Україні (Басюркіна Н. Й.) 379
4.2. Стратегічні напрями розвитку виноробних підприємств (Агеєва І. М.) 388
4.3. Економіко-екологічні аспекти політики сталого розвитку агропромислової сфери України в контексті світових практик (Андрєєва Н. М.) 397
4.4. Основные направления усовершенствования инвестиционной политики (Яблонская Н. В., Крупина С. В.) 412
4.5. Вплив регуляторних заходів на розвиток агропродовольчої сфери (Кулаковська Т. А.) 420

4.6. Методи розвитку системи управління інноваційною діяльністю підприємства (Князь С. В., Комарницька Н. М.) 439
4.7. Впровадження сучасних механізмів управління на підприємствах виноградарсько-виноробної галузі (Каламан О. Б.) 447
4.8. Дослідження особливостей застосування технології контролінг на елеваторах України (Відоменко І. О., Ладан А. В.) 456
4.9. Особливості стратегічного розвитку підприємств м'ясопереробної галузі України (Берегова Т. А.) 469
4.10. Регулювання обігу ГМО в Україні в рамках дії Угоди з ЄС (Дідковська Л. І.) 481
4.11. Роль хедхантингу у розвитку вітчизняних харчових підприємств (Козак К. Б.) 490

Післямова (Павлов О. І.) 500

Відомості про авторів 507

ПЕРЕДМОВА
(Павлов О. І.)

Тема та структурна будова даної монографії відбиває проблематику наукових досліджень учасників міжнародних науково-практичної конференції та семінару, які відбулися 8–9 жовтня 2015 року в Навчально-науковому інституті прикладної економіки та менеджменту імені Г. Е. Вейнштейна Одеської національної академії харчових технологій. Це друга за ліком монографія, підготовлена за останні чотири роки у відповідності з темою наукової економічної школи академії «Забезпечення функціонування та розвитку системи економічної безпеки держави та суб'єктів господарської діяльності». Перша мала назву — «Сталий розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів» (2012).

Така пристальна увага до проблематики розвитку вітчизняної агропродовольчої сфери обумовлена її роллю як суб'єкта продовольчої та гаранта національної безпеки України та добробуту народу.

У вступній частині монографічного дослідження доцільно звернутися до сутності поняття «агропродовольча сфера» та визначення сучасних проблем її розвитку.

Поняття «агропродовольча сфера» введено у науковий обіг відносно недавно. Тому в агроекономічній літературі більш вживаними, як схожі з ним, а іноді й як тотожні йому, використовуються поняття «аграрний сектор», «агропродовольчий комплекс», «агропродовольча система», «аграрна сфера». Усі вони за своєю сутністю є дотичними до поняття «агропродовольча сфера», але повною мірою не відбивають його зміст та обсяг. Це поняття більшою мірою, ніж інші, є збірним, оскільки віддзеркалює не лише його виробничу складову, а й соціальну та природну. Отже, агропродовольча сфера — це не тільки певний сектор економіки, який об'єднує галузі та види економічної діяльності, що включені в єдиний технологічний цикл виробництва і просування на ринок сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, а й природне та соціальне просторове сільсько-міське сполучене утворення.

Таким чином, з позицій територіального підходу агропродовольча сфера постає як природна, міжгалузева територіально-виробнича і соціальна система. Основу її виробничої структури складає сільське

господарство, місцем дислокації якого є сільський простір. Друга виробнича ланка, що технологічно й економічно залежна від сільського господарства, представлена підприємствами харчової промисловості, які розміщені переважно у містах. Незважаючи на просторову дискретність виробничих ланок єдиного агропродовольчого процесу, вони є взаємозалежними одна від одної. Так, результати діяльності на стадії виробництва харчових продуктів значною мірою залежать від кількості та якості сільськогосподарської сировини та ціни на неї. В свою чергу, продуктивність виробника сільськогосподарської продукції визначається рівнем його техніко-технологічної оснащеності та станом природного і соціального середовища, в якому він перебуває.

Проте на практиці проблеми, що пов'язані з функціонуванням виробничої складової агропродовольчої сфери, вирішуються роздільно, а питання розвитку її екологічної та соціальної складових взагалі відходять на другий план. Вирішення цієї проблеми перебуває у площині організації функціонування агропродовольчої сфери через наближення харчового виробництва до сировинної бази за рахунок базування підприємств харчової галузі у сільській місцевості. Це принесе обопільну користь як виробникам сільськогосподарської продукції, так і переробникам, що позитивно позначиться не тільки на економічних показниках вітчизняних товаровиробників, а й на якості продукції, стані довкілля та соціального середовища агропродовольчої сфери.

Таке позиціювання агропродовольчої сфери орієнтує на розуміння її розвитку як соціо-еколого-економічного, який заснований на збалансованості, урівноваженості між виробництвом, соціумом та довкіллям.

Соціо-еколого-економічний розвиток забезпечується не тільки завдяки дотриманню балансу між складовими агропродовольчої сфери (ендогенний фактор), але значною мірою залежить від зовнішніх умов (екзогенний фактор). Саме зовнішні умови виступають певним викликом для вітчизняної агропродовольчої сфери.

До поточних проблем, пов'язаних з імпортозаміщенням, подоланням протиріччя між зростанням виробництва, частки експорту сільськогосподарської продукції, що забезпечуються діяльністю агрохолдингів, та руйнацією сільської поселенської мережі, занепадом соціальної інфраструктури села й його життєвого простору в цілому, а також погіршенням стану навколишнього природного середовища,

додалися глобальні проблеми, похідні від сучасної геополітичної ситуації.

Протягом останніх двох років вектор розвитку агропродовольчої сфери України визначається європейським вибором нашої країни. В умовах обмеження торговельно-економічних зв'язків з Російською Федерацією постало питання виходу на ринки країн-членів ЄС. Підписання Угоди про асоціацію Україна — ЄС, дія з 1 січня 2016 року режиму вільної торгівлі створює нові можливості для вітчизняних виробників агропродовольства. В першу чергу це знаходить свій прояв у посиленні конкуренції між товаровиробниками на внутрішніх ринках. Тут перевагу отримують великі інтегровані підприємства корпоративного типу завдяки ефекту масштабу, скороченню трансакційних витрат. Невеликі сільськогосподарські та харчові підприємства, господарства населення за таких умов позбавляються виходу на ринки, внаслідок чого посилюються нерівномірність розвитку галузі, диспропорції між корпоративним та індивідуальним секторами агровиробництва, ціновий диспаритет на сільськогосподарську сировину і готову харчову продукцію.

Відкритість споживчого агропродовольчого ринку України для європейських товарів створює певні виклики для вітчизняних товаровиробників, умов їх господарювання, зокрема забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки, окремих суб'єктів господарювання щодо відповідності продовольства стандартам ЄС за показниками якості та безпечності.

Інтеграція України в європейський економічний простір потребує нарощування експорту вітчизняної агропродовольчої продукції, зменшення в його структурі частки сировинних товарів, оскільки в експорті з ЄС переважає продукція з високою часткою доданої вартості.

З огляду на це загострюється аспект продовольчої проблеми, який пов'язаний з купівельною спроможністю населення як умовою задоволення його потреб у високоякісній продукції згідно з раціональними нормами або доступністю європейських товарів для різних категорій жителів України.

Наближення до нормативних стандартів ЄС передбачає врахування вітчизняними товаровиробниками залежності якості й безпечності сільськогосподарської сировини та готової харчової продукції від екологічного стану агропродовольчої сфери, застосування екологічно безпечних технологій. Слід пам'ятати, що відтворення агровироб-

ництва значною мірою залежить від постійного оновлення екосистеми, за допомогою якої відбувається кругообіг енергії та речовини.

Євроінтеграційний курс України вимагає від неї не просто визнання та прийняття європейських цінностей й передусім цінності життя, його якості й безпечності, а й їх впровадження у вітчизняну практику. Це в свою чергу є передумовою підвищення життєвого рівня усіх громадян й сільського населення зокрема.

Адаптація агропродовольчої сфери України до асоціативного, а з часом і до повного членства в ЄС визначається ступенем гармонізації національного законодавства з європейським нормативно-правовим простором. Відповідність законодавчого поля правовим вимогам ЄС передбачає імплементацію основних положень Угоди в національну систему технічного регулювання і формування системи державного моніторингу за виконанням відповідних нормативів згідно із європейською практикою.

Таким чином, соціо-еколого-економічний розвиток агропродовольчої сфери — це не тільки економічна категорія. Отже, його дослідження не обмежується галузевим підходом, а потребує застосування пізнавального інструментарію, який ґрунтується на засадах міждисциплінарності.

Таким вимогам відповідає руралістика як мультидисциплінарна наукова галузь, що досліджує руральність, руралізацію та руралізм.

Руральність не обмежується сферою аграрного виробництва, тому предметом наукового інтересу руралістики є не тільки питання забезпечення збалансованого розвитку сільського господарства та харчової промисловості, а й вивчення природного та соціального середовища сільського простору, сучасний стан якого представляє загрозу продовольчій та національній безпеці України.

Особливістю даного монографічного дослідження є те, що його структуру сформовано на підставі доповідей учасників зазначених раніше наукових заходів, що відбулися в Одеській національній академії харчових технологій. Цим пояснюється й нерівномірність розподілу матеріалу між розділами. Однак за обсягом усі розділи є відносно рівнозначними.

Серед авторів монографічної роботи — викладачі та аспіранти вищих навчальних закладів України, зокрема Національного університету «Львівська політехніка», Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, Львівського національного університету імені Івана Франка, Одеського національного економічного

університету, Одеської національної академії харчових технологій, науковці, що представляють Інститут аграрних проблем РАН, Державну установу «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України.

Саме їх уявлення та погляди щодо виявлення та визначення шляхів розв'язання сучасних проблем соціо-еколого-економічного розвитку агропродовольчої сфери й представлено в монографії.

Розділ 1

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЯВЛЕННЯ ТА РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

1.1. ГАЛУЗЕВИЙ, МІЖГАЛУЗЕВИЙ ТА МУЛЬТИДИСЦИПЛІНАРНИЙ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

(Павлов О. І.)

Сенс будь-якого наукового дослідження полягає не стільки в описі об'єктно-предметного поля теми, що вивчається, скільки у виявленні проблем розвитку об'єкту розвитку та у визначенні шляхів їх розв'язання. А це потребує застосування певних наукових підходів, які ґрунтуються на фундаментальних положеннях сучасної науки, використання пізнавального інструментарію різних наукових дисциплін. Дотримання вказаних вимог є надзвичайно важливим по відношенню до такого складного за своєю структурною будовою, функціям та суспільному призначенню об'єкта, яким є агропродовольча сфера.

Агропродовольча сфера постає як складний понятійний конструкт, в якому загальне змістовне навантаження несе слово «сфера», що означає область дії, межі розповсюдження, середовище, оточення, простір, який не обмежується сільською територіальною підсистемою суспільства. Ідентифікуючим є термін «агро», який вказує на відношення певної сфери до процесу землеволодіння, землекористування, землерозпорядження. А прив'язка цього терміну до «продовольства» уточнює вид господарської діяльності, яка пов'язана з вирощуванням певної продукції та переробкою сільськогосподарської сировини в визначених межах природного та соціального середовища (рис. 1). Отже, агропродовольча сфера — це сполучений сільськоміський простір, в межах якого за допомогою фотосинтезу, людської праці, використання природних, матеріальних, фінансових, інформаційних та інших ресурсів, сучасних технологій та техніки відбувається пристосування природного середовища до суспільних потреб, його певне перетворення з метою забезпечення населення продуктами харчування, а промисловості сільськогосподарською сировиною,

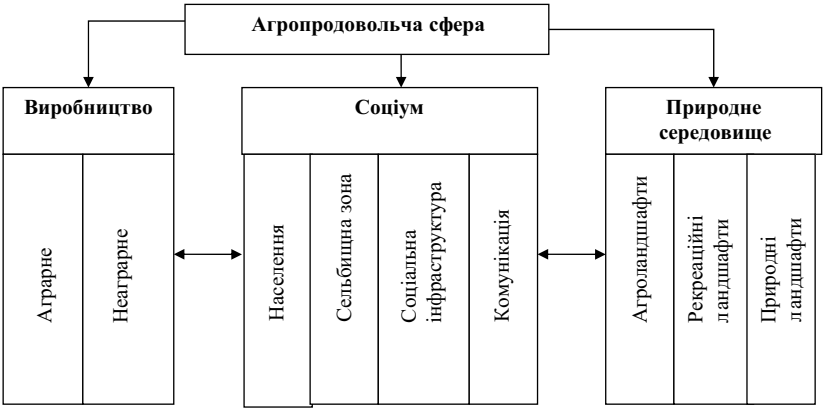

Рис. 1. Структура агропродовольчої сфери

створення сприятливих умов для життєдіяльності соціуму, захисту і збереження довкілля. Виходячи з наведеного визначення агропродовольчої сфери, її структури, ця сфера є одночасно об'єктом національної безпеки та суб'єктом продовольчої безпеки, що доведено в наших попередніх публікаціях [1; 2]. Тому необхідний системний підхід до аналізу процесів, які відбуваються в її просторово-дискретних межах. На користь цього свідчать глобалізація економічного простору, кластеризація й холдингізація виробництва, які знаходять свій прояв у створенні інтегрованих агропромислових об'єднань, що поєднують не тільки виробництво, розподіл, обмін, споживання продукції в єдиний технологічний ланцюг, а й посилюють взаємозалежність виробничої, соціальної та природної складових агропродовольчої сфери.

Проте на практиці при дослідженні агропродовольчої сфери поки що домінуючим залишається галузевий підхід, з акцентуванням уваги на галузевих проблемах розвитку сільськогосподарського виробництва (первинна ланка) або окремих галузей харчової промисловості (вторинна ланка). Деякою мірою це є виправданим, беручи до уваги, по-перше, роль сільського господарства як базової галузі аграрного сектора економіки та харчової промисловості як продуцента життєво важливих матеріальних благ. По-друге, саме сільськогосподарські землі, лісові, водні, фауністичні ресурси, рельєф, клімат, природна зональність відіграють вирішальну роль в розвитку агропродовольчої сфери. Власне, за цими параметрами оцінюється ступінь аграрного багатства України, яке за цінами 2012 року складає 4795 млрд грн, або

210 млрд дол. США, у т.ч. сільськогосподарські угіддя — 431 млрд грн, виробничі фонди — 2128 млрд грн., людський капітал — 2236 млрд грн, а валова продукція сільського господарства в постійних цінах 2010 року оцінюється в 223,3 млрд грн [3]. Інша справа — наскільки ці розрахунки є точними, особливо нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь. По-третє, слід враховувати, що частка продукції АПК та харчової промисловості за січень–липень 2015 року у структурі експорту вітчизняних товарів зросла у порівнянні з відповідним періодом попереднього року з 27,2 % до 35,1 % [4]. Тому невипадково, що в тематиці агроекономічних досліджень чільне місце посідають аналіз тенденцій розвитку агропромислового виробництва та питання конкурентоспроможності українських підприємств на зовнішніх ринках агропродовольчої продукції.

Це питання набуває першочергового значення в контексті Саміту ООН (вересень 2015 року), на якому було схвалено нову програму «Сталий розвиток: Цілі і Порядок денний 2030», яка визначає спрямованість розвитку сільського господарства України на перспективу. Порядком денним 2030 передбачено взаємопов'язаний розвиток сільськогосподарського виробництва, агроландшафтів і людського потенціалу. Зокрема, планується подвоїти продуктивність сільського господарства та доходи дрібних товаровиробників, сприяти збереженню екосистем і поліпшенню якості земель [5].

Ці орієнтири поки що є недосяжними для сільського господарства України, враховуючи сучасні тенденції виробництва сільськогосподарської продукції. Незважаючи на позитивну динаміку темпів зростання продукції сільського господарства за останні десять років, цей показник склав у 2014 році 92,6 % відносно до 1990 року [3]. На цьому позначилися міжгалузеві диспропорції: частка рослинництва у загальному обсязі сільськогосподарського виробництва складає 69,6 %, а тваринництва — 30,4 %. Не оптимальною є й структура виробництва сільськогосподарської продукції: частка зернових і зернобобових культур складає 26,5 %, технічних культур — 19,4 %, худоби та птиці — 14,1 %, молока — 11,5 %. Площі посіву кормових культур скоротилися з 1990 року у 5,2 раза [6, с. 30, 31, 32.] Внаслідок різкого скорочення поголів'я великої рогатої худоби, свиней, вівців та кіз у порівнянні з 1990 роком виробництво м'яса (у забійній вазі) скоротилося у 1,8 раза й склало в 2014 році 2359,6 тис. т проти 4357,8 тис. т в 1990 році, молока — в 2,2 раза (відповідно — 11132,8 тис. т та 24508,3 тис. т), вовни — в 11,4 (2602 т та 29804 т) [7].

Сільське господарство України значно поступається країнам ЄС за урожайністю сільськогосподарських культур. Так, урожайність зернових і зернобобових культур в країнах ЄС на 33,1 % вища ніж в усіх категоріях господарств України, у т.ч. жита, гречки, гороху — у 2,3 раза, ячменю — у 2,1 [8, с. 213–214].

Дещо деформованою є структура експорту сільськогосподарської продукції. За рахунок високого рівня виробництва в Україні технічних культур експортується 98 % насіння ріпаку, 90 % соняшникової олії, понад 50 % сої, що дало можливість вийти на перше місце у світі по експорту соняшникової олії, третє місце по кукурудзі, четверте — по ячменю, шосте — пшениці [9, с. 8]. Разом з тим частка готової продукції переробки в експорті є значно меншою.

Така ситуація пояснюється сучасним станом виробництва продукції харчової промисловості. Харчова промисловість, як інтегратор сталого розвитку агропродовольчої сфери, переживає період стабілізації. Частка її продукції в загальному обсязі промислового виробництва за останні роки складає 15–16 %, займаючи четверте місце після нафтохімії, чорної металургії та енергетики. Однак у виробництві життєво важливих продуктів харчування широкого споживання за останні роки допущено відставання. Виробництво м'яса великої рогатої худоби (свіжого чи охолодженого) склало у 2014 році 87,3 % від рівня 2011 року, ковбасних виробів — 91,0 %, цукру білого кристалічного — 79,30 %, хліба та хлібобулочних виробів нетривалого зберігання — 76,90 %, кондитерських цукрових виробів — 80,40 %, борошна — 90,30 %, круп — 98,30 %. Це у свою чергу негативно позначилося на споживанні продуктів харчування на одну особу за рік: фактичне споживання м'ясопродуктів склало у 2013 році 68,8 % від раціональних норм харчування, рибопродуктів — 72,5 %, молокопродуктів — 58,9 % [3].

Суттєво скоротилася частка сільського, лісового та рибного господарства, як й переробної промисловості, в структурі валової доданої вартості: з 16,7 % у 2000 році до 9,9 % — у 2013 році й з 21,3 % до 12,7 % — відповідно [4].

Складним є й завдання Порядку денного 2030, яке пов'язане з подвоєнням доходів дрібних товаровиробників, що представлені господарствами населення — другою складовою дуальної структури вітчизняного сільськогосподарського виробництва, на яку припадає 46 % продукції сільського господарства в цілому й 56,5 % — тваринницької продукції [6, с. 30, 31]. Незважаючи на суттєвий внесок індивідуаль-

ного сектору у розв'язання продовольчої проблеми державні дотації і виплати концентруються в корпоративному секторі: їх частка, що припадає на 450 найбільших підприємств (5,2 % від загальної кількості) досягла 13,2 % суми виторгу від реалізації рослинницької продукції [10, с. 10].

Як свідчать дослідницькі практики, зазначені проблеми розвитку сільського господарства та харчової промисловості розглядаються, як правило, роздільно. Перші є предметом дослідження аграрних економістів, другі — галузевих фахівців з економіки підприємств харчової промисловості, що є відображенням дискретного характеру розвитку виробничої складової агропродовольчої сфери. Така тенденція суперечить структурним зрушенням в організації агропродовольчого виробництва, що знаходять відбиток у посиленні горизонтальної та вертикальної інтеграції, створенні багатопрофільних і поліфункціональних корпорацій холдингового типу. Саме за рахунок цього створюються об'єктивні передумови для об'єднання виробничого процесу в єдиний ланцюг, ланки якого тісно пов'язані між собою не тільки технологічно, а й економічно. У відповідності до цього мають відбутися й певні зміни у підходах до дослідження агропродовольчої сфери. В цьому сенсі першочергової уваги заслуговують питання щодо обґрунтування:

– шляхів подолання цінового диспаритету на сільськогосподарську продукцію та продукцію харчової промисловості, а також на засоби виробництва, які використовуються у сільському господарстві;

– доцільності базування підприємств харчової промисловості у сільському просторі, тобто ближче до сировинної бази, оскільки сировина складає левову частку у собівартості харчової продукції.

Досягти цієї мети можливо на засадах міжгалузевого підходу. Саме такий підхід до дослідження агропродовольчої сфери демонструє фізична економія (С. Подолинський, В. Вернадський, М. Руденко та їх сучасні послідовники).

Центральною ідеєю фізичної економії є ідея про виключну роль у розвитку людства землеробства як єдиного виду діяльності, що забезпечує зростання багатства та приріст матерії. Згідно вченню одного з основоположників вітчизняної школи фізичної економії М. Руденка, життя на планеті продовжується завдяки енергії прогресу, сутність якої розглядається ним через поділ багатства на абсолютне та відносне. Абсолютне багатство утворюється за рахунок приросту органічної речовини у землеробстві, усі інші види багатства — відносні. Джере-

лом походження абсолютного багатства (абсолютна додана вартість) є енергія живого, що отримується від Сонця через фотосинтез. Тобто енергією прогресу є абсолютна додана вартість. Відносне багатство (відносна додана вартість) засноване на розсіюванні сонячної енергії, яка відбувається в результаті зміни неживого. Основним фактором примноження абсолютного багатства є праця селянина на землі, яка забезпечує рівновагу між абсолютним і відносним багатством, від якої залежить стан біосфери, сільського господарства, економіки в цілому, соціальне положення широких верств населення. Осягнути сутність рівноважного розвитку землеробства дозволяє формалізована модель капіталу (формула енергії прогресу) М. Руденка:

$$K = E - F, \quad (1)$$

де K — капітал, E — енергія прогресу, F — кількість енергії.

А це означає, що капітал — абсолютна додана вартість з відрахуванням від неї відносної вартості та державних витрат. Енергія прогресу складається з п'яти рівновеликих одиниць, основу якої складають три п'ятих продукції землеробства (дві п'ятих у вигляді соломи та трави і одна п'ята — зерна, що споживається селянами), дві інші одиниці, що забезпечують потреби мешканців міста та держави, — це відносне багатство [11, с. 372].

Інакше кажучи, всі, хто перебуває за межами сільських територій, — ентропійні феномени, що споживають енергію у вигляді зерна, яке виробляють селяни. Виходячи з цього їх участь у розв'язанні проблем сільського буття має бути більш діяльною. Варто перейти, на думку М. Руденка, від споживацького відношення до села до творчо-активного, здійснивши у відповідності до логіки ринку енергетичний перерозподіл між містом і селом у вигляді фінансових дотацій на відродження сільських територій.

Фундаментальні положення засновників вітчизняної школи фізичної економії творчо розвинуті їх сучасними послідовниками у монографічній праці [12], в якій висвітлено теоретичні та прикладні аспекти фізиоекономіки, розкрито природничі засади економічного мислення.

Передусім більш збалансованим має бути підхід до оцінки наслідків діяльності агрохолдингів, успішність виробничої діяльності яких забезпечується за рахунок порушення оптимального балансу в структурі посівних площ сільськогосподарських культур. Так, посіви ріпаку зросли за 2000–2013 роки у 4,7 раза, соняшнику — у 1,7 раза й

складають в цілому 20 % посівної площі, а в окремих областях — від 28 % до 39 % при нормі 9–12 %. В лісостеповій і степовій зонах під зерновими культурами зайнято 60–90 % посівних площ. Це негативно позначається на стані ґрунтів. Крім порушення сівозмін, не дотримується баланс між рослинництвом і тваринництвом. За нормами ЄС на 1 га сільськогосподарських угідь слід утримувати одну умовну голову худоби, а в Україні цей показник складає 0,26. За світовими нормативами, просте відтворення родючості грунтів потребує внесення 8,6 т органічних добрив на 1 га посівної площі й 170 кг/га мінеральних добрив у поживній речовині. В Україні на 1 га сільськогосподарських угідь вноситься лише 0,5 т мінеральних добрив. На 2/3 площі сільгоспугідь з 1993 року вміст гумусу в грунтах у 2–3 разу менший від норми, а його щорічні втрати становлять 0,65 т на 1 га. Загальна втрата гумусу за останні 20 років оцінюється в 453,4 млрд грн збитків [6, с. 32, 34, 35, 36, 41].

Цілком прогнозованою виглядає ситуація, коли регіони експортоорієнтованого агровиробництва (східні та південні області) є зоною потенційної екологічної кризи. Якщо в цілому по Україні близько 41 % посівної площі піддано ерозії, то в Луганській області цей показник до початку збройного конфлікту складав 83,9 %, у Донецькій — 66,3 %, в Запорізькій — 58,7 %. В Дніпропетровській, Запорізькій, Луганській, Миколаївській, Донецькій, Одеській та Кіровоградській областях від 88,1 % до 81,2 % посівної площі зайнято під зернові і олійні культури [3].

Якщо фізична економія акцентує увагу на природничих засадах розвитку агропродовольчої сфери, то інша міжгалузева наукова дисципліна — соціоекономіка досліджує зв'язок між виробництвом, соціумом і природним середовищем крізь призму соціальності й інтеграції економічних, соціальних, духовних, політичних процесів.

Становлення соціоекономіки пов'язують з іменем А. Етціоні. Проте її поява є також наслідком творчого надбання засновника Римського клубу А. Печчеї, який звернув увагу на те, що людина здатна йти в ногу з тими змінами, які внесені нею в цей світ. Експлуатуючи багатства Землі, вона визначала межі свого безпечного існування [13, с. 89, 92]. Тим самим А. Печчеї підкреслював, що необхідно гармонізувати відносини в системі «природа — людина — соціум — техніка», яка є адекватною структурній будові агропродовольчої сфери.

Перші наукові праці з соціоекономіки, які з'явилися в Україні на початку 2010 років, були присвячені саме обґрунтуванню концепту-

альних засад розвитку аграрного сектору [10; 14]. Їх автори доводять, що соціоекономіка має концентрувати першочергову увагу на моральному контексті економічної діяльності, метою якої є отримання прибутку шляхом задоволення суспільних потреб без нанесення шкоди споживачу. Крім того, моральність передбачає створення належних життєвих умов широкому сільському загалу, зайнятому в індивідуальному секторі, який гарантує продовольчу безпеку країни.

В контексті соціоекономічного підходу найбільш уразливою є соціальна сфера села, його поселенська мережа, яка перебуває у стані руйнації: якщо за 1990–2000 роки в середньому в рік зникало 6 поселень, то впродовж 2001–2014 років — 18. В Житомирській, Чернігівській, Сумській, Полтавській, Харківській, Луганській, Дніпропетровській, Кіровоградській, Донецькій областях середня людність сільських населених пунктів складає 247–377 осіб, частка малих сіл — 29,8 %–50,8 %, щільність сільського населення — 11–20 осіб на 1 кв. км. Понад 47 % домогосподарств не отримують побутових послуг, послуг швидкої медичної допомоги, 28,5 % — послуг медичних установ, 10,6 % житлових будинків є незаселеними, 78 % сіл не забезпечені централізованим питним водопостачанням [6, с. 102, 103].

Подальший пошук стикових міжгалузевих напрямів завершився формуванням соціальної географії сільського господарства, яка, на переконання Т. Нефьодової [16], представляє сільську місцевість у її географічній цілісності та різноманітті. Однак, на нашу думку, таке уявлення сільської місцевості обмежує розуміння її сутності галузевим (сільське господарство) виміром.

Тим більш, агропродовольча сфера виходить за межі сільського простору, оскільки більшість харчових підприємств розміщені у містах.

Разом з тим такий підхід виявив тенденцію до інтеграції в межах агропродовольчої сфери не тільки сільсько-міського простору, а й географічного, природного, економічного, соціального. Така інтеграція в умовах глобалізації, з розширенням і поглибленням наукових знань сприяє подоланню пізнавальних бар'єрів між окремими науками. Як відмічав свого часу В. Вернадський [14, с. 370], ми все більше спеціалізуємося не за науками, а за проблемами. Це дозволяє, з одного боку, надзвичайно заглиблюватися в досліджувані явища, а з іншого, — розширювати охоплення їх з усіх точок зору. Такий пізнавальний ефект містить ознаки мультидисциплінарності.

Саме до такої мультидисциплінарної наукової галузі належить руралістика (від англ. rural — сільський), теоретичні та методологічні

засади якої обґрунтовано в наших публікаціях [17–19]. Дослідницьке поле руралістики (рис. 2) значною мірою адекватне природі, функціям та суспільному призначенню агропродовольчої сфери. Ураліс-тика досліджує руральність як суспільне явище, вид життєдіяльності, що пов'язаний з аграрним способом виробництва матеріальних благ, сільським розвитком в цілому й відповідним устроєм; руралізацію як процес їх розповсюдження на міську територіальну підсистему суспільства; руралізм як відповідну ідейну течію та світогляд.

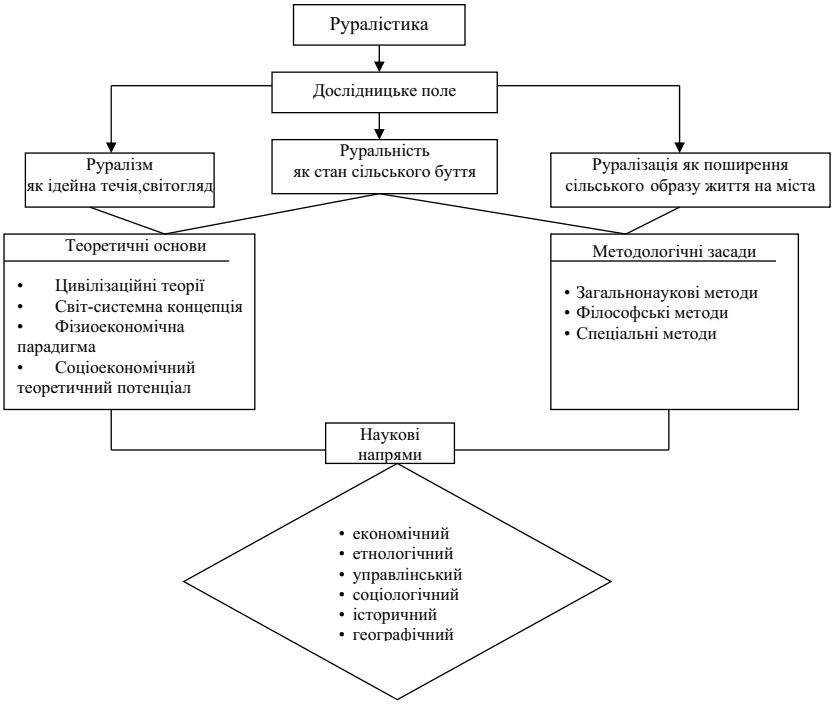

Рис. 2. Характеристика руралістики як міждисциплінарної наукової галузі

Ця міждисциплінарна галузь наукових знань ґрунтується на фундаментальних положеннях цивілізаційних та світ-системної теорій, фізичної економії, соціоекономіки, соціальної географії сільського господарства, концепції сталого розвитку, здобутках економічної, географічної, соціологічної, історичної, правової, філософської та інших наук, їх теоретичному та методологічному арсеналі.

Дослідження агропродовольчої сфери з позицій руралістики передбачає застосування пізнавального інструментарію тих чи інших наукових напрямів, які входять до цієї міждисциплінарної наукової галузі, що розширює діапазон знань про агропродовольчу сферу у вимірі її різних складових.

Разом з тим агропродовольча сфера у просторовому відношенні постає як дискретний сільсько-міський континуум, внаслідок чого руралістична проблематика набуває урба-ральних ознак, хоча й сам по собі когнітивний потенціал руралістики опосередковано впливає на розвиток міської територіальної підсистеми суспільства, оскільки переробка сільськогосподарської сировини здійснюється в межах міського простору.

Ще задовго до формування руралістики такі ідеї висували Ф. Бродель та П. Сорокін. Зокрема Ф. Бродель, підкреслюючи постійне оновлення процесу розподілу праці між селом та містом, відводив останньому роль електричного трансформатора, що підвищує напругу, пришвидшує обмін і надає довколишній окрузі свої послуги. Тому місто існує як таке тільки у протиставленні селу [20, с. 413, 414, 418]. Майбутнє села і міста Ф. Бродель, як і П. Сорокін, бачив у їх конвергенції.

Використання в процесі дослідження агропродовольчої сфери галузевого, міжгалузевого і мультидисциплінарного наукових підходів має не тільки теоретичне, а й прикладне значення, акцентуючи увагу на необхідності:

– більш широкого долучення фермерських господарств, господарств населення до ринкового середовища;

– розвитку на селі кооперації та контрактації;

– державної підтримки сімейних домогосподарств;

– створення для індивідуального сектора сприятливого інвестиційного клімату;

– розширення податкових пільг для сільськогосподарських товаровиробників;

– встановлення більш високих закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію, яка постачається на переробні підприємства;

– запровадження ринкової ціни на земельні ресурси;

– переоцінки суспільством ролі руралістичних засад гарантування продовольчої та національної безпеки;

– переробки на засадах ральності та ралізму суспільної свідомості.

Реалізація перелічених заходів сприятиме формуванню ральної моделі соціо-еколого-економічного розвитку агропродовольчої сфери.

Список використаних джерел

1. Павлов О. І. Агропродовольча сфера України як об'єкт національної безпеки / О. І. Павлов // Економіка АПК. — 2014. — № 2 (256). — С. 97–103.
2. Павлов А. Агропродовольственная сфера в системе национальной и продовольственной безопасности: объектно-субъектное измерение / А. Павлов // АПК Беларуси: новейшие вызовы региональной и международной интеграции: матер. X Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 4–5 сентября 2014 г.; под ред. В. Г. Гусакова. — Минск: Ин-т систем. исследов. в АПК НАН Беларуси, 2015. — С. 201–206.
3. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ief.org.ua/wp-content/up/loads/2015/05/
4. Соціально-економічний розвиток України за січень–серпень 2015 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
5. Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития до 2030 года. Проект итогового документа Саммита ООН по принятию повестки дня в области развития на период после 2015 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol =A/69/L.858referer=/english/8lang=R
6. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні: наук. доповідь / наук. ред. В. С. Кравців. — Львів: ДУ «Ін-т регіон. досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України», 2015. — 246 с.
7. Сільське господарство: тваринництво (1990–2014 роки) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
8. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток сільського господарства України до рівня країн Європейського Союзу / В. Я. Месель-Веселяк // Сучасні проблеми та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектора економіки України: зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конфер. та П'ятнадцятих річних зборів Всеукр. конгр. вчених економістів-аграрників, Київ, 14 травня 2015 р. / редкол. Ю. О. Лупенко, Я. М. Гадзало, М. Я. Дем'яненко та ін. — К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. — С. 211–220.
9. Лупенко Ю. О. Сучасний стан та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектора України: завдання агроекономічної науки / Ю. О. Лупенко // Економіка АПК. — 2015. — № 6 (272). — С. 6–10.
10. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доповідь / [О. М. Бородіна, В. М. Геєць, А. О. Гуторов та ін.];

за ред. В. М. Гейця, О. М. Бородіної, І. В. Прокопи. — К.: Ін-т економ. та прогнозув. НАН України, 2012. — 56 с.
11. Руденко М. Енергія прогресу. Нариси з фізичної економії / М. Руденко. — Тернопіль: Джура, 2004. — 412 с.
12. Фізична економія у вимірах теорії і практики господарювання: кол.моногр. / за ред. Ю. О. Лупенка, В. М. Жука, В. О. Шевчука, О. В. Ходаківської. — К.: ННЦ «Ін-т аграр. економ.», 2013. — 502 с.
13. Печчеи А. Человеческие качества / А. Печчеи; пер. с итал. — М.: Прогресс, 1980. — 312 с.
14. Вернадский В. И. Размышления натуралиста / В. И. Вернадский // Библиотека журнала «ORGANIC.UA». — Кн. 12, т. 3. — ВК «АРС», 2013. — 532 с. — (Сер. «Отечественная мысль»; кн. 6).
15. Геєць В. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення) / В. Геєць, В. Юрчишин, О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. — 2011. — № 12 (601). — С. 4–14.
16. Нефедова Т. Социальная география сельского хозяйства [Электронный ресурс] / Т. Нефедова. — Режим доступа: http://www.ru–90ru/content
17. Павлов О. І. Перші кроки на шляху до руралістики / О. І. Павлов // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. ОРІДУ: спецвипуск до 20-річчя ОРІДУ НАДУ при Президентові України / [голов. ред. М. М. Іжа]. — Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2015. — Вип. 3 (63). — С. 269–272.
18. Павлов О. Предметне поле сільської історії як складової руралістики / О. Павлов // Регіональна історія України. — 2015. — Вип. 9. — С. 69–86.
19. Павлов А. И. Перспективы развития сельских территорий Украины в контексте руралистики как междисциплинарной научной отрасли /А. И. Павлов // Стратегия развития агропродовольственного комплекса России в условиях социально-экономической нестабильности: Островские чтения 2015. — Саратов: Изд-во Ин-та аграр. проблем РАН, 2015. — С. 432–436.
20. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм XV–XVIII ст.: у 2 т. / Ф. Бродель. — К.: Основа, 1995. — Т. 1: Структура повсякденності: можливе і неможливе / пер. з фр. Г. Філіпчук. — 534 с.

1.2. НАУКОВІ УЯВЛЕННЯ ПРО СУТНІСТЬ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ (Козак К. Б.)

Сьогодні в Україні стан із продовольчим забезпеченням досить складний, споживання продовольства на душу населення скоротилося майже на 35 %. При цьому в ході ринкових змін забезпечення продовольчої безпеки не відносилося до розряду пріоритетних завдань, і лише останнім часом ситуація почала змінюватися. Недооцінка цієї

найважливішої сфери життєдіяльності сприяла, поряд з різким наростанням раніше існуючих, появі нових загроз у цій сфері. На даний час гострота продовольчої проблеми додатково зростає у зв'язку із глобальними кліматичними й соціальними тенденціями, які формуються у світі (обмеженість водних ресурсів, вплив екології на врожайність та ін.), а також із світовою фінансовою кризою. У цілому проблему забезпечення продовольчої безпеки не можна характеризувати як властиву винятково певній країні або етносу. З нею постійно зіштовхується практично будь-яка держава, незалежно від рівня її політичного й соціально-економічного розвитку. Однак сприймати зазначену проблему як важливий елемент національної економічної безпеки почали лише 35–40 років тому.

Першим великим заходом, присвяченим даній проблемі, стала всесвітня конференція 1974 р., скликана під егідою Продовольчої та сільськогосподарської організації (ФАО) ООН. Саме цього року в офіційну практику вводиться й сам термін «продовольча безпека». У 1996 р. на черговій всесвітній конференції в Римі за даною проблематикою було сформульоване саме те трактування (втім, воно не стало остаточним для ФАО), що найбільш часто цитується при розгляді питань, пов'язаних із продовольчою безпекою. Воно визначає її як стан, «коли всі люди завжди мають фізичний та економічний доступ до безпечного й поживного продовольства в кількості, достатній для задоволення своїх потреб і переваг у їжі, в обсягах, необхідних для активного й здорового життя» [3].

Наведене визначення продовольчої безпеки й умов її забезпечення створило основу для появи різних теоретичних підходів до вирішення завдання по їх виконанню, що застосовувалися на практиці, насамперед, у кризових ситуаціях, викликаних дестабілізацією продовольчого ринку [7]. Завдяки цьому вивчення таких факторів, що несуть загрозу продовольчій безпеці, як голод і неврожаї, відступило на другий план, поступаючись місцем дослідженню їх причин — соціально-політичних умов і загальноекономічного стану [4]. В результаті у розглянуте визначення був внесений важливий соціальний момент і у звіті ФАО за 2001 р. продовольча безпека трактувалася як стан, «коли всі люди завжди мають фізичний, економічний і рівний із соціальної точки зору доступ до безпечного й поживного продовольства в кількості, достатній для задоволення своїх потреб і переваг у їжі, в обсягах, необхідних для активного й здорового життя» [14].

На основі цього був розроблений так званий «двоїстий підхід» до забезпечення продовольчої безпеки, спрямований на одночасний розвиток виробничих потужностей сільського господарства й забезпечення доступу малозабезпечених верств населення до продовольства [12].

Нещодавно дослідниками була звернена увага на етичний і юридичний аспекти проблеми забезпечення продовольчої безпеки. Експерти ФАО вважають, що сьогодні у конституціях 40 країн зазнає утисків право людини на одержання необхідного обсягу їжі, а ще в 54 державах це питання потребує вирішення на законодавчому рівні [11]. В 2004 р. ФАО, посилаючись на Декларацію про права людини, випустила ряд вказівок щодо цього питання [8].

Традиційно дослідниками виділяється шість основних умов забезпечення продовольчої безпеки держави:

– фізична доступність продовольства — наявність продуктів харчування на всій території світу, регіону, або країни в кожен момент часу в кількості й асортиментах, що відповідає платоспроможному попиту;

– економічна доступність продовольства — рівень доходів споживачів незалежно від соціального статусу й місця проживання, що дозволяє здобувати продукти харчування принаймні на мінімально необхідному рівні;

– сталість харчування й стабільність продовольчого ринку — визначається обсягами виробництва й запасів сільськогосподарської продукції, сировини й продовольства, рівнем і динамікою попиту та пропозиції, а також цін на зазначені товари;

– якість харчування й безпека продовольства для споживачів — запобігання виробництву, реалізації й споживанню неякісних продуктів харчування, здатних завдати шкоди здоров'ю;

– самозабезпеченість продовольством — задоволення потреб населення в продуктах харчування за рахунок національного виробництва;

– продовольча незалежність — стан, при якому у випадку припинення постачання продуктів харчування з-за кордону не виникає продовольча криза [1].

Показники, які використовуються для оцінки продовольчої безпеки в масштабах однієї держави, досить різноманітні. Серед них найбільш часто використовують такі, як обсяги виробництва сільгосппродукції, витрати домогосподарств на продукти харчування і їх

частку в загальних видатках, споживання калорій, структура харчування і її відповідність медичним нормам, коефіцієнти залежності від імпорту продовольства та ін. Застосовувані показники можна умовно розділити на ті, що відображають поточний стан продовольчої безпеки, й ті, що використовуються для подальшого прогнозу. Наприклад, державними органами в США досить часто використовуються два індикатори: показник різниці «Статус Кво» і показник різниці споживання. Перший відображає співвідношення планованих поставок продовольства на внутрішній ринок (внутрішнє виробництво разом з імпортом за винятком продуктів, що не використовуються для споживання населенням) до їхнього обсягу в базовий період, показуючи таким чином тенденцію, що змінюється. Другий — співвідношення поточних поставок продовольства на внутрішній ринок до їх мінімально необхідних обсягів.

Створювані на базі існуючих показників методики оцінки також різноманітні, а їх структура багато в чому залежить від поглядів тієї чи іншої держави, міжнародної організації або дослідника. Так, Організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) виходить із того, що головними критеріями оцінки продовольчої безпеки є: фізична й економічна доступність продовольства, а також сталість харчування й стабільність продовольчого ринку. Ґрунтуючись на цьому, її фахівці проводять групування й підбір потрібних показників [13]. Необхідно відзначити, що даний троїстий підхід найбільш часто використовується при аналізі ситуації, хоча можливі й інші варіанти [5].

Так, департамент сільського господарства США іноді оперує лише двома критеріями: доступність продуктів харчування та їх розподіл серед населення [6].

У Японії з кінця 50-х років XX ст. використовують такий показник, як самозабезпеченість продовольством, що розраховується офіційною японською статистикою як процентне співвідношення між вартістю створеної та спожитої в країні сільгосппродукції.

Для оцінки продовольчої безпеки на державному рівні ФАО досить часто систематизує існуючі показники в рамках продовольчого балансу (food balance sheets) [10] і огляди стану домогосподарств (household surveys) з подальшим математичним аналізом отриманої картини [9].

У масштабі країни проблема продовольчої безпеки тісно пов'язана із загальною доктриною національної безпеки. З погляду останньої, завдання по забезпеченню населення продовольством виступає лише

одним елементом. Однак цей елемент фактично можна назвати основним, тому що він у значній мірі є запорукою внутрішньої соціальної стабільності й стабільності правлячого режиму у випадку зовнішнього або внутрішнього катаклізму.

При цьому ступінь забезпеченості продовольчої безпеки будь-якої країни залежить як від базового потенціалу її сільськогосподарського виробництва, так і від визначення зазначеного поняття в офіційній доктрині держави. Тут, на наш погляд, багато що обумовлено сутністю економічної науки, що займається дослідженням поведінки господарюючих суб'єктів при прийнятті рішень в умовах обмеженості ресурсної бази. Кожна держава сама вибирає, виходячи з існуючих можливостей, найбільш розумний рівень забезпечення продовольчої безпеки та шлях її досягнення. При цьому можливе проведення загальної класифікації держав залежно від їх підходів до даного питання. Критерії досить різноманітні. Зокрема розподіл на групи можна проводити за:

– ступенем економічного розвитку держав (розвинені; ті, що розвиваються; країни з перехідною економікою; найменш розвинені країни);

– роллю, яку вони відіграють на світовому продовольчому ринку (нетто-експортери, або нетто-імпортери продовольства);

– територіальною площею (більші й малі країни);

– природно-кліматичними умовами (держави, розташовані в зоні стійкого або ризикованого землеробства).

За іншим принципом сформовано підходи до проблеми забезпечення продовольчої безпеки в країнах, що розвиваються. У державах-експортерах сировини (як наприклад, більшість арабських країн), що володіють багатими мінеральними запасами, природні умови помітно обмежували можливості розвитку сільського господарства, роблячи його досить витратним. До 1980-х рр. вони повністю вичерпали потенціал екстенсивного шляху розвитку аграрного сектора. Інтенсифікація сільгоспвиробництва вимагала значних вкладень, які могли бути інвестовані в більш прибуткове промислове виробництво. З погляду поточної економічної вигоди активний розвиток аграрного сектора в цих країнах був недоцільним.

Державна доктрина продовольчої безпеки України почала створюватися практично з моменту здобуття незалежності в 1991 р. Процес формування її теоретичних основ і принципів відбувається досить важко й зайняв відносно довгий період часу. Фактично ево-

люція поглядів керівництва України на проблему забезпечення продовольчої безпеки країни не завершена й на даний момент. Одним з показників ефективної реалізації нової державної доктрини повинно було стати зміцнення системи продовольчої безпеки України. Відповідно аграрному сектору повинна приділятися одна із ключових ролей в економічному розвитку, а основним показником успішності реалізації запропонованої стратегії є досягнення повної продовольчої самодостатності країни за рахунок активізації роботи населення й максимальної концентрації його зусиль на виконанні поставленого завдання.

Особливий наголос на розвиток сільського господарства в українській економіці теоретики пояснюють тим, що аграрний сектор забезпечує життєздатність самої моделі держави, побудованої на максимальному використанні можливостей природно-ресурсного потенціалу.

Слід зазначити, що в період 1991–1995 рр. під «продовольчою безпекою» українське керівництво розуміло лише самозабезпеченість країни необхідними сільгосппродуктами. У результаті основна увага була сконцентрована винятково на збільшенні обсягів виробництва сільгосппродукції. Однак уже до початку 2000-х рр. стала очевидною необхідність проведення комплексного планування, спрямованого на розвиток сільського господарства, його інфраструктури, села й пов'язаних з аграрним сектором галузей промисловості. Колишні методи забезпечення продовольчої безпеки явно себе не виправдали.

Сьогодні об'єктивно необхідними є три основних напрямки державної політики України в зазначеній сфері:

– досягнення повної продовольчої самозабезпеченості у виробництві так званих «стратегічних сільгосптоварів» (пшениця, ячмінь, рис, олійні, м'ясо, молочні продукти) з наступним перетворенням України на великого регіонального експортера цієї продукції;

– формування сильного аграрно-промислового комплексу, стійкого до зовнішніх і внутрішніх загроз, заснованого на збалансованому розвитку всіх регіонів країни;

– формування зовнішньоторговельних умов забезпечення продовольчої безпеки.

Важливою спадщиною першого періоду існування незалежної України залишається пріоритетність самозабезпеченості (не по всіх, а лише по стратегічно важливих продуктах), що спричиняє загальну сконцентрованість уваги уряду на виробничому аспекті проблеми за-

безпечення продовольчої безпеки країни, у той час як міжнародні організації сьогодні роблять головний акцент на її соціально-економічному й гуманітарному компоненті (рівна доступність продовольства для всіх, право людини на харчування).

Основний парадокс продовольчої проблеми полягає в тому, що, маючи значний природно-ресурсний потенціал для виробництва продуктів харчування, Україна не забезпечує потреби населення в продовольстві навіть на рівні фізіологічного мінімуму. Країна з багатим природно-ресурсним потенціалом сьогодні не здатна прогодувати своє населення, яке щорічно зменшується. Якщо в найближчому майбутньому Україна не почне ефективно розпоряджатися своїм природним потенціалом для вирішення продовольчої проблеми, то за неї це зроблять інші, що не раз уже доводив світовий досвід.

Слід зазначити, що подібний парадокс властивий не тільки Україні. Багато інших країн мають великі природні ресурси для розвитку сільськогосподарського виробництва, мають у своєму розпорядженні можливість вирощувати по два урожаї на рік, що дозволяє ряду дослідників говорити про них як про потенційну житницю людства. Однак саме вони в цілому виявляються не в змозі забезпечити своє населення продуктами харчування.

Разом з тим за роки економічних реформ в Україні вдалося впоратися з одним із головних негативних наслідків планової розподільчої системи — дефіцитом основних продуктів харчування на продовольчому ринку. Дійсно, у результаті реформ більшість громадян одержали можливість придбати ті продукти харчування, які раніше вони навіть не бачили. Однак, незважаючи на це, країна виявилася в ситуації продовольчої небезпеки, оскільки фізична доступність ще не означає доступність економічну, тобто бажання купити ще не означає платоспроможну можливість купити. Насичення продовольчого ринку супроводжувалося низьким рівнем задоволення раціональних потреб у продовольстві, ситуація з доступністю продуктів харчування всім верствам населення в цей період значно погіршилася.

Продовольча безпека повинна включати два рівні виміру — мінімальний і рівень, що відповідає соціальним стандартам. Продовольчу безпеку на макро-, мезо- і мікрорівні характеризують наступні показники:

– обсяг споживання хлібопродуктів, м'яса й м'ясопродуктів, молока й молокопродуктів, яєць, риби й рибопродуктів, рослинного масла, цукру, картоплі, овочів і баштанних, фруктів і ягід у рік на людину;

– обсяг споживання у відсотках відносно норм прожиткового мінімуму й соціальних стандартів;

– диференціація споживання продовольства по соціальних групах на душу населення;

– запаси зерна й інших базових видів продовольства в днях і у відсотках до річного споживання;

– частка імпорту продовольства в його сукупному споживанні по різних продуктових комплексах;

– обсяг поставок з інших регіонів стосовно власного виробництва;

– обсяг виробництва кінцевого продукту АПК в розрахунку на душу населення і його динаміка.

Вітчизняній продовольчій безпеці загрожує висока частка імпорту м'ясо-, молоко-, рибопродуктів, а також овочів, особливо в найбільш розвинених регіонах (ця частка скоротилася в 2000–2004 рр., але потім знову почала зростати), недостатність ресурсів основних видів сільгосппродукції (крім продовольчого зерна, олійної сировини, а в окремі роки — цукрового буряка) для забезпечення потреб населення більшості регіонів у продовольстві, невідповідність харчової цінності (вітамінів, мікроелементів, калорій) і особливо структури харчування ряду груп населення депресивних регіонів і мікрорегіонів раціональним і навіть мінімальним нормам.

Продовольча безпека на мікрорівні вимірюється на базі даних про обсяг споживання продовольства й доходи на рівні регіонів, у т.ч. окремих соціально-сімейних груп населення.

Досягнення продовольчої безпеки країни й регіонів переважно за рахунок накопичення імпортних запасів приводить до згортання власного виробництва, переміщення інвестицій зі сфери аграрного виробництва в сферу торгівлі. Це не відноситься до міжрегіональних поставок зерна, цукру й інших транспортабельних продуктів, а також продуктів, що не вироблені у регіоні.

Зменшення частки імпорту готових продуктів харчування нерідко супроводжується зростанням імпорту сільськогосподарської сировини для виробництва продуктів харчування й частки посередницьких послуг закордонних фірм у її вартості. Тому важливо вимірювати частку імпорту у всьому продовольчому ланцюжку базових продуктових підкомплексів. Це означає можливість вимірювати не тільки прямий, але й непрямий вплив імпорту на стан агропродовольчого комплексу й економіку регіонів. До основних напрямів підвищення продовольчої безпеки українських регіонів, на наш погляд, відносяться:

– інтенсивний розвиток і підвищення конкурентоспроможності АПК стосовно імпорту на базі розгорнутої оцінки природно-кліматичного й виробничого потенціалу регіону;

– збільшення реальних доходів населення, особливо його соціально незахищених груп на основі підвищення кваліфікації, зайнятості й продуктивності праці, а також цільового забезпечення соціальних установ, навчальних закладів, незаможних родин;

– сприяння експорту продовольчих товарів з високою доданою вартістю, а не сировини, що підлягає переробці в Україні, широке використання нетарифних методів регулювання імпорту;

– державна підтримка цін на сільгосппродукцію за допомогою створення резервних фондів, субвенцій на розвиток інфраструктури й кредитування сільгосппідприємств, компенсації диспаритету цін на сільгосппродукцію й ресурси для її виробництва;

– розвиток регіональних кластерів з виробництва продовольства;

– створення загальнонаціональної системи інформації про стан регіональних і зовнішніх ринків продовольства.

Головним напрямом підвищення продовольчої безпеки українських регіонів є інтенсивний розвиток і підвищення конкурентоспроможності АПК із урахуванням особливих природно-кліматичних умов даного регіону, а на цій основі — зниження конкурентоспроможності імпорту. Його адміністративне обмеження за допомогою заборонних тарифів і квот не повністю вирішує проблему [2].

Україна має можливість більш активно включатися в світогосподарські зв'язки АПК, тому що має значну частку світових посівних площ. Її східні й південні регіони розташовані ближче інших великих виробників сільськогосподарської продукції до азіатських ринків, де попит постійно зростає. При цьому українська продукція більш екологічно чиста у зв'язку з меншим використанням хімікатів, гормонів і т. д.

У силу природно-географічних умов сільське господарство України має конкурентні переваги, проте, в силу політичної та економічної кон'юнктури, що склалася на світовому ринку, не може їх використовувати. Це вимагає більш високого рівня державної підтримки й технічної оснащеності сільського господарства. Диспаритет цін між сільськогосподарською продукцією й сільськогосподарською технікою, а також паливно-мастильних матеріалів у цих умовах неприпустимий і загрожує продовольчій безпеці регіонів України.

Досягнення економічної й соціальної рівноваги національного й регіональних продовольчих ринків являє собою кінцеву мету макроекономічного регулювання агросистеми й умову забезпечення продовольчої безпеки. У якості одного з істотних елементів продовольчої безпеки повинно виступати підвищення частки доходів виробників у ціні продукції й економічної доступності продовольства. Трансформація економічної системи в Україні гостро поставила перед державою завдання забезпечення національної безпеки у всіх її проявах, включаючи, насамперед, продовольчу безпеку. Це зумовлено не лише переходом до ринку як відкритої господарської системи, але й появою цілого комплексу нових дестабілізуючих інституціональних і господарських процесів, що підривають економіку країни.

Продовольча безпека є органічною складовою економічної безпеки, яка в узагальненій формі визначається спроможністю чи неспроможністю країни самостійно протистояти загрозам для національних економічних інтересів. Найбільш загрозливим в надзвичайній ситуації може стати руйнування механізму господарювання — розрив сфери виробництва та грошового обігу, послаблення кредитно-банківської системи, згортання фондового ринку, інвестиційної діяльності, різке зниження платоспроможного попиту населення та підприємств, послаблення податково-бюджетної системи тощо. Ці загрози, в першу чергу, впливають на рівень продовольчої безпеки.

Список використаних джерел

1. Аграрная политика / [А. П. Зинченко, В. И. Назаренко, В. В. Шайкин и др.]; под ред. А. П. Зинченко. — М.: Колос, 2004. — 304 с.
2. Бардаченко В. В. Регіональний розвиток та необхідність його інвестування / В. В. Бардаченко // Экономические инновации. — 2001. — Вып. 11. — С. 32–35.
3. Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности // АПК: экономика, управление. — 1997. — № 2. — С. 3–15.
4. Alinovi L., Pingali P., Sutton J. Food Security in Complex Emergencies: Building Food System Resilience. — Rome, 2005. — 35 p.
5. Bailey L., Cogill B., Kenefick E., Mock N., Riely F. Food Security Indicators and Framework for Use in the Monitoring and Evaluation of Food Aid Programs. — Washington, 1999. — 46 p.
6. Barichello R., Clay E. Trade Reforms and Food Security. Conceptualizing the Linkages. — Rome, 2003. — 123 p.
7. Devereux S., Maxwell S. Food security in sub-Saharan Africa. — London, 2001. — 44 p.

8. FAO Policy Brief. — 2006. — Issue 2, June. — P. 2–8.
9. Frankenberg T. R., Maxwell S. Household Food Security: Concepts, Indicators, Measurement. A Technical Review. — New-York, 2007. — 224 p.
10. Kabat L. Food Balance Sheets. A Handbook. — Rome, 2008. — 128 p.
11. McClain-Nhlapo A. Implementing a Human Rights Approach to Food Security. — Rome, 2004. — 86 p.
12. Stamoulis K., Zezza A. A Conceptual Framework for National Agricultural, Rural Development, and Food Strategies and Policies. — Rome, 2003. — 64 p.
13. The Medium Term Impacts of Trade Liberalization in OECD Countries on the Food Security of Non-member Countries. — Paris, 2002. — 124 p.
14. The State of Food Insecurity in the World. — Rome, 2001. — 78 p.
15. Козак К. Б. Поняття, структура та складові економічної та продовольчої безпеки України / К. Б. Козак // Бізнес-навігатор. — 2013. — № 2 (31). — С. 297–302.

1.3. АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ ДО НОРМАТИВНОГО ПРОСТОРУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

(Крисанов Д. Ф.)

Концептуальні засади зближення системи технічного регулювання України з базовою моделлю Європейського Союзу. За результатами глобального рейтингу, проведеного швейцарським Інститутом менеджменту та розвитку (IMD), у 2014 році економічна конкурентоспроможність України та Росії різко впали. Зокрема Росія перемістилася з 38-го на 45-те місце (всього — 61). Україна, опустившись на 11 позицій, зайняла 60-те місце — нижче лише Венесуела [1]. Це важливий індикативний показник, який свідчить про значне, якщо не критичне відставання вітчизняної економіки від не тільки від передових країн світу, але й від своїх близьких сусідів — країн-членів Європейського Союзу. У цьому зв'язку важливого значення набуває діагностика стану з конкурентоспроможністю споживчих товарів і, перш за все, агрохарчової продукції, що визначальною мірою залежить від її якості й безпечності.

З прийняттям Україною стратегічного курсу на асоціативне, а в майбутньому і повне членство в Європейському Союзі питання конкурентоспроможності вітчизняних товарів вийшло на перший план: досягнення відповідності продукції вимогам Директив, Регламентів і стандартів Європейського Союзу виступає необхідною умовою безперешкодного просування на зарубіжні ринки, але цього недостатньо

для забезпечення підвищення її конкурентоспроможності та розширення зайнятої нею на ринку ніші. За таких застережень у перспективі вирішальну роль відіграватимуть різнопланові чинники та новації, зокрема:

– нарощування обсягів вирощування екологічно безпечної сільськогосподарської продукції з мінімальним використанням агрохімікатів, на основі впровадження інноваційних агротехнологій і сучасних сортів рослин, гібридів родів та видів (зернові та олійні культури, кукурудза), високопродуктивних порід свиней і кролів, птиці й залученням нових зоотехнологій їх утримання та відгодівлі;

– розширення виробництва безпечної та якісної харчової продукції, що позиціонується з іміджем України як надійного та відповідального постачальника життєво важливих ресурсів для найменш забезпеченого населення планети з метою вирішення глобальної продовольчої проблеми, яка постійно перебуває під контролем міжнародного співтовариства;

– активне освоєння і правова реєстрація походження агрохарчової продукції з місцевою специфікою (тобто географічні вказівки походження) в Європейській комісії (з наступною публікацією в Офіційному журналі ЄС — OJEU), нарощування її виробництва, позиціонування та реалізації на продовольчих ринках ЄС тощо.

Водночас, і це необхідно підкреслити, активний вихід вітчизняних агровиробників на зарубіжні продовольчі ринки, що особливо актуально в умовах обмеження експорту на традиційні російські, навіть за умови отримання відповідних преференцій на 2015 р., не є достатньою підставою для повного задоволення. Вихід та закріплення на ринках СОТ, ЄС, а також інших регіональних об'єднань можливий за умови дотримання вимог країн-імпортерів до продукції, яка буде сюди експортуватися. Оскільки нині до Євросоюзу ввозиться близько третини українського експорту, а в перспективі — буде ще збільшуватися, то прийнятий Україною курс на зближення національної системи технічного регулювання з базовою європейською моделлю є принципово важливим й однозначно правильним.

Необхідність адаптації законодавства України до норм і принципів законодавчої бази Євросоюзу виступає необхідною передумовою для вирішення інтеграційних проблем загалом та в економічній сфері зокрема. Однією із найважливіших складових національної законодавчої бази виступає система технічного регулювання. На початку 2015 р. було прийнято Закон України «Про технічні ре-

гламенти та оцінку відповідності» [2]. У ст. 1 цього Закону термін **«технічне регулювання»** визначено наступним чином: ***правове регулювання відносин у сфері визначення та виконання обов'язкових вимог до характеристик продукції або пов'язаних з ними процесів та методів виробництва, а також перевірки їх додержання шляхом оцінки відповідності та/або державного ринкового нагляду і контролю нехарчової продукції чи інших видів державного нагляду (контролю).*** Це один із найважливіших вітчизняних законів, що підготовлено на основі адаптації низки обов'язкових вимог, яких дотримуються в Європейському Союзі. Зазначимо, що ***обов'язкові вимоги*** — заявлені (встановлені) споживачем або суспільством потреби чи очікування, які зафіксовані в Директивах і Технічних регламентах ЄС, міжнародних та європейських стандартах, специфікаціях (технічних умовах) на конкретні види продукції і процеси, а також робочу силу або в іншій формі.

Таким чином, вітчизняне виробництво повинне продукувати таку агрохарчову продукцію, що буде відповідати чинним нормативним вимогам до її подібних видів, які реалізуються на продовольчих ринках країн-членів Євросоюзу. Якраз у цьому і полягає ***сутність інтеграції аграрного сектору України в економічне середовище ЄС***, а саме: ***вітчизняна агрохарчова продукція буде безперешкодно поступати на європейські ринки, що ставить її в один ряд з продукцією місцевих аграровиробників***. Водночас підвищити конкурентоспроможність української продукції порівняно з європейською можна буде на основі: вирощування органічної продукції в сертифікованих господарствах; нарощування обсягів сільськогосподарської продукції шляхом запровадження сучасних агроіндустріальних і зооветеринарних технологій; продукування оригінальних видів продукції на основі найрізноманітнішої комбінації низки регіональних факторів: місцевих природно-кліматичних ресурсів, специфічної сировини, робочої сили для використання ексклюзивних технологій і, як результат, найрізноманітнішої палітри (набору) споживчих та смакових властивостей кінцевого продукту.

В контексті адаптації законодавства України до нормативно-правової бази країн-членів ЄС найскладнішою та чи не найважливішою частиною виступає зближення національної системи технічного регулювання з базовою моделлю, що запроваджена в Євросоюзі.

Необхідно підкреслити, що реалізація зазначеного курсу ще з кінця 1990-х років, а особливо за нинішніх умов більшою мірою за-

лежить від організаційної розпорядливості та оперативності державних структур у вирішенні як перспективних питань, так і поточних проблем реформування системи технічного регулювання (СТР), що дісталася у спадок від колишнього Союзу. Водночас значно більший масив проблем, до вирішення яких буде залучатись основний контингент суб'єктів підприємницької діяльності, виникає в процесі адаптації переробно-харчових виробництв до вимог гармонізованих національних стандартів. Вони (стандарти і технічні регламенти) фактично будуть утворювати нормативне середовище, близьке до європейського нормативного простору за основними параметрами, і в якому будуть функціонувати вітчизняні підприємницькі структури. Це об'єктивні передумови, що будуть спонукати вітчизняних виробників продукувати агрохарчову продукцію, яка відповідатиме вимогам нормативних документів ЄС і тому матиме право безперешкодно надходити на продовольчі ринки країн-членів Спільноти.

Що ж до організаційно-інституціональних засад, сутності і структури базової моделі системи технічного регулювання ЄС, з дотриманням законодавчо-нормативних вимог якої проводять виробничу діяльність агропродовольчі структури на теренах Євросоюзу, то доволі ґрунтовно це питання розкрито через призму європейського (єдиного) нормативного простору [3]. Зазначимо, що нормативний простір об'єднує два самостійних поняття: нормативи і простір (економічний):

а) ***нормативи***, тобто унормовані вимоги до діяльності та її результатів (для означеної нами теми — якості продукції, способів і процесів її виробництва), що в широкому значенні формуються такими правовими документами, як закони (директиви), технічні регламенти, стандарти, технічні умови тощо;

б) ***простір*** — це форма існування матерії, яка розкривається через співіснування об'єктів, їхню взаємодію, протяжність, структурованість та інші ознаки (це визначення з філософії). Водночас ***стосовно економіки*** — це господарська система, розвиток якої взаємозумовлений зв'язками між природою і суспільством та економічними відносинами між суб'єктами підприємництва. Отже, у першу чергу, це територія, на якій розміщені усі матеріальні об'єкти і де відбуваються усі суспільні та фізичні процеси, реалізуються господарські та інші відносини. Але територія — лише частина простору, в якому реалізуються усі процеси та відносини у їхньому розвитку. А друга складова — організаційно-інституціональне середовище, яке забезпечує ре-

алізацію економічних та інших відносин. Воно формується на основі взаємодії внутрішніх і зовнішніх інститутів та інституцій, дотримання (або недотримання) формальних і неформальних правил, за рахунок чого виникає інституціональна структура, яка і визначає набір варіантів (моделей) економічної поведінки суб'єктів підприємницької діяльності.

Отже у сукупності ***нормативний простір*** можна трактувати наступним чином: це середовище функціонування суб'єктів господарської діяльності, на території якого усі підприємницькі структури дотримуються єдиних «правил гри»: прийняті закони, які регулюють підприємницьку діяльність, стандарти і нормативи, спеціальні вимоги та застереження, технічні регламенти, або ж, загалом, базова система технічного регулювання.

Для сучасних умов вищезазначений нормативний простір може обмежуватись окремим підприємством, галуззю (видом економічної діяльності), регіоном, країною, об'єднанням країн, зокрема країнами-членами Європейського Союзу. Жорстких кордонів як економічного середовища, так і нормативного простору не існує; він може бути і суцільним, і фрагментарним, а також як повністю сформованим (на рівні європейських нормативних вимог), так і в процесі формування (тобто при переході від пострадянської до європейської структури нормативного простору). Значно суттєвіша проблема полягає в тому, наскільки єдині «правила гри», впроваджені у повсякденну виробничу діяльність та в якому обсязі. Однозначний та прозорий характер прийнятих суб'єктами підприємницької діяльності «правил гри» дозволяє говорити про однорідне або єдине економічне середовище, а за умови наявності територіальних розривів — про інтегрованість окремих фрагментарних частин в «єдиний нормативний простір». Виходячи із зазначеного проаналізуємо зародження і формування «єдиного нормативного простору» та його нинішню структуру.

Відзначимо, що система технічного регулювання Європейського Союзу формувалася на єдиній нормативній основі впродовж тридцяти (з середини 1980-х) років і хоча перебуває в процесі перманентного удосконалення, але вже набула ознак стабільності. Що ж стосується системи технічного регулювання України, яка уособлювала всі вади і недоліки СТР колишнього Радянського Союзу, то за точку відліку її реформування необхідно прийняти кінець 1990-х років — коли було прийнято програму перегляду та гармонізації національних стандар-

тів з європейськими та міжнародними. Отже фактично часу пройшло удвічі менше, а тому особливий інтерес викликає діагностика процесів просування національної СТР по шляху зближення з базовою європейською.

На нашу думку, нинішній стан у сфері технічного регулювання можна охарактеризувати наступним чином: виконано значний комплекс важливих робіт по стандартизації, проведенню гармонізації законодавчо-нормативної бази з відповідною Євросоюзу, реформуванню органів контролю, і процес зближення СТР України з базовою моделлю ЄС вступив у заключну фазу. Її результатом буде створення СТР, в основу якої буде покладено модель європейської системи безпечності та якості харчових продуктів. Вона побудована на принципі «від лану до столу» і це дозволить взяти під контроль весь ланцюжок виробництва харчової продукції. Її структуру, з урахуванням останніх позитивних зрушень та новацій, можна представити такими складовими [4, с. 370–383]: ***законодавча база; стандарти; технічні регламенти; акредитація органів з оцінки відповідності; процедури підтвердження відповідності; державний ринковий нагляд за дотриманням обов'язкових вимог***. Проаналізуємо формування сучасної СТР для аграрного сектора України станом на поточний момент.

Законодавча база нараховує наступні групи законів України: ***базові, рамковий і на окремі види продукції, контролю у сфері господарської діяльності,*** а також ***проекти законів України***, що вже підготовлені (або ж розробляються) та будуть прийняті, зокрема:

базові: «Про захист прав споживачів» (12.05.1991 р. № 1023–XII); «Про ветеринарну медицину» (від 25.06.1992 р. № 2499–XII); «Про охорону прав на сорти рослин» (від 21.04.1993 р. № 3116–XII); «Про карантин рослин» (від 30.06.1993р. № 3348–XII); «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» (від 24.02.1994 р. № 4004–XII); «Про пестициди і агрохімікати» (від 02.03.1995 р. № 86/95–ВР); «Про захист від недобросовісної конкуренції» (від 07.06.1996 р. № 236/96–ВР); «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» (від 17.07.1997 р. № 468/97–ВР); «Про захист рослин» (від 14.10.1998 р. № 180–XIV); «Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції» (від 14.01.2000 р. № 1393–XIV); «Про захист населення від інфекційних хвороб» (від 06.04.2000 р. № 1645–III); «Про акредитацію органів з

оцінки відповідності» (від 17.05.2001 р. № 2407–III); «Про насіння і садівний матеріал» (від 26.12.2002 р. № 411–IV); «Цивільний кодекс України» (від 16.01.2003 р. № 435–IV); «Господарський кодекс України» (від 16.01.2003 р. № 436–IV); «Про захист прав споживачів сільськогосподарських машин» (від 05.06.2003 р. № 900–IV); «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» (від 01.12.2005 р. № 3164–IV); «Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України» (від 05.10.2006 р. № 229–V); «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» (від 31.05.2007 р. № 1103–V); «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» (від 03.09.2013 р. № 425–VII); «Про метрологію та метрологічну діяльність» (від 05.06.2014 р. № 1314–VII); «Про стандартизацію» (від 05.06.2014 р. № 1315–VII); «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» (від 22.07.2014 р. № 1602–VII); «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» (від 15.01.2015 р. № 124–VIII)); Про внесення змін до Закону України «Про карантин рослин» щодо зменшення адміністративного навантаження (від 15.07.2015 р. № 617–VIII), а також декретів Кабінету Міністрів України (мають статус закону) «Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення» (від 08.04.1993 р. № 30–93) і «Про стандартизацію і сертифікацію» (від 10.05.1993 р. № 46–93;

рамковий: «Про безпечність та якість харчових продуктів» (від 23.12.1997 р. № 771/97–ВР в редакції від 06.09.2005 р. з наступними змінами та доповненнями), який викладено у новій редакції: «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» (згідно із ЗУ від 22.07.2014 р. № 1602–VII); Про внесення змін до ЗУ «Про безпечність та якість харчових продуктів» щодо реалізації на агропродовольчих ринках продукції домашнього виробництва та подвірного забою (від 28.12.2014 р. № 67–VIII);

на окремі види продукції: «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» (від 19.12.1995 р. № 481/95–ВР); «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру» (від 17.06.1999 р. № 758–XIV); «Про питну воду та питне водопостачання» (від 10.01.2002 р. № 2918–III); «Про зерно та ринок зерна в Україні» (від 04.07.2002 р. № 37–IV); «Про рибу, інші водні живі ресурси та

харчову продукцію з них» (від 06.02.2003 р. № 486–IV); «Про молоко та молочні продукти» (від 24.06.2004 р. № 1870–IV); «Про виноград та виноградне вино» (від 16.01.2005 р. № 2662–IV); «Про дитяче харчування» (від 14.09.2006 р. № 142–V); «Про побічні продукти тваринного походження, не призначені для споживання людиною» (від 07.04.2015 р. № 287–VIII);

контроль у сфері господарської діяльності: «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» (від 06.09.2005 р. № 2806–IV); «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності (від 05.04.2007 р. № 877–V); «Про ідентифікацію та реєстрацію тварин» (від 04.06.2009 р. № 1445–VI); «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» (від 02.12.2010 р. № 2735–VI); «Про загальну безпечність нехарчової продукції» (від 02.12.2010 р. № 2736–VI); «Про відповідальність постачальника за шкоду, завдану внаслідок дефекту в продукції» (від 19.05.2011 р. № 3390–VI); «Про перелік локументів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» (від 19.05.2011 р. № 3392–VI); «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо ідентифікації та реєстрації тварин» (від 14.08.2014 р. № 1648–VII);

проекти законів України: «Про державний контроль у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів і кормів, благополуччя тварин», «Про внесення змін до ЗУ «Про молоко та молочні продукти» (щодо молоковмісних продуктів)», «Про нові харчові продукти», «Про нанопродукти і нанотехнології», «Про функціональні харчові продукти нового покоління», «Про біотехнології та біобезпечність», інші законопроекти секторального або продуктового регулювання.

Загалом нині чинними є понад 40 законів України. Після набрання чинності ЗУ «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» з 10.02.2016 р. [2, розділ X, п. 1] буде визнано як такі, що втратили силу, закони України «Про підтвердження відповідності», «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» і декрет КМУ від 10.05.1993 р. № 46–93 «Про стандартизацію і сертифікацію», а також будуть внесені зміни в окремі законодавчі акти. Крім того, з 20.09.2015 р. набрав чинності ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» [5].

Стандарти деталізують та унормовують найзагальніші вимоги, очікування споживачів і застереження, кількісні показники безпечності та якості залучених ресурсів і випущених виробів, процесів їх

досягнення при виробництві продукції. Стандарт — ***нормативний документ, заснований на консенсусі, прийнятий визнаним органом, що встановлює для загального і неодноразового використання правила, настанови або характеристики щодо діяльності чи її результатів, та спрямований на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері.*** Їх дотримання є добровільною справою виробника. Згідно із останніми даними, із понад 3,4 тис. стандартів по аграрному сектору України переглянуто більше 1,8 тис. Водночас кількість міжнародних (ISO) та європейських (EN) стандартів, що відносяться до сільського господарства і харчової промисловості, становить майже 2,1 тис., а чисельність вітчизняних стандартів, які гармонізовані (тобто, з ISO + EN), становить 0,9 тис. Отже рівень гармонізації вітчизняних нормативних документів по продовольчому комплексу загалом становить 44,4 %, а по усіх галузях стандартизації — 18 %, тобто у 2,5 рази вище.

Зазначимо, що в Україні для перегляду та гармонізації вітчизняної бази стандартів було створено близько 170 ***технічних комітетів стандартизації*** (ТК), з них для аграрного сектора — 29. ТК — це ***форма співробітництва заінтересованих юридичних та фізичних осіб з метою організації і виконання робіт з міжнародної, регіональної, національної стандартизації у визначених сферах діяльності та за закріпленими об'єктами стандартизації.*** В Україні роботи зі стандартизації активно проводилися у другій половині 2000-х років, а потім наступив застій. Нині ситуація вимагає прискорити виконання робіт по завершенню стандартизації.

Технічний регламент (ТР) є нормативним документом прямої дії. ТР — ***це закон України або нормативно-правовий акт, прийнятий Кабінетом Міністрів України, у якому визначено характеристики продукції або пов'язані з нею процеси чи способи виробництва, а також вимоги до послуг, включаючи відповідні положення, дотримання яких є обов'язковим. Він може також містити вимоги до термінології, позначок, пакування, маркування чи етикетування, які застосовуються до певної продукції, процесу чи способу виробництва.***

На кінець вересня 2015 р. було затверджено 46 ТР, з них більше десятка частково пов'язані з виробництвом харчових продуктів, зокрема: модулів оцінки відповідності; щодо правил маркування харчових продуктів; з екологічного маркування; з підтвердження відповідності пакування (пакувальних матеріалів) та відходів пакування; водогрійних котлів, що працюють на рідкому чи газоподібному паливі; без-

пеки машин та устаткування; безпеки обладнання, що працює під тиском; низьковольтного електричного обладнання; максимально дозволеного споживання електроенергії холодильними приладами; знаків безпеки і захисту здоров'я працівників; щодо суттєвих вимог до засобів вимірювальної техніки тощо. Але жодного технічного регламенту на виробництво конкретного харчового продукту досі не затверджено, хоча проекти ТР на виробництво низки молочних і м'ясних продуктів вже підготовлено.

Акредитація органів з оцінки відповідності полягає в засвідченні національним органом з акредитації України (НААУ) того, що ***орган з оцінки відповідності (ООВ) не суперечить вимогам гармонізованих національних стандартів для провадження визначеної діяльності з оцінки відповідності (випробування, калібрування, сертифікацію, контроль).*** Основне завдання НААУ, що розпочала свою діяльність з 2002 р., полягало в приведенні системи акредитації в Україні у відповідність з вимогами Європейської асоціації з акредитації (ЄА) та підписання Угоди про визнання між НААУ та ЄА. Зараз НААУ повністю відповідає встановленим вимогам щодо незалежності, неупередженості та відсутності конфліктів інтересів. Результати діяльності НААУ полягають у тому, що акредитовано близько шестисот, але з недіючими (простроченими) атестатами про акредитацію ще залишається більше трьохсот ООВ різного функціонального призначення (табл. 1).

Таблиця 1

Структура та акредитація органів з оцінки відповідності в Україні*, *одиниць*

Назва органів з оцінки відповідності	Кількість діючих атестатів про акредитацію	Кількість недіючих атестатів про акредитацію	Загальна кількість
1. Випробувальні лабораторії	398	226	624
2. Калібрувальні лабораторії	12	7	19
3. Органи з сертифікації продукції	101	33	134
4. Органи з сертифікації персоналу	7	0	7
5. Органи з інспектування	17	67	84
6. Органи з сертифікації систем менеджменту	45	11	56
Всього	580	324	924

*****Внутрішні дані Національного агентства з акредитації України станом на 15.09.2015 року.

Зазначимо, що з початку функціонування НААУ не визнавалась ЄА і тому видані в Україні сертифікати на системи якості не визнавалися більшістю країн світу. Вирішення цієї проблеми полягає в ***запровадженні механізму взаємного оцінювання національних органів з акредитації на міжнародному рівні*** (стосовно НААУ), а також підписання НААУ з ЄА «Угоди про взаємне визнання робіт з акредитації органів з оцінки відповідності».

Акредитація органів з оцінки відповідності, згідно з визначеною їх сферою акредитації, здійснюється технічним комітетом з акредитації (ТКА) НААУ відповідно до вимог таких стандартів:

а) **ДСТУ ISO/IEC 17025:2006** «Національний стандарт України. Загальні вимоги до компетентності випробувальних та калібрувальних лабораторій»;

б) **ISO/IEC 17065:2012** «Оцінка відповідності. Вимоги до органів, що сертифікують продукції, процеси та послуги»;

в) **ISO/IEC 17021:2011** «Оцінка відповідності. Вимоги до органів, що здійснюють аудит і сертифікацію систем менеджменту». Для органів з сертифікації систем менеджменту харчової продукції додатково застосовуються вимоги стандарту **ISO/TS 22003** «Системи менеджменту безпечності харчових продуктів. Вимоги до організацій, що здійснюють аудит та сертифікацію систем менеджменту безпечності харчових продуктів»;

г) **ISO/IEC 17024:2012** «Оцінка відповідності. Загальні вимоги до організацій, що здійснюють сертифікацію персоналу»;

д) **ISO/IEC 17020:2012** «Оцінка відповідності. Вимоги до роботи різних типів органів інспекції».

Під час акредитації НААУ керується відповідними рекомендаціями міжнародних (ILAC та IAF) та регіональних (ЕА) організацій з акредитації.

Вперше Угоду між ЄА та НААУ в сфері «Сертифікація персоналу» було підписано у листопаді 2009 р., а вже у травні 2012 р. вона доповнилася сферами «Калібрувальні лабораторії», «Випробувальні і медичні лабораторії», «Органи з сертифікації систем менеджменту». Наразі і на перспективу ***основні напрями діяльності НААУ*** охоплюють розвиток відносин з ЄА та органами з акредитації країн ЄС і СНД, ***проведення робіт*** з поступового розширення відносин, які спрямовані та сприяють ***забезпеченню взаємного визнання атестатів акредитації, сертифікатів та протоколів випробувань***, що видані (проведені) у країнах-членах Європейської асоціації з акредитації.

Процедури підтвердження відповідності включають такі операції:

– оцінка відповідності — ***доказування, що встановлені вимоги до продукції, процесу, системи, особи або органу виконано шляхом випробування, здійснення контролю або сертифікації;***

– підтвердження відповідності — ***видача документа (декларація про відповідність або сертифікат відповідності) на основі рішення, яке приймається після проведення відповідних (необхідних) процедур*** **оцінки відповідності*, що довели виконання встановлених вимог*** [6, ст. 1].

Процедури оцінки відповідності включають процедури відбору зразків, випробування, здійснення контролю, оцінку, перевірку, реєстрацію, акредитацію та затвердження, а також їх поєднання. Вони (процедури) проводяться відповідними органами з оцінки відповідності (ООВ). Кінцевим результатом проведення згаданих процедур є гарантування того, що вироблена продукція (процеси, системи, персонал, орган) відповідає встановленим законодавством вимогам.

У цьому зв'язку необхідно привернути увагу до такої обставини як взаємне визнання усіма країнами-членами Європейської асоціації з акредитації (ЄА) атестатів акредитації, сертифікатів та протоколів випробувань, що видаються (проведені) у будь-якій з них. Найважливішими умовами, дотримання яких в Україні є гарантією еквівалентності (єдності) результатів випробувань і підставою для їх взаємного визнання, виступають:

а) ***набрання з*** 01.01.2016 р. чинності законодавчим актом щодо метрологічної діяльності [7], який повністю відповідає європейським директивам, нормам і стандартам у сфері метрології та метрологічної діяльності, а також узгоджується з положеннями інших чинних Законів України;

б) ***акредитація діючих*** вітчизняних випробувальних та калібрувальних лабораторій на відповідність вимогам гармонізованого національного стандарту **ДСТУ ISO/IEC 17025:2006;**

в) ***сучасне методичне і програмне*** забезпечення, наявність необхідного устаткування та витратних матеріалів гарантують проведення якісних випробувань та забезпечують отримання достовірних результатів.

Державний ринковий нагляд за дотриманням обов'язкових вимог є заключною ланкою у формуванні системи технічного регулювання, наближеної до європейської моделі. Основна мета нагляду за ринком полягає у забезпеченні високого рівня захисту здоров'я людей та ін-

тересів споживачів, унеможливленні появи небезпечної (потенційно шкідливої) продукції на ринках, а у випадках її виявлення — оперативного реагування та мінімізації ризиків. Також це ефективний інструмент захисту інтересів учасників ринку та боротьби з недобросовісною конкуренцією.

Державний нагляд відбувається після того, як продукція розміщається на ринку, а до того — має проводитися оцінювання її відповідності законодавчо-нормативним вимогам (директиви, технічні регламенти, стандарти, кодекси доброчинної практики) безпосередньо виробником (у випадках низького ризику для безпеки споживачів), другою стороною (акредитованими ООВ) або ж третьою стороною (референс-лабораторіями). Для забезпечення ефективного контролю органи державного нагляду повинні мати відповідні повноваження, матеріальні і фінансові ресурси та висококваліфікований персонал для виконання таких заходів і завдань [8, с. 16–17]:

– ***проведення*** регулярних візитів до торгових, промислових і складських приміщень;

– ***у разі необхідності проведення*** регулярних відвідувань робочих місць та інших промислових приміщень, де технічна продукція, заводи й устаткування введені в експлуатацію (з метою визначення, чи має виявлена невідповідність системний характер);

– ***організація*** випадкових перевірок та інспектування на місцях;

– ***відбирання*** зразків продукції та подання їх на обстеження та випробування;

– ***вимога до*** економічних операторів надавати всю необхідну, пов'язану з виробництвом продукції, інформацію;

– ***при виявленні*** невідповідної продукції — видавати наказ та приписувати коригувальні заходи, зокрема вилучення продукції з ринку, відкликання продукції від споживачів або ж навіть її знищення.

Діагностика функціонування державного нагляду у країнах-членах Європейського Союзу впродовж майже тридцятирічного періоду дозволила виділити головні напрями та систематизувати основні чинники, практична реалізація яких забезпечила ефективний державний нагляд за ринком [8, с. 17–18]:

1. Обов'язки та організація: один централізований орган з нагляду за ринком для всіх секторів; один орган з нагляду за ринком харчової продукції та один для нехарчової; децентралізований нагляд за ринком з боку компетентного органу, який виконує технічне регулювання.

2. Правова основа для ринкового нагляду: рамкове законодавство щодо загальної безпеки на місці; визначення повноважень органів нагляду за ринком на місці.

3. Координація та співробітництво між національними органами влади: відповідальність за загальне співробітництво; у випадку, коли продукція підпадає під дію двох або більше регламентів або коли різні органи влади відповідальні за різні аспекти продукції, організувати і координувати нагляд за ринком з метою уникнення дублювання інспекцій.

4. Типові завдання, які повинні координуватись централізовано: створення баз даних; створення національної інформаційно-комунікаційної системи нагляду за ринком; участь у регіональних і міжнародних інформаційних та комунікаційних системах; співробітництво з організаціями споживачів.

5. Розробляння стратегії. Розробляння єдиної національної стратегії нагляду за ринком, її доведення до всіх зацікавлених кіл і яка буде основою для галузевих стратегій.

6. Фінансові ресурси. Підготовка конкретних бюджетних планів з нагляду за ринком за допомогою компетентних органів влади, зокрема: персонал; освіта і навчання; вартість вибірки; вартість мінімальної кількості активних (профілактичних) проектів моніторингу; зв'язки з громадськістю; інформаційна і комунікаційна технології; регіональне і міжнародне співробітництво.

7. Розвиток людських ресурсів: аналіз потреб навчання; освітні та навчальні плани, у тому числі заходи на робочому місці; стажування; регулярний обмін досвідом із закордонними органами нагляду за ринком.

8. Доступ до відповідних випробувань: національні ресурси і регіональне співробітництво; створення мереж, бажано під керівництвом акредитованої лабораторії; використання приватного випробувального обладнання на чітко визначених умовах і державний контроль та відповідальність.

9. Загальна методологія нагляду за ринком: кодекс поведінки для інспекторів ринку; документовані процедури і настанови щодо: проведення вибірки продукції, інспектування на місці, зв'язків з учасниками ринку, оцінювання невідповідності, початку коригувальних дій.

10. Превентивний нагляд за ринком: уведення єдиної процедури та інструментів для збирання, оцінювання і документування відпо-

відних даних; упровадження простих процедур оцінювання ризику і планування; узгодження усіх процедур та інструментів для всіх органів влади, що беруть участь у нагляді за ринком.

11. Інформаційно-просвітницькі компанії.

В Україні вже започатковано формування системи державного нагляду за ринком, у т. ч. й за ринком харчової продукції. До останнього відносяться заходи законодавчого, організаційного і практичного характеру, зокрема:

а) ***підготовлено проект*** закону України **«Про державний контроль у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів і кормів, благополуччя тварин»**, який не пройшов першого обговорення у липні 2014 р., але із урахуванням поданих профільними Комітетами та Головним науково-експертним управлінням Верховної Ради України зауважень і пропозицій був відправлений на доопрацювання;

б) ***згідно з постановою*** Кабінету Міністрів України № 442 від 10.09.2014 р. [9] було утворено **Державну службу України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів** (Держпродспоживслужба) на базі Державної ветеринарної та фітосанітарної служби і приєднанням до Служби, що утворилася, Державної інспекції з питань захисту прав споживачів і Державної санітарно-епідеміологічної служби;

в) ***створено комісію*** з проведення реорганізації **Держветфітослужби України** [10] і зараз проводиться оптимізація (відмова від надлишкових контрольних і неринкових, усунення дублюючих, скасування таких, що не відповідають підходам та законодавству Європейського Союзу) функцій із технічного регулювання, санітарного та фітосанітарного контролю, захисту прав споживачів між основними напрямками діяльності Держслужби з питань безпечності харчових продуктів. У результаті має знизитись адміністративне навантаження на бізнес та скорочення штату інспекторів [11];

г) ***призначено керівництво*** Держслужби з питань безпечності харчових продуктів;

д) ***розпочалося формування*** територіальної мережі органів **Держслужби з питань безпечності харчових продуктів** (матеріальне, методичне, кадрове, фінансове забезпечення).

Водночас значне просування у цьому напрямі пов'язане із тим, що вже набрала чинності низка положень євроінтеграційного закону № 4179а «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України

щодо харчових продуктів» (від 22.07.2014 р. № 1602–VII). Основні з них стосуються [12]:

– ***зменшення*** кількості адміністративних та скасування дозвільних процедур;

– ***деталізації*** вимог до процедур державного контролю харчової продукції на вітчизняних ринках та імпортної продукції відповідно до європейської практики;

– ***пом'якшення*** умов отримання експлуатаційного дозволу (лише для пов'язаних з виробництвом та/або зберіганням харчової продукції тваринного походження) і проходження процедури реєстрації (для решти підприємств включно із закладами громадського харчування та частиною закладів роздрібної торгівлі);

– ***закріплення*** положення про здійснення контролю за безпечністю харчових продуктів лише одним державним органом (*центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері безпечності та окремих показників якості харчових продуктів, та центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері ветеринарної медицини*);

– ***закріплення*** положення про контроль усього ланцюга виробництва харчового продукту (наявність у підприємства точної інформації про те, звідки воно отримало сировину чи харчовий продукт і куди його було направлено з підприємства. Така інформація повинна зберігатися протягом шести місяців після кінцевої дати продажу харчового продукту, нанесеної на маркуванні здійснення контролю);

– ***встановлення*** суттєвих штрафів за невиконання вимог харчового законодавства:

а) реалізація незареєстрованих об'єктів санітарних заходів (*харчові продукти, тварини, призначені для споживання людиною, а також допоміжні матеріали для переробки та матеріали, що контактують з харчовими продуктами*) тягне за собою накладення штрафу на громадян від сорока п'яти до шістдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

б) обіг непридатних харчових продуктів (*містить сторонні речовини та/або предмети, пошкоджений в інший спосіб та/або зіпсований у результаті механічних, та/або хімічних, та/або мікробних факторів*) — тягне за собою накладення штрафу на громадян від тридцяти до сорока п'яти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

в) порушення значень параметрів безпечності (*науково обґрунтовані та затверджені центральним органом виконавчої влади, що формує*

та забезпечує реалізацію державної політики у сфері охорони здоров'я, параметри, включаючи максимальні межі залишків, максимальні рівні, допустимі добові дози, рівні включень, недотримання яких у харчових продуктах може призвести до шкідливого впливу на здоров'я людини) об'єктів санітарних заходів, встановлених законодавством про безпечність та окремі показники якості харчових продуктів, — тягне за собою накладення штрафу на громадян від п'ятдесяти до шістдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

– ***заборона*** реалізації продукції без маркування національним знаком відповідності, якщо це передбачено технічним регламентом на відповідний вид продукції, та/або без проведення процедур оцінки відповідності, передбачених відповідним технічним регламентом;

– ***набрання чинності*** розділом VI. Загальні гігієнічні вимоги щодо поводження з харчовими продуктами, які стосуються первинного виробництва (*зобов'язує операторів ринку забезпечувати здоровий та чистий стан рослин та тварин, які мають вплив на здоров'я людини)*, потужностей (стаціонарних, рухомих та/або тимчасових), приміщень, транспортних засобів, обладнання та інвентарю, постачання води, персоналу потужностей по виробництву та/або обігу харчових продуктів (*санітарні вимоги*) тощо.

Таким чином, запроваджується система відповідальності за порушення харчового законодавства по всьому продовольчому ланцюгу: переробно-харчових підприємств, постачальників сировини, допоміжних матеріалів, системи дистрибуції та роздрібної торгівлі харчовими продуктами у рамках (у зоні) своєї діяльності, а також контролюючих органів. Зважаючи на те, що для реалізації окремих положень цього Закону потрібні ресурси і певний час, встановлюється перехідний період 2–5 років (для впровадження систем менеджменту безпечності ДСТУ 4161–2003 й ДСТУ ISO 22000:2007, а також потужностей, які провадять діяльність з харчовими продуктами, тощо).

Отже, процес формування сучасної та ефективної Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів ввійшов у фазу активної розбудови територіальної мережі та започаткування роботи її органів у системі нових (європейських) вимог і функцій контролюючих структур. ***Кінцева мета*** зазначених трансформацій: ***впровадження регуляторних механізмів та адаптація національної системи державного контролю у відповідних сферах до моделі Європейського Союзу***. Це дозволить реалізувати принцип державного контролю харчових продуктів «з лану до столу», забезпечи-

ти широке відкриття для вітчизняної агрохарчової продукції ринків Європи.

Розвиток управління якістю та безпечністю продукції на підприємствах вітчизняного аграрного сектора. У теоретичному відношенні термін «якість» має як широке трактування (наприклад, якість життя), так і відносно вузьке значення (зокрема, якість товарів, послуг тощо). Однак, відштовхуючись від обраної для нашого дослідження теми, у ретроспективі спочатку пріоритетними були питання якості, пізніше додалася і безпечність продовольства, а вже в контексті інтеграції до Європейського Союзу на перше місце вийшла безпечність агрохарчової продукції. Це дуже рельєфно простежується навіть на прикладі трансформації назви вітчизняного рамкового закону:

– Закон України «Про якість і безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» (від 23.12.1997 р. № 771/97–ВР);

– Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» (від 23.12.1997 р. № 771/97–ВР в редакції від 06.09.2005 р. з наступними змінами та доповненнями);

– Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» (в редакції ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» від 22.07.2014 р. № 1602–VII).

Водночас, на думку Р. Буряка, за умов жорстокої конкурентної боротьби на ринках агропродовольчої продукції, потрібно чітко усвідомлювати, що якість продукції — це тільки похідна від іншого поняття — «якість менеджменту» або «якість діяльності», синонімом якого є «досконаліть» (організації, підприємства або установи). У свою чергу, досконаліть аграрного підприємства — це не тільки якість продукції, але й зниження її собівартості, підвищення продуктивності праці, зростання конкурентоспроможності, створення нових робочих місць та багато іншого [13, с. 5]. Приєднуючись до наведеної думки відомого у цій сфері вітчизняного експерта, разом з тим більш детально проаналізуємо розвиток управління якістю та безпечністю агрохарчової продукції через призму трансформації концептуальних підходів, запровадження стандартів та нормативів до оцінки якості продукції, формування систем менеджменту якості й безпечності на основі національних й міжнародних стандартів, а також оцінювання ефективності їх функціонування.

Узагальнення та теоретичне опрацювання концептуальних підходів до проблеми системного управління якістю відбулося на зла-

мі XIX–XX ст., коли запроваджувалося потокове (конвеєрне) виробництво промислової продукції, а контроль її якості став його невід'ємною складовою. Відзначимо, що системні методи менеджменту, як об'єкту досліджень та із урахуванням міжнародного досвіду, дуже ґрунтовно висвітлені в роботі В. Якубовського [14]. Серед науковців одним із досвідчених фахівців щодо систематизації закономірностей еволюції наукових засад й тенденцій розвитку концепцій управління якістю вважається О. Карпенко [15, с. 21]. Вона запропонувала власний підхід, тобто виділила п'ять етапів періодизації розвитку концепцій управління якістю, що подаємо нижче із урахуванням сучасних поглядів:

– **перший** — початок XX ст. — концепція контролю процесів виробництва і технічних параметрів продукції (суцільний контроль продукції, вибраковка деталей, що не відповідають встановленим вимогам);

– **другий** — 20–40 рр. XX ст. — концепція процесно-орієнтованого управління (статистичні методи контролю якості: вибірковий контроль, контрольні карти Шухарта, таблиці і плани вибірок) з метою забезпечення відповідності продукції вимогам і нормативним параметрам, що закріплені в стандартах;

– **третій** — 50–60 рр. XX ст. — концепція тотального контролю якості (TQC), цикл Шухарта — Демінга (P–D–C–A: Plan — Плануй, Do — Здійснюй, Check — Перевіряй, Act — Дій); документування систем якості з метою регламентації співпраці у галузі якості між керівниками вищої та середньої ланки та фахівцями відділів якості, визначення їх повноважень і відповідальності; зміщення акцентів із простого виявлення дефектів продукції до запобігання браку; запровадження сертифікації продукції третьою стороною. Тенденція зміщення акцентів від цінового фактора конкуренції до фактора якості товарів;

– **четвертий** — 70–80 рр. XX ст. — концепція всеохоплюючого менеджменту якості (TQM); концепції якості та гнучкості виробництва; система Демінга: 14 принципів менеджменту якості і 7 його «смертних хвороб»; розроблення та запровадження міжнародних стандартів стосовно систем менеджменту якості (стандарти ISO серії 9000), надання доказів споживачам щодо спроможності підприємства підтримувати належний рівень якості. Тенденція зміщення акцентів від фактору якості товарів до фактору якості технологій;

– **п'ятий** — з початку 90 рр. XX ст. — концепція захисту навколишнього середовища і безпеки продукції, з'явилося нове покоління

міжнародних стандартів якості (стандарти ISO серії 14000), які встановлювали вимоги до захисту довкілля і безпеки продукції як відповідь на виклики та інтереси усього суспільства. Тенденція зміщення акцентів від фактору якості технологій до фактору якості людських ресурсів, якості освіти, якості інтелектуального ресурсу, якості сфери проживання і матеріального добробуту, а в широкому розумінні — до підвищення рівня якості життя суспільства.

До цього можна додати, що в 2000 році Всесвітня організація охорони здоров'я (World Health Organization — WHO) розробила, сформулювала та прийняла Глобальну Стратегію Харчової Безпечності, головна мета якої: «зниження частки захворювань, що викликані харчовими продуктами, на загальному рівні стану охорони здоров'я та соціального середовища» [14, с. 611–615]. На відміну від традиційного підходу (оцінювання небезпеки безпосередньо від харчових продуктів) у Глобальній Стратегії основний підхід пов'язаний з орієнтацією на концепцію урахування харчових ризиків в усіх ланках ланцюжка виробництва та постачання.

Що ж стосується безпосередньо харчової промисловості, то тривалий час у ній домінували такі традиційні методи, як інспектування та/або контроль якості харчових продуктів. Запровадження системних методів контролю за безпечністю харчової продукції пов'язують із початком 1960-х років, коли при розробленні та випуску продуктів харчування спеціального призначення (тобто для забезпечення харчування аеронавтів при тривалих міжпланетних експедиціях у космосі) було використано системний аналіз небезпечних чинників і критичних точок контролю — HACCP (з англійської — «Hazard Analysis and Critical Control Points»). Офіційно концепція HACCP була представлена компанією «Pillsbury» у 1971 р. на Першій Американській Національній Конференції з питань безпеки харчових продуктів. Її головна характеристика — дотримання двох домінуючих принципів гарантування харчової безпечності: принцип розгляду і врахування усіх стадій виробництва та поставки споживачам харчових продуктів і принцип ідентифікації та контролю небезпечних чинників. За майже піввіковий період вона довела свою ефективність, була схвалена та прийнята міжнародними організаціями (*Всесвітня організація охорони здоров'я; Codex Alimentarius Commission; Міжнародна комісія з мікробіологічних показників безпеки харчових продуктів*). Її використання дозволяє перейти від випробування кінцевого продукту до розробки запобіжних (превентивних) заходів, реалізація яких спрямована на

забезпечення безпеки харчової продукції в усіх ланках продовольчого ланцюжка згідно з концепцією «з поля до столу».

Це стосовно зародження, розвитку та просування системних методів менеджменту на теренах Європи, США та Японії. Як свідчить досвід, прорив на пріоритетних напрямках технологічного забезпечення в одних країнах чи регіональних формуваннях мав своїм продовженням їх поширення на виробництва, що були розташовані в інших країнах або ж об'єднаннях держав, і тому з часом ситуація в економічно розвинених регіонах світу вирівнювалася. Що ж стосується України, як складової частини колишнього Радянського Союзу, то вона акумулювала у своєму народному господарстві практично весь спектр інструментів, засобів і механізмів управління виробництвом та системних методів забезпечення випуску якісної продукції, що запроваджувалися на підприємствах різних галузей всесоюзного народногосподарського комплексу. Але, як правило, це проходило з певним відставанням від їх впровадження на теренах інших союзних республік, і в першу чергу — Російської Федерації. Пріоритет надавався підприємствам військово-промислового комплексу та домінуючим секторам промисловості (важкого та енергетичного машинобудування, з випуску широкого спектру транспортних засобів тощо). Зокрема початком запровадження системних підходів до управління якістю вважається організація у 1955 р. на авіаційному заводі Саратовської системи бездефектного виготовлення продукції (***система БВП***), на підприємствах Горьківської області у 1958 р. була запроваджена система «Якість, надійність ресурс з перших виробів» (***система ЯНАРЗПВ***), на Ярославському моторному заводі у 1962–1964 рр. — система наукової організації праці з підвищення моторесурсу (***система НОРМ***) і практично у цей же період (1961–1967 рр.) — Львівська система бездефектної праці (***СБП***). Про запровадження системних методів управління якістю на переробно-харчових підприємствах тоді ще не йшлося.

У той період часу на підприємствах харчової промисловості спочатку запроваджувався вхідний контроль сировини та вихідний готової продукції, хоча в окремих випадках проводився контроль і по усьому технологічному ланцюжку. Він охоплював відстеження значень відповідних кількісно-якісних показників, які відображали динаміку переробних процесів, з метою унеможливлення відхилень від нормативних параметрів та/або їх своєчасного корегування. Тривалий час основним засобом контролю кінцевої продукції був ор-

ганолептичний метод, який здійснювався за безпосередньої участі фахівців відділу контролю та за допомогою органів відчуттів людини. Але таким методом можна було визначити лише обмежене коло показників: зовнішній вигляд, смак і запах, консистенцію, внутрішню структуру, прозорість (каламутність) тощо, до того ж при їх недостатній достовірності. Водночас, з метою підвищення достовірності контролю, пізніше на базі лабораторних досліджень із використанням фізико-хімічних методів почали аналізувати стан і зміни характеристик харчової сировини і готової продукції. Практика показала, що зазначені методи унаслідок їх обтяжливості, складності та тривалості проведення досліджень виявили свою непристосованість і навіть неефективність. За таких умов лише запровадження сучасних фізичних методів (оптичних, електричних, ультрафіолетових, термічних тощо) дозволило змінити ситуацію на краще.

Водночас поява під впливом різних причин великої кількості мікроорганізмів у природному середовищі та перенесення їх діяльності безпосередньо в аграрне виробництво супроводжується бактеріальним забрудненням харчової сировини. Інша причина — недотримання санітарно-гігієнічних умов виробництва й зберігання сільськогосподарської сировини, і це супроводжувалось виникненням окислювальних процесів, появою різних грибків тощо і тому вимагало проведення її мікробіологічного дослідження. Зазначені дослідження спроможні були виконувати кваліфіковані фахівці і лише в спеціалізованих лабораторних умовах, а створення та акредитація таких лабораторій можливі лише при великих підприємствах та в організаціях, що відносилися до державної системи технічного регулювання та захисту прав споживачів. Оскільки коло акредитованих лабораторій було і зараз є дуже обмеженим, то проводилися лише вибіркові обстеження.

Практика свідчить, що проведення органолептичного, фізико-хімічного й мікробіологічного контролю та отримані результати таких досліджень дозволяють об'єктивно оцінити ситуацію щодо якості конкретної партії харчової продукції. Однак головна проблема полягала і полягає у тому, щоб унеможливити випадки виникнення харчових ризиків або ж мінімізувати їх наслідки для споживачів у будь-якій ланці продовольчого ланцюжка.

Таким чином, при переході до промислової переробки продовольчої сировини та виготовленні продукції для безпосереднього харчування людини, проблеми гарантування її якості та безпечності, унеможливлення ризиків для споживачів висувалися на перший план, набували

пріоритетного значення і ставали предметом теоретичних напрацювань та методичних розробок щодо їх практичного вирішення.

З метою більш адекватного сприйняття зрушень в реалізації системних методів управління якістю, а пізніше й безпечністю сільськогосподарської сировини і харчової продукції, а також деталізації їх сутнісних ознак і відповідних характеристик за різних економічних систем була розроблена парадигма. Вона охоплює період з 1960-х років, коли зазначені методи вперше почали запроваджуватися в Україні, і до нашого часу з акцентуванням уваги на досліджуваному спектрі питань (табл. 2).

Побіжний аналіз ідентифікованих та збалансованих за часовими періодами найприкметніших ознак систем менеджменту якості, а пізніше і безпечності агрохарчової продукції дозволяє запропонувати кілька важливих висновків, зокрема:

– в Україні до проблем виникнення загроз для здоров'я людини від продовольчої продукції посилена увага з боку науковців почала активно проявлятися після аварії на ЧАЕС — поширення радіонуклідів у природному середовищі, забруднення ними продовольчої сировини, їх накопичення та диференційований розподіл між учасниками харчових ланцюжків, включаючи людину, як заключну ланку. Належна увага також приділялась розробленню нормативів забруднення продовольчої сировини та готової продукції різними видами радіонуклідів, важких й інших металів, шкідливими мікроорганізмами, опрацюванню способів та методів зменшення їх концентрації, встановленню мінімальних, максимальних та нормативних значень різних видів забруднень тощо. Переважно зазначені види досліджень проводилися союзними науковими установами;

– основні нормативні документи медико-біологічного та гігієнічного характеру стосовно аграрної сировини і харчової продукції були оприлюднені наприкінці існування колишнього Союзу, але вони і до цього часу є чинними і за відсутності власних розробок ще певний період часу будуть виконувати свою основну нормативну функцію;

– перші позитивні приклади запровадження системних методів менеджменту фактично були привнесені в Україну на початку 1990-х років. Це відбулося у результаті викупу підприємств харчової промисловості, які вже перебували у колективній власності, іноземними корпораціями та їх модернізації із залученням материнськими компаніями сучасних зарубіжних технологій, що повністю задовольняли вимогам європейських і міжнародних стандартів стосовно

Таблиця 2

ПАРАДИГМА
(порівняльні характеристики) системи гарантування безпечності та якості агрохарчової продукції за різних (директивної та ринкової) економічних систем*

№ п/п	Сутнісні ознаки систем безпечності та якості агрохарчової продукції	Планово-адміністративна система господарювання (1960–1980 рр.)	Соціально орієнтована ринкова економічна система (1990–2010 рр.)
1.	Сутність, основна місія обраної концепції якості/безпечності	Орієнтація на дотримання вимог чинних нормативних документів (угоди на виробництво продукції, технологічні карти, технічні умови і стандарти) у процесі вирощування сільськогосподарської сировини та її перероблення з метою випуску готових для споживання харчових продуктів	Орієнтація на забезпечення споживачів безпечними та високоякісними сільськогосподарськими продуктами і харчовою продукцією з найнижчими витратами на їх вирощування і перероблення та отримання максимального прибутку
2.	Законодавчо-методичні основи та медико-біологічні вимоги і санітарно-гігієнічні нормативи	Медико-біологічні вимоги і санітарні норми якості продовольчої сировини і продуктів харчування від 01.08.1989 р. № 5061–89 (МБВіСН); Доповнення до МБВіСН від 01.08.1989 р. № 5061–89 (від 19.11.91 р. № 122–12/805); Санітарні правила та норми (СанПіН); Гігієнічні нормативи (ГН); Гранично допустимі концентрації (ГДК), орієнтовно допустимі рівні (ОДР) шкідливих речовин, ін.	Угода про застосування санітарних та фіто-санітарних заходів (***Угода СФС–94***) спільно з Генеральною угодою з тарифів і торгівлі 1994 року (***Угода ГАТТ–47***); Угода про технічні бар'єри у торгівлі (***Угода ТБТ–78***); Codex Alimentarius Commission; Новий і Глобальний підходи до формування «єдиного нормативного простору» на теренах країн-членів Європейського Союзу
3.	Інструментарій для реалізації концепції	Вимоги ГОСТ і технічних умов на сировину та харчові продукти, які включають	Директиви, Регламенти, Рішення і Рекомендації Європейського Союзу, система

	якості/безпечності	кількісно-якісні параметри складників та готової продукції, технології перероблення й умови зберігання	міжнародних і європейських та гармонізованих національних стандартів стосовно безпечності та якості сільськогосподарських продуктів і харчової продукції
4.	Системи управління (менеджменту) якістю/безпечністю	Системи комплексного управління якістю: Дніпропетровська, Львівська і Сумська на базі стандартизації (усі тільки **для промислових,** тобто, **за винятком харчової індустрії**, **підприємств**)	*Сучасні системи менеджменту*: **ISO серії 9000** — серія міжнародних стандартів, в яких систематизовані вимоги до систем менеджменту якості організацій і підприємств (остання українська версія ДСТУ ISO 9001:2009 — системи управління якістю); **ISO серії 14000** — системи екологічного менеджменту (ДСТУ ISO 14001–97 — системи управління безпечністю навколишнього середовища)**;** **НАССР** — аналіз небезпечних чинників та критичні точки контролю (ДСТУ 4161–2003 — системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги); **ISO 22000:2005** (ДСТУ ISO 22000: 2007) — системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга; **Інтегровані системи менеджменту** — об'єднують декілька стандартів і моделей з метою посилення синергетичного ефекту

Продовження табл. 2

№ п/п	Сутнісні ознаки систем безпечності та якості агрохарчової продукції	Планово-адміністративна система господарювання (1960–1980 рр.)	Соціально орієнтована ринкова економічна система (1990–2010 рр.)
5.	Надання «прав громадянства» на системи управління (менеджменту) якістю/безпечністю органами сертифікації	Запровадження сертифікації функціональних систем менеджменту підприємствами України відбулося лише наприкінці 1980-х років і у зв'язку із відсутністю національних органів проводилося міжнародними центрами сертифікації	**Міжнародні центри сертифікації**: Bureau Veritas (з 1828 р.), Lloyds Register of Shipping, German Lloyd, Det Norske Veritas, TUV Rheinland, American Petroleum Institut, Maritime Register of Shipping; **Національні органи сертифікації**: УкрСЕПРО (з 1996 р.), Українська асоціація якості, Орган сертифікації систем менеджменту «ПРИРОСТ»
6.	Роль управлінського персоналу (вищого менеджменту) підприємства	Реалізація заходів адміністративного характеру по забезпеченню розроблення та впровадженню систем управління якістю (підвищенню ефективності виробництва) на промисловому підприємстві, навчання персоналу ефективному використанню ресурсів, підвищенню особистої відповідальності за якість праці та бездефектність продукції, її здавання «з першого пред'явлення»	Створення сприятливого морального клімату в компанії з метою підвищення культури на виробництві, впровадження та сертифікації систем менеджменту безпечністю/якістю, орієнтації колективу на безумовне дотримання системних вимог процесного підходу та постійне поліпшення безпечності/якості вироблюваної агрохарчової продукції
7.	Спрямованість безпечності/якості продукції	Низький рівень дефектів (тобто бездефектність) промислової продукції	Орієнтація на задоволення потреб у безпечних та якісних харчових продуктах із урахуванням результатів опитування запитів споживачів та їх кастомізації

8.	Контроль за дотриманням вимог нормативних документів	Представники Держстандарту Союзу РСР, відділи технічного контролю на підприємствах шляхом безпосереднього контролю якості виробничого процесу, відділи управління якістю на основі аналізу якості/дефектності продукції, розроблення планів підвищення якості виробів та їх реалізації, проведення «Днів якості»	Виконання вимог, що містяться в міжнародних і європейських стандартах, для виробників є справою добровільною, водночас технічних регламентів Європейського Союзу, які базуються на вимогах стандартів, кодексах усталеної практики й інших нормативних документів, є обов'язковою умовою
9.	Роль інженерного персоналу й цехових робітників підприємств	Орієнтація на забезпечення чіткого дотримання здебільшого кількісних, а не якісних показників виконання планових завдань	Чітке виконання вимог, передбачених НАССР, обов'язкове документування порушень, їх аналіз та усунення (корегування технологічних процесів)
10.	Способи контролю	**Директивні методи**: атестація виробництва на відповідність чинним нормативним вимогам, оцінювання відповідності виробленої продукції вимогам ГОСТів, затвердженим технічним умовам, а також забезпечення дотримання стабільного рівня якості впродовж усього життєвого циклу продукції. Запровадження державного приймання продукції на 1,5 тис. промислових підприємствах (з 1987 р.)	Сертифікація продукції (самостійно, споживачем, третьою стороною), сертифікація функціональних систем менеджменту (якості, безпечності, захисту довкілля, професійної безпеки і здоров'я працівників, інформаційної безпеки, соціальної відповідальності), державний ринковий контроль та нагляд за виконанням обов'язкових вимог агрохарчовою продукцією
11.	Відповідальність за недотримання вимог нормативних документів	На першій сторінці кожного нормативного документу (ГОСТ) завжди містився наступний запис: «Недотримання стандарту переслідується законом», — тобто, його вимоги мали обов'язковий	При невідповідності агрохарчової продукції встановленим вимогам перевірка проводиться по всьому продовольчому ланцюжку з метою виявлення тих ланок, де вони порушуються. Виробництво

Продовження табл. 2

№ п/п	Сутнісні ознаки систем безпечності та якості агрохарчової продукції	Планово-адміністративна система господарювання (1960–1980 рр.)	Соціально орієнтована ринкова економічна система (1990–2010 рр.)
		характер. Однак вони практично повсюдно порушувались, навіть на підприємствах військово-промислового комплексу. За недотримання вимог стандартів практикувалися зняття премій, накладання штрафів, адміністративні покарання	зупиняється до моменту усунення встановлених порушень, а у складних випадках — відбирається (анулюється) ліцензія чи інший документ. Спектр покарань: від адміністративної та кримінальної відповідальності, штрафів, вилучення товарів, що не відповідають встановленим вимогам, до повної зупинки виробництва. Небезпечна продукція вилучається з ринку виробником і за його рахунок утилізується
12.	Знаки якості або маркування продукції	ГОСТ 1.9–67 «Державний знак якості. Форма, розміри і порядок застосування» — для позначення високоякісної серійної вітчизняної атестованої продукції (з 1967 р.)	**CE** (Conformité Européenne) — європейська відповідність (підтверджує відповідність продукції європейським стандартам безпеки для людини, майна та навколишнього середовища); **PDO** (Protected Designation of Origin) — захищене зазначення походження (продукт, тісно пов'язаний з його територією); **PGI** (Protected Geographical Indication) — захищене географічне зазначення (продукт, пов'язаний з його територією); **TSG** (Traditional Specialities Guaranteed) — традиційний продукт (традиційні методи

			виробництва і гарантії дотримання рецептур); **Organic farming —** органічне сільське господарство; **Label Rouge —** Етикетка Руж: високоякісний продукт; УКРАЇНА: **«Знак Якості»; BioLan — Біолан Україна; «Національний знак відповідності»; «Добрий знак»**
13.	Рейтингування підприємств і продукції	Соціалістичне змагання за виконання планових показників виробництва (за місяць, квартал, рік, п'ятирічку) між підприємствами однієї галузі, їх внутрішніми підрозділами (цехами, змінами, бригадами, ланками, окремими працівниками) з дотриманням графіків підведення підсумків виробничої діяльності за певний період часу та визначенням переможців	**Моделі досконалості**: японська імені Демінга, американська імені Болдріджа, європейська EFQM (описується будь-яка організація через дев'ять критеріїв: Лідерство; Стратегія; Персонал; Партнерство та ресурси; Процеси, продукти та послуги; результати, які відносяться до Споживачів, Персоналу та Суспільства; Ключові результати. Критерії включають 32 підкритерії); **Рівні досконалості підприємства**: визнання прагнення до досконалості — в Україні — в Європі; **Конкурси з якості:** національний — міжнародний в країнах ЦСЄ — нагорода за досконалість EFQM; **Всеукраїнський конкурс** якості продукції «100 кращих товарів України» (щорічно)
14.	Результативність функціонування систем управління (менеджменту) безпечністю/якістю	Низька та дуже низька результативність функціонування систем управління внаслідок відсутності конкуренції між підприємствами за умов планово-директивної економіки, а також низької мотивації	Висока результативність функціонування систем менеджменту на підприємствах, які отримали сертифікат на них в міжнародних центрах сертифікації. Низька результативність на підприємствах, яким

Продовження табл. 2

№ п/п	Сутнісні ознаки систем безпечності та якості агрохарчової продукції	Планово-адміністративна система господарювання (1960–1980 рр.)	Соціально орієнтована ринкова економічна система (1990–2010 рр.)
		зацікавленості працівників у високих результатах власної роботи	сертифікат на систему менеджменту безпечності/якості видали в національних органах сертифікації
15.	Сучасні функціональні моделі управління (менеджменту) безпечністю/якістю	Законсервованість та гальмівний для науково-технічного прогресу характер нормативних документів колишнього СРСР (ГОСТ і ТУ) пізніше зіграло роль вагомого чинника для обґрунтування започаткування (з середини 1990-х років) перегляду стандартів, які були розроблені та затверджені до 1992 р., надання чинності міждержавним нормативним документам або ж їх скасування, гармонізації національних стандартів з європейськими і міжнародними нормативними документами тощо. На початок 2015 р. фонд національних стандартів в Україні становив 29,6 тис. нормативних документів, з яких 8849 — гармонізовані з міжнародними та європейськими стандартами. По продовольчому комплексу загальна чисельність чинних нормативних документів перевищує 3,4 тис., у т. ч. національних — понад 1,8 тис., з них гармонізовано — 0,9 тис. стандартів	*Система сертифікації виробників сільськогосподарської продукції:* **GlobalGAP** (**GAP — Good Agricultural Practice** — належна сільськогосподарська практика); «**Базові стандарти IFOAM** щодо органічного виробництва і переробки»; *Корпоративні стандарти менеджменту харчової безпеки*: **BRC** (**British Retail Consortium —** стандарт Британського консорціуму роздрібної торгівлі); **IFC** (**Internatonal Food Standart** — міжнародний стандарт виробництва харчових продуктів); Схема **FAMIQS** (**Feed Ingredients and their Mixtures Quality System** — годуйте інгредієнтами та їх сумішами з системою якості); **GFSI (Global Food Safety Initiative** — Глобальна ініціатива з безпеки харчових продуктів)

*Розроблено автором.

виробничих процесів і вироблюваної продукції. Інший варіант — спорудження на території України нових підприємств на базі сучасних європейських технологій;

– перші спроби запровадження системних методів менеджменту на вітчизняних підприємствах мали місце на початку 2000-х років, тобто коли реально розпочався вихід національного господарства із економічної кризи, а в Євросоюзі запроваджувався єдиний (внутрішній) ринок з метою безперешкодного переміщення продукції між його країнами-членами. Однак недостатній професійний рівень спеціалістів вітчизняних сертифікаційних установ та низька вимогливість до підприємств, які замовляли проекти сертифікації, щодо досягнення необхідного рівня досконалості виробництва мали своїм наслідком формальний характер його впровадження. Ось чому, на думку експертів, не більше 20 % сертифікованих систем управління якістю в Україні реально функціонують [16, с. 136].

В європейських країнах провідні торговельні мережі і харчові компанії розробляють та впроваджують власні (приватні) стандарти, які забезпечують підвищений рівень безпечності і якості сільськогосподарських і харчових продуктів, що перевищує загальноприйнятий. За нього приймається мінімальний рівень безпечності, що гарантується при впровадженні системи HACCP [17, с. 7–8]. На свою власну продукцію харчові компанії надають, а на продукцію своїх постачальників вимагають сертифікат відповідності системи менеджменту одному із стандартів і схем сертифікації, що визнані GFSI (Global Food Safety Initiative — Глобальна ініціатива з безпечності харчових продуктів) [18, с. 4–16]. Ідея GFSI «Сертифікований одного разу — визнаний скрізь» полягає в тому, що компанії, яка пройшла сертифікацію на відповідність одному із стандартів, визнаних GFSI, не потрібно додатково сертифікуватися за іншим рівнозначним стандартом. На сьогодні GFSI визнано наступних десять стандартів і схем сертифікації, зокрема: FSSC 22000 (версія від жовтня 2011); IFS Food Standard (версія 6); BRC Global Standard (версія 6); SQF CODE (7 видання, 2 рівень); Global Red Meat Standard (GRMS) (4 видання, версія 4.1); GLOBAL GAP (версія 4); Canada GAP Scheme (версія 6); Global Aquaculture Alliance Seafood Processing Standard (2 видання від серпня 2012); PrimusGFS Standard (версія 2.1 від грудня 2011 р.); IFS PACsecure. Крім того, GFSI визнала стандарти і схеми сертифікації, що запроваджені на більше десяти крупних компаній з виробництва харчових продуктів та інгредієнтів, які є приватними, зокрема:

Hormel Foods Corporation, The Coca-Cola Company, Kraft Foods Inc. Migros, Danone, Sodexo та ін.

Таким чином, в країнах-членах Європейського Союзу запити споживачів з точки зору підвищення довіри та впевненості в безпечності продукції, зниженні вірогідності виникнення харчових ризиків виходять на вищий рівень і знаходять реалізацію через впровадження стандартів і схем сертифікації, що визнані GFSI. Проникнення таких компаній на продовольчі ринки свідчить про те, що Україна поступово включається у сферу їхніх інтересів і це спонукатиме вітчизняних агровиробників активізувати свої зусилля по впровадженню на підприємствах сучасних систем менеджменту.

Стратегії входження підприємств аграрного сектора України в європейський нормативний простір. Нині склалася принципово відмінна ситуація порівняно з тією, що передувала прийняттю Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» (від 22.07.2014 р. № 1602–VII). Це пояснюється тим, що з 20.09.2015 р. Закон вступив у дію і набрала (або ж почався відлік часу до моменту набрання) чинності низка важливих пунктів, які викладені в його Прикінцевих та перехідних положеннях. Основні з них стосуються [12]:

1) **пункту 2 частини другої статті 20, статті 21, пункту 4 частини першої статті 64** ЗУ «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів»;

2) **розділу VII** ЗУ «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», який набирає чинності через два роки з дня, наступного за днем опублікування цього Закону ***(з 20.09.2016 р.);***

3) **частини першої ст. 36** ЗУ «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», яка набирає чинності через 5 років з дня, наступного за днем його опублікування ***(з 20.09.2019 р.);***

4) **пункту 5 цього розділу**, який набирає чинності з дня, наступного за днем опублікування цього Закону ***(з 21.09.2014 р.). Стосується КМУ щодо термінів приведення у відповідність чинних законодавчо-нормативних актів, а також проведення інвентаризації всіх затверджених методичних настанов щодо розроблення, запровадження та використання постійно діючих процедур, які базуються на принципах системи аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках (HACCP), і визначення, чи затверджені методичні настанови для малих потужностей.***

Побіжний аналіз наведених положень засвідчив, що в Україні на законодавчому рівні прийнято програму впровадження системи НАССР, однак із відстроченням її реалізації для окремих спеціалізованих видів переробних потужностей, які провадять діяльність з харчовими продуктами. Залежно від цього вводяться у дію гігієнічні вимоги до харчових продуктів на всіх стадіях їх виробництва та обігу, накладається відповідальність на юридичних осіб-операторів ринку у випадках невиконання обов'язку щодо впровадження на потужностях постійно діючих процедур, заснованих на принципах системи аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках (НАССР), у межах діяльності, яку вони здійснюють.

Водночас, на нашу думку, виходячи із назви цього підрозділу доцільно, у першу чергу, проаналізувати ситуацію із впровадженням системних методів менеджменту в сільському господарстві, а потім — у харчовій промисловості.

За індикатор впровадження системних методів менеджменту в сільське господарство, зближення з вимогами європейських нормативних документів доцільно прийняти впровадження на аграрних підприємствах сертифікованих систем менеджменту безпечності і якості. Перш за все, до цього прошарку є достатньо підстав віднести первинних виробників сільськогосподарської продукції, що вирощують органічну продукцію та які сертифіковані на відповідність «Базовим стандартам IFOAM щодо органічного виробництва і переробки» [18, с.11]. Зазначені стандарти були розроблені ще у 1980-ті роки Міжнародною федерацією руху за органічне сільське господарство (IFOAM — International Federation of Organic Agriculture Movements). Згідно із визначенням, що запропонувало IFOAM, органічне сільське господарство — це цілісний системний підхід, що базується на сукупності методів, які забезпечують життєздатну екосистему, безпечне продовольство, корисне харчування, добробут тварин та соціальну справедливість, а органічний продукт — продукт, що виробляють, переробляють та реалізують у відповідності із Базовими стандартами IFOAM (IFOAM Basic Standards — IBS). Чинні й інші стандарти загального, зокрема, «Кодекс Аліментаріус. Органічні харчові продукти», чи приватного користування: Demeter, Naturland, Soil Association, Bio Suisse, БІОЛан та ін.

Основний нормативний акт стосовно органічного виробництва, який вступив у дію з 09.01.2014 р., — це ЗУ «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» (від

03.09.2013 р. № 425–VII). Сертифікацією вітчизняних органічних виробництв на відповідність до «Стандарту з органічного виробництва та переробки для третіх країн, рівнозначного стандарту Європейського Союзу», що закріплено у Постанові Ради (ЄС) № 834/2007, Регламенті Комісії (ЄС) № 889/2008 та Постанові Комісії (ЄС) 1235/2008), займається сертифікаційна компанія «Органік Стандарт» [19]. Згідно із «Органік Стандарт», органічні — це продукти харчування, що були вирощені без штучних добрив та не були оброблені будь-якими синтетичними пестицидами або стимуляторами росту, включаючи гормони та антибіотики. Вакцини можуть бути використані при вирощуванні тварин, але використання ветеринарних препаратів загалом мінімізоване за винятком лікування, у таких випадках м'ясо тварин буде виключене з сертифікації. Згідно із оприлюдненими статистичними даними, у сфері органічного виробництва проводять свою діяльність понад 180 сертифікованих суб'єктів господарювання, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель перевищує 300 тис. га.

Ще один прошарок, на нашу думку, становлять первинні виробники, тобто суб'єкти господарської діяльності, які її здійснюють у спеціальних сировинних зонах, з метою вирощування сировини [20], що використовується для виготовлення продуктів дитячого та дієтичного харчування. Основна продукція — сире молоко, хоча є господарства, які спеціалізуються на вирощуванні пшениці, ячменю, гороху, соняшнику, сої, овочів, фруктів, винограду та ягід. Така сировина отримала назву «екологічно чистої продукції», а її виробництво можливе за умови дотримання кількох жорстких вимог, зокрема:

– ***заборонено здійснювати виробництво тваринницької продукції*** із застосуванням гормональних та інших препаратів штучного походження; вирощувати і використовувати генетично модифіковані організми рослинного та тваринного походження;

– ***застосування пестицидів та агрохімікатів природного походження*** проводити лише за спеціальними технологіями, що забезпечує виробництво сировини, яка відповідає обов'язковим санітарно-гігієнічним вимогам до дитячого та дієтичного харчування.

Водночас виокремлено широкий спектр вимог до ***спеціальних сировинних зон,*** дотримання яких є обов'язковою умовою, зокрема:

– ***розташування*** на угіддях сільськогосподарського призначення;

– ***нормативна віддаленість*** від промислових підприємств та інших об'єктів, які можуть забруднювати навколишнє природне середовище;

– ***високий рівень*** родючості ґрунтів;

– ***відповідність сировини*** санітарно-гігієнічним вимогам до дитячого та дієтичного харчування, обов'язковим параметрам безпечності і мінімальним специфікаціям якості, затвердженим центральним органом виконавчої влади з питань охорони здоров'я;

– ***відповідність кормів*** для тварин вимогам безпечності та якості;

– ***виконання актів законодавства*** з питань ветеринарної медицини щодо стану здоров'я тварин, санітарно-гігієнічних умов їх утримання;

– ***наявність документів***, що підтверджують реєстрацію виробника сировини у відповідному державному органі ветеринарної медицини.

Стосовно ***статусу спеціальної сировинної зони***, то його надають рішенням спеціальної комісії, що створюється обласною державною адміністрацією, при наявності необхідних документів, зокрема:

– ***агроекологічне обґрунтування*** видається науково-дослідною установою відповідно до визначених критеріїв, нормативних показників придатності земель сільськогосподарського призначення, що відповідають за своїм агроекологічним станом вимогам до спеціальних сировинних зон;

– ***матеріали агрохімічної паспортизації земель*** сільськогосподарського призначення (агрохімічні паспорти полів та земельних ділянок);

– ***довідка про обсяги використання пестицидів та агрохімікатів*** за останні три роки (відповідні акти, витяги з книги історії полів);

– ***довідка про особливості розташування сільськогосподарських угідь*** щодо негативного впливу на них різних видів забруднень та інтенсивного руху транспорту тощо.

Побіжний аналіз методичних підходів та нормативних посилань при організації спеціальної сировинної зони свідчить про те, що вони значною мірою перекликаються з вимогами до органічного виробництва або ж повністю співпадають (перехідний період — два роки до сівби однорічних або ж три роки при збиранні врожаю) і це дає підстави для висновку про те, що тут має місце перша складова органічного виробництва — вирощування екологічно безпечної продукції. Друга частина — контроль на відповідність цієї продукції жорстким вимогам стандартів — здійснюється на комбінатах (підприємствах) по випуску продукції дитячого та дієтичного харчування в процесі вхідного контролю аграрної сировини. У випадках, коли ці вимоги незначно порушуються, сировина переправляється для випуску продукції для дорослого населення або ж повертається виробникам. Згідно із даними станом на серпень 2015 р. в реєстр спеціальних сировинних зон

включено 60 виробників (за винятком окупованої АРК). Зазначимо, що такі господарства фактично здійснюють виробництво органічної продукції, але можуть залучити фахівців, провести за їх сприяння і консультацій відповідну підготовку та сертифікувати його за стандартами «Органік Стандарт», БІОЛан, ін.

На нашу думку, є ще низка аграрних підприємств, де запроваджено системні методи менеджменту, в основу яких покладені принципи НАССР, однак відсутність відповідної офіційної статистичної інформації не дозволяє об'єктивно оцінити ситуацію у цій сфері. Разом з тим буде доцільно узагальнити можливі варіанти запровадження НАССР в сільськогосподарських підприємствах, зокрема:

– агровиробники з вітчизняним капіталом, які спеціалізуються на виробництві безпечної та якісної сировини згідно з вимогами гармонізованих національних стандартів з метою її самостійної реалізації;

– агровиробники за участю іноземного капіталу (спільні сільськогосподарські підприємства, підрозділи по вирощуванню продовольчої сировини у складі продовольчих корпорацій тощо);

– агровиробники (юридично самостійні або ж технологічно відокремлені підрозділи по виробництву безпечної та якісної харчової сировини та/або кормів для тварин) у складі агрохолдингів із вітчизняним капіталом, що спеціалізуються на випуску безпечних та високоякісних харчових продуктів;

– агровиробники, що на договірних умовах поставляють переробно-харчовим підприємствам безпечну та високоякісну сировину.

Підкреслимо, що відсутність офіційних даних не дозволяє об'єктивно оцінити рівень впровадження системних методів менеджменту у сільському господарстві, але враховуючи, що тут функціонує понад 56 тис. суб'єктів підприємницької діяльності, то менше одного відсотка, на яких НАССР функціонують, «погоду» в галузі не формують. Тому оцінювання безпечності і якості сільськогосподарської продукції проводиться шляхом сертифікації її окремих товарних партій. Постає логічне запитання: яким чином можна буде кардинально покращити ситуацію в сировинній галузі?

Перспектива виведення продукції галузі на належний чи вищий (порівняно з досягнутим) рівень гарантування безпечності та якості, на нашу думку, головним чином залежить від двох обставин: по-перше, від активного поширення сучасних індустріальних агротехнологій вирощування основних сільськогосподарських культур (зернові, кукурудза, олійні), використання яких пов'язане з доку-

ментуванням чіткого виконання усіх технологічних регламентів і жорстким дотриманням правил використання агрохімікатів і засобів хімічного захисту рослин; а по-друге, поступового впровадження в аграрне виробництво методів гарантування безпечності продукції, які відповідають вимогам корпоративних і галузевих стандартів систем менеджменту і вже впроваджені за кордоном. Серед них: IFS «Міжнародний харчовий стандарт», BRC «Глобальний харчовий стандарт Британського консорціуму роздрібної торгівлі», схема FAMI–QS, схема GlobalGAP на базі стандарту IFA [14, с. 633]. Зрозуміло, що обидва послідовні етапи виходу на вищий рівень гарантування безпечності і якості аграрної сировини вимагають істотних інвестицій і тривалого часу для впровадження, проте зважаючи, що інших альтернатив практично не існує, необхідно їх активно впроваджувати в сільськогосподарське виробництво.

Зазначимо, що у сільському господарстві, а особливо у рослинництві, на великих підприємствах та в агрохолдингах, поступово поширюються індустріальні технології вирощування сировини, однак гарантований рівень її безпечності буде досягнуто при впровадженні вимог (тобто сертифікації агровиробників) згідно з міжнародним стандартом GlobalGAP. При розробленні цього стандарту була використана концепція HACCP і побудований він на основі концепції «належної сільськогосподарської практики» (GAP — Good Agricultural Practice). Зазначена версія стандарту була розроблена у 2007 р. Нині згідно з нею проводять сертифікацію майже у 100 країнах, а загальна кількість сільськогосподарських виробників, що отримали сертифікат GlobalGAP, становить близько 100 тис. Його основна сутність полягає у створенні таких виробничих умов, які виключають можливість накопичення в продукції шкідливих хімічних речовин, а також попередження фізичного та мікробіологічного забруднення [21, с. 26]. При жорсткому дотриманні всіх його вимог і рекомендацій отриманий продукт (аграрна сировина) не буде містити у своєму складі небезпечних речовин біологічного, фізичного та хімічного походження, що буде підтверджено документально.

Зазначимо, що сільськогосподарські підприємства, які бажають пройти сертифікацію на відповідність стандарту GlobalGAP, попередньо оцінюються за встановленими контрольними точками (КТ) та критеріями відповідності в них. КТ поділяються на три види: основні, другорядні та рекомендаційні. Щоб пройти сертифікацію, господарство повинне виконати усі основні вимоги та 95 % другорядних; для

рекомендаційних мінімум не вказано. Перелік КТ та критеріїв відповідності в рослинництві, які застосовують під час аудитів та оцінки відповідності, охоплює наступні [21, с. 27–28]:

– ***історія ділянки*** чи поля та управління нею;

– ***придатність ґрунтів*** для ведення сільськогосподарського виробництва;

– ***аналіз ґрунтів*** і адекватність розробленої системи удобрення;

– ***відповідність*** застосовуваної системи захисту рослин — упровадження інтегрованої системи захисту;

– ***ведення документації*** та власний контроль/внутрішня перевірка;

– ***охорона праці***, здоров'я працівників, соціально-побутове забезпечення;

– ***робота з субпідрядниками***;

– ***управління відходами*** та контроль забруднення навколишнього середовища/рециклінг та повторне використання;

– ***довкілля*** та охорона природи;

– ***процедури*** розгляду скарг/рекламацій;

– ***процедури*** відкликання/обміну;

– ***походження*** та якість насіннєвого матеріалу;

– ***безпечність*** харчових продуктів на основі аналізу ризиків;

– ***статус*** GlobalGAP;

– ***використання*** логотипу;

– ***простежуваність*** та розподілення продукції.

Відзначимо, що особлива увага приділяється оцінюванню придатності ґрунтів для вирощування конкретного виду продукції з позицій ідентифікації та оцінювання ризиків для її безпечності на зареєстрованому на плані господарства полі чи ділянці, а також ризики для довкілля і тварин. Залежно від результатів перевірки ґрунтів встановлюється адекватна система удобрення та розробляється відповідна документація. Крім цього, розробляється адекватна система захисту рослин та план мінімізації встановлених ризиків. На зазначені вимоги і рекомендації розробляються відповідні настанови щодо практичної реалізації, а їх виконання — повинне чітко документуватися.

Головною складовою сертифікації аграрних господарств на відповідність стандарту GlobalGAP є вимога: забезпечити простежуваність продукції від кінцевого пункту до початкового (від супермаркету до конкретного агровиробника). З цією метою поля нарізаються на окремі ділянки і всі виробничі процеси, які на них

проходять, та хто і коли їх виконує, чітко документуються. Ось чому у випадку виявлення порушень вимог стандарту за розміщеною на упаковці продукції інформацією можна встановити поле, на якому вона вирощувалася, і навіть знайти працівника, який її збирав або ж пакував і відправляв у торговельну мережу. Отже запровадження та постійне підтримання системи простежуваності у належному стані дозволяє вивести на новий рівень відносини між супермаркетом і агровиробником.

Найчастіше до цього вдаються фермерські господарства (ФМ), де при відносно невеликих обсягах виробництва та обмеженій кількості працівників підготувати виробництво до сертифікації можна і без значних інвестицій. Основна увага приділяється навчанню персоналу чіткому виконанню професійних обов'язків, що обумовлені вимогами стандарту. В Україні невелика кількість ФМ вже сертифікована на відповідність вимогам стандарту GlobalGAP і спостерігається тенденція її зростання [21, с. 28].

Одна із важливих цільових установок стандарту GlobalGAP — мінімізація використання агрохімікатів та ветеринарних препаратів з метою максимально гарантувати безпечність вирощуваних сільськогосподарських продуктів. При такому підході в поле зору включається значно ширше коло питань (безпека довкілля, безпека й охорона праці зайнятих робітників, умови вирощування і годівлі тварин) і це сприяє їх позитивному вирішенню.

Необхідно підкреслити, що інтегрований стандарт GlobalGAP [18, с. 9] призначений виключно для необроблених харчових продуктів і тому придатний для сертифікації усіх сільськогосподарських виробників. Однак, у свою чергу, стандарт передбачає дотримання певної ієрархії за напрямками продуктової спеціалізації, зокрема: аквакультура (основа) — тваринництво — рослинництво (вершина):

– ***рослинництво*** за групами продукції: фрукти та овочі; культури для виробництва комбікормів; зелена кава; чай; квіти та декоративні рослини; інше;

– ***тваринництво*** за видами продукції: велика рогата худоба та вівці/молодняк; молочна худоба; свині; домашня птиця/індички; інше;

– ***аквакультура*** за видами продукту: лососеві; креветки; пангасіус; тіляпія; інше.

Інтегрований стандарт GlobalGAP (4 версія, 2012) використовується для усіх типів господарств (All Farm — AF), а загальна кількість контрольних точок (КТ) становить 42 од. Для рослинництва (Crop

Base — CB) — 113 контрольних точок, для виробництва фруктів і овочів (Fruit and Vegetables — FV) — 69 КТ, які необхідно брати до уваги. Розподіл основних вимог, другорядних вимог та рекомендацій для AF, CB та FV наведено в табл. 3 [18, с. 20].

Використовуючи наведені в табл. 3 дані, зазначимо, що для проведення сертифікації виробника фруктів та овочів на відповідність стандарту GlobalGAP необхідно виконати усі основні вимоги (тобто 87) та 95 % другорядних вимог (110 із 115), а рекомендації реалізуються за його бажанням. Сертифіковані виробники унаслідок їх підвищеної відповідальності за безпечність та якість сільськогосподарських продуктів користуються більшою довірою споживачів і це відкриває доступ до продовольчих ринків невеликим підприємствам. Отже, оскільки сертифікація на основі GlobalGAP виступає явищем глобального масштабу, то і вітчизняна сільськогосподарська продукція із таким логотипом може успішно реалізовуватися на європейських та світових ринках.

Таблиця 3

Контрольні точки GlobalGAP (4-та версія, 2012)

Види контрольних точок	Усі господарства	Рослинництво	Фрукти та овочі	Загальна кількість
Основні вимоги	15	32	40	87
Другорядні вимоги	21	72	22	115
Рекомендації	6	9	7	22
Загальна кількість КТ	42	113	69	224

Повертаючись до проблеми впровадження системних методів менеджменту на підприємствах харчової промисловості, зазначимо, що у цьому сегменті продовольчого комплексу ситуація є більш просунутою, оскільки цей процес започатковано ще з середини 1990-х років унаслідок входження в Україну іноземних інвесторів. Принагідно зазначимо, що у складі харчової промисловості функціонує частина підприємств, які вже тривалий час випускають продукцію згідно з вимогами європейських стандартів. Їх виникнення пов'язано з кількома обставинами, зокрема:

– ***купівля приватизованих (колективних) підприємств*** іноземними компаніями та їх наступна модернізація із залученням технологічних інновацій, що використовувалися на підприємствах материнських компаній;

– ***спорудження іноземними інвесторами*** нових виробничих потужностей, що базуються на залученні зарубіжних технологій та використанні сучасного технологічного устаткування;

– ***модернізація спільними підприємницькими структурами*** та підприємствами з вітчизняним капіталом діючих переробно-харчових виробництв на сучасній інноваційно-технологічній основі.

Отже, в Україні є виробництва, що випускають та експортують (спроможні поставляти) безпечну та високоякісну продукцію на продовольчі ринки країн-членів Спільноти, але таких підприємств обмежена кількість. Тому проблема полягає в тому, щоб суттєво змінити існуючу пропорцію. Ситуацію в харчовій промисловості розкривають наведені в табл. 4 статистичні дані. У відносно кращому стані перебувають підприємства, що відносяться до розділу ***12. Виробництво тютюнових виробів***.

Як правило, вони входять до складу підприємницьких структур з іноземним капіталом, зношеність основних засобів помітно нижча від основної маси підприємств — 36,3 %, а отже придатність до роботи перевищує 60 %. Пік оновлення виробничого потенціалу із залученням зарубіжних технологій прийшовся на 1990-ті роки і їх подальша експлуатація відбувалася з дотриманням сучасних вимог до технології виробництва тютюнової продукції. Усі шість великих і середніх підприємств забезпечені сучасними системами менеджменту і тому перспектива їх подальшої експлуатації не обтяжена особливими проблемами.

Діаметрально протилежна ситуація у розділі ***11. Виробництво напоїв***: майже усі великі і середні (близько 170) підприємства забезпечені системами менеджменту (або ж вони на них впроваджуються). Водночас дуже високий коефіцієнт зношеності (55,1 %) дозволяє зробити припущення про те, що тут має місце чітке розмежування між суб'єктами господарювання із різним походженням капіталу.

Перші з них — це підприємства, які були споруджені в Україні за роки незалежності або ж у різні періоди викуплені у колективних власників і де була проведена докорінна модернізація основного та допоміжних виробництв й транспортно-заготівельних підрозділів. Як правило, вони забезпечені сертифікованими системами менеджменту, а працівники, що тут зайняті, достатньо професійно виконують свої виробничі функції, і це практично унеможливлює надходження рекламацій на випущену продукцію. Отже якраз сектор підприємств по виробництву напоїв із вітчизняним капіталом і вимагає підвищеної

Таблиця 4

Структурні трансформації промисловості по виробництву харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів*

Найменування показників	Одиниця виміру	2001 р.	2006 р.	2010 р.	2013 р.	2013 р. до	
						2001 р.	2010 р.
1. Кількість підприємств	*одиниць*	9079	8379	6551	6407	70,6	97,8
2. З них великих та середніх	*одиниць*	2398	2305	1358	1215	50,7	89,5
3. Вартість основних засобів	*млн грн*	21454	50263	91985	116776	5,5 р.б.	127,0
– зношеність основних засобів	%	42,2	48,4	45,1	48,5	+6,3	+3,4
з них за розділами:							
а) 10. Виробництво харчових продуктів – зношеність основних засобів	*млн грн* %	16540 55,6	38286 52,1	66309 45,2	82552 47,0	5,0 р.б. –8,6	124,5 +1,8
б) 11. Виробництво напоїв – зношеність основних засобів	*млн грн* %	4133 36,4	9744 38,4	22025 44,5	29132 55,1	7,0 р.б. +18,7	132,3 +10,6
в) 12. Виробництво тютюнових виробів – зношеність основних засобів	*млн грн* %	781 26,2	2233 28,7	3651 35,4	5092 36,3	6,5 р.б. +10,1	139,5 +0,9
4. Чисельність штатних працівників, у т.ч.:	*тис. осіб*	548,5	566,7	417,9	402,4	73,4	96,4
– на великих та середніх підприємствах	*тис. осіб*	478,6	520,0	369,6	358,6	74,9	97,0
– на малих підприємствах	*тис. осіб*	69,9	46,7	48,3	43,8	62,6	90,7

*Складено та розраховано за: Звітні дані підприємств харчової промисловості України за 2001 та 2006 роки [22, с.98; 23, с.143, 144, 147, 150].

уваги щодо визначення стратегії їх подальшого розвитку. За експертними оцінками, чисельність середніх підприємств, де відсутні системи менеджменту безпечності/якості, становить приблизно 50–70 од.

Майже аналогічна ситуація і в розділі ***10. Виробництво харчових продуктів***: кількість великих і середніх підприємств близько 1,05 тис. (зношеність основних засобів — 47 %, а придатність до роботи перевищує 50 %), з них 0,5 тис. забезпечені системами менеджменту, причому менша частина з них (з іноземним капіталом) сертифікована в міжнародних центрах сертифікації, а більша — у вітчизняних. Остання підгрупа спільно з підприємствами по виробництву напоїв, на яких відсутні системи менеджменту, якраз і може стати полігоном щодо вибору та апробації стратегій входження в європейське економічне середовище, включення механізмів та інструментів адаптації (пристосування) їхніх потужностей до нормативних вимог, що запроваджені в Євросоюзі.

Зазначимо, що на початок червня 2014 р. (табл. 5) функціональні системи управління (якості, безпечності, екологічності для довкілля) впроваджені та сертифіковані на 574 (по одній системі — на 317, по дві — на 217, по три — на 40) підприємствах, а в стадії розроблення та впровадження — на 97 (у сукупності на 671 суб'єкті підприємницької діяльності). В структурі перерахованих функціональних систем управління частка спеціалізованих систем менеджменту становила:

а) ***систем менеджменту безпечності*** (**ДСТУ 4161–2003** та **ДСТУ ISO 22000:2007**) становить понад 58 % (впроваджено 480 од. та впроваджується 126 од.);

б) ***систем менеджменту якості*** (**ДСТУ ISO 9001:2009**) відповідно майже 40 % (385 од. та 29 од.);

в) ***систем екологічного менеджменту*** (**ДСТУ ISO 14001–97**) відповідно 1,8 % (12 од. та 7од.).

Чітко простежується тенденція, що виробники надають перевагу впровадженню систем безпечності (яких у півтора рази більше, ніж систем якості загалом, а серед систем, що перебувають у процесі впровадження, — учетверо). Згідно із останніми даними станом на 01.01.2015 р. загальна кількість систем менеджменту за сім місяців збільшилася на чверть, а саме: 258 = 183 + 49 + 16; тобто, безпечності + якості + екологічності для довкілля. Це свідчить про те, що у підприємств зростає зацікавленість до систем гарантування безпечності/якості харчових продуктів: зокрема за сім місяців кількість виробників, що впровадили або їх впроваджували, зросла на 57 од.

Таблиця 5

Поширеність систем менеджменту якості та безпечності харчових продуктів в харчовій промисловості України, *одиниць*

Види економічної діяльності (галузь харчової промисловості)	Відповідно до вимог систем менеджменту								Підприємства, які впровадили або впроваджують системи менеджменту					Довідково (2012 р.)
	ISO 9000		ISO 14000		НАССР		ISO 22000		усього	з них впроваджено систем			у стадії впровадження	усього підприємств
	В стані розробки та впровадження	Впроваджено (сертифіковано)	В стані розробки та впровадження	Впроваджено (сертифіковано)	В стані розробки та впровадження	Впроваджено (сертифіковано)	В стані розробки та впровадження	Впроваджено (сертифіковано)		одна	дві	три		
М'ясопереробна	5	50	1	2	15	44	18	50	123	47	39	7	30	786
Молокопереробна	2	61	0	1	6	53	8	54	114	51	47	8	8	417
Лікеро-горілчана	1	21	0	1	1	1	0	7	24	13	7	1	3	92
Спиртова	4	30	0	1	1	1	1	4	35	25	4	1	5	61

Пиво-безалкогольна	1	33	0	1	5	13	4	18	57	29	13	4	11	554
Олійно-жирова	1	28	0	1	1	13	1	40	49	20	22	6	1	438
Цукрова	2	20	0	0	2	9	2	4	24	9	9	2	4	97
Кондитерська	6	30	1	2	7	21	8	25	59	26	17	5	11	116
Консервна	0	16	1	1	5	6	0	7	23	8	8	2	5	326
Хлібопекарська та макаронна	1	30	0	0	4	21	2	3	56	40	7	0	10	1253
Рибопереробна	1	18	0	0	0	12	0	3	18	11	2	1	3	233
Інші	5	45	4	2	13	8	22	63	89	38	42	3	6	1395
Всього по харчовій промисловості України	29	385	7	12	60	202	66	278	671	317	217	40	97	5768

******Внутрішні дані* Департаменту продовольства Міністерства аграрної політики та продовольства України станом на початок червня 2014 р. ***Умовні позначення*: ISO серії 9000** (остання українська версія ДСТУ ISO 9001:2009) — серія міжнародних стандартів, в яких систематизовані вимоги до систем менеджменту якості організацій і підприємств (системи управління якістю); **ISO серії 14000** (ДСТУ ISO 14001–97) — системи екологічного менеджменту (системи управління безпечністю навколишнього середовища)**; HACCP** (ДСТУ 4161–2003) — аналіз небезпечних чинників та критичні точки контролю (системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги); **ISO 22000:2005** (ДСТУ ISO 22000:2007) — системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга.

Зазначимо, що традиційний підхід до оцінювання ситуації та обґрунтування перспектив впровадження НАССР на переробно-харчових підприємствах (тільки переважно на великих і середніх потужностях) був прийнятним до 20.09.2015 р., тобто до моменту набрання чинності Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» (від 22.07.2014 р. № 1602–VII) [12]. Він набув статусу євроінтеграційного, що пояснюється гармонізацією вітчизняної системи гарантування безпечності та якості харчових продуктів із відповідною базовою моделлю Євросоюзу. В її основу покладено диференційовану відповідальність усіх учасників продовольчого ланцюжка в забезпеченні гарантування дотримання вимог нормативних документів за принципом «від лану до столу», а також на чіткому виконанні процедур НАССР.

Головна характеристика систем менеджменту безпечності (СМБ) харчових продуктів полягає у тому, що за оператором ринку чітко закріплюється відповідальність: забезпечити простежуваність виробництва продукту за принципом «крок назад, крок вперед» (ланцюжковий контроль). Тобто підприємство зобов'язане мати точну інформацію про сировину та інші інгредієнти, звідки вони надійшли, а при порушенні нормативних вимог щодо їх безпечності чи якості — повернути постачальнику. Водночас на підприємстві повинна зберігатися інформація про те, куди і кому була відправлена випущена продукція, період зберігання якої — три-шість місяців після кінцевої дати реалізації продукту, яка була нанесена на упаковку при маркуванні. При такому підході значно простіше знайти конкретного винуватця проблем із безпечністю та якістю харчових продуктів, а іншим учасникам харчового ланцюжку — довести свою непричетність, а при необхідності — відкликати продукцію з точок реалізації.

Правильне запровадження системи НАССР надає виробнику багато переваг економічного та управлінського характеру, зокрема [17, с. 5]:

– ***застосування НАССР*** є підтвердженням виконання виробником законодавчих і нормативних вимог;

– ***НАССР засвідчує*** високий рівень свідомості та відповідальності виробника перед споживачем;

– ***НАССР дозволяє*** підприємствам забезпечити стабільно високий рівень безпечності харчових продуктів, і завдяки довірі споживачів в умовах зростаючої конкуренції зберегти та розширити свою частку на внутрішньому ринку України;

– ***запровадження НАССР*** дозволяє здійснити розширення експортних ринків, адже в багатьох країнах світу НАССР є обов'язковою законодавчо встановленою вимогою;

– ***застосування НАССР*** переносить акценти з випробування кінцевого продукту на використання превентивних методів забезпечення безпечності під час виробництва та реалізації продукції;

– ***застосування системи НАССР*** дозволяє виробнику скоротити виробничий брак і більш раціонально використовувати економічні та людські ресурси;

– ***правильно проведений аналіз*** небезпечних чинників дозволяє виявити приховані небезпеки і направити відповідні ресурси в критичні точки процесу; зменшення втрат, пов'язаних із негативними наслідками повернень продукції, харчових отруєнь та інших проблем безпечності харчових продуктів;

– ***НАССР може інтегруватися*** в загальну систему управління, достатньо органічно поєднуючись з іншими управлінськими концепціями — управління якістю (стандарти ISO серії 9000), управління довкіллям (стандарти ISO серії 14000) тощо.

Без впровадження НАССР на підприємствах вітчизняного продовольчого комплексу Україна не зможе реалізувати квоти на поставку агрохарчової продукції, що передбачено Угодою про асоціацію Україна — ЄС. Оскільки запровадження НАССР потребує часу та значних ресурсів, то законом передбачено набуття чинності окремими нормами у різні періоди часу. З урахуванням цього [12] проведемо угрупування підприємств за видами перероблюваних продуктів та залежно від їх розмірів (табл. 6).

Підкреслимо, що ЗУ [12, ст. 20] за операторами ринку закріплена відповідальність за виконання вимог законодавства про безпечність та окремі показники якості харчових продуктів у межах діяльності, яку вони проводять. До операторів ринку відносять суб'єктів господарювання, які здійснюють первинне виробництво, виробництво та/або обіг харчових продуктів й інших об'єктів санітарних заходів. Зазначимо, що ***первинне виробництво*** — виробництво та вирощування продукції, у тому числі збір врожаю, доїння, розведення тварин до моменту забою, полювання на тварин, рибальство та збір врожаю диких рослин [12, пп. 63 п. 1 ст. 1]. Отже це якраз за ними закріплюється обов'язок запровадження на використовуваних потужностях (в технологіях та/або агрозообіопроцесах) систем управління безпечністю харчових продуктів, що засновані на принципах і методах НАССР.

Таблиця 6

Структура підприємств промисловості по виробництву харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів за видами продуктової спеціалізації потужностей та масштабами діяльності у 2013 р.*

Код за КВЕД–2010	Усього	Великі	Середні	Малі (без мікропідприємств)	Мікропідприємства
Група I) потужності, які провадять діяльність з харчовими продуктами, у складі яких є необроблені інгредієнти тваринного походження (крім малих потужностей)**. Кінцева дата впровадження HACCP — до 20.09.2017 р.					
10.1+10.2+10.5	304	22	282	X	X
Група II) потужності, які провадять діяльність з харчовими продуктами, у складі яких відсутні необроблені інгредієнти тваринного походження (крім малих потужностей)***. Кінцева дата впровадження HACCP — до 20.09.2018 р.					
(10+11+12)–(10.1+10.2+10.5)	911	67	844	X	X
Група III) малі потужності **. Кінцева дата впровадження HACCP — до 20.09.2019 р.					
10+11+12	5192	X	X	1457	3735
Усього (10+11+12)	6407	89	1126	1457	3735
Середня чисельність найманих працівників на одному підприємстві, осіб		1308	215	24	2

* Розроблено за видами діяльності, що визначені в Прикінцевих та перехідних положеннях (пп. 1 п. 1) Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» (від 22.07.2014 р. № 1602–VII) [12; 22, с. 98; 23, с. 143, 144, 147, 150].

** Необроблені інгредієнти тваринного походження (крім малих потужностей) включають згідно КВЕД–2010: 10.1 — виробництво м'яса та м'ясних продуктів; 10.2 — перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків; 10.5 — виробництво молочних продуктів.

*** Решта переробно-харчових потужностей (крім малих потужностей). Зазначимо, що ***необроблені інгредієнти тваринного походження*** повністю корелюють із визначенням згідно Закону України [12] наступного словосполучення: ***неперероблений харчовий продукт*** — харчовий продукт, який не піддавався переробці, крім поділу на частини, розрізання, видалення кісток, рублення, ламання, зняття шкіри, чищення, тримінгу, зняття шкарлупи або іншої оболонки, охолодження, замороження та розмороження.

****Згідно Закону України [12], ***малі потужності*** — потужності, які постачають харчові продукти кінцевому споживачу, мають не більше ніж десять

осіб робочого персоналу, займають площу не більше ніж 400 кв. м, або потужності, які не постачають харчові продукти кінцевому споживачу та мають не більше ніж п'ять осіб робочого персоналу. Це визначення у частині чисельності робочого персоналу (не більше ніж десять осіб) співпадає з визначенням ***суб'єктів мікропідприємництва***, що запроваджені Держстатом України, однак за іншими параметрами — повністю відрізняються. Ось чому для нашого дослідження приймаємо, що кількість малих потужностей відповідає чисельності суб'єктів малого підприємництва. Але для всебічного оцінювання ситуації необхідно проводити спеціальні обстеження суб'єктів малого підприємництва за спеціально розробленою програмою.

Що ж стосується сільськогосподарських виробників, то у цьому сегменті продовольчого комплексу проблема виробництва безпечної сировини позитивно вирішувалася в інтегрованих формуваннях і при наявності прямих договірних зв'язків агровиробників з переробно-харчовими підприємствами та/або заготівельно-посередницько-торговельними структурами.

Вказані суб'єкти господарської діяльності зацікавлені в безпечній та якісній аграрній сировині і тому досить часто саме за їх прямої участі у первинне виробництво впроваджувалися системи менеджменту безпечності/якості. За їх відсутності, як свідчить практика, проведення сертифікації товарної партії продукції виступає лише інструментом встановлення її відповідності/невідповідності вимогам нормативних документів, але не убезпечує від їх порушення (недотримання). Отже зусилля агровиробників мають спрямовуватися на впровадження СМБ та їх сертифікацію у спеціалізованих та авторитетних сертифікаційних центрах, що уже визнані в Європі та світі.

З метою гарантування виробництва безпечних сільськогосподарських і харчових продуктів на вітчизняних підприємствах доречно звернутись до передового зарубіжного досвіду впровадження НАССР. Основна вимога — для забезпечення ефективного функціонування НАССР повинно попередньо проводитися оцінювання підготовленості конкретного виробництва щодо можливості її впровадження, а при невідповідності мінімальним вимогам — необхідно розробляти й реалізувати низку заходів спеціального призначення, що базуються на кодексах належної (доброчинної, передової, хорошої) практики і сучасних процедурах санітарного контролю. У цьому зв'язку першочергова увага має приділятися тим підприємствам, що включені до першої (I) групи (м'ясні, молочні та рибні продукти) і де

відсутні СМБ, для яких у згаданому Законі України [12] визначена кінцева дата впровадження НАССР, тобто, до 20.09.2016 р.

Досвід підприємств, де впроваджені й функціонують СМБ харчових продуктів, свідчить про наступне. Якраз власники переробних потужностей, де поки що відсутні СМБ, у цьому відношенні і повинні проводити активну практичну діяльність, спрямовану на кардинальне покращення ситуації, а саме стати каталізатором позитивних змін у зонах виробництва й заготівлі безпечної та якісної продовольчої сировини. Йдеться про те, щоб реально впливати й надавати необхідну допомогу виробникам м'ясної, молочної та рибної сировини, що буде поступати для подальшого перероблення та випуску готових харчових продуктів. За великим рахунком, йдеться про те, щоб переробно-харчові підприємства взяли активну участь у створенні, запровадженні та підтриманні належних умов функціонування виробництва, які отримали назву «програм-передумов», і стосуються не тільки основного виробництва, але й інших підсистем відповідної ланки продовольчого ланцюжка, таких як [17, с. 24]:

Належна сільськогосподарська практика — Good agricultural practice (GAP);

Належна ветеринарна практика — Good veterinary practice (GVP);

Належна виробнича практика — Good manufacturing practice (GMP);

Належна гігієнічна практика — Good hygienical practice (GHP);

Належна практика первинного виробництва — Good practice in primary production (GPP);

Належна дистриб'юторська практика — Good distributive practice (GDP);

Належна торгівельна практика — Good trade practice (GTP).

Це вимагає: з однієї сторони, проведення модернізації технікотехнологічного базису сільськогосподарського і переробно-харчового виробництва та запровадження сучасних методів управління виробничими процесами; з другої, забезпечення дотримання операторами ринку, що здійснюють первинне виробництво, та використовують потужності, на яких здійснюється виробництво та/або обіг харчових продуктів, на рівень санітарних вимог, що передбачені розділом VII Закону України [12]; з третьої, формування сучасної системи простежуваності сировини (показників її безпечності та якості), системи заготівлі (закупівлі) сировини й інших інгредієнтів, системи реалізації кінцевої продукції; з четвертої, підготовки, підвищення професійної майстерності й перепідготовки технологічного персоналу до нових

умов виробничої діяльності та запровадження персональної відповідальності за неналежне виконання професійних обов'язків тощо. Персональна відповідальність технологічних працівників за відповідальне та добросовісне виконання своїх посадових обов'язків згідно із штатним розкладом, а також в системі менеджменту безпечності згідно із вимогами відстеження параметрів критичних контрольних точок виробничого процесу та оперативного реагування на їх відхилення — це «альфа і омега» системи менеджменту безпечності продовольчої продукції.

Розроблення та реалізація зазначених заходів вимагає значних інвестицій та підготовки персоналу до свідомого використання вищезазначених належних практик. Враховуючи обмежений період часу до запровадження усіх норм вищезгаданого Закону України [12], основними для виробників кінцевої харчової продукції, на нашу думку, будуть три можливі підходи до організації підготовки та вибору моделі розвитку в найближчій перспективі (два-чотири роки):

– відшукати фінансові й матеріальні ресурси для розроблення проекту інноваційно-технологічної модернізації та його реалізації з метою виведення переробно-харчового виробництва на новий рівень, а також проектування, впровадження та сертифікації СМБ;

– максимально використати залишковий потенціал потужностей, які експлуатуються, а із набуттям чинності згаданими нормами — зупинити й демонтувати виробництво. Це не виключає і такого варіанту як спорудження на земельній ділянці, що звільнилася від застарілих потужностей, нового підприємства із використанням сучасних технологій;

– доповнення систем менеджменту якості та/або екологічності для довкілля системою менеджменту безпечності (тобто створення інтегрованих систем) при проведенні відповідних робіт по приведенню виробництва до нормативних вимог, що запроваджені, та яких дотримуються в Євросоюзі.

У цьому контексті є підстави оцінити і перспективи розвитку агровиробників: значна частина з них зможе адаптуватися до нових вимог сучасного глобалізованого виробництва, друга — буде чітко зорієнтована лише на задовольняння потреб сім'ї в екологічно чистих продуктах рослинництва та присадибного тваринництва, а решта — поступово згортатиме виробництво, притому досить часто унаслідок відсутності представників молодого покоління для його підтримання в належному стані, і нерідко до повної ліквідації.

При реалізації зазначених моделей переважна більшість переробно-харчових підприємств, а також суб'єктів первинного виробництва буде адаптована до європейського нормативного простору, а їх продукція — безперешкодно надходити на продовольчі ринки країн-членів Спільноти.

Список використаних джерел

1. Україна опустилася на передостаннє місце у рейтингу конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://expres.ua/news/2015/05/28/137509–ukrayina-opustylasya-peredostannye-misce-reytyngu-konkurentospromozhnosti
2. Про технічні регламенти та оцінку відповідності: Закон України від 15.01.2015 р. № 124–VIII // Офіц. вісн. України. — 2015. — № 12. — Ст. 306.
3. Крисанов Д. Ф. Єдиний нормативний простір Європейського Союзу: зародження, генезис та сучасна архітектоніка / Д. Ф. Крисанов // Эксклюзивные технилогии. — 2015. — № 4. — С. 8–13.
4. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки: колективна монографія / НАН України; ДУ «Ін-т екон. та прогнозув.». — Київ, 2014. — 456 с.
5. Відсьогодні безпека харчових продуктів в Україні визначається за стандартами ЄС [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zik.ua/ua/news/2015/09/20/vidsogodni_bezpeka_harchovyh_produktiv_v_ukraini_zabezpechuietsya_za_standartamy_yes_625975
6. Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності. ЗаконУкраїни від 01.12.2005 р. № 3164–IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3164–15/page2
7. Про метрологію та метрологічну діяльність: Закон України від 05.06.2014 р. № 1314–VII // Офіц. вісн. України. — 2014. — № 54. — Ст. 1439.
8. Інклар А. Технічні регламенти: рекомендації щодо їхнього удосконалення та впровадження / А. Інклар // Стандартизація, сертифікація, якість. — 2011. — № 5. — С. 16–20.
9. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2014 р. № 442 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/442–2014–п
10. Про заходи, пов'язані з реорганізацією Держветфітослужби: Наказ Державної ветеринарної та фітосанітарної служби України від 18.05.2015 р. № 1479 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.vet.gov.ua / node/3225

11. Про призначення Глущенка С. М. Головою Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.07.2015 р. № 675–р [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248298231
12. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів: Закон України від 22.07.2014 р. № 1602–VII [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/go/1602–18
13. Буряк Р. І. Менеджмент якості: забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств: моногр. / Р. І. Буряк. — К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2013. — 534 с.
14. Якубовский В. В. Системные методы менеджмента в международном бизнесе: моногр. / В. В. Якубовский. — К.: Освіта України, 2014. — 744 с.
15. Карпенко Е. М. Менеджмент качества: [учебное пособие для студентов специальности «Менеджмент» учреждений, обеспечивающих получение высшего образования] / Е. М. Карпенко, С. Ю. Комков. — Минск: ИВЦ Минфина, 2007. — 208 с.
16. Калита П. Я. Главное звено. Деловая лирика и публицистика / П. Я. Калита. — Издание пятое, дополненное. — К.: Укр. ассоциация качества, 2011. — 220 с.
17. Посібник для малих та середніх підприємств плодоовочевої галузі з підготовки та впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на основі концепції HACCP : підготовлено Міжнародним інститутом безпеки та якості харчових продуктів (IIFSQ) на замовлення Проекту «Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність» USAID|LINC. — Видання друге. — К., 2010. — 183 с.
18. Слива Ю. В. Вимоги європейських торгових мереж до національної сільськогосподарської та харчової продукції, що імпортується в ЄС: за підтримки Посольства Великобританії в Україні. — Київ, 2015. — 50 с.
19. Стандарт з органічного виробництва та переробки, що еквівалентний стандарту Європейського Союзу (Версія 7, оновлена: Квітень 2015) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.organics tandard.com.ua
20. Порядок надання статусу спеціальної зони з виробництва сировини, що використовується для виготовлення продуктів дитячого та дієтичного харчування: затверджено постановою КМУ від 03.10.2007 р. № 1195 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ 1195–2007–п
21. Слива Ю. В. Сертифікація сільськогосподарських виробництв України відповідно до вимог GlobalGAP / Ю. В. Слива // Стандартизація, сертифікація, якість. — 2015. — № 1. — С. 26–29.

22. Діяльність суб'єктів господарювання: стат. зб. 2013. — К.: Консультант, 2014. — 475 с.
23. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: стат. зб. 2013. — К.: Консультант, 2014. — 498 с.

1.4. СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 2030: МІЖНАРОДНІ ЦІЛЬОВІ ОРІЄНТИРИ І МОЖЛИВОСТІ В УКРАЇНІ (Попова О. Л.)

Концепцію сталого розвитку сформульовано світовим співтовариством у відповідь на загострення багатьох проблем — екологічної, енергетичної, продовольчої, демографічної, нівелювання гуманітарної спрямованості інститутів влади і бізнесу, зростаючої нерівності та загострення міжнаціональних відносин тощо. Тому вона має реалізуватися на різних рівнях:

– глобалізованої світової економіки;
– національних економік;
– різних видів економічної діяльності;
– домогосподарств і щоденних рішень громадян.

В умовах, коли глобалізація відтворює у світовому масштабі негативні наслідки ринкового господарювання і зростає нерівність розвитку країн, основи глобальної безпеки знаходяться під загрозою та актуалізується важливість сталого розвитку світової спільноти і підвищення рівня її керованості. Для цього вже сформульовані загальнолюдські цінності зрівноваженого соціо-економіко-екологічного розвитку (у тому числі і Хартія Землі[1]), однак впровадження їх у життя виявляється складною задачею саме на глобальному рівні. Закон нерівномірності розвитку діє й у сфері користування благами глобалізації: у виграші виявилися постіндустріальні країни, які володіють глобальною конкурентоспроможністю, а для усіх інших держав витрати і втрати через глобалізацію вважаються закономірною платою за відсталість.

На цьому несприятливому фоні концепція сталого розвитку сприймається деким доволі скептично, тоді як йдеться про парадигму, вектор, імпульс розвитку. Сталість — не абстрактна ідея, за висловом Голови Світової комісії по сталому розвитку Гру Харлем Брундтланд, і

[1] У преамбулі Хартії Землі записано: «Ми повинні об'єднатися і створити стале глобальне суспільство, основане на повазі до природи, прав людини, економічної справедливості і культури світу».

вона має стати орієнтиром функціонування всіх сфер життєдіяльності суспільства. Заклик «думати глобально, діяти локально» у контексті сталого розвитку підносить значення відповідної діяльності на національному, галузевому і побутовому рівнях.

Для країн з перехідною економікою і тих, які розвиваються, йдеться не про стабілізацію низького рівня добробуту населення, як дехто хибно інтерпретує концепцію сталого (як незмінного, застійного) розвитку, а про стратегію сталого екологобезпечного економічного зростання.

Україна, підписавши документи всесвітніх самітів зі сталого розвитку (починаючи з Конференції ООН 1992 р.), тим самим підтвердила свій намір рухатися шляхом сталого розвитку. Проте до 2015 р. не схвалена національна концепція сталого розвитку, хоча були розроблені і обговорювалися декілька відповідних проектів. Серед представників владних структур і науковців одні визнавали необхідність прийняття спеціального документа щодо сталого розвитку, інші вважали достатнім реалізувати лише цей підхід при розробленні різних документів. Можна констатувати, що майже половина національних, державних, галузевих програм, що фінансуються із залученням коштів державного бюджету, пов'язані зі сталим розвитком (переважно за соціально-економічним напрямом і менше — за напрямом збереження навколишнього середовища).

Так, Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» визначався орієнтир на забезпечення сталого розвитку аграрного сектора, однак практичних кроків у цьому напрямі не було зроблено. За очевидним превалюванням економіки лише деякою мірою реалізувалися соціальні завдання, а екологічні — практично ігнорувалися. За офіційною оцінкою влади, Україна за індексом сталого розвитку перебуває на критичній межі, це записано у Державній програмі розвитку внутрішнього виробництва (постанова Кабінету Міністрів від 2011 р. № 1130).

На початку 2015 р. схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна — 2020» (Указ Президента № 5 від 12.01.2015 р.), якою декларовано, що забезпечення сталого розвитку держави є вектором подальшого розвитку і проведення структурних реформ з метою впровадження в Україні європейських стандартів життя. Стійке зростання економіки передбачається забезпечувати екологічно невиснажливим способом. Проте закладені 25 ключових показників, за якими оцінюватиметься реалізація Стратегії, стосуються суто соціально-економічних

аспектів, за відсутності екологічних індикаторів. І все таки Стратегія має стати консолідуючим елементом цілеспрямованості подальшого розвитку і сприятиме формуванню позитивного іміджу України на міжнародній арені.

Орієнтири щодо сталого розвитку національної економіки загалом і аграрної зокрема містяться в Угоді про асоціацію Україна — ЄС. У главі 17 «Сільське господарство та розвиток сільських територій» статті 404 пункті с) передбачено «заохочення сучасного та сталого сільськогосподарського виробництва, із урахуванням необхідності захисту навколишнього середовища». Європейський Союз відрізняється послідовністю просування по шляху сталого розвитку сільського господарства. Нова стратегія «Європа 2020» передбачає розумне зростання (що базується на знаннях та інноваціях), сталий розвиток (що базується на цілеспрямованому використанні ресурсів, екології й конкуренції) і всеосяжне зростання (підвищення рівня зайнятості населення, досягнення соціальної і територіальної згоди). Реформа Спільної аграрної політики ЄС, забезпечуючи свій внесок у реалізацію нової європейської стратегії, базується на трьох цілях аграрної політики на новий програмний період 2014–2020 рр.: 1) життєздатне виробництво продовольства, 2) стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату, 3) збалансований територіальний розвиток. Ці засади можуть слугувати орієнтиром для держав-кандидатів і сусідів ЄС для формування своєї політики, у тому числі й України.

З часом стає все очевидніше, що сталість — еволюційна концепція, зафіксувати уявлення про сталий розвиток можна певним чином на концептуальному рівні. Сам же процес переходу на модель сталого розвитку буде перманентним і повинен здійснюватися неперервний перехід від однієї до іншої версії моделі.

За роки після офіційного визнання концепції сталого розвитку (1992 р.) домінантною на XXI століття постійно поглиблювався її зміст. Основою залишається те, що це — прогрес, який задовольняє потреби нинішнього покоління, але не загрожує здатності майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби, і цей прогрес можливий лише за гармонізації економіко-соціо-екологічного розвитку. Разом з тим поглибилися і набули практичного впровадження засади і механізми розвитку зеленої економіки[1] (сформульовані на Конференції ООН «Ріо+20») і соціоекономіки.

[1] Програмою ООН з навколишнього середовища ЮНЕП у 2008 р. проголошено Глобальний зелений новий курс.

Зелена економіка і соціоекономіка є поєднанням двох складових сталого розвитку, відповідно економіки і екології, економіки і соціальної сфери — це зони компромісів, і вони дозволяють глибше розуміти засади трискладового сталого розвитку (рис. 1). «Зелена» і соціоекономічна модернізація мають за мету змінити нинішню надто агресивну, природоексплуатаційну модель створення матеріальних благ, яка викликає все більше розчарування. За понад 20 років після міжнародного схвалення концепції сталого розвитку лише окремі країни відмічають наявні «зелені паростки», які пробиваються через плиту так званої «коричневої» економіки.

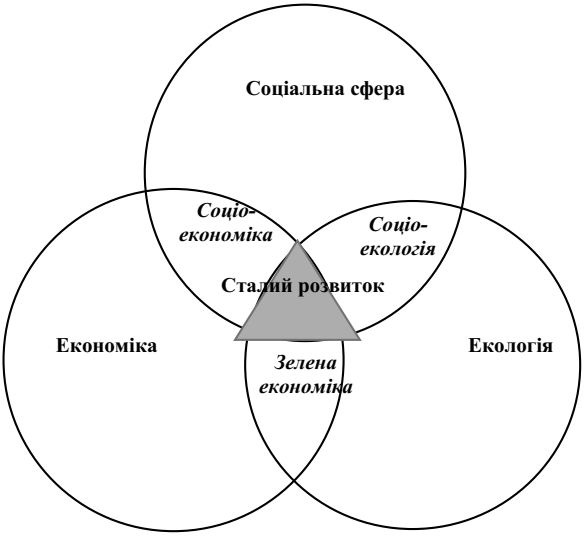

Рис. 1. Сфери, ядро і зони компромісів сталого розвитку

У вересні 2015 р. на Саміті ООН схвалено нову програму «Сталий розвиток: Цілі і Порядок денний 2030» [1], яка стала керівництвом для дій міжнародної спільноти і національних урядів. Новий порядок денний прийнято на зміну Цілей розвитку тисячоліття (були схвалені у 2001 р. і мали часовий горизонт до 2015 р.) і його сформовано на засадах сталого розвитку, включаючи економічне зростання, соціальний прогрес та захист навколишнього середовища. Отже сталий розвиток визнаний ядром системи загальнолюдських цінностей розвитку глобальної цивілізації на наступні 15 років.

Визначені 17 цілей сталого розвитку (Вікно 1) і 169 задач з деякими цільовими показниками [2] (порівняно з 8 цілями розвитку тисячоліття і 21 показником). Широке коло завдань зумовлено складними проблемами, які сьогодні існують у світі, і важливістю розглянути не лише їх симптоми, а й глибинні причини. Нові цілі широкоохоплюючі і поширюються на всі країни. Тоді як цілі тисячоліття були спрямовані перш за все на вирішення соціальних завдань і орієнтовані на країни, що розвиваються, зокрема на найбідніші країни.

Продовольча безпека, здорове харчування і стале сільське господарство є ключовими факторами для досягнення всіх Цілей в сфері сталого розвитку до 2030 р. Адже доведено, що зростання валового продукту в сільському господарстві як мінімум у два рази ефективніше бореться зі злиднями, ніж зростання в інших галузях економіки [3]. Як зазначив Генеральний директор ФАО, поставлена складна ціль нульового голоду у світовому масштабі (викорінення злиднів і голоду), причому сталим способом. Для цього у найближчі 15 років потрібні будуть додаткові інвестиції у розмірі 160 дол. США у рік на особу, що живе в умовах крайніх злиднів.

Завдання і цільові показники щодо сталого розвитку сільського господарства передбачені в основному Ціллю 2 (Вікно 2).

Завдання щодо сталого розвитку сільського господарства, передбачені Порядком денним 2030, чітко базуються на засадах гармонізованого поєднання соціальних, економічних і екологічних завдань, підпорядковані загальній логіці і взаємопов'язаності складових сталого розвитку сільського господарства — людського потенціалу, аграрної діяльності, агроландшафтів (рис. 2).

Так, поряд з *економічним завданням* — подвоїти продуктивність сільського господарства, поставлено *соціальне завдання* — подвоїти доходи дрібних виробників, а також *екологічне завдання* — впроваджувати належні методи ведення сільського господарства, сприяти збереженню екосистем, зміцнювати потенціал адаптації до зміни клімату і поступово покращувати якість ґрунтів тощо. Оцінюючи тенденції щодо виробництва сільськогосподарської продукції, ефективності використання сільгоспугідь і продуктивності праці в Україні за минулі 15 років і продовжуючи ці зростаючі тренди, можна зробити такі висновки. Є ще резерви підвищення продуктивності сільського господарства. Рівень 1990 р. не досягнутий, обсяг валової продукції у 2014 р. становив 89 % тодішнього рівня. І хоча продуктивність господарства

Вікно 1

Цілі Порядку денного зі сталого розвитку 2030

Ціль 1: Покінчити з убогістю в усіх її формах у всьому світі

Ціль 2: Покінчити з голодом, забезпечити продовольчу безпеку і поліпшення харчування та сприяти сталому розвитку сільського господарства

Ціль 3: Забезпечити здоровий спосіб життя і сприяти добробуту для усіх в будь-якому віці

Ціль 4: Забезпечити всеохоплюючу і справедливу якісну освіту і заохочувати можливості навчання протягом усього життя для всіх

Ціль 5: Домогтися гендерної рівності та розширити права і можливості всіх жінок і дівчаток

Ціль 6: Забезпечити наявність і раціональне використання водних ресурсів та санітарії для всіх

Ціль 7: Забезпечити загальний доступ до недорогого, надійного, стійкого і сучасного енергопостачання

Ціль 8: Сприяти неухильному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній роботі для всіх

Ціль 9: Створити гнучку інфраструктуру, сприяти всеохоплюючій і стійкій індустріалізації та стимулювати інновації

Ціль 10: Зменшити нерівність всередині країн і між ними

Ціль 11: Зробити міста і населені пункти відкритими, безпечними, життєстійкими і сталими

Ціль 12: Забезпечити стійкі моделі споживання і виробництва

Ціль 13: Вжити термінових заходів по боротьбі зі зміною клімату і її наслідками

Ціль 14: Зберігати і раціонально використовувати океани, моря і морські ресурси в інтересах сталого розвитку

Ціль 15: Зберігати і відновлювати екосистеми суші і сприяти їх раціональному використанню, раціонально розпоряджатися лісами, боротися з опустелюванням, зупинити і повернути назад процес деградації земель і зупинити процес втрати біорізноманіття

Ціль 16: Сприяти створенню мирних і вільних від соціальних бар'єрів товариств в інтересах сталого розвитку, забезпечувати доступ до правосуддя для всіх і створювати ефективні, підзвітні і засновані на широкій участі установи на всіх рівнях

Ціль 17: Зміцнювати засоби досягнення сталого розвитку та активізувати роботу механізмів Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку

Вікно 2

Завдання для сільського господарства у рамках Порядку денного 2030

Ціль 2. Покінчити з голодом, забезпечити продовольчу безпеку і поліпшення харчування та сприяти сталому розвитку сільського господарства

- Подвоїти продуктивність сільського господарства і доходи дрібних виробників продуктів харчування за допомогою забезпечення рівного доступу до земельних і інших виробничих ресурсів, знань, фінансових послуг і ринків та розширення можливостей для збільшення доданої вартості і зростання зайнятості в несільськогосподарських галузях
- Забезпечити формування сталих систем виробництва продуктів харчування та впровадження належних методів ведення сільського господарства, що дозволять підвищити продуктивність праці та обсяг виробленої продукції, сприяти збереженню екосистем, зміцнювати потенціал адаптації до зміни клімату та екстремальних погодних явищ і поступово покращувати якість земель та ґрунтів
- Забезпечити підтримання генетичної різноманітності сільськогосподарських рослин і тварин, забезпечити доступ до ресурсів і справедливий розподіл вигод від використання генетичних ресурсів і пов'язаних з ними традиційних знань
- Збільшити, в тому числі завдяки розширенню міжнародного співробітництва, обсяг інвестицій в інфраструктуру сільських районів, сільськогосподарські дослідження і пропаганду сільськогосподарських знань, розробку технологій з метою зміцнення сільськогосподарського виробничого потенціалу в країнах, що розвиваються
- Виправляти і не допускати торговельні обмеження і спотворення на світових сільськогосподарських ринках, у тому числі в рамках паралельного скасування всіх форм субсидування експорту сільгосппродукції та усіх експортних заходів аналогічної дії
- Вжити заходів з метою забезпечення належного функціонування ринків продовольства і сприяння своєчасному доступу до ринкової інформації, у тому числі щодо продовольчих резервів, з метою допомогти обмежити надзвичайну нестійкість цін на продовольство

за минулі 15 років зросла (виробництво продукції та ефективність використання сільгоспугідь в 1,7 раза, а продуктивність праці — у 2,3 раза) і темпи по валу й ефективності в останні роки навіть підвищилися, а по продуктивності праці стабілізувалися, все-таки ці доволі оптимістичні прогнози не дають підстав очікувати досягнення в Україні визначеного міжнародного показника «подвоєння продуктивності» за наступні 15 років (до 2030 р.).

Досягнення завдання «подвоєння доходів» сільгоспвиробників, особливо дрібних, виявиться ще проблематичнішим в Україні. За

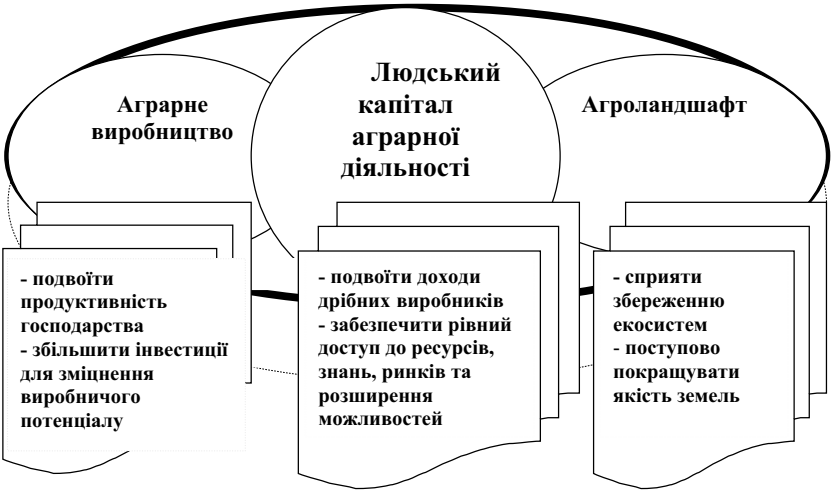

Рис. 2. Основні економічні, соціальні і екологічні завдання щодо сталого розвитку сільського господарства за Порядком денним 2030. Побудовано за [4, с. 41] і доповнено

минулі 15 років середньомісячна заробітна плата (скоригована за індексом споживчих цін) найманих працівників сільськогосподарських підприємств зросла у 6,4 раза.

Проте за останні роки темпи її зростання уповільнилися до 9–12 % у номінальному виразі, а у реальному — навіть відбулося скорочення середньомісячної заробітної плати найманих працівників у 2014 р. порівняно з 2013 р. (табл.). З наведеної динаміки зростання чистого доходу (за відсутності статистичних даних про зарплату працівників) середнього фермерського господарства, як відносно невеликого підприємства в Україні, видно, що особливих очікувань щодо зростання зарплати у цих господарствах немає.

Дохід домогосподарств, як найдрібніших виробників, від ведення сільського господарства (від реалізації виробленої в особистих господарствах продукції, вартості спожитої продукції і наданої як допомога родичам), хоча й зріс за минулі 15 років в 1,7 раза, але немає підстав для зростання за наступні 15 років у 2 рази (як передбачено Порядком денним 2030).

Вважається, що *засади сталості притаманні сільському господарству генетично,* тому що природні ресурси є агровиробничими ресурсами і господарювання надзвичайно залежить від навколишнього

Таблиця

Валова продукція сільського господарства і доходи сільгоспвиробників, 2000–2014 рр.

	2000 р.	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2000 р., разів
Валова продукція сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.):						
– всього, млн грн у розрахунку	151022	194886	223255	252859	251439	**1,7**
– на 1 га сільгоспугідь, грн	3611	4687	5375	6089	6057	**1,7**
– на одного працівника, грн	34845	62552	63860	70680	81335	**2,3**
Зарплата працівників (скоригована за індексом споживчих цін) сільгосппідприємств	114	513	669	752	733	**6,4**
Дохід домогосподарств від ведення сільського господарства (скоригований за індексом споживчих цін)	194,5	312,0	297,1	317,5	325,5	**1,7**
Чистий дохід (виручка) від реалізації сільгосппродукції у розрахунку на 1 фермерське господарство (скоригований за індексом споживчих цін), тис грн*	...	255	398	389	613	**2,4****

* Наведено чистий дохід (виручку) фермерських господарств, оскільки даних про заробітну плату працівників фермерських господарств офіційна статистика не надає.

** 2014 р. до 2010 р.

Джерело: Сільське господарство України 2014 рік: стат. зб. — К: Державна служба статистики України, 2015. — С. 30, 32, 44, 71, 152 і стат. зб. за відповідні роки.

середовища. Однак за нинішнього економічно детермінованого, надто комерціалізованого у гонитві за короткотерміновими прибутками, а відтак агресивного господарювання в Україні наслідки для агровиробничих ресурсів і середовища виявляються загрозливими. Стан земельних ресурсів України офіційно визнаний як близький до критичного (ЗУ «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 2010 р.). При цьому за період проведення земельної реформи значна кількість проблем у сфері земельних відносин загострилася. І це вже не лише екологічна проблема, але й економічна проблема, бо збитки від деградації земель офіційно оцінюються у понад 10 млрд грн. Причиною цього є ігнорування вимог плодозміни, монокультуризація з вирощуванням декількох високоприбуткових експортноорієнтованих культур. Порушується, як вказують фахівці «Інституту землеробства», становий хребет системи землеробства. При цьому чиниться сильний спротив уведенню будь-яких екологічних норм регулювання господарювання, великі сільгоспвиробники лобіюють свої економічні інтереси і знаходять підтримку в органах влади. І «надірване землеробство» (за В. Докучаєвим) продовжується.

Окрім продуктивізму (продукування всезростаючого обсягу товарів — продуктів харчування, кормів, волокна і біопалива), сільське господарство має забезпечувати реалізацію своєї *багатофункціональної ролі як для сільських громад, так і суспільства загалом*. Йдеться про забезпечення продуктів нетоварного характеру, таких як продовольча безпека, агроландшафт, сприятливе середовище проживання тощо. І саме реалізація цієї багатофункціональної ролі є індикатором сталого розвитку сільського господарства і сільських територій. Необхідно підвищувати соціально-екологічну відповідальність сільськогосподарських виробників за наслідки своєї діяльності за допомогою як адміністративних, так і економічних важелів.

Після прийняття нового Порядку денного 2030 країни розроблятимуть і впроваджуватимуть національні і галузеві програми сталого розвитку. ЄС вирішив повністю реалізувати Порядок денний 2030 [5].

В Україні Кабінет Міністрів схвалив Концепцію розвитку сільських територій (постанова № 995 від 23.09.2015 р.), яка визначає консолідовані пріоритетні напрями державної політики до 2025 року, та розроблено проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки. Ці документи мають стати керівними для забезпечення національного аграрного і сільсько-

го прогресу на сталій основі. Фокусування розвитку на новітніх, загальновизнаних засадах сталого розвитку осучаснить ведення вітчизняного сільського господарства, дасть змогу призупинити неблагополучні соціально-екологічні процеси у цій сфері. Зрештою прагматично — якщо аграрний розвиток відповідатиме нормам САП ЄС, то можна сподіватися на отримання цільового фінансування з європейських фондів.

Для «подвоєння продуктивності господарства і доходів виробників», згідно з міжнародним Порядком денним 2030, безперечно, необхідне істотне зростання інвестицій в сільське господарство. За оцінками ФАО, у країнах з низьким і середнім рівнем доходів щорічний обсяг інвестицій в сільське господарство має збільшуватися більш ніж на 50 % [6]. Рекомендовані ФАО заходи для залучення інвестицій в галузь і розвиток сільських районів стосуються зростання державних і приватних інвестицій, реалізації міжгалузевих і багатосторонніх інвестиційних стратегій, залучення іноземних інвестицій, технічної допомоги міжнародних фінансових установ-партнерів.

Інвестиційна стратегія аграрного розвитку України має бути особливо виваженою. Фермери і вітчизняні сільгосппідприємства мають бути інвесторами і їх інвестиційні рішення повинні бути в центрі стратегії щодо інвестицій в сільське господарство. Очільник Міністерства аграрної політики та продовольства України на інвестиційному форумі Україна — США у липні 2015 р. закликає — «ми потребуємо інвестицій», «нам потрібні партнери, що допоможуть реалізувати наш сільськогосподарський потенціал». Зовнішні інвестори, як правило, переслідують прагматичну, економічно детерміновану ціль — накопичення капіталу, що приносить істотний дохід, прагнуть до формування крупних землеволодінь, до вилучення прибутку за рахунок екологічної стійкості, зневажаючи соціальними нормами. Тим самим порушують засади сталого розвитку, і це доводить практика господарювання нинішніх агрохолдингів.

Масштабні процеси глобального захоплення земель (land grabbing) у країнах, що розвиваються, з допомогою крупномасштабних інвестицій мають служити уроком для України щодо раціонального розпоряджання національним багатством — родючими українськими чорноземами, цінність яких зростає. Україна дійсно може привнести у забезпечення населення світу продовольством (заклики «ФАО покладає на Україну великі надії щодо продовольства», «Україна нагодує світ»), але має це зробити лише на засадах забезпечення сталого розвитку вітчизняного сільського господарства.

Список використаних джерел

1. Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития до 2030 года. Проект итогового документа саммита ООН по принятию повестки дня в области развития на период после 2015 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/69/L.85&referer=/english/&Lang=R
2. Саммит по устойчивому развитию 2015 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/summit/
3. Глобальные цели 2030: голод и сельское хозяйство в центре мировой политики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.fao.org/news/ story/ru/item/332532/icode/
4. Попова О. Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О. Л. Попова. — К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. — 352 с.
5. Sustainable Development Goals and the Agenda 2030 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO–15–5709_en.htm
6. Роль ФАО в инвестировании в сельское хозяйство [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.fao.org/investment-in-agriculture/ru/

1.5. ГЕНЕЗИС НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ (Баєва В. В.)

Функціонування та розвиток підприємств харчової промисловості супроводжується постійними змінами факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Якщо, у першому випадку, підприємство здатне самостійно вирішувати проблеми, що виникають у ході звичайної діяльності, то у другому — або адаптуватися, або втратити ринок (покупців). У таких динамічних умовах важливим завданням сьогодення є уточнення змісту конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. Проблемам конкурентоспроможності підприємств та напрямкам її підвищення приділяється значна увага в наукових колах. Серед дослідників можна виділити наукові праці Л. В. Балабанової [1], В. М. Горбатова [3], І. З. Должанського [4], Т. О. Дяченко [5], Т. О. Загорної [4], М. А. Зайця [7; 8], О. В. Захарченка [7; 8], П. М. Купчак [9], Ж.-Ж. Ламбена [10], В. С. Ніценка [7; 8], М. Е. Портера [13], П. Т. Саблука [19], М. П. Сичевського [17], Р. А. Фатхутдінова [18], Н. А. Шекмар [20] та ін. Однак у вказаних дослідження мало уваги приділено саме визначенню поняття «конкурентоспро-

можність підприємства харчової промисловості», що й обумовлює потребу у додатковому дослідженні. Метою дослідження виступають наукові надбання вітчизняних та зарубіжних авторів щодо конкурентоспроможності підприємств, у т.ч. харчової промисловості, та власне бачення та розуміння об'єкту дослідження.

Поняття конкурентоспроможності засноване на розумінні наукової категорії «конкуренція». Літературні джерела містять багато авторських підходів щодо тлумачення категорії «конкуренція». В Законі України «Про захист економічної конкуренції» зазначено, що конкуренція — це змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі мають можливість обирати між кількома продавцями або покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [15].

Відомий американський вчений Майкл Е. Портер описує конкуренцію як розширене суперництво [14, с. 35].

На переконання П. Р. Пуцентейло, конкуренція — це основна об'єктивна закономірність ринкової економіки; боротьба і суперництво; механізм реагування на потреби ринку; механізм макроекономічної системи [16, с. 110].

На думку Б. А. Шогенова та О. М. Шогенова [21, с. 24] значення конкуренції полягає у наступному:

– стимулюванні продуктивності суспільної праці (невблаганність конкуренції примушує підприємства економно працювати);

– стримуванні марнотратства (конкуренція в автоматичному режимі управляє витратами сировини і матеріалів, необхідною робочою силою і капіталом);

– управлінні доходами (високий прибуток окуповує кошти, витрачені на розвиток підприємства).

Поняття «конкурентоспроможність підприємства» включає власне розуміння конкурентоспроможності та його об'єкта, тобто суб'єкта господарювання.

Тому важливим завданням нашого дослідження є також розгляд визначення поняття «конкурентоспроможність».

На погляд О. В. Захарченка, М. А. Зайця, В. С. Ніценка та інших науковців [7, с. 23], складність визначення поняття «конкурентоспроможність» пояснюється рядом її особливих властивостей. По-перше, конкурентоспроможність має порівняльний, а отже, відносний, а не абсолютний характер, оскільки може бути оцінена тільки у

порівнянні з іншими суб'єктами конкурентоформуючого середовища. Її релятивістська природа проявляється у чіткій прихильності до конкретного часу, ринку і сфери змагання на цьому ринку, оскільки товар, що є конкурентним на одних ринках, може бути абсолютно неконкурентоздатним на інших.

По-друге, оскільки конкурентоспроможності властивий динамічний характер — має сенс розглядати її лише стосовно конкретного моменту часу, з урахуванням змін ринкової кон'юнктури в часі, тобто доцільно виділити оперативну, тактичну і стратегічну конкурентоспроможність.

По-третє, конкурентоспроможності властива багатоаспектність, яка проявляється у впливі на широкий комплекс характеристик суб'єкта конкуренції. Крім цього, вона являє собою багаторівневе поняття, що відображає ієрархію суб'єктів конкуренції і відповідні їм поняття конкурентоспроможності, які характеризуються відмінністю підходів до її оцінки та аналізу на різних рівнях.

Аналіз наукових поглядів на поняття конкурентоспроможності підприємства наведено у таблиці 1.

Конкурентоспроможність підприємства, на переконання Б. А. Шогенова та О. М. Шогенова, тісно пов'язана із забезпеченням конкурентної переваги і вмінням скористатися нею. Це в результаті дозволяє підприємству домогтися рентабельності інвестицій. Для того, щоб зрозуміти, чи здатне підприємство підтримувати привабливий рівень рентабельності, вони пропонують визначити його потенційні конкурентні переваги з урахуванням характеру галузі, в якій воно діє, його власних активів і можливостей» [21, с. 25].

Наведені визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» є багатогранними і взаємодоповнюючими, в основі їх лежить дефініція «конкурентоспроможність товару».

Інше розуміння в поняття «конкурентоспроможність продукції» вкладають І. З. Должанський і Т. О. Загорна. За ними — це здатність продукції більш повно відповідати запитам споживачів порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку [4, с. 96].

В економічній енциклопедії наводиться наступне визначення конкурентоспроможності продукції — це споживчі властивості продукції, які відрізняють її від продукції конкурента за ступенем відповідності конкретним потребам споживачів, вимогам конкурентного ринку з врахуванням витрат на їх задоволення [6, с. 816].

Такі автори, як М. Д. Магомедов і К. Ю. Алексейчева визначають конкурентоспроможність товару (продукції) як порівняльну характе-

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автор (и)	Характеристика
М. Портер [13]	досягнення підприємством більших переваг високого та низького порядку в порівнянні з аналогічними перевагами інших фірм на ринку
Ж.-Ж. Ламбен [10]	спроможність підприємства задовольняти потреби покупців краще, ніж це роблять конкуренти
І. З. Должанський, Т. О. Загорна [4]	здатність підприємства виробляти й реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування
В. М. Горбатов [3]	володіння суб'єктом господарювання внутрішнім потенціалом, який спроможний протистояти суперникам у конкурентній боротьбі в конкретних стратегічних зонах господарювання
П. Т. Саблук [19]	здатність підприємства отримувати прибутки, достатні для відтворення простого або розширеного виробництва, мотивацію праці та поліпшувати властивості товарів, які воно виробляє
Р. А. Фатхутдінов [18]	властивість суб'єкта, яка характеризує рівень задоволення конкретної потреби порівняно з найкращими аналогічними об'єктами, що представлені на даному ринку; здатність об'єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами в умовах конкурентного ринку
Л. В. Балабанова [1]	спроможність господарських одиниць до ефективного функціонування на ринку, заснованого на пропозиції товарів, що відповідають запитам і перевагам покупців за якістю, кількістю і асортиментом в необхідні терміни і на більш вигідних, порівняно з конкурентами, умовах

ристику, яка містить комплексну оцінку усієї сукупності якісних та економічних властивостей товару відносно виявлених вимог ринку або властивостей іншого товару [11, с. 23].

За М. Е. Портером, конкурентоспроможність продукції — це здатність продукції мати цінність для споживача, причому рівень ціннос-

ті визначається максимальною ціною, яку готовий споживач платити за даний товар [13, с. 126].

За визначенням І. З. Должанського та Т. О. Загорної, «конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність фірми-виробника співвідносяться між собою як частина й ціле. При цьому можливість компаній конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності їх товару, а також сукупності економічних методів управління діяльністю фірми, що здійснюють вплив на результати конкурентної боротьби» [4, с. 101].

Колектив авторів [8, с. 10] виділяє чотири рівні конкурентоспроможності: товару, підприємства, галузі національної економіки та країни (національної економіки) (рисунок).

Рис. Рівні конкурентоспроможності

Як відомо, якщо підприємство не вироблятиме товари, то не зможе бути конкурентоспроможним на ринку товарів. Тобто основою стабільного функціонування підприємства харчової промисловості є виготовлення високоякісної, недорогої за ціною, у великому обсязі продукції.

П. Т. Саблук доходить висновку, що конкурентоспроможність продукції — це здатність продукції мати кращі якісні, вартісні та кількісні показники поряд із найменшою ціною споживання та ефективну збутову стратегію, задовольняти потреби споживачів щодо якості та асортименту за нижчою ціною [19, с. 289].

Л. В. Балабанова і В. В. Холод під конкурентоспроможністю товару (продукції) розуміють більш високе порівняно до товарів-конкурентів співвідношення сукупності якісних і вартісних характеристик товару при їхній відповідності вимогам ринку, що забезпечує максимальне задоволення потреб і створює перевагу товару на конкурентному ринку [2, с. 152].

Таблиця 2 дає уявлення про види конукрентних переваг.

При чому підприємницькі структури (2-й рівень) визначають як нижній, так і вищі рівні конкурентоспроможності. Саме підприємство харчової промисловості обирає сегмент ринку, на якому працюватиме і яку продукцію буде виробляти та на яких ринках збувати, а держава та її органи повинні створювати привабливі умови для розвитку даної галузі та залучення інвестицій.

Для стійкого розвитку підприємств харчової промисловості велике значення має упровадження нових ресурсозберігаючих технологій у виробництво, розвиток сільськогосподарської сировинної бази та розвиток кооперацийних зв'язків між постачальниками сировини, створення різних умов конкуренції для вітчизняних та іноземних виробників. Підприємства харчової галузі характеризуються наявністю потужної сільськогосподарської сировинної бази. Аграрні підприємства забезпечують сировиною цукрові, консервні, молокозаводи, м'ясокомбінати, пивоварні і спиртозаводи тощо. Основними галузями, які використовують продукцію рослинництва, є борошномельна, олійно-жирова, цукрова, плодоовочева, тваринницьку сировину переробляють м'ясна, молочна та рибна галузі промисловості. Молочна галузь належить до провідних у харчовій промисловості та формує за обсягами виробництва продовольчий ринок. Це пов'язано з тим, що продукція цієї галузі займає важливе місце у споживанні населення. Частка витрат на молочні продукти становить 15 % від загальних витрат на харчування [20, с. 58].

На думку М. П. Сичевського, «... харчова промисловість є і залишається у подальшому стратегічно важливою галуззю народного господарства, від якої залежить добробут українського народу, її розширене прискорене відтворення виступає однією з найголовніших передумов подолання кризових явищ та досягнення сталого економічного зростання...» [17, с. 8].

Конкурентоспроможне підприємство характеризується, на думку Т. О. Дяченко, достатньою гнучкістю та вмінням адаптуватися до змін зовнішніх і внутрішніх економічних умов, а конкурентоспромож-

Таблиця 2

Види конкурентних переваг [12, с. 122]

Конкурентні переваги	Особливості
– Менші витрати – Диференціація товарів	Низькі витрати відображають здатність фірми розробляти, випускати і продавати відповідний товар з меншими витратами, ніж конкуренти
– Створення вищої споживчої вартості завдяки такому поєднанню ціни і властивостей продукту, які не в змозі відтворити конкуренти – Швидке зниження витрат порівняно з конкурентами – Забезпечення ефективнішого порівняно з конкурентами використання капіталу, що дозволить як підвищити продуктивність суспільної праці, так і знизити витрати	Властивості продукту можуть носити як фізичний характер, так і нематеріальний
– Переваги, засновані на економічних факторах – Переваги, що ґрунтуються на нормативно-правових актах – Переваги структурного плану – Переваги, спричинені адміністративними заходами – Переваги, зумовлені рівнем розвитку інфраструктури ринку – Технічні (технологічні) переваги – Переваги, зумовлені високою інформованістю персоналу – Переваги, що ґрунтуються на географічних факторах – Переваги, що ґрунтуються на демографічних факторах – Переваги неправового характеру	Конкурентні переваги можуть мати різний рівень ієрархії й належати до товару, підприємства, галузі, економіки в цілому, ґрунтуватися на цінових і нецінових факторах, бути довгостроковими, середньостроковими й короткостроковими, стійкими й нестабільними, унікальними й імітованими та ін.

ність є віддзеркаленням успіху (невдач) усіх підрозділів діяльності підприємства [5, с. 9].

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств харчової промисловості та конкурентоздатності її продукції є основним засобом максимізувати позитивні ефекти і мінімізувати за-

грози і ризики, пов'язані з зовнішньоторговельною лібералізацією [9, с. 114].

Проведене дослідження дало можливість сформулювати наступне визначення поняття «конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості» — внутрішній потенціал ефективного використання наявних обмежених ресурсів для виробництва й реалізації високоякісної та дешевої продукції з метою посилення присутності на ринку відповідного виду продукції (відповідних видів продуктів) та отримання прибутку для подальшого розширеного виробництва на інноваційній основі.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В. Маркетинг: підруч. / Л. В. Балабанова. — Донецьк, 2002. — 562 с.
2. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: навч. посіб. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. — К.: ВД «Професіонал», 2006. — 448 с.
3. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В. М. Горбатов. — Харьков: ИНЖЕК, 2006. — 592 с.
4. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.
5. Дяченко Т. О. Визначення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств та стратегії її підвищення : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.04 / Т. О. Дяченко; Нац. авіац. ун-т. — К., 2002. — 20 с.
6. Економічна енциклопедія: в 3 т. / відп. ред. С. В. Мочерний. — К.: Видавничий центр «Академія». — 2001. — Т. 1. — 848 с.
7. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки: у 3 т. Том 3: Галузеві особливості конкурентоспроможності в умовах глобалізації: моногр. / [Т. Л. Мостенська, В. Я. Омельченко, О. О. Краснороуцький, Ю. В. Ушкаренко, Н. С. Скопенко та ін.]; за заг. ред. О. В. Захарченка, М. А. Зайця, В. С. Ніценка. — Одеса: ВМВ, 2015. — 572 с.
8. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки: у 3 т. Том 2: Теоретико-методологічні основи конкурентоспроможності: моногр. / [В. І. Гавриш, О. М. Яценко, В. І. Перебийніс, ін.]; за заг. ред. В. С. Ніценка, О. В. Захарченка, М. А. Зайця. — Одеса: ВМВ, 2015. — 174 с.
9. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів: монографія / за ред. д.е.н., проф.

Л. В. Дейнеко. — К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2009. — 152 с.
10. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен; [пер. с фр.]. — СПб.: Наука, 1996. — 589 с.
11. Магомедов М. Д. Способы оценки конкурентного потенциала предприятия и условия его повышения / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Алексейчева // Хранение и переработка сельхозсырья. — 2001. — № 7. — С. 23–25.
12. Перебийніс В. І. Транспортний фактор забезпечення конкурентоспроможності продукції: моногр. / В. І. Перебийніс, О. М. Помаз. — Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. — 187 с.
13. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. — М.: Вильямс, 2005. — 608 с.
14. Портер М. Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Майкл Е. Портер; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський]. — К.: Основи, 1998. — 390 с.
15. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 3567–17 // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 12. — Ст. 64.
16. Пуцентейло П. Р. Теоретико-методологічні основи дослідження економічної сутності конкуренції / П. Р. Пуцентейло // Інноваційна економіка. — 2009. — № 2. — С. 107–114.
17. Сичевський М. П. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку харчової промисловості України: моногр. / М. П. Сичевський. — К.: Науковий світ. — 2004. — 374 с.
18. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. — М.: Эксмо, 2004. — 544 с.
19. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції: практич. посіб. / за ред. П. Т. Саблука. — К.: ІАЕ, 2000. — 556 с.
20. Шекмар Н. А. Економічна ефективність розвитку харчової промисловості / Н. А. Шекмар // Інноваційна економіка. — 2011. — № 3. — С. 58–61.
21. Шогенов Б. Управление конкурентоспособностью агропромышленного комплекса / Б. А. Шогенов, А. М. Шогенов // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. — 2005. — № 5. — С. 23–25.

Розділ 2

ЕКОНОМІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

2.1. ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, РОЗВИТОК

(Купріна Н. М., Баранюк К. О.)

Ефективне функціонування будь-якої галузі промисловості країни — це ні тільки виробництво продукції, її наявність на внутрішньому ринку та її експорт, але й стабільне поповнення бюджету сплатою податків, зборів й платежів та соціальні аспекти: наявність робочих місць, стабільність їх доходу, високий рівень заробітної плати тощо. В контексті функціонування підприємств харчової промисловості це не тільки дані аспекти, але й якість виробленої продукції та забезпечення нею населення, причому не тільки в достатній кількості та її оптимальній структурі для нормального раціону харчування, але й питання продовольчої та фінансово-економічної безпеки в сучасному стані та розвитку країни. Питання забезпечення економічної безпеки функціонування підприємств харчової промисловості мають значення не тільки на мікрорівні — об'єктів національної економічної системи, але й на макрорівні — економіки країни, тому що ефективна і конкурентоспроможна діяльність підприємств даної галузі промисловості суттєво впливає на рівень економічної та продовольчої безпеки України.

Як показали попередні дослідження, актуальними питаннями сучасного ефективного функціонування промислових підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності, особливо харчової промисловості, є протистояння змінам зовнішнього середовища — впливу всього спектру глобалізаційних процесів на всіх рівнях економічної системи. Принциповим в такій ситуації є можливість не тільки протистояння підприємств таким змінам, але і відповідної їх реакції.

Дослідженню різних аспектів функціонування, підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств, в т.ч. підприємств харчової промисловості, захисту їх, як вітчизняного виробника, присвячені праці багатьох вчених. Так, питання підвищення економічної

ефективності, ефективності діяльності підприємства та його окремих ресурсів розглядали в своїх працях вітчизняні та іноземні автори, а саме: Б. В. Буркинський, Н. Й. Басюркіна, А. І. Бутенко, Б. І. Валуєв, Е. Е. Вершигора, С. Ю. Вігуржинська, Д. А. Горовий, Л. В. Дейнеко, Н. Л. Зайцев, Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Гончарук, І. І. Грузнов, А. Г. Зогородній, Н. В. Каткова, О. В. Коновалова, А. Є. Когут, Є. В. Лазарєва, В. М. Лисюк, І. І. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г Ольдерогге, І. А. Маркіна, О. В. Михайленко, Г. В. Осовська, В. І. Осипов, П. В. Осипов, О. І. Павлов, І. В. Петрова, Т. А. Сініцина, Н. Г. Слободян, Е. А. Смірнов, Т. М. Ступницька, О. Л. Устенко, Л. М. Христенко, Л. М. Чернилевський, А. В. Шегда та ін.

Конкуренція та конкурентоспроможність підприємств, як об'єкти дослідження, розглядали за різними аспектами дослідження такі вчені-економісти: О. Б. Альохін, Г. Л. Азоєв, Л. Л. Антонюк, Л. В. Балабанова, Б. В. Буркинський, А. І. Бутенко, В. М. Власова, І. Н. Герчікова, Л. В. Гринів, О. О. Голубьонкова, В. Л. Дікань, Л. М. Закревська, Г. П. Іспірян, Б. Карлофф, Ф. Котлер, О. М. Котлубай, Л. М. Курбацька, Н. М. Лисьонков, В. М. Лисюк, М. Г. Молла, В. М. Осіпов, Р. Піндайк, М. Портер, Н. О. Пустова, Б. А. Райзберг, Т. І. Ткаченко, Р. А. Фатхутдинов, Ф. А. Хайєк, Дж. Р. Хікс, А. Ю. Юданов та ін.

Дослідження ефективності діяльності та забезпечення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості як України, так й Одеської області, для якої дана галузь є стратегічною та бюджетоутворюючою, особливо актуальне сьогодні, коли багато промислових підприємств України є збитковими та мають значні проблеми функціонування не тільки на внутрішньому ринку, але й з експортом продукції на зовнішньому, тому потребують детального дослідження їх стану, методів, інструментів, процесів такого забезпечення і підвищення ефективності їх діяльності та конкурентоспроможності. Так, аналіз обсягів промислового виробництва продукції промислових підприємств за 2005–2013 рр. показав (рис. 1), що вини не мають стабільності, але після їх збільшення у 2010 році по Україні мають стійку тенденцію до зниження проти даних Одеської області, де спостерігаються періоди зростання: 2006–2008 рр. та 2011–2013 рр.

Щодо результату функціонування підприємств харчової промисловості, то по Україні з 2010–2013 рр. спостерігається більш стабільна ситуація при незначної тенденції виробництва продукції до зниження, що визвано тим, що харчова промисловість є працюючої навіть

Рис. 1. Індекси обсягів промислового виробництва
в Україні та Одеській області.
Складено на підставі даних [1, с. 13; 2, с. 13]

у періоди нестабільності та криз. В Одеській області спостерігається майже «хвилеподібна» тенденція зростання, а потім зниження обсягів виробництва за періодами 2009–2010 рр., 2011–2012 рр. при стійкому зменшенні індексів виробництва продукції з 2005 р. по 2008 р., який є максимальним по їх зниженню у 2008 р. та у 2012–2013 рр.

Аналіз обсягів реалізованої продукції підприємствами харчової промисловості Одеської обл. за окремими важливими для раціону харчування видами підтверджує дані, а саме [1, с. 7, 11]:

– у 2012 р. в порівнянні з з 2011 р. частка виробництва молочних продуктів зменшилась на 13,71 %, але у 2013 р. ситуація покращилась — виробництво молочних продуктів у порівнянні з 2011 р. зросло на 5,07 %, а у порівнянні з 2012 р. — на 21,76 % і склало 236,1 млн грн;

– виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів у 2011 році знизилось на 27,53 % і склало 192,4 млн грн проти його зниження у 2013 р. в порівнянні з 2011 р. на 9,91 %;

– у 2012 р. в порівнянні з 2011 р. знизилось виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів на 11 %, але вже у 2013 р. спостерігається збільшення у порівнянні з 2011 р. на 27,96 % та з 2012 р. на 43,78 %, що підтверджує зрушення раціону харчування у більш дешевий сегмент;

– у 2013 р. у порівнянні з 2012 р. значно знизилось виробництво інших харчових продуктів на 43,04 %, порівняно з 2011 р. теж можна побачити зменшення динаміки але більш повільне.

Слід відмітити, що зростання обсягів реалізації продукції у вартісному виразі за окремими видами продукції відображає не збільшення її виробництва [1, с. 11,13], а лише вплив зростання цін на харчові продукти та інфляційних процесів, що підтверджують дані рис.1, які розраховані за показниками у натуральному виразі. Аналіз експорту продукції підприємствами харчової промисловості показав втрату багатьох позицій та суттєве його зменшення у 2013 р. в порівнянні з 2012 р. (табл. 1) при зростанні її імпорту (табл. 2), що є досить негативною тенденцією для ефективного функціонування вітчизняного виробника та його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

У 2011 р. в порівнянні з 2005 р. експорт м'яса та м'ясних продуктів зменшився на 56,31 % і склав 0,10 % від усієї експортованої продукції; спостерігається зменшення експорту риби та ракоподібних на 96,73 %; какао та продуктів на 43,21 %; готових продуктів із зерна на 14,79 % та алкогольних, безалкогольних напоїв та оцту на 5,47 %. Найбільшу частку з усієї експортованої продукції у 2011 р. займають жири та олії тваринного або рослинного походження — 55,79 %; на другому місці залишки і відходи харчової промисловості — 15,74 % та на третьому — алкогольні і безалкогольні напої та оцет (12,18 %). В порівнянні з 2005 р. у 2011 р. значно збільшився експорт залишків і відходів харчової промисловості (більше ніж у 9 разів) та у 2011 р. склав 40808,4 тис. дол., а експорт жирів та олії тваринного або рослинного походження, більше ніж у 7 разів, що становить 144632,9 тис. дол.

У 2012 р. в порівнянні з 2011 р. зменшився експорт таких видів продуктів: м'яса та м'ясних продуктів на 48,39 %; риби та ракоподібних на 10,69 %; продукція борошномельно-круп'яної промисловості на 55,47 %; продуктів з м'яса та риби на 39,20 %; цукру і кондитерських виробів з цукру на 49,63 %; какао та продуктів з нього на 36,51 %. Найбільшу частку в загальному експорті продукції займає експорт жирів та олії тваринного або рослинного походження (52,22 %), найменшу частку в загальному експорті займає експорт риби та ракоподібних (0,02 %) і м'яса та м'ясних продуктів (0,04 %). Загальний експорт за 2012 рік становить 369456,9 тис. дол., що на 42,5 % більше ніж у 2011 р., та понад 3 рази більше ніж у 2005 р. У 2012 р. в порівнянні з 2011 р. значно збільшився експорт залишків і відходів харчової промисловості — на 99,98 % або на 81607,0 тис. дол.

Таблиця 1

Експорт товарів харчової промисловості (складено на підставі даних [1, с. 13; 2, с. 13])

Назва товарів згідно з УКТЗЕД	2005 рік		2011 рік			2012 рік				2013 рік			
	Тис. дол.	%	Тис. дол.	%		Тис. дол.	%			Тис. дол.	%		
		Частка		Частка	Відх. до 2005 р.		Частка	Відх. до 2005 р.	Відх. до 2011 р.		Частка	Відх. до 2005 р.	Відх. до 2012 р.
Всього	*86901,9*	100,0	*259259,9*	100,0	198,34	*369456,9*	100,0	325,14	42,50	*276709,2*	100,0	218,42	–25,10
М'ясо та м'ясні продукти	612,9	0,71	267,8	0,10	–56,31	138,2	0,04	–77,45	–48,39	310,9	0,11	–49,27	124,96
Риба та ракоподібні	2430,0	2,80	79,5	0,03	–96,73	71,0	0,02	–97,08	–10,69	619,2	0,22	–74,52	772,11
Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	1095,0	1,26	1738,3	0,67	58,75	2155,8	0,58	96,88	24,02	8812,3	3,18	704,78	308,77
Продукція борошно-мельно-круп'яної промисловості	405,6	0,47	1539,3	0,59	279,51	685,5	0,19	69,01	–55,47	2215,6	0,80	446,25	223,21

Жири та олії тваринного або рослинного походження	17244,4	19,84	144632,9	55,79	738,72	192946,1	52,22	1018,89	33,40	109547,1	39,59	535,26	–43,22
Продукти з м'яса, риби	3874,9	4,46	11610,2	4,48	199,63	7058,9	1,91	82,17	–39,20	4839,3	1,75	24,89	–31,44
Цукор і кондитерські вироби з цукру	7055,2	8,12	11378,9	4,39	61,28	5731,2	1,55	–18,77	–49,63	4147,1	1,50	–41,22	–27,64
Какао та продукти з нього	8688,5	10,0	4934,3	1,90	–43,21	3132,7	0,85	–63,94	–36,51	2686,2	0,97	–69,08	–14,25
Готові продукти із зерна	1032,2	1,19	879,5	0,34	–14,79	1156,1	0,31	12,00	31,45	2298,8	0,83	122,71	98,84
Продукти переробки овочів	6300,4	7,25	8272,8	3,19	31,31	28718,5	7,77	355,82	247,14	7510,5	2,71	19,21	–73,85
Різні харчові продукти	791,8	0,91	1532,2	0,59	93,51	1775,1	0,48	124,19	15,85	2037,9	0,74	157,38	14,80
Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	33413,9	38,45	31585,8	12,18	–5,47	44280,8	11,99	32,52	40,19	57464,4	20,77	71,98	29,77
Залишки і відходи харчової промисловості	3957,1	4,55	40808,4	15,74	931,27	81607,0	22,09	1962,29	99,98	74219,9	26,82	1775,61	–9,05

Таблиця 2

Імпорт товарів харчової промисловості (складено на підставі даних [1, с. 14; 2, с. 14])

Назва товарів згідно з УКТЗЕД	2005 рік		2011 рік			2012 рік				2013 рік			
	Тис. дол.	%	Тис. дол.	%		Тис. дол.	%			Тис. дол.	%		
		Частка		Частка	Відх. до 2005 р.		Частка	Відх. до 2005 р.	Відх. до 2011 р.		Частка	Відх. до 2005 р.	Відх. до 2012 р.
Всього	*102889,8*	100,0	*376925,0*	100,0	266,34	*331000,8*	100,0	221,70	–12,18	*418630,6*	100,0	306,87	26,47
М'ясо та м'ясні продукти	6598,1	6,41	13171,1	3,49	99,62	16077,8	4,86	143,67	22,07	16919,7	4,04	156,43	5,24
Риба та ракоподібні	4560,7	4,43	28218,6	7,49	518,73	70406,5	21,27	1443,77	149,50	116766,9	27,89	2460,28	65,85
Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	392,8	0,38	970,3	0,26	147,02	176,8	0,05	–54,99	–81,78	829,4	0,20	111,15	369,12
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	439,5	0,43	766,8	0,20	74,47	343,5	0,10	–21,84	–55,20	440,5	0,11	0,23	28,24

Жири та олії тваринного або рослинного походження	35129,3	34,14	212658,4	56,42	505,36	128784,8	38,91	266,60	–39,44	145458,0	34,75	314,06	12,95
Продукти з м'яса, риби	1590,5	1,55	8185,1	2,17	414,62	7895,0	2,39	396,38	–3,54	10324,4	2,47	549,13	30,77
Цукор і кондитерські вироби з цукру	829,6	0,81	3708,8	0,98	347,06	4638,3	1,40	459,10	25,06	5304,5	1,27	539,40	14,36
Какао та продукти з нього	1636,2	1,59	4211,9	1,12	157,42	4322,4	1,31	164,17	2,62	3928,3	0,94	140,09	–9,12
Готові продукти із зерна	2710,2	2,63	6020,5	1,60	122,14	4929,1	1,49	81,87	–18,13	10625,8	2,54	292,07	115,57
Продукти переробки овочів	9814,0	9,54	20674,4	5,49	110,66	20517,1	6,20	109,06	–0,76	26392,7	6,30	168,93	28,64
Різні харчові продукти	7320,4	7,11	9963,4	2,64	36,10	8919,1	2,69	21,84	–10,48	9061,6	2,16	23,79	1,60
Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	25709,7	24,99	62752,1	16,65	144,08	57924,9	17,50	125,30	–7,69	65323,5	15,60	154,08	12,77
Залишки і відходи харчової промисловості	6158,8	5,99	5623,6	1,49	–8,69	6065,5	1,83	–1,51	7,86	7255,3	1,73	17,80	19,62

Таблиця 3

Збиткові підприємства за видами харчової промисловості*

Види виробництва	2011 рік		2012 рік			2013 рік			
	% до загальної кількості підприємств	Сума збитку, млн грн	% до загальної кількості підприємств	Сума збитку, млн грн	Відхилення по сумі збитку до 2011 р. (%)	% до загальної кількості підприємств	Сума збитку, млн грн	Відхилення по сумі збитку до 2011 р. (%)	Відхилення до 2012 р. (%)
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	41,2	742,8	39,1	867,4	16,77	39,9	456,0	–38,61	–47,43
Виробництво харчових продуктів	42,1	673,2	37,5	791,3	17,54	39,2	400,5	–40,51	–49,39
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	37,5	3,3	26,3	3,6	9,09	33,3	4,4	33,33	22,22
Переробка та консервування риби, ракоподібних і молюсків	23,1	2,9	38,5	4,0	37,93	33,3	4,2	44,83	5,00
Переробка та консервування фруктів і овочів	50,0	62,0	43,7	8,1	–86,94	22,2	3,1	–95,00	–61,73

Виробництво олії та тваринних жирів	46,4	469,3	32,3	707,1	50,67	43,7	288,1	–38,61	–59,26
Виробництво молочних продуктів	57,1	17,9	41,7	13,9	–22,35	45,8	7,8	–56,42	–43,88
Виробництво продуктів борошно-мельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів	38,8	6,3	33,3	19,2	204,76	38,0	22,1	250,79	15,10
Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів	39,2	77,0	44,4	8,7	–88,70	38,5	26,4	–65,71	203,45
Виробництво інших харчових продуктів	51,6	28,1	45,7	23,9	–14,95	42,1	40,1	42,70	67,78
Виробництво готових кормів для тварин	33,3	6,4	20,0	2,8	–56,25	70,0	4,3	–32,81	53,57
Виробництво напоїв з них:	37,5	69,6	45,2	76,1	9,34	42,5	55,5	–20,26	–27,07
Виробництво виноградних вин	35,0	55,8	44,7	58,3	4,48	41,7	45,2	–19,00	–22,47

*Складено на підставі [1, с. 24; 2, с. 23].

У 2013 р. в порівнянні з 2012 р. загальний експорт зменшився на 25,10 % та склав 276709,2 тис. дол. Це відбулося через зменшення експорту жирів та олії тваринного або рослинного походження (43,22 %), продуктів з м'яса та риби (27,64 %), какао та продуктів з нього (14,25 %), продуктів переробки овочів (73,85 %) та залишків і відходів харчової промисловості (9,05 %).

Як що у 2012 р. в порівнянні з 2011 р. імпорт харчових продуктів зменшився на 12,8 % та склав 331000,8 тис. дол. (табл. 2), в першу чергу за рахунок значного зменшення імпорту молока та молочних продуктів, яєць птиці, натурального меду (на 81,78 %), продукції борошномельно-круп'яної промисловості (на 55,20 %), жирів та олії тваринного або рослинного походження (на 39,44 %), готових продуктів з зерна (на 18,13 %), різних харчових продуктів (на 10,48 %), алкогольних та безалкогольних напоїв, оцту (на 7,69 %), то у 2013 р. в порівнянні з 2012 р. він збільшився на 26,47 % та склав 418630,6 тис. дол. Найбільша частка у загальному імпорті прийшлася на імпорт жирів та олії тваринного або рослинного походження — 34,75 %, найменша, на продукцію борошномельно-круп'яної промисловості — 0,11 %. Протягом 2013 року у порівнянні з 2012 р. значно збільшились обсяги імпорту молока та молочних продуктів, яєць птиці, натурального меду (більше ніж у 3,5 раза) та готових продуктів з зерна (більше ніж у 1,5 раза).

Критичною є висока питома вага збиткових підприємств у загальній кількості підприємств харчової промисловості (табл. 3), а саме: якщо у 2011 р. цій показник склав 41,2 % та незначно зменшився у 2012 р. до 39,1 %, у 2013 р. становив вже 39,9 %.

Найбільша частка збиткових підприємств (70,0 %!) складає в підгалузі виробництва кормів для тварин, на що суттєво впливає стан та розвиток тваринництва як в області, так і в Україні. Найбільш збитковими за кількістю підприємств є підгалузі виробництва олії та тваринних жирів, виробництво молочних продуктів, що знову підтверджує стан та розвиток тваринництва, тобто сировинної бази, та підгалузі виробництва напоїв, де велика кількість збиткових підприємств з виробництва виноградних вин, що досить критично для Одеської області, яка є провідною в даній галузі. Питома вага збиткових підприємств харчової промисловості суб'єктів малого підприємництва також висока та коливається у 2013 р. від 25,0 % у підгалузі переробки та консервування фруктів і овочів до 50,0 % у виробництві виноградних вин та 66,7 % у виробництві кормів для тварин [1, с. 25;

2, с. 24]. Щодо рентабельності виробництва харчових продуктів, то її рівень у 2013 р. невисокий, але позитивний 2,5 % проти від'ємного –0,2 та –3,1 у 2012 р. та 2011 р. відповідно [1, с. 26; 2, с. 25].

Проведене дослідження впливу глобалізаційних процесів на стан та розвиток підприємств [3; 4; 5] та динаміки показників підприємств харчової промисловості Одеської області підтверджує необхідність захисту вітчизняного виробника та забезпечення конкурентоспроможності й ефективності його діяльності, тому необхідне застосування такого інструменту, як імпаритетна реструктуризація підприємств харчової промисловості, що базується на принципі імпаритету [6, с. 146].

Принцип «імпаритету» (нерівності), як прояв принципу обережності, розглядається в публікаціях зарубіжних вчених і практиків в економічної науці та практичній діяльності підприємств, а саме в управлінському та фінансовому обліку, фінансовому аналізі, банківській справі та праві, економіці та управлінні підприємством, але недостатньо досліджений вітчизняними вченими (табл. 4).

Виділення нового виду реструктуризації підприємств в сучасних умовах потребувало розробки методології обґрунтування та проведення реструктуризації. Даний вид реструктуризації промислових підприємств являє собою трансформацію їх діяльності на основі проведення системи заходів (організаційно-правових, фінансово-економічних і виробничо-технічних), що дозволяють забезпечувати і підвищувати ефективність діяльності і конкурентоспроможність суб'єкта підприємницької діяльності відповідно до змін зовнішнього середовища і виробленої стратегії його розвитку. Так, імпаритетна реструктуризація промислових підприємств, на нашу думку, в сучасних умовах господарювання суб'єктів підприємницької діяльності України спрямована на створення інтегрованих формувань вертикального типу, які в сучасних умовах мають більш високу стійкість до «виживання» на внутрішньому ринку і забезпечення конкурентоспроможності, а також ефективності їх діяльності і подальшого розвитку, перспективи виходу і здатності до активної конкуренції на міжнародних ринках (холдинги — жорстка трансформація діяльності, кластерні формування та асоціації — помірна трансформація діяльності, здійснення діяльності підприємств на основі інших підходів та видів аутсорсингу — м'яка трансформація діяльності). Жорстка трансформація діяльності промислових підприємств сприяє формуванню в країні власних українських транснаціональних структур, розробка

Таблиця 4

Сфера застосування дії принципу імпаритету

Сфера застосування	Принцип дії	Автор, джерело
1. Фінансовий та управлінський облік	Спрямований на попередження та відображення майбутніх негативних впливів на фінансовий результат у звітному періоді у вигляді витрат в фінансової звітності, а який забезпечує попередження можливих наслідків негативних змін зовнішнього середовища.	Йорг Бетге [7]; Л. І. Кулікова [8]; Т. Ф. Тарасова [9]
2. Економіка та управління підприємством	Оцінка майна підприємства та його капіталу з урахуванням виявлення прихованих резервів та майбутніх передбачуваних ризиків і відображенням можливих майбутніх збитків навіть у разі їх невиникнення на момент закриття балансу підприємства.	[10]
	При управлінні витратами і результатами на рівні господарюючих суб'єктів для відображення майбутніх негативних впливів на фінансовий результат у звітному періоді у вигляді витрат в фінансової звітності.	Т. Ф. Тарасова [9]
	Для ефективного управління процесом соціальної реструктуризації підприємства, який спрямовано на попередження можливих наслідків негативних змін зовнішнього середовища.	О. Н. Скляр, К. В. Швигова [11]
4. Банківська справа	При управлінні та сек'юритизації фінансовими активами як інноваційними технологіями фінансування банків принцип імпаритету виступає інструментом захисту від банкрутства банків.	Ханс Пітер Бер [12]

стратегії створення яких може базуватися на використанні зарубіжного досвіду розвитку та формування транснаціональних структур Китаю, Російської Федерації, Індії, Індонезії, Мексики, Венесуели та інших країн, який показує, що національний капітал може чинити опір ТНК і гідно конкурувати тільки у разі його структуризації в сильні промислові, фінансово-промислові та інші утворення [6, с. 145–146].

У контексті проведеного дослідження імпаритетна реструктуризація підприємства за формою проведення є стратегічною, по ради-

кальності її проведення — кардинальною, за способом здійснення представляє собою трансформацію діяльності підприємства, по фазі впливу може бути як превентивною, так і подальшою, а також має соціально орієнтований характер [13, с. 103–104].

Таким чином, проведене дослідження показало:

– стан, динаміка та тенденції змін показників ефективності функціонування підприємств харчової промисловості, в тому числі Одеської області, відображають нестабільну ситуацію та часом негативні їх зміни, що вимагає пошуку застосування інструментів та процесів стабілізації ефективності діяльності та забезпечення конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому ринку;

– одним із запропонованих процесів такої стабілізації функціонування підприємств харчової промисловості та ефективності їх діяльності та конкурентоспроможності є імпаритетна реструктуризація, виділення якої обґрунтовано, розроблена її методологія та методика проведення.

Список використаних джерел

1. Харчова промисловість Одеської області за 2013 рік: стат. зб. — Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2014. — 46 с.
2. Харчова промисловість Одеської області за 2012 рік: стат. зб. — Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2013. — 45 с.
3. Стратегічні напрямки розвитку підприємницького сектора України: моногр. / [А. І. Бутенко, В. І. Ляшенко, Н. Л. Шлафман та ін.]; за заг. ред. д. е. н., проф. Бутенка А. І. — Одеса: Інтерпринт, 2011. — 346 с.
4. Сталий розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів: моногр. / [Павлов О. І., Хвесик М. А., Юрчишин В. В. та ін.; за ред. О. І. Павлова]. — Одеса: Астропринт, 2012. — 760 с.
5. Проблеми фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності в умовах інтеграції України в світову економіку: моногр. / за заг. ред. д.е.н., проф. В. В. Немченка. — Одеса: Фенікс, 2014. — 188 с.
6. Куприна Н. М. Трансформация деятельности как структурный компонент реструктуризации промышленных предприятий Украины / Н. М. Куприна // Социально-экономические явления и процессы: междунар. науч.-теоретич. и приклад. журн. — Тамбов: Тамбовский государственный ун-т им. Г. Р. Державина, 2012. — № 11. — С.143–147.
7. Бетге Й. Балансоведение: пер. с нем. / Й. Бетге; науч. ред. В. Д. Новодворский; вступ. А. С. Бакаева; прим. В. А. Верхова. — М.: Бухгалтерский учет, 2000. — 454 с.

8. Куликова Л. И. Концепция бухгалтерского учета долгосрочных материальных активов в коммерческих организациях: автореф. дис. ... д. э. н.: спец. 08.00.12 / Л. И. Куликова. — Казань, 2001. — 36 с.
9. Тарасова Т. Ф. Теоретические и методологические основы управления затратами и результатами деятельности организаций: моногр. / Т. Ф. Тарасова. — Белгород: Кооперативное образование, 2007. — 229 с.
10. Имущество компании в качестве определителя курса акций // Финансы — Менеджмент — Маркетинг — Рынок ценных бумаг [Электронный ресурс]. — Режим доступа к журналу: http://www. finance-economy.ru /2009/12
11. Скляр Е. Н. Теоретические основы проведения социально ответственной реструктуризации промышленного предприятия в кризисных условиях / Е. Н. Скляр, К. В. Швыгова // Вестн. Брянского государственного технич. ун-та. — Брянск: Издательство БГТУ, 2009. — № 4 (24). — С. 107–112.
12. Бэр Х. П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов — инновационная техника финансирования банков / Х. П. Бэр; пер. с нем. Ю. М. Алексеев, О. М. Иванов. — М.: Волтерс Клувер, 2007. — 624 с.
13. Управління фінансово-економічною безпекою підприємств харчової промисловості України: аналіз і синтез методів: моногр. / за заг. ред. д.е.н., проф. В. В. Немченка. — Одеса: Фенікс, 2013. — 448 с.

2.2. ОПОДАТКУВАННЯ І СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ

(Немченко Г. В.)

За роки незалежності Україна реально скоротила ВВП на 35 %, що є найгіршим результатом серед країн світу. Чисельність сільського населення протягом 1991–2013 рр. скоротилась на 3 млн і зараз складає 14 млн громадян.

Якщо у 1991 році було 500 сіл з населенням 50 чоловік, то зараз таких — 4 тис. При цьому відбувається зниження підприємницької діяльності. Нею охоплено лише 600 тис. громадян. Продаж землі прискорить її перехід у власність іноземних інвесторів і буде сприяти знищенню села та України в цілому. Таке становище пов'язане не тільки з війною, але й з помилковою моделлю розвитку, хибною системою управління.

Важливим важелем здійснення реформ і забезпечення сталого розвитку України на двадцять п'ятому році незалежності виступає оподаткування. Незначні надходження до бюджету вимагають від уряду підняття податків, стримуючи виробництво та збільшуючи без-

робіття. Як справедливо вважає А. Я. Новак, надмірність податкового навантаження яскраво підтверджена таким критерієм, як рівень тінізації економіки, який в Україні за різними оцінками складає 45–55 %. При такій величезній частці тіньового економічного обороту неможливо говорити про якісний і суттєвий кількісний розвиток вітчизняної економіки та, особливо, про підвищення рівня життя населення — тіньова економіка є несоціалізованою економікою, вона не бере участі в загальних та цільових соціальних виплатах і програмах [2, с. 219].

В умовах системної кризи в Україні мета податкової політики залишається недосяжною, оскільки в країні існує багато неконкурентоспроможних та збиткових підприємств, частина яких до того ж знаходиться у тіньовій сфері, податки не в змозі достатньо наповнити бюджет. Ті ж кошти, які потрапили до бюджету, неефективно використовуються для підтримки сучасних галузей народного господарства та стимулювання малого та середнього бізнесу. Більше того, навіть в складних умовах війни значна частка державних витрат не в змозі забезпечити повне покриття соціальних видатків та недостатня для стимулювання економіки. Україна займає одну з найгірших позицій серед 148 країн світу за показниками:

– марнотратство державних витрат — 143 місце;

– необ'єктивність та упередженість позицій посадових осіб відносно бюджетних контрактів — 133 місце;

– хабарі для отримання державних замовлень, які фінансуються з бюджету країни — 130 місце;

– отримання бюджетних коштів у результаті корупційних дій — 122 місце [6].

В результаті залишається тіньова спрямованість економіки країни, відсутні структурні, інноваційні зрушення. Зниження цін на сировинну продукцію у світі негативно вплинуло на надходження від експорту та сприяло зниженню доходів населення, які знаходяться на рівні відсталих країн.

У зв'язку з анексією Криму і частковою окупацією Донбасу, відсутністю ефективних і дієвих реформ відбувається деіндустріалізація країни та зупинка промислових потужностей.

Перше місце в експорті починають займати соняшник, рапс, світові експортні ціни яких знижуються. Це вимагає більш ретельної перевірки, що дозволить отримати експортерам і державі більше прибутків.

Все це свідчить про те, що неефективність податкової політики не сприяє зростанню інноваційної економічної політики і вимагає негайних перетворень.

Реформування податкової системи має стимулювати сталий шлях розвитку нашої країни і сприятиме:

– зростанню добробуту громадян;

– покращенню їх платоспроможності і купівельної здатності;

– сприятиме покращенню харчування і заняття спортом, підвищенню рівня життя, тобто стимулюватиме до ведення здорового образу життя, що є важливим фактором, адже здорова країна — здорова нація.

Низький рівень доходів населення, на жаль, на сьогодні не дозволяє значній більшості громадян України споживати в достатній кількості екологічні продукти, забезпечувати себе та свою родину достатнім рівнем благ та послуг, які необхідні для повноцінного функціонування і розвитку. Оскільки сфера АПК для України є перспективною, слід відмітити, що екологічний напрям виробництва і споживання є прибутковим і вкрай важливим як для виробництва, так і для забезпечення безпеки держави. Оптимізація виробництва на максимізацію прибутків не завжди стимулює випуск екологічних продуктів.

Наприклад, переробка сільськогосподарської продукції на місцях вирощування здатна збільшити її надмірну вартість, включаючи і ціну на експорт, у 2,5–3 рази [7].

В Україні близько 40 % території займають потенційно родючі чорноземні ґрунти. Зважаючи на досить високий вміст гумусу і суглинковий механічний склад чорноземи забезпечують добру врожайність, особливо зернових та олійних культур. Країна має певні переваги щодо можливостей, які пропонує збалансоване та органічне сільське господарство, низький рівень використання пестицидів і хімічних добрив, досить значну кількість робочої сили. Близьке сусідство з країнами ЄС — споживачами органічних продуктів робить Україну потенційно інвестиційно привабливою.

Висока мотивація інноваційного розвитку органічних продуктів визначає готовність частини споживачів багатих держав платити додаткову премію за якість і безпеку харчування. Перевищення вартості органічних продуктів по країнах ЄС складають:

– 59 % для Австрії;

– 20–30 % для Данії;

– 35–40 % для Нідерландів;
– 35 % для Німеччини;
– 25–35 % для Франції;
– 30 % для Швейцарії.

Середні щорічні темпи зростання ринку становить 10–15 %. Світовий ринок органічної продукції нині становить 50 млрд дол. США.

В Україні сучасний внутрішній споживчій ринок органічних продуктів становить 139 млн дол. США, сертифікований 121 виробник органічної сільськогосподарської продукції і 270,2 тис. га земель для зрощування органічної сировини.

Спостерігається тенденція наповнення внутрішнього ринку власною органічною продукцією за рахунок налагодження переробки органічної сировини. Інноваційними напрямками в цьому питанні є виробництво плодоовочевої консервації, дитячого харчування, молочної продукції. Основним ринком збуту екологічних продуктів, виготовлених в Україні, є країни ЄС.

Рентабельність такого бізнесу по всьому світу суттєво залежить від рівня державної підтримки. В Україні досі немає законів, що регулюють цей ринок, хоча передумови для його розвитку реальні і здійсненні. Сьогодні досить ефективно використовується технологія плоскоріза замість плужної обробки для боротьби з бур'янами і шкідливими додаваннями рослин, використання агрозаходів, підбір культур при сівозміні.

За умови проведення економічних реформ в Україні, підйому добробуту населення буде зростати попит на екологічну харчову продукцію. Необхідно виховувати у людей жагу до здорового образу життя. На щастя, світові тенденції сьогодні — це мода на правильне харчування, заняття спортом. Але в Україні значна частина населення знаходиться за порогом бідності, тому навіть при бажанні не всі можуть дозволити собі придбання екологічних, органічних продуктів, оскільки їх вартість порівняно вище, ніж продуктів низької якості, фаст фуду.

Тому необхідна державна підтримка виробництва і споживання екологічно чистих продуктів. Це забезпечить не лише підйом економіки, а й продовольчу безпеку населення.

До важливих ключових напрямів інноваційного розвитку харчових підприємств слід віднести використання відходів в якості біопалива. Біоенергетика вважається найбільш перспективним видом не-

традиційних і поновлюваних джерел енергії. Позитивним моментом цього напряму інноваційної діяльності харчових підприємств є отримання прибутку від реалізації відходів та суміжної продукції.

Податкове навантаження стосується усіх галузей народного господарства, включаючи АПК. За розрахунками фахівців Інституту аграрної економіки, у 3 рази збільшена ставка спеціального режиму прямого оподаткування для сільськогосподарських підприємств. У результаті аграрії, які платили у 2014 році у середньому 6 грн/га, у 2015 році заплатять вже 115 грн/га. Це дозволить отримати до бюджету більше 2,3 млрд грн податкових зборів [4].

Таке податкове навантаження стосується малого і середнього агробізнесу і не відноситься до агрохолдингів. Безумовно, така податкова політика не буде сприяти розвитку малого та середнього бізнесу АПК.

В умовах системної кризи необхідне зниження оподаткування, яке не зменшить надходження до бюджету і дасть можливість підприємцям не відходити в тінь.

Існуючі податки в Україні не виконують свої функції.

По-перше, надходження від податків іноді використовується не за призначенням.

По-друге, значна кількість підприємств збиткова і не в змозі виконувати свої зобов'язання перед державою.

Ось чому потрібен жорстокий контроль за надходженням податків та їх виконанням.

Слід відмітити, що автоматичне зниження податків не завжди буде сприяти розвитку економіки. Сьогодні потрібно знижувати податки, надавати тільки інноваційним підприємствам, які випускають конкурентоспроможну продукцію та створюють робочі місця. Така продукція зможе експортуватися до країн ЄС, а Україна отримуватиме валютні надходження.

Сучасна податкова політика в АПК України повинна значно відрізнятися від класичних та існуючих підходів у розвинутих країнах. Важко погодитися з думкою вчених, які вважають, що: «Політика економічного розвитку передбачає послаблення податкового навантаження на суб'єкти підприємницької діяльності, за рахунок чого держава стимулює нарощення фінансового капіталу у платників податків та забезпечує розширення суспільного відтворення... Проте при проведенні державою такої податкової політики проявляються негативні наслідки її застосування, а саме:

– скорочення податкових надходжень неминуче призводить до недофінансування певних соціальних програм, освіти, охорони здоров'я, науки;

– суттєво скорочується сфера суспільних благ, які опосередковано оплачуються за рахунок бюджетних видатків;

– обмежується вплив держави на процеси споживання, на зайнятість і скорочується соціальний захист малозабезпечених верств населення» [3, с. 84].

Сталий розвиток АПК України, як і всього народногосподарчого комплексу, передбачає не тільки зменшення податків, а й одночасно збільшення тиску, вибірково, диференційовано до суб'єктів господарювання, використання інших економічних важелів. В результаті не тільки не зменшиться надходження до держбюджету, це дозволить «перебудувати» саму структуру АПК, збільшити врожаї, переробку сировини та експорт, зайнятість населення.

Для підвищення ефективності надходжень до бюджету податків та їх обґрунтованості, а також пільг в оподаткуванні потрібен жорсткий фінансовий контроль. Забезпечити такий контроль зміг би державний аудит. Він би запобіг фінансовим порушенням, правильності ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, з якої можна «бачити», як підприємства «виконують» державне завдання, за що отримують пільги, податки, які повинні стимулювати суб'єкти господарювання здійснювати програми по збільшенню гумусу у ґрунтах, виконанню технології вирощування сільськогосподарської продукції. Ось чому державний аудит повинен охоплювати не тільки державні, але й недержавні підприємства. Пов'язано це в першу чергу з тим, що підприємницька діяльність тісно «пов'язана» не тільки з інтересами самого агропромислового підприємства, але й з інтересами суспільства.

Впровадження інновацій в Україні сьогодні це не стільки економічна проблема, скільки політична. Існує закордонний та вітчизняний досвід впровадження інновацій у народне господарство, потрібно лише бажання уряду, держави.

Так, стримують розвиток АПК України малі та середні сільськогосподарські підприємства. Незважаючи на це індивідуальний сектор забезпечує роботою 80 % сільського населення, виробляючи 51 % сільськогосподарського ВВП [5].

Безумовно, необхідно використовувати цей потенціал, що викликає потребу об'єднання цих господарств на основі кооперації. Створення таких кооперативів дозволить збільшити виробництво

ВВП, підняти їх конкурентоспроможність. Деякий досвід у створенні кооперативів зеленої енергетики у сільській місцевості існує у багатьох західних країнах: у Великобританії існує 5 тис. кооперативів, у США — 1 тис. та ін.

Сонячні, вітрові, біогазові установки вимагають значних коштів, наприклад, середня ціна сучасної біогазової установки Німеччини потужністю 200 кВт складає 1 млн євро [1].

Звичайно, особисті, і навіть не всі фермерські господарства, вітчизняні кооперативи не в змозі придбати таке обладнання. Ось чому державі необхідно стимулювати кооперацію особистих та фермерських господарств у виробництві зеленої електроенергії, купуючи таку електроенергію за підвищеними цінами. Для цього потрібен механізм залучення накопичень членів кооперативів, сільського населення, які б отримували від вкладених коштів дивіденди у формі прибутку або у формі пільгового користування електроенергією.

Доцільно також державі разом з кооперативними господарствами, які бажають займатись зеленою енергетикою, випускати цінні папери, що дозволить «знайти» інвестиції. Після виходу з кризи банківської системи і зниження відсотків за кредитами можна буде залучати їх до кооперативів.

В умовах децентралізації міська влада також зможе фінансово підтримати енергетичні кооперативи. Все це буде сприяти сталому розвитку АПК і виходу України з системної кризи.

Створення демократичної держави, де людина, її інтереси, уподобання, розвиток її особистості — є основними цінностями, потребує зусиль не тільки центральної влади, а також органів самоврядування. Саме на місцевому рівні громадянин отримує найважливіші суспільні блага, які споживає щодня. Це обґрунтовує його право та можливість впливати на рішення щодо виробництва суспільних благ, його інтереси максимально повинні бути враховані. Децентралізоване прийняття рішень призвело до посилення значення принципу субсидіарності, згідно з яким, суспільне благо повинне надаватися тим рівнем влади, який є найближчим до споживача.

Невипадково органи місцевого самоврядування в розвинутих країнах були перетворені з виконавчих структур державної влади на місцях у структури, що виконують рішення територіальних громад, представляють та відстоюють їх інтереси.

Важливе значення у реформуванні податкової системи відводиться децентралізації управління фінансами. І. С. Волохова пише: «Фі-

нансова децентралізація, за думкою багатьох науковців, передбачає значний обсяг власних, передачу закріплених джерел надходжень до територіальних бюджетів, надання трансфертів з центрального бюджету; розміщення замовлень серед приватного сектору економіки; просування ринкових механізмів у сферу територіальних фінансів. На наш погляд, під фінансовою децентралізацією слід розглядати не лише передачу фінансових ресурсів. Цей процес значно ширший та включає також передачу повноважень у фінансовій сфері (видаткових, дохідних, податкових)» [7, с. 84].

Сьогодні зростає значення територіальних громад, які повинні стати основою бюджетної системи. Безумовно, наповнити місцевий бюджет можна за рахунок податків, які залишаться після відрахувань у центральний державний бюджет. З цією метою деякі вчені, наприклад, Д. В. Нехайчук, вважають, що «найбільш ефективним заходом є закріплення за місцевими бюджетами частини податку на прибуток підприємств. Це створить зацікавленість для них в активізації роботи щодо сприяння зростанню надходжень цього податку та покращення умов для ведення бізнесу» [6, с. 195]. Автор також пропонує для наповнення місцевого бюджету посилити фіскальне навантаження на нерухомість значної площі.

З таким підходом не можна погодитись, оскільки значна кількість підприємств і не тільки в АПК, а в усьому народногосподарському комплексі країни є збитковими. Тому відрахування з прибутків до місцевого бюджету частини податків можливо у майбутньому, коли країна зробить економічні реформи і «вийде» з системної кризи.

Збільшення фіскального навантаження на нерухомість повинно здійснюватися від якості та вартості житла, а не тільки від площі. В Україні значна кількість будівель знаходяться у аварійному стані, вимагають значного фінансування на ремонт або будівництва нового житла. В умовах збільшення комунальних платежів здійснювати фіскальне навантаження буде також невірним і малоефективним. Тому вважаємо, що лише за рахунок податків сьогодні наповнити місцеві бюджети разом підняти добробут громади неможливо.

Допоможе наповнити місцевий бюджет випуск місцевих цінних паперів під реальні програми розвитку. Серед таких програм можуть бути вирощування та виробництво екологічно чистих продуктів, частину з яких можна експортувати у країни ЄС.

У регіонах, де є великі вищі навчальні заклади, доцільно дозволити вченим займатись підприємницькою діяльністю, створювати іннова-

ційні продукти, технології і впроваджувати у виробництво. Необхідно створювати такі програми розвитку, які були б швидко окупні і приносили регіону прибутки. Випуск місцевих цінних паперів, з одного боку, дозволить мобілізувати вільні кошти населення, яке не довіряє банківській системі, отримати додаткові доходи (дивіденди від цінних паперів), а з другого — створити робочі місця для виконання програм розвитку регіону.

Список використаних джерел

1. Давиденко Е. Как защитить сердце «зеленой» энергетики? / Е. Давиденко. — Зеркало недели. — 2015. — 29 мая.
2. Новак А. Я. Як підняти українську економіку: моногр. / А. Я. Новак. — К.: ТОВ «Інпрес», 2015. — 432 с.
3. Податкова система: навч. посіб. / за ред. В. Г. Баранової. — Одеса: ВМВ, 2014. — 344 с.
4. Лунина И. Простые процедурные изменения для эффективных бюджетных решений / И. Лунина // Зеркало недели. — 2015. — 26 сентября.
5. Васильченко К. Г. Харчові напрямки інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості / К. Г. Васильченко // Економіка харчової промисловості. — 2014. — № 4. — С. 65–67.
6. Нехайчук Д. В. Організаційно-економічні засади формування інвестиційної інфраструктури комплексного розвитку регіонів: моногр. / Д. В. Нехайчук. — Херсон: Грінь Д. С., 2014. — 396 с.
7. Волохова І. С. Місцеві фінанси та перспективи поглиблення фінансової децентралізації в Україні: моногр. / І. С. Волохова. — Одеса: Атлант, 2014. — 462 с.

2.3. УМОВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

(Меліх О. О.)

Економічний потенціал харчових підприємств характеризує спроможність виготовляти підприємствами харчові продукти і напої в достатній кількості і необхідної якості. Але цю виготовлену продукцію має купувати населення, тому економічним потенціалом слід характеризувати здатності підприємств задовольняти потреби у харчуванні. Обсяг цього задоволення територіально може обмежуватись містом, селищем, регіоном, країною. Тобто потужність підприємств — це головна складова їхнього потенціалу. Але реалізація спроможностей,

тобто використання потужності, це фактичний рівень насичення ринку країни вітчизняними товарами харчової промисловості, але не завжди відповідного, за цінами і якістю, щодо забезпечення продовольчої безпеки.

Розглянемо в аспекті фактичної спроможності населення купувати харчові продукти і в аспекті спроможності підприємств харчової промисловості України цю продукцію пропонувати за обґрунтованими цінами.

Відповідно до Методики визначення основних індикаторів продовольчої безпеки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки», у 2009, 2012 та 2013 роках було проведено дослідження Міністерством економічного розвитку і торгівлі України з приводу продовольчої безпеки в країні [1].

У таблиці 1 представлені для порівняння висновки зі вказаних звітів та наведено аналіз динаміки основних критеріїв стану безпеки.

За всіма критеріями безпечності продовольчої діяльності в Україні спостерігаються погіршення. У 2014–2015 роках ще інфляційний тиск, витрати на подолання військового конфлікту, кризове падіння національної валюти мають погіршити ці проблеми. Розглянемо у розрізі регіонів стан продовольчої безпеки за індикатором споживання основних видів продовольства. У таблицях 2–3 представлено фактичне споживання, що значно відрізняється від нормативного [2–3].

Різницю між показниками таблиць 2 і 3 представлено у таблиці 4, значення якої може надати відповідь на запитання: чи рівномірна проблема харчування по всій території України.

Горизонтальний аналіз споживання основних видів продовольства по регіонах характеризується наступними негативними тенденціями: немає жодного регіону без зменшення споживання будь-якого продовольства на одну особу за рік. АР Крим, Закарпатська, Полтавська області мають по одному виду продовольства, негативні зрушення у споживанні, відповідно, по олії рослинній, по цукру, по овочам і баштанним культурам.

У Волинський та Кіровоградській областях спостерігається по два показника зниження споживання продовольства, а саме, по хлібу і хлібобулочним виробам та картоплі, по хлібу і хлібобулочним виробам та овочам і баштанним культурам, відповідно, по названих областях.

Таблиця 1

Висновки звітів Міністерства економічного розвитку і торгівлі України про стан продовольчої безпеки у 2009–2013 рр.

2009 рік	2012 рік	2013 рік	Стан безпеки у динаміці
Середньодобова калорійність раціону населення країни зменшилася з 2998 ккал у 2008 році до 2946 ккал у 2009 році, однак цей показник на 18 % вище граничного критерію	Зросла до 2954 ккал середньодобова калорійність раціону населення країни, що на 18,2 % перевищує граничний критерій	Підвищилася до 2969 ккал середньодобова калорійність раціону населення країни, що на 18,8 % перевищує граничний критерій	Стан за кількістю показника покращився, за «якістю» погіршився: лише 27,1–29,2 % середньодобового раціону забезпечувалося за рахунок споживання продукції тваринного походження, що у 1,9–2 раза нижче за встановлений граничний критерій (55 %)
Питома вага витрат домогосподарств на харчування у сукупних витратах зросла упродовж року на один %-й пункт і становила 51,8 %	Поліпшився рівень доступності продуктів харчування для населення країни: витрати на харчування становили 52 % від сукупних витрат домогосподарств проти 53,1 % у попередньому році	Показники доступності продуктів харчування для населення та диференціації соціальних груп за витратами на продовольство залишилися на рівні попереднього року	Частка витрат на харчування у США, наприклад, становить 11–12 %, у Швеції 23 % доходів, в Японії і у Франції 18–19 %, в Голландії, Німеччині, Великій Британії 14–15 %, у Канаді 12 %. Стан у порівнянні з розвинутими країнами позитивно не зрушується

Продовження табл. 1

2009 рік	2012 рік	2013 рік	Стан безпеки у динаміці
Фактичне середньодушове споживання продовольства населенням скоротилося навіть по тих продуктах харчування, споживання яких суттєво відстає від раціональних норм, а саме по групах: «м'ясо і м'ясопродукти», «молоко і молокопродукти», «риба і рибопродукти», «плоди, ягоди, виноград»	Відбулося скорочення диференціації соціальних груп за показником продовольчих витрат	Зросло фактичне середньодушове споживання продовольства населенням по 7 із 10 досліджуваних груп продовольства	Населення забезпечує власні енергетичні потреби за рахунок більш економічно доступних продуктів. Стан безпеки позитивно не зрушується
Є наявність достатніх запасів продовольчого зерна у державному інтервенційному фонді, що дозволяло забезпечували упродовж року стабільний рівень цін на зерно та борошно на внутрішньому ринку	Забезпечено формування державного інтервенційного фонду продовольчого зерна на рівні 1,68 млн тонн, що відповідає положенням Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» та перевищує встановлений граничний критерій	У грудні 2013 року у державному інтервенційному фонді було в наявності 1,5 млн тонн зерна. Ураховуючи те, що внутрішнє споживання населенням хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно склало 6,6 млн тонн, індикатор достатності запасів зерна становив 23 %	Показник використання земель в Україні значно вищий за європейські країни, тому забезпечення індикатору достатності зерна, в основному, виконується за рахунок екстенсивних факторів, що посилює тиск на природні ресурси країни. *Стан безпеки погіршується*

Таблиця 2

Споживання основних видів продовольства у 2012 році у розрізі регіонів, кг чи штук на одну особу за рік

Області України	Групи продовольства									
	хліб і хлібопродукти	м'ясо та м'ясопродукти	молоко і молокопродукти	яйця і яйцепродукти	риба і рибопродукти	овочі і баштанні культури	олії рослинні	цукор	плоди, ягоди та виноград	картопля
АР Крим	110,1	56,6	185,6	297	13,2	148,8	13,2	36,1	51,5	123
Вінницька	122,8	53	218,9	318	16	174,2	15,2	43,7	54,1	179
Волинська	128,8	52,1	242,1	271	11,9	158,9	12,9	39,4	42,7	186
Дніпропетровська	102,8	59,6	190,4	324	14,7	167,5	13,9	34,8	62,9	106
Донецька	103,8	66,7	200,5	321	15	164,3	14,5	38,4	62,7	117
Житомирська	123,5	49,3	237,5	321	14,6	148,2	13,9	39,6	47	200
Закарпатська	120,9	49,3	244,8	285	8,1	153	12,9	38,6	49,4	134
Запорізька	102,9	54,4	185,1	311	14,1	172,4	13,2	37,9	50,6	112
Івано-Франківська	118,7	41,1	259,9	258	8,3	123,4	12,5	37,5	38,6	188
Київська	85	69,4	215,5	340	17,8	160,5	13,9	32,2	70,8	119
Кіровоградська	110,2	51,7	200	306	11,3	170,8	12,3	37	43	145
Луганська	112,4	48,7	185,9	301	13,6	156,6	13,7	41,1	43,2	133
Львівська	106	48,2	226,1	288	10,9	148	14,7	36,8	47,9	174
Миколаївська	121,2	50,5	230,2	297	16,2	196,6	16	43,3	51,6	103
Одеська	113,1	46,8	185,4	290	17,7	171,3	14,7	37,2	60,1	103
Полтавська	118,4	53,7	230,9	338	13,2	196,9	12,3	35,4	54,9	143
Рівненська	113,3	48,9	239	304	10,8	150,9	12,1	41,9	39,4	164
Сумська	108,2	45	209,4	297	10	157,1	12,3	37,2	38,7	187
Тернопільська	113,2	46,7	246,4	293	9,7	152,1	14,2	32,4	40,9	177
Харківська	105,1	56,1	227,7	300	11,1	165,1	12,3	34,1	50,4	120
Херсонська	125,8	49,9	196,2	306	15,6	195,9	13,5	42,7	51,9	143
Хмельницька	106,7	45,9	240,6	317	9,5	142,5	13,1	33	51,5	196
Черкаська	122,3	54,6	233,9	312	16,5	191,1	14,5	47,4	54	160
Чернівецька	118,7	42,9	243,9	304	10,6	168,8	13	37,2	55,1	151
Чернігівська	120,9	46,3	239,1	281	13,2	174,7	13,4	45,4	41,5	170

Таблиця 3

Споживання основних видів продовольства у 2013 році у розрізі регіонів, кг чи штук на одну особу за рік

Області України	Групи продовольства									
	хліб і хлібопродукти	м'ясо та м'ясопродукти	молоко і молокопродукти	яйця і яйцепродукти	риба і рибопродукти	овочі і баштанні культури	олії рослинні	цукор	плоди, ягоди та виноград	картопля
АР Крим	112	57,7	187,7	303	15	159	12,8	36,2	55	128
Вінницька	118	54	218,9	314	16,5	175,6	14,4	40,9	58,1	164
Волинська	125	52,6	242,1	286	12,8	161,2	13,9	41,8	47,3	173
Дніпропетровська	102	60,1	200,5	327	15,8	165,5	13,3	33,6	66,1	108
Донецька	101	67,7	207,1	320	15,7	165,8	13,6	37,2	65,6	117
Житомирська	118	50,5	240,9	318	15,5	145,9	13,5	40,8	48	190
Закарпатська	121	50,6	253,2	288	9,2	159,4	13,1	36,2	54,2	137
Запорізька	104	54,6	190,1	309	14,4	174,5	12,5	35,4	52	101
Івано-Франківська	118	42,6	269,8	268	8,5	124,6	12,2	36,3	42,3	178
Київська	88,1	72,7	231,2	339	20,1	157,1	13,4	31,1	75,9	116
Кіровоградська	109	57,2	208,5	316	12,9	170,6	12,4	39,5	46	151
Луганська	110	50,8	196	300	14,5	155	13,5	39,8	46,8	125
Львівська	107	49,3	238,7	295	11,2	144,8	14,3	38,1	49,5	159
Миколаївська	117	51,4	227,2	307	17,1	201,9	15,4	40,9	54,9	111
Одеська	108	48,1	192	292	17,7	166,5	14,1	37,2	59,9	102
Полтавська	122	55	240,5	339	13,7	190,2	12,3	36,6	57,6	143
Рівненська	111	48,9	232,4	310	12,4	152,7	12,3	40,6	42,4	155
Сумська	106	46,1	212,8	299	11,2	159,9	12,2	35,7	40,1	174
Тернопільська	109	47	241,8	294	10,7	154,6	13,7	31,4	43,3	161
Харківська	105	58,3	229,5	297	11,9	168,4	11,8	35,4	53,6	118
Херсонська	122	51,6	199,6	310	15,7	190,3	13,3	42,2	54,6	140
Хмельницька	107	52	249,2	315	10,8	140,5	12,6	33,8	56,8	177
Черкаська	124	55,6	231,8	313	16,5	182,5	14,8	50	54,9	154
Чернівецька	119	47,4	241,5	295	12,3	169,2	13,1	34,6	55	143
Чернігівська	123	49,9	241	290	14,5	176,3	12,5	43,2	43,7	170

Таблиця 4

Різниця у споживанні основних видів продовольства у 2013 році в порівнянні з 2012 роком у розрізі регіонів, кг чи штук на одну особу за рік

Області України	Групи продовольства										Кількість негативних зрушень
	хліб і хлібопродукти	м'ясо та м'ясопродукти	молоко і молокопродукти	яйця і яйцепродукти	риба і рибопродукти	овочі і баштанні культури	олії рослинні	цукор	плоди, ягоди та виноград	картопля	
Україна	–1	1,7	6	2	1	–0,1	–0,4	–0,5	3	–4,8	5
АР Крим	1,5	1,1	2,1	6	1,8	10,2	–0,4	0,1	3,5	4,3	1
Вінницька	–5	1	0	–4	0,5	1,4	–0,8	–2,8	4	–14,6	5
Волинська	–3,8	0,5	0	15	0,9	2,3	1	2,4	4,6	–13,6	2
Дніпропетровська	–1,2	0,5	10,1	3	1,1	–2	–0,6	–1,2	3,2	2,1	4
Донецька	–3,1	1	6,6	–1	0,7	1,5	–0,9	–1,2	2,9	–0,1	5
Житомирська	–5,9	1,2	3,4	–3	0,9	–2,3	–0,4	1,2	1	–9,7	5
Закарпатська	0,1	1,3	8,4	3	1,1	6,4	0,2	–2,4	4,8	3	1
Запорізька	1,3	0,2	5	–2	0,3	2,1	–0,7	–2,5	1,4	–11,2	4
Івано-Франківська	–1,2	1,5	9,9	10	0,2	1,2	–0,3	–1,2	3,7	–9,4	4
Київська	3,1	3,3	15,7	–1	2,3	–3,4	–0,5	–1,1	5,1	–3,6	5

Кіровоградська	–1,2	5,5	8,5	10	1,6	–0,2	0,1	2,5	3	5,8	2
Луганська	–2,5	2,1	10,1	–1	0,9	–1,6	–0,2	–1,3	3,6	–8	6
Львівська	1,2	1,1	12,6	7	0,3	–3,2	–0,4	1,3	1,6	–15,7	3
Миколаївська	–3,9	0,9	–3	10	0,9	5,3	–0,6	–2,4	3,3	7,3	4
Одеська	–4,8	1,3	6,6	2	0	–4,8	–0,6	0	–0,2	–1	5
Полтавська	3,2	1,3	9,6	1	0,5	–6,7	0	1,2	2,7	0	1
Рівненська	–2,4	0	–6,6	6	1,6	1,8	0,2	–1,3	3	–8,9	4
Сумська	–2,5	1,1	3,4	2	1,2	2,8	–0,1	–1,5	1,4	–13,1	4
Тернопільська	–4,7	0,3	–4,6	1	1	2,5	–0,5	–1	2,4	–15,5	5
Харківська	–0,1	2,2	1,8	–3	0,8	3,3	–0,5	1,3	3,2	–2,4	4
Херсонська	–3,5	1,7	3,4	4	0,1	–5,6	–0,2	–0,5	2,7	–2,9	5
Хмельницька	0,1	6,1	8,6	–2	1,3	–2	–0,5	0,8	5,3	–19,6	4
Черкаська	1,2	1	–2,1	1	0	–8,6	0,3	2,6	0,9	–6,6	3
Чернівецька	0	4,5	–2,4	–9	1,7	0,4	0,1	–2,6	–0,1	–7,6	5
Чернігівська	2,4	3,6	1,9	9	1,3	1,6	–0,9	–2,2	2,2	–0,5	3
Кількість негативних зрушень	15	–	5	9	–	11	18	15	2	19	–

Споживання у Львівській, Черкаській, Чернігівській областях зменшилось по трьох видах продовольства: різновиди комбінації овочів і баштанних культур, олії рослинної, картоплі, цукру, молочних продуктів.

Близько половини продовольства не споживається у нормі у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій, Житомирській, Запорізькій, Івано-Франківській, Київській, Миколаївській, Одеській, Рівненській, Сумській, Тернопільській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій, Чернівецькій областях.

На Луганщині позитивні зрушення у споживанні продовольства спостерігались тільки по 4 з 10 названих видів: м'ясо і м'ясні продукти, молоко і молокопродукти, риба і рибопродукти, плоди, ягоди та виноград, хоча ці показники на дуже низькому рівні споживання взагалі в Україні.

Вертикальний аналіз за групами продовольства характеризує наявні негативні зрушення по 19 областях зі споживання картоплі, по 18 областях з олії рослинної, по 15 областях по хлібу і хлібобулочних виробах і цукру. Незначні позитивні зміни у споживанні м'яса і м'ясопродуктів та риби і рибопродуктів. Молочні продукти, яйця, плоди, ягоди мають невеликі негативні зміни у споживанні.

Усі регіони мають свої споживацькі властивості. Ранги областей за рівнем позитивних змін було проведено на підставі статистичних даних і представлено у таблиці 5. Ранги змін від 1 до 250 розраховувались від більшого позитивного зрушення (+9,9 кг на одну особу на рік молока і молокопродуктів в Івано-Франківській області) — ранг 1, до найбільшого негативного зрушення (–19,6 кг картоплі на одну особу на рік в Хмельницькій області) — ранг 250. Областям було присвоєно ранг 1 за перебільшення позитивних зрушень, ранг 25 — за перебільшення негативних зрушень, в порівнянні усіх показників в період 2012–2013 років. Результати призначення рангів дозволили поділити на п'ять перцентилей.

Перші п'ять областей з найменшими рангами — АР Крим, Кіровоградська, Закарпатська, Чернігівська, Полтавська — нижній перцентиль, а Черкаська, Тернопільська, Житомирська, Чернівецька, Вінницька області — це верхній перцентиль, тобто більш регресивні у споживанні основних видів продовольства.

Оскільки підсистеми виробництва та споживання продуктів харчування взаємопов'язані та залежать одна від одної, рівень споживання вищевказаних продуктів, що виготовляються в недостатній

кількості, є низьким та викликає дефіцит макроелементів та вітамінів в раціоні. Така негативна тенденція загрожує здоровій життєдіяльності та відтворенню нації.

Ефективне використання ресурсного потенціалу кожного з регіонів передбачає використання резервів [4]. Таким чином, завдання полягає у досліджені резервів регіонів у забезпеченні високих обсягів пропозиції вітчизняних продуктів.

Під резервами доцільно розуміти наявний та невикористаний ресурсний потенціал регіону, а також можливості результативного його використання. В системі продовольчої безпеки регіони виступають як виробничі системи, за допомогою оцінки рівня використання потужностей їхнього потенціалу можливо визначити регіони, що ефективно використовують, а також ті, що неповноцінно володіють власними природними ресурсами.

З урахуванням військових і геополітичних конфліктів на території АР Крим, Донецької і Луганської областей, для подальшого надання прогнозних значень і тимчасового унеможливлювання статистично достовірних розрахунків у 2014 і 2015 роках, пропонується розглянути регіональне питання використання економічних резервів харчових підприємств без зазначених областей.

Для визначення рівня використання ресурсного потенціалу регіону необхідно зіставити величину фактичного та максимального обсягів виготовленої продукції в регіоні. За нижнім перцентилем спробуємо це визначити.

За даними Паспорту Кіровоградської області за 2014 рік: чисельність населення — 980,6 осіб, чи 2,3 % населення України; територія області — 24600 км^2; територія сільськогосподарських угідь — 2032,3 тис. га; територія ріллі — 1764,5 тис. га; територія води — 76,8 тис. га; обсяг реалізованої промислової продукції — 1,5 % від обсягу країни; обсяг сільськогосподарського виробництва — 4,5 % від обсягу країни; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів — 59,5 % у загальному обсязі реалізованої промислової продукції області; обсяг реалізованої промислової продукції — 17505,6 млн грн; кількість суб'єктів господарювання, основним видом діяльності яких є сільське господарство — 3252, у тому числі фермерських господарств — 2609 одиниць; обсяг виробництва рослинницької продукції: зернові та зернобобові культури — 3469,1 тис. т з урожайністю 43,6 ц з 1 га; цукровий буряк — 526,4 тис. т з урожайністю 353,3 ц з 1 га; соняшник — 1165,5 тис. т з урожайністю 21,4 ц за 1 га; овочі — 236,2 тис. т

Таблиця 5

Ранги змін у споживанні продовольства у розрізі регіонів України (від 1 до 250) і ранги областей у споживанні (від 1 до 25)

Області України	Групи продовольства										**Ранг області у споживанні**
	хліб і хлібопродукти	м'ясо та м'ясопродукти	молоко і молокопродукти	яйця і яйцепродукти	риба і рибопродукти	овочі і баштанні культури	олії рослинні	цукор	плоди, ягоди та виноград	картопля	
АР Крим	85	106	69	22	77	4	166	142	39	33	**1**
Вінницька	231	111	148	226	129	88	179	214	34	247	**25**
Волинська	224	129	148	2	121	66	111	62	31	246	**6**
Дніпропетровська	190	129	5	50	106	198	175	188	47	69	**7**
Донецька	219	111	18	182	128	85	180	188	55	157	**15**
Житомирська	233	99	40	216	121	204	168	104	111	243	23
Закарпатська	146	91	15	50	109	20	140	207	30	50	**3**
Запорізька	96	138	29	198	134	69	178	210	89	244	**17**
Івано-Франківська	190	85	10	7	140	105	165	190	36	242	**10**

Київська	49	44	1	182	65	221	169	187	28	223	**9**
Кіровоградська	190	25	14	7	83	164	143	60	50	24	2
Луганська	210	69	5	182	121	197	161	195	38	238	**19**
Львівська	99	110	3	17	136	220	166	91	82	249	**11**
Миколаївська	225	124	216	7	120	26	175	207	44	16	**8**
Одеська	229	91	18	73	148	230	175	148	163	182	**20**
Полтавська	48	96	11	111	129	236	148	99	57	148	5
Рівненська	205	148	234	22	83	78	139	194	50	240	**18**
Сумська	210	106	40	73	103	56	159	196	89	245	**14**
Тернопільська	228	137	227	111	111	60	169	182	62	248	**22**
Харківська	157	68	76	216	126	43	169	96	46	205	**12**
Херсонська	222	79	40	34	143	232	161	169	57	215	16
Хмельницька	146	21	13	198	94	198	169	127	27	250	**13**
Черкаська	99	111	202	111	148	239	134	59	124	234	**21**
Чернівецька	148	32	209	241	80	133	143	213	159	237	**24**
Чернігівська	64	37	75	12	94	81	180	203	67	169	**4**

з урожайністю 144,8 ц з 1 га; картопля — 542,4 тис. т з урожайністю 135 ц з 1 га; плоди та ягоди — 18,5 тис. т з урожайністю 34,5 ц з 1 га; обсяг виробництва тваринницької продукції: м'ясо у живій вазі — 74 тис. т; молоко 324,3 тис. т; яйця — 501,3 млн штук; зайняте населення у віці 15–70 років — 391,1 тис. осіб; наявний дохід у розрахунку на одну особу — 22742,6 грн на рік; середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника — 3088 грн.

За даними Паспорту Закарпатської області та Державної служби статистики за 2014 рік: чисельність населення — 1259,6 тис. осіб, чи 2,9 % населення України; територія області — 12800 км^2; територія сільськогосподарських угідь — 453,2 тис. га; територія ріллі — 200,6 тис. га; обсяг реалізованої промислової продукції — 0,9 % від обсягу країни; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів — 15,1 % у загальному обсязі реалізованої промислової продукції області; обсяг реалізованої промислової продукції — 7481,8 млн грн; кількість суб'єктів господарювання, основним видом діяльності яких є сільське господарство — 2264, у тому числі фермерських господарств — 1616 одиниць; обсяг виробництва рослинницької продукції: зернові та зернобобові культури — 343,4 тис. т; соняшник — 6 тис. т; овочі — 297 тис. т; картопля — 610,9 тис. т; плоди, ягоди, виноград — 112,9 тис. т; обсяг виробництва тваринницької продукції: м'ясо у живій вазі — 87,7 тис. т; молоко — 409,6 тис. т; вовна — 216 т; яйця — 339,3 млн штук; зайняте населення у віці 15–70 років — 528,1 тис. осіб; наявний дохід у розрахунку на одну особу — 17929,3 грн на рік; середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника — 3353 грн.

За даними Державної служби статистики за 2014 рік в Чернігівській області: чисельність населення — 1055,7 тис. осіб, чи 2,5 % населення України; територія області — 31900 км^2; територія сільськогосподарських угідь — 2084,8 тис. га; територія ріллі — 1381,9 тис. га; обсяг реалізованої промислової продукції — 16448,1 млн грн, чи 1,4 % від обсягу країни; обсяг сільськогосподарського виробництва — 4 % від обсягу країни; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів — 40,3 % у загальному обсязі реалізованої промислової продукції області; кількість суб'єктів господарювання, основним видом діяльності яких є сільське господарство — 1150, у тому числі фермерських господарств — 662 одиниць; обсяг виробництва рослинницької продукції: зернові та зернобобові культури — 31236,2 тис. ц; цукровий буряк — 2627,9 тис. ц; соняшник — 2863,8 тис. ц; овочі —

2098,1 тис. ц; картопля — 361,6 тис. т; плоди та ягоди — 473,6 тис. т; обсяг виробництва тваринницької продукції: м'ясо у живій вазі — 62,5 тис. т; молоко — 582,4 тис. т; яйця — 289,1 млн штук; зайняте населення у віці 15–70 років — 494,8 тис. осіб; наявний дохід у розрахунку на одну особу — 25271 грн на рік; середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника — 2504 грн.

За даними Державної служби статистики України станом на 2014 рік в Полтавській області: чисельність населення — 1458,2 тис. осіб, чи 3,2 % населення України; територія області — 28800 км^2; територія сільськогосподарських угідь — 1849,8 тис. га; територія ріллі — 17,2 млн га; обсяг реалізованої промислової продукції — 79,3 млрд грн, чи 6,6 % від обсягу країни; обсяг сільськогосподарського виробництва — 15520,5 млн грн, чи 6,1 % від обсягу країни; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів — 18296 тис. грн, чи 23,1 % у загальному обсязі реалізованої промислової продукції області; кількість суб'єктів господарювання, основним видом діяльності яких є сільське господарство — 2523, у тому числі фермерських господарств — 1816 одиниць; обсяг виробництва рослинницької продукції: зернові та зернобобові культури — 5640 тис. т; соняшник — 730 тис. т; овочі — 463 тис. т; картопля — 984 тис. т; плоди та ягоди — 116 тис. т; виноград 1,9 тис. т; обсяг виробництва тваринницької продукції: м'ясо у живій вазі — 77 тис. т; молоко — 785 тис. т; яйця — 641 млн штук; зайняте населення у віці 15–70 років — 681,2 тис. осіб; наявний дохід у розрахунку на одну особу — 69792 грн на рік; середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника — 2988 грн.

Наведені статистичні показники є занадто розбіжними для успішних областей. Для порівняння з менш успішними в аспекті забезпечення продовольством складемо таблицю 6.

Вертикальний аналіз даних зі стану сільського господарства показує максимальний обсяг продукції — 17872,4 млн грн; максимальна кількість сільгосппідприємств — 3217 одиниць, з них 2551 фермерських господарств; максимальне виробництво зернових культур — 5640 тис. т; цукрових буряків — 2562 тис. т; картоплі — 1720 тис. т; овочів — 482 тис. т; плодів та ягід — 275 тис. т; соняшнику — 1229 тис. т; винограду — 26,2 тис. т; м'яса — 318 тис. т; молока — 857 тис. т.

Горизонтальний аналіз показує невідповідність проведеного ранжування за об'ємними статистичним даними виробництва продовольчої сировини, тобто серед представлених областей останнє місце посідає Вінницька область, але серед максимальних показників

Таблиця 6

Статистичні показники сільськогосподарського стану нижнього і верхнього перцентилей регіонів України

Області		Показники 2013 року											
		Продукція с/г у постійних цінах 2010 року	Кількість с/г підприємств	Кількість фермерських господарств	Виробництво зернових культур	Виробництво цукрових буряків	Виробництво соняшнику	Виробництво картоплі	Виробництво овочів	Виробництво плодів та ягід	Виробництво винограду	Виробництво м'яса	Виробництво молока
одиниці виміру		млн грн	од.		тис. т								
нижній перцентиль	Кіровоградська	11462	**3217**	**2551**	3781	284	**1229**	440	200	31	2,4	50	322
	Закарпатська	4312,9	1641	1501	325	0	10	615	289	118	**26,2**	59	410
	Чернігівська	9412,1	1150	622	3124	263	286	1519	210	16	0,4	40	582
	Полтавська	16022,9	2523	1816	**5640**	1546	730	984	463	116	1,9	77	785
верхній перцентиль	Черкаська	14946,9	1890	1208	4068	482	487	748	362	55	2,4	**318**	512
	Тернопільська	8051,4	1256	808	2229	1003	30	1206	252	56	0,1	48	486
	Житомирська	8408,1	1329	782	2109	424	104	1331	225	44	0,1	54	598
	Чернівецька	4514,5	975	745	625	9	17	597	232	163	1,1	42	298
	Вінницька	**17872,4**	2582	1853	4852	**2562**	507	**1720**	**482**	**275**	4,2	178	**857**

9 видів виробництва сільгосппродукції у 2013 році саме на цій території є 5 видів культур. В Кіровоградській області найбільший показник кількості сільгосппідприємств і фермерських господарств. Але вона лідирує лише по виробництву соняшнику. На Черкащині виробляється найбільший обсяг м'яса у забійній вазі, на Полтавщині — значний обсяг зернових культур, у Закарпатській області — максимальне виробництво винограду. Ці спостереження мають бути уточнені з метою глибокого розуміння природи проблем забезпечення продовольства населення України. Тому пропонується проаналізувати питомі показники сільгоспвиробництва на особу та на км^2 площі області.

У таблицях 7–8 представлено розрахункові питомі показники сільськогосподарського стану нижнього і верхнього перцентилей регіонів України.

У розрахунку на 1000 осіб населення на Кіровоградщині спостерігається найбільша кількість фермерських господарств — більше 2,5 одиниць. З виробництва сільськогосподарських культур в цій області вирощується значна більшість соняшнику — 1244 т на 1000 осіб на рік. Ці показники сприяють першому ранговому показнику з областей.

З приведених 12 показників діяльності сільського господарства в Чернігівській, Черкаській, Полтавській областях превалюють по два показника. У Чернівецькій — це виробництво плодів і ягід, у Вінницькій — виробництво буряків. Закарпатська спеціалізується у виробництві винограду. Тернопільська і Житомирська області не мають жодного з приведених показників максимальними у розрахунку на одну особу населення.

Розрахунки питомих територіальних показників сільськогосподарського стану регіонів України у 2013 році виокремлюють Чернівецьку область, а аутсайдери — Чернігівська і Житомирська області.

Серед представлених показників у таблиці 8 територія Кіровоградської області здатна виготовляти більше за всіх соняшнику, Закарпатської області — винограду, Полтавської області — зернових культур, Тернопільської області — картоплі, Чернівецької області — овочів, плодів та ягід, молока, Вінницької області — буряків, Черкаської області — м'яса.

Представлений аналіз свідчить про те, що в розрізі регіонів вирощування соняшнику і зернових культур, виноградарство — основні пріоритети вітчизняного сільського господарства.

Таблиця 7

Розрахункові питомі показники сільськогосподарського стану нижнього і верхнього перцентилей регіонів України

Області		Показники 2013 року на одну особу											
		Продукція с/г у постійних цінах 2010 року	Кількість с/г підприємств	Кількість фермерських господарств	Виробництво зернових культур	Виробництво цукрових буряків	Виробництво соняшнику	Виробництво картоплі	Виробництво овочів	Виробництво плодів та ягід	Виробництво винограду	Виробництво м'яса	Виробництво молока
одиниці виміру		тис. грн	од.		т								
нижній перцентиль	Кіровоградська	11,606	**0,00326**	**0,00258**	3,828	0,288	**1,244**	0,446	0,203	0,031	0,002	0,051	0,326
	Закарпатська	3,431	0,00131	0,00119	0,259	0,000	0,008	0,489	0,230	0,094	**0,02**	0,047	0,326
	Чернігівська	8,823	0,00108	0,00058	2,928	0,247	0,268	**1,424**	0,197	0,015	0,000	0,037	0,55
	Полтавська	10,988	0,00173	0,00125	**3,87**	1,060	0,501	0,675	**0,32**	0,080	0,001	0,053	0,538
верхній перцентиль	Черкаська	**11,863**	0,00150	0,00096	3,229	0,383	0,387	0,594	0,287	0,044	0,002	**0,25**	0,406
	Тернопільська	7,502	0,00117	0,00075	2,077	0,935	0,028	1,124	0,235	0,052	0,000	0,045	0,453
	Житомирська	6,660	0,00105	0,00062	1,670	0,336	0,082	1,054	0,178	0,035	0,000	0,043	0,474
	Чернівецька	4,969	0,00107	0,00082	0,688	0,010	0,019	0,657	0,255	**0,18**	0,001	0,046	0,328
	Вінницька	11,044	0,00160	0,00115	2,998	**1,583**	0,313	1,063	0,298	0,170	0,003	0,110	0,530

Таблиця 8

Розрахункові питомі територіальні показники сільськогосподарського стану нижнього і верхнього перцентилей регіонів України

Області		Показники 2013 року на км² території											
		Продукція с/г у постійних цінах 2010 року	Кількість с/г підприємств	Кількість фермерських господарств	Виробництво зернових культур	Виробництво цукрових буряків	Виробництво соняшнику	Виробництво картоплі	Виробництво овочів	Виробництво плодів та ягід	Виробництво винограду	Виробництво м'яса	Виробництво молока
одиниці виміру		тис. грн	од.		т								
нижній перцентиль	Кіровоградська	465,93	**0,131**	0,104	153,70	11,54	**49,96**	17,89	8,13	1,26	0,10	2,03	13,09
	Закарпатська	336,95	0,128	**0,117**	25,39	0,00	0,78	48,05	22,58	9,22	**2,05**	4,61	32,03
	Чернігівська	295,05	0,036	0,019	97,93	8,24	8,97	47,62	6,58	0,50	0,01	1,25	18,24
	Полтавська	556,35	0,088	0,063	**195,83**	53,68	25,35	34,17	16,08	4,03	0,07	2,67	27,26
верхній перцентиль	Черкаська	**715,16**	0,090	0,058	194,64	23,06	23,30	35,79	17,32	2,63	0,11	**15,22**	24,50
	Тернопільська	583,43	0,091	0,059	161,52	72,68	2,17	**87,39**	18,26	4,06	0,01	3,48	35,22
	Житомирська	282,15	0,045	0,026	70,77	14,23	3,49	44,66	7,55	1,48	0,00	1,81	20,07
	Чернівецька	557,35	0,120	0,092	77,16	1,11	2,10	73,70	**28,64**	**20,12**	0,14	5,19	**36,79**
	Вінницька	674,43	0,097	0,070	183,09	**96,68**	19,13	64,91	18,19	10,38	0,16	6,72	32,34

Отже ресурсний потенціал харчових (переробних) підприємств — можливості сільського господарства достатні для забезпечення продовольчої безпеки. Укрупненні показники з переробки основного продовольства дадуть змогу наблизитися до потужнісного потенціалу регіонів. Завдяки досягненню мети довести, що потужність сільського господарства є в Україні, у розрахунках закладемо декілька припущень:

– одногатунковий вихід пшеничного борошна — 73 % (як середньозважений показник роботи сучасних борошномельних підприємств в Україні);

– норма виходу цукру з цукрових буряків — 12 % (як середній показник переробки в Україні з діапазону від 10 % до 14 % в залежності від цукровості сировини, умов перевезення і зберігання);

– норма виходу олії соняшникової — 42,21 % (середньостатистичний показник згідно з технічними умовами при переробці олійних культур з вмістом олії 44,7 %);

– норма виходу ковбас — 107 % до несолоної сировини (аналог виробництва вареної ковбаси «Любительська» згідно з наказом Мінм'ясомолпрому СРСР від 15.02.1978 № 37 «Про затвердження норм виходів ковбасних виробів, м'ясних напівфабрикатів і виходів при обробленні м'яса»);

– норма виходу молока пастеризованого — 969 кг з тонни перероблено молока жирністю 3,5 % (згідно з технічними умовами переробки і використання молока нормалізованого);

– норма виходу хліба та хлібобулочних виробів — 140 % (як середній показник роботи сучасних підприємств з превалюванням випуску в асортименті масових сортів хліба, наприклад, «Обіднього»);

– 50 % борошна йде на виробництво хліба у промисловість;

– виробництво борошна, цукру, олії соняшникової, хліба розраховується в наступному році після збирання врожаю;

– виробництво м'яса і молока — у тому ж році збирання врожаю.

Наведені припущення детального використання потужності підприємствами регіонів не описують, тому що:

– на сучасних борошномельних підприємствах є не менше трьох гатунків борошна, а також є відсотки виходу відходів, що можна реалізувати, манної крупи;

– у виробництві цукру меляса і жом теж беруть участь у формуванні виробничої програми;

– у виробництві олії соняшникової олійність культур, що надійшли, має значний діапазон, до того ще і метод отримання олії на різних підприємствах різний — кількість разів віджимання, температура обробки сировини тощо;

– м'ясопереробна промисловість має один з найбагатших асортиментів, методи виробництва продукції якого достатньо різноманітні — від коптіння до варки і консервування;

– молочна галузь має поширення асортименту, від сухого молока до масла, тому вихід цієї продукції має бути проаналізований виокремлено;

– у виробництві хліба і хлібобулочних виробів є декілька рецептурних рекомендацій, частина з яких була запропонована ще в період існування СРСР, однак масові види хлібу достатньо стабільно виготовляються сьогодні за рецептурами 50–60 років XX століття;

– відношення випуску борошна для населення і для хлібопекарських підприємств у різних млинів різна — від 1÷1 до 1÷10 відносно умов контрактів.

Розрахунки зведемо до таблиці 9.

В Кіровоградській області значне відставання виробництва молока від умовно-розрахункових показників, також незначне використання потенціалу з виробництва борошна та хліба. В Закарпатській області відсутнє виробництво цукру та олії через природно-кліматичні умови. Усі наведені види виробництв у Чернігівській та Житомирській областях мають незначний показник використання потенціалу. В Полтавській області більше за інших використовується потенціал виробництва ковбас. Перевищення показника використання потенціалу у Черкаській області з виробництва цукру на 65,3 % показує спроможність підприємств переробляти цукровий буряк інших областей. Перевищення показника використання потенціалу у Тернопільській області на 125,7 % з виробництва цукру показує також спроможність підприємств переробляти цукровий буряк інших областей. Усі наведені види виробництв, окрім виробництва олії, яке перевищує умовні розрахунки в 6,44 раза у Чернівецькій області, мають незначний показник використання потенціалу. У Вінницькій області з виробництва молока використання потенціалу 36,6 %. Загалом серед представлених областей спостерігається значне використання ресурсного і переробного потенціалів з виробництва олії (112 %), тобто цей надлишок має бути експортним потенціалом галузі.

Таблиця 9

Використання умовно-розрахункового переробного потенціалу промислового виробництва нижнього і верхнього перцентилей регіонів України

	Області	Питома вага чисельності населення у сумарній чисельності нижнього і верхнього перцентилей, %	Використання умовного переробного потенціалу, %					
			борошномельне	цукрове	олійне	виробництво ковбас	молокопереробне	хлібопекарське
нижній перцентиль	Кіровоградська	9	4,6	191,9	146,8	38,9	0,1	1,1
	Закарпатська	11,6	**17,2**	–	–	1,0	0,3	9,1
	Чернігівська	9,7	2,7	–	5,1	3,0	2,0	2,2
	Полтавська	13,4	3,7	–	75,4	47,0	5,5	1,3
верхній перцентиль	Черкаська	11,5	9,2	165,3	41,3	0,6	4,1	2,0
	Тернопільська	9,9	7,3	**225,7**	28,4	1,9	5,8	1,1
	Житомирська	11,6	3,1	–	0,2	18,5	26,0	4,5
	Чернівецька	8,4	8,9	–	**643,8**	10,0	0,04	7,8
	Вінницька	14,9	10,3	139,9	175,6	3,2	36,6	1,8
Середньозважене використання потенціалу, %			8	79	**112**	14	10	3

Проведений аналіз умов забезпечення продовольчої безпеки країни дозволяє ефективно побудувати регіональні територіально-виробничі системи регіонів, наприклад на засадах пірамідальних структур (рис.).

Як можна побачити за рисунка, площина неосновних видів харчових продуктів значно менша, ніж площина продовольства і виробництва основних видів продуктів (тобто тих, які забезпечують продовольчу безпеку). Різні регіони мають різні співвідношення цих площин.

Для областей Причорномор'я характерним є вирощування винограду і виробництво вина. Такі продукти необхідні населенню, тому вартісне перебільшення з виробництва вин має стати основою для купівлі інших продуктів харчової промисловості, наприклад,

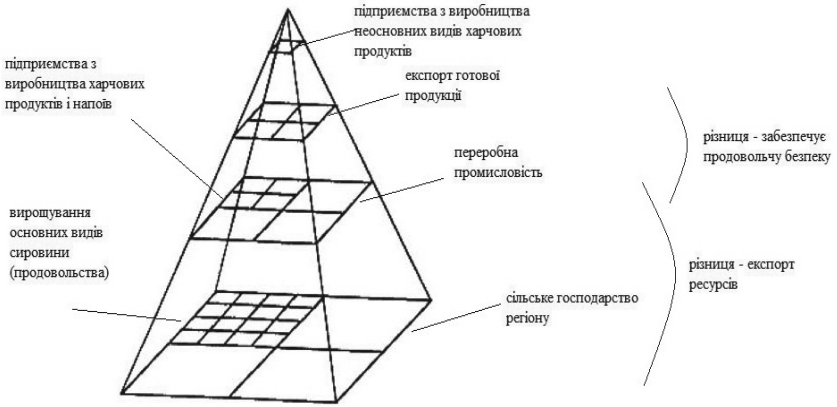

Рис. Піраміда з декількома рівнями виробництва харчової продукції та напоїв

в Херсонській області, де зернові, зернобобові і соняшник виступають основним джерелом доданої вартості у сільському господарстві цього регіону. Побудова піраміди для регіону має вестися від верхнього до нижнього ярусів. В період кризових явищ зменшується різниця між нижнім і другим ярусом цієї піраміди, тому що адаптивні стратегії підприємств мають зменшити ресурсоємність виробництва, тобто ці площини мають бути близькими одна до одної. Кількість ярусів піраміди теж не є перманентною, тому що деякі галузі виробництва харчових продуктів мають бути проміжними. Отже в ланцюзі виробництва м'ясних виробів забій худоби ведеться і на переробних, і на сільськогосподарських підприємствах, тому він може бути на нижньому ярусі, а може — у центрі піраміди.

Таким чином, піраміди для кожного регіону окремі, а їхня сума — поліструктурна ієрархічна модель харчової промисловості країни. Кількість пірамід залежить від кількості регіонів, площина кожної нижньої частини — від розбивки за видами продовольства. Чим ближче до біпіраміди з правильною поверхнею — тим ближче країна до забезпечення продовольчої безпеки.

Список використаних джерел

1. Звіт про стан продовольчої безпеки України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua
2. Кирилюк Є. М. Сучасний стан і шляхи гарантування продовольчої безпеки України / Є. М. Кирилюк // Вісн. Черкас. ун-ту. Сер.: Економічні науки. — 2009. — Вип. 153. — С. 49–58.
3. Іванова Н. Є. Система індикаторів продовольчої безпеки України: огляд та аналіз [Електронний ресурс] / Н. Є. Іванова, О. В. Балуєва. — Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua
4. Вахович М. І. Ресурсний потенціал України та перспективи транскордонного співробітництва у сфері забезпечення продовольчої безпеки [Електронний ресурс] / І. М . Вахович, І. В. Бодак. — Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3270

2.4. МЕХАНІЗМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЙНО-ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗЕРНОПЕРЕРОБНОГО КОМПЛЕКСУ

(Седікова І. О.)

Здатність суспільства та його інституцій збирати, обробляти, аналізувати, систематизувати та накопичувати інформацію, забезпечувати свободу інформаційного обміну є важливою передумовою соціально-технологічного прогресу, чинником національної безпеки, однією з основ успішної державної внутрішньої та зовнішньої політики. Вельми актуальним є започаткування нових, сучасних форм організації управління та інформаційних систем підприємств зберігання та переробки зерна, які б сприяли їх комплексному розвитку. Що є можливим за рахунок впровадження інноваційних підходів до процесу управління, яким виступають концепції та методології інформаційної логістики. Принципово важливим є використання концепції інформаційної логістики в управлінні розвитком названих підприємств, що дозволяє враховувати при прийнятті господарських рішень потреби, стан та динаміку розвитку, попит і кон'юнктуру, нормативно-правову та законодавчу базу, конкурентів, експорт, імпорт зернової продукції. На даний час в Україні є невирішеною проблема функціонування єдиного інформаційного порталу та захисту інформації від несанкціонованого доступу. Це, насамперед, пов'язано з відсутністю фінансування на створення та необхідністю подальших наукових досліджень цього напряму.

Різноманітні аспекти цієї проблематики висвітлені у наукових працях відомих вітчизняних та зарубіжних вчених. Таким чином, виключна актуальність питань теоретико-методологічного забезпечення формування єдиного інформаційного порталу, розробка практичних рекомендацій щодо його впровадження, з врахуванням регіональних чинників та особливостей зумовили і визначили ціль, завдання та зміст даного дослідження.

Метою роботи є обґрунтування і розробка теоретичних положень, методологічних підходів і науково-практичних рекомендацій щодо формування та впровадження єдиного інформаційного порталу підприємств зберігання та переробки зерна.

Ефективність функціонування ринку зерна значною мірою визначається роботою інфраструктури і формуванням оптимальної поведінки на товарному ринку підприємств, зокрема щодо вибору видів транспорту, постачальників, посередників, формування системи розподілу продукції тощо. Проведене дослідження дозволило визначити необхідність вивчення функціонування та регулювання регіональних ринків, що обумовлено швидким переходом до розвинутих економічних відносин і потребує глибокого аналізу та основних закономірностей формування регіональних ринків та ринкової інфраструктури.

Запропоновано розглядати управління як логістичну функцію, що базується на системному підході та охоплює усі види діяльності, пов'язані з політикою розвитку конкретного регіону. Це дозволяє розглядати логістику як систему оптимального управління ресурсами конкретного регіону на принципах узгодженості, раціональності та точного розрахунку [1, с. 52].

Логістичний підхід до управління регіональними системами сприяє підвищенню гнучкості всієї соціально-економічної системи регіону та її швидкій адаптації до умов мінливого середовища. Основні задачі системи: безперервний інформаційний моніторинг показників стратегічного, тактичного та оперативного логістичного планування; видача вірогідної та оперативної інформації про хід логістичного процесу в реальному масштабі часу; впровадження електронного обороту документів та EDI-технологій; забезпечення електронного контролю за доставкою вантажів і полегшення виконання митних процедур при експортно-імпортних операціях тощо [2, с. 114].

Структура логістичної інформаційної системи представлена у вигляді схеми (рис.), з якої видно, що організаційна структура може

бути в загальному вигляді сформована із логістичного центру та чотирьох підсистем.

Розглянувши та систематизувавши інформаційні потоки, що циркулюють на підприємствах, які, окрім зберігання, виконують комерційну та виробничі функції із зерном, визначимо, що структура інформаційних потоків має три розгалуження: інформаційний потік, характерний для підприємства, яке надає тільки послуги зі зберігання зерна; інформаційний потік, характерний для підприємства, яке виконує комерційну діяльність та інформаційний потік, який характерний для підприємства з промислової переробки зерна.

Рис. Структура логістичної інформаційної системи

На підставі проведеного дослідження зазначено, що інформатизація логістичних систем підприємств знаходиться на початковому етапі розвитку. Доведено, що побудова інформаційної логістичної системи потребує використання ієрархічного підходу, за якого спочатку проектуються логістичні підсистеми нижчого рівня з наступним об'єднанням. Встановлено, що для інтеграції у єдиний інформаційний простір необхідні підготовчі інтеграційні дії учасників як у внутрішніх рамках, так і з зовнішнім середовищем (інтеграція даних, функцій, процесів, моделей, програм та структур).

Потреби підприємств галузі у всебічній інформації є актуальною проблемою в контексті становлення інформаційної економіки в Україні та виступають потужним поштовхом розвитку ринку інформаційних послуг. Підприємства в умовах ринку розглядають інформацію в якості конкурентного ресурсу. Під інформацією розуміємо ресурс, який є результатом інтелектуальної діяльності людини або групи людей, що має змістовний характер і служить інструментом зниження невизначеності у прийнятті управлінських рішень.

На основі проведеного аналізу, узагальнення й систематизації теоретичних положень пропонується розглядати процес використання інформаційного ресурсу як вид підприємницької діяльності, який має інформаційну основу, створюється на підприємстві або в зовнішньому середовищі, може існувати на паперових, електронних та інших носіях.

В дослідженні розроблено електронний документообіг процесу управління вантажними потоками на ТОВ «Іллічівський зерновий термінал», що дозволить прискорити обмін даними та підвищить ефективність оперативного планування діяльності на підприємстві. Зернотрейдер за допомогою системи електронного документообігу відправляє на термінал дані про укладені контракти, кількісні та якісні параметри партій збіжжя, що експортуються, а також інформацію про судна-зерновози, які повинні прибути на термінал у визначений час.

Розвиток глобального процесу інформатизації суспільства, що спостерігається в останні десятиліття, спричинив нову глобальну проблему — інформаційну безпеку. Багато найважливіших інтересів підприємства в даний час значною мірою визначається станом навколишнього інформаційного середовища. Цілеспрямовані або ненавмисні впливи на інформаційну сферу з боку зовнішніх або внутрішніх джерел можуть завдавати серйозної шкоди цим інтересам і становлять загрози та ризики для безпеки. Тому інформаційна безпека в сучасності є однією з необхідних умов нормального функціонування підприємства. [3, с. 1].

Проаналізовано та узагальнено внутрішні причини інформаційних загроз підприємств зернопереробної галузі. За базу узагальнення прийнято результати анкетування співробітників підприємств зберігання та переробки зерна Одеської області та визначено основні причини виникнення інформаційних загроз, які виокремлено в три групи: природні — вплив факторів навколишнього середовища; антропогенні — дії чи бездіяльність людини (групи людей); техніч-

ні — результати використання апаратного та/або програмного забезпечення.

Згідно з даними анкетування проведена класифікація основних причин кадрових загроз у групі: навмисні дії, коли суб'єкт передбачає можливі негативні наслідки своїх дій, які виконуються із власної ініціативи або унаслідок фізичного чи психологічного тиску; ненавмисні дії, які виконуються внаслідок недостатнього рівня освітньої підготовки працівників у галузі інформаційних технологій або недбалого ставлення до виконання службових обов'язків [4, с. 112; 6, с. 54].

Визначено внутрішні та зовнішні загрози, які пов'язані з інформаційними ресурсами підприємства. Внутрішні існують у формі порушення цілісності інформації, витоком, недоступністю інформації; зовнішні пов'язані із дезінформацією, інформаційною асиметрією (ситуація, коли кількість та/або якість інформації, що є у розпорядженні суб'єктів зернового ринку, відрізняється або змінюється непропорційно), «інформаційним шумом» (ситуація, коли підприємство отримує інформацію, яка в нього вже є або яка йому не потрібна).

Виявлено причини, що стримують розвиток транспортної системи країни та запропоновано шляхи їх вирішення: створення ефективної інформаційної системи, яка супроводжує перевізний процес, що сприятиме розвитку діяльності торговельних портів та терміналів на рівні національного та світового зерновому ринку; модернізація системи управління залізничним транспортом; формування конкурентного ринку послуг; інтенсифікація робіт з облаштування залізничних переходів через державний кордон; організація роботи вагонного парку в умовах зміни його структури; реалізація масштабних інвестиційних проектів з розвитку інфраструктури портів.

Запропоновано створення транспортно-логістичного центру в Південному регіоні, що дозволить здійснювати управління зерновими потоками від стадії їх зародження до стадії передачі кінцевим споживачам. Головним завданням є формування конкурентоздатних транспортних складових, які дозволяють задовольнити потреби не лише з точки зору переміщення продукту, але і обов'язкового виконання вимог щодо якості перевезення (табл.).

На основі системного аналізу розроблена концепція формування транспортно-логістичного центру (ТЛЦ), яка складається з кількох етапів:

1. Визначення мети і завдань функціонування ТЛЦ. Короткостроковою метою формування логістичного центру є — створення в рамках

Таблиця

План поставок зерна на елеватор

№ контракту	№ партії	Дата формування вантажу	Місце формування вантажу	Тип транспорту	Номер транспортного засобу	Розмір вхідного матеріального потоку, т	Кількісні параметри матеріального потоку, т	Якісні характеристики матеріального потоку	Дата поставки вантажу на термінал	Дані про власника вантажу
№ 256/14	№ 256–2	03.01.14	Луганськ	залізниця	267	3 562	18 635,63	пшениця V клас	05.01.14	GGBV
№ 262/14	№ 262–1	05.01.14	Сумська обл.	залізниця	658	3 753	27 900	рапс I клас	07.01.14	GGBV
№ 259/14	№ 259–1	08.01.14	Чернігівська обл.	залізниця	361	3 075	56 000	кукурудза III клас	11.01.14	Agrarian
№ 264/14	№ 264–4	16.01.14	Дніпропетровська обл.	залізниця	225	3 900	15 844	ячмінь I клас	18.01.14	Ugagro

логістичного центру інфраструктури, що забезпечує всі необхідні умови для ефективної діяльності логістичних і транспортних компаній на території логістичного центру.

2. Визначення масштабів діяльності і кола учасників, що взаємодіють з логістичним центром. Відмінною рисою даного етапу є те, що визначення масштабів діяльності, числа учасників логістичного центру відбувається тільки після узгодження інтересів контролюючих органів.

Після визначення масштабів діяльності ТЛЦ і складу взаємодіючих учасників відбувається їх ранжирування, призначення статусу і розподілу повноважень.

3. Розробка організаційної структури управління ТЛЦ. Організаційна структура покликана забезпечити продуктивну роботу персоналу для реалізації поставлених довгострокових та короткострокових цілей та повинна будуватися на основі бізнес-процесів логістичного центру.

4. Підготовка та реєстрація засновницьких і організаційно-технічних документів. Розробка необхідних статутних документів для державної реєстрації відповідно до встановлених вимог закону і нормативно-правових документів.

5. Апробація функціонування ТЛЦ та подальше корегування діяльності. На даному етапі переглядаються та реформуються попередні етапи формування ТЛЦ. Доведено, що для ефективного функціонування ТЛЦ необхідною умовою є створення та безпечне функціонування єдиного інформаційного простору регіону.

Створення транспортно-логістичного центру дозволить здійснювати: управління інтегрованими матеріальними потоками; ефективну перевалку вантажів без тривалого простою вагонів на підходах до прикордонної перевантажувальної станції та відправлення з неї; технологічну взаємодію морського, залізничного та автомобільного транспорту.

У процесі дослідження виявлено, що діяльність наявних ТЛЦ не скоординована. Для вирішення цієї проблеми запропоновано механізм взаємодії учасників за допомогою інформаційного центру у єдиному інформаційному просторі. Однією із головних функцій інформаційного центру є забезпечення потенційних клієнтів повною, достовірною інформацією, необхідною для прийняття рішення на використання послуг транспортних або експедиторських компаній через телекомунікаційні засоби та інформаційні мережі. Учасники

інформаційного простору на базі інформаційного центру підтримують весь супутній документообіг і подальшу реалізацію функцій стеження за рухом вантажу за допомогою власних систем та модулів. Реалізація вказаної функції може здійснюватися на базі різних підходів розробників, обумовлених в першу чергу специфікою діяльності суб'єктів ринку.

З метою отримання та використання консолідованої інформації щодо стану та діяльності суб'єктів зернового ринку Одеського регіону пропонується створення єдиного інформаційного порталу. Зазначений портал надасть можливість в електронній формі ефективно використовувати послуги та процеси, що здійснюють суб'єкти зернового ринку, мінімізуючи необхідність особистої взаємодії та вплив людського фактору. Пропонується закріпити за системою електронної взаємодії електронних документообігів та системою інформаційного обміну забезпечення зовнішніх процесів інформаційної та документальної підтримки, механізмів організації інформаційного обміну, його контролю та захисту. Пропонується здійснювати доступ до персональних документів, відомостей, розгляду запитів за допомогою принципів та механізмів «особистого кабінету суб'єкта».

Для спрощення процедур купівлі-продажу зернової продукції, контролю та моніторингу ситуації на ринку зерна розроблено електронну торгову площадку у вигляді веб-ресурсу, який забезпечить автоматизацію повного циклу проведення відкритих торгів з продажу зернової продукції в мережі Інтернет.

З метою забезпечення швидкого пошуку та обміну документами в електронному вигляді між територіально віддаленими підрозділами та іншими організаціями — зовнішнього погодження проектів, контролю руху документів між суб'єктами — пропонується створення єдиного інформаційного простору документообігу між суб'єктами процесу.

Забезпечення захисту інформації, яка передається відкритими каналами зв'язку, та підтвердження її юридичного статусу в усіх компонентах запропонованого рішення обов'язковим є використання електронного цифрового підпису, ідентифікацію та розподіл прав, що забезпечить захист та юридичний статус процесів, рішень й документів. При роботі користувачів у веб-браузерах з порталом для захисту інформації пропонується використання спеціалізованого засобу криптографічного захисту даних, що передаються за протоколом передавання гіпертексту [5].

Розроблено методику оцінки ефективності функціонування єдиної інформаційної системи підприємств зберігання та переробки зерна. Дослідження свідчать, що ефект складається із частин: організаційної — для етапів вибору та розробки інформаційної системи; експлуатаційної — для етапів впровадження та експлуатації інформаційної системи; маркетингової — для етапів використання інформаційної системи при розробці управлінських рішень, які ідентифікуються системою показників, що характеризують їх властивості. Вивчення процесу формування та функціонування системи інформаційної безпеки підприємства дозволило удосконалити загальну структуру системи інформаційної безпеки підприємства через поєднання основних елементів (суб'єктів та об'єктів), рівнів (оперативного, тактичного, стратегічного) та функцій (управління, ресурсного забезпечення, реалізації заходів) системи інформаційної безпеки підприємства.

Виходячи з визначення інформаційної ефективності, запропоновано розглядати ефективність системи інформаційної безпеки як відношення приросту рівня інформаційної безпеки до приросту витрат на систему інформаційної безпеки підприємства. На основі аналізу методів інформаційного захисту підприємств встановлено, що вони мають складну багаторівневу та неоднорідну структуру. У зв'язку з цим вказані методи були поділені на групи з врахуванням наступних підходів: пасивно-превентивного (вияв загроз); активно-превентивного (попередження загроз); реактивного (реагування на реалізацію загроз). У зв'язку з цим запропоновано механізм організаційно-економічного забезпечення ефективності системи інформаційної безпеки підприємства. Використання запропонованого механізму дозволить підвищити рівень інформаційної безпеки та знизити рівень ресурсних витрат на систему інформаційної безпеки. Ефективність системи включає: підвищення рівня організації системи інформаційної безпеки підприємства на основі її комплексної регламентації; розробку системи навчання та тестування персоналу на основі компетентнісного підходу; реалізацію заходів із матеріального стимулювання персоналу щодо виконання правил інформаційної безпеки; запровадження пріоритетних форм функціонування системи інформаційної безпеки підприємства.

Проведене дослідження дозволило визначити необхідність вивчення функціонування та регулювання регіональних ринків, що обумовлено швидким переходом до розвинутих економічних відно-

син і потребує глибокого аналізу та основних закономірностей формування регіональних ринків та ринкової інфраструктури. Запропоновано розглядати управління як логістичну функцію, що базується на системному підході та охоплює усі види діяльності, пов'язані з політикою розвитку конкретного регіону. Визначено структуру інформаційних потоків, характерних для підприємств зберігання та переробки зерна. Розроблено електронний документообіг процесу управління вантажними потоками на ТОВ «Іллічівський зерновий термінал», що дозволить прискорити обмін даними та підвищить ефективність оперативного планування діяльності на підприємстві. Проаналізовано та узагальнено внутрішні причини інформаційних загроз підприємств зернопереробної галузі. Таким чином, у сучасних умовах інформаційна безпека є невід'ємною складовою системи економічної безпеки господарюючого суб'єкта. У свою чергу надійне забезпечення інформаційної безпеки є неодмінною умовою переходу на модель стійкого розвитку не тільки окремого підприємства, але й національної економіки в цілому. На наш погляд, особливої уваги потребує реальне втілення запропонованих заходів щодо забезпечення інформаційної безпеки, які мають стати основою для формування та реалізації інформаційної політики підприємства, захисту інформації від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Список використаних джерел

1. Седікова І. О. Роль інформаційної складової в системі зберігання та переробки зерна / І. О. Седікова. — Одеса: Поліграф, 2013. — 192 с.
2. Савенко І. І. Логістичний підхід в управлінні потоками зернозберігаючих підприємств: теоретико-правовий та методологічний аспекти / І. І. Савенко. — Одеса: Євротойз, 2008. — 272 с.
3. Коваленко Ю. О. Забезпечення інформаційної безпеки на підприємстві [Електронний ресурс] / Ю. О. Коваленко. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/Vchnu_ekon/2 010_2_2/032–035.pdf
4. Курушин В. Д. Компьютерные преступления и информационная безопасность / В. Д. Курушин, В. А. Минаев. — М.: Новый юрист, 2012. — 256 с.
5. Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки: Закон України № 537–V від 9 січня 2007 р. // Офіц. вісн. України. — 2007. — № 8. — Ст. 273.
6. Степанов Е. М. «Кроты» на фирме (персонал и конфиденциальная информация) / Е. М. Степанов // Предпр. право. — 2013. — № 4. — С. 53–56.

2.5. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

(Фомічова К. Б.)

Харчова промисловість є однією з провідних галузей промисловості України. Продукція харчової промисловості складає приблизно 18 % всієї продукції, яка виробляється на території України. Майже 95 % продовольчих товарів, що реалізуються на внутрішньому ринку, є продуктами вітчизняного виробництва. Харчова промисловість України включає в себе понад 40 різноманітних галузей виробництва. За обсягами виробництва харчова промисловість посідає одне з перших місць в економіці України, асортимент виробленої продукції включає понад 3000 найменувань [1]. Від рівня її розвитку, стабільності функціонування залежать стан економіки, продовольча безпека держави, розвиток внутрішнього та зовнішнього ринків, рівень життя населення.

Питома вага цієї галузі в структурі виробництва предметів споживання сягає 52,8 %, у загальному обсязі промислової продукції — 16,3 %, а продукції агропромислового комплексу — 33,5 %. Продовольчі товари становлять 68,1 % загального виробництва товарів народного споживання у відпускних цінах, 63 % загального обсягу роздрібного товарообороту та 61,5 % у структурі особистого споживання матеріальних благ населенням країни [1].

Проблема кризи продовольства з кожним роком постає все гостріше. Щодня в світі від голоду вмирає близько 30 тис. чоловік і цей показник, на жаль, з кожним роком лише збільшується. Україна може допомогти вирішити дану проблему за рахунок зростання виробництва агропромислової продукції. У харчовій промисловості України працює 22 тис. підприємств, що повністю забезпечують потреби внутрішнього ринку. За даними Держкомстату обсяг реалізованих харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів в Україні за січень — липень 2014 р. без урахування території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя склав 138,4 млрд грн, або 20,5 % від всієї промислової продукції, в тому числі за кордон було реалізовано продукції галузі на 22,1 млрд грн або 16 % від всієї продукції. За цими показниками галузь займає друге місце після металургійного виробництва [1].

Частка харчової промисловості в обсязі експорту продукції АПК станом на 31 грудня 2014 року становить 47 %, в обсязі реалізованої промислової продукції — 21,3 %, в обсязі прямих іноземних інвести-

цій у промисловість країни — 18,5 %, у валовому внутрішньому продукті — 8 % [2].

Починаючи з 2010 року галузь стабільно нарощує виробництво — в 2011 році виробництво зросло на 2,9 %, в 2012 році — на 1 %. В 2013 році відмічено падіння на 5,1 % у зв'язку зі зменшення обсягів виробництва підакцизної групи товарів, цукру та олії. Проте в порівнянні з 2000 роком обсяги промислової продукції зросли в 2,7 раза. В 2014 році галузь нарощує обсяги промислової продукції — індекс промислової продукції виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів склав 102,5 %, а за три квартали 2015 р. — 105,9 %.

Починаючи з 2012 року харчова промисловість вийшла на перше місце за обсягами реалізованої промислової продукції серед всіх галузей промисловості України. В 2012 році було реалізовано продукції на суму 254,5 млрд грн, що склало 18,2 % в загальному обсязі. В 2013 році обсяги реалізованої продукції галузі склали 261,8 млрд грн, або 19,3 % від загального обсягу в Україні. В 2014 році реалізовано продукції на суму 254,5 млрд грн, що складає 21,5 % в загальному обсязі реалізованої промислової продукції в Україні.

Обсяги іноземних інвестицій за останні 5 років зросли майже вдвічі (рис. 1). На розвиток галузі залучено майже 3 млрд доларів США іноземних інвестицій, що складає 18,4 % від обсягу прямих іноземних інвестицій у промисловість країни та майже 6 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України [3] (рис. 2). У 2015 р. обсяг інвестицій зменшився на 0,5 млрд дол. у порівнянні з 2014 р. Це безпосередньо пов'язано з нестабільною економічною ситуацією в країні. Галузь може бути інвестиційно привабливою завдяки більш короткому терміну окупності вкладень (два-три роки) порівняно з іншими галузями промисловості. Цей фактор відіграє важливу роль в умовах економічної нестабільності.

Основна частина прямих іноземних інвестицій була спрямована на виробництво олії та тваринних жирів (41 %). Це свідчить, що ця галузь є найбільш розвиненою у харчовій промисловості. Україна посідає перше місце в світі по вирощуванню соняшника, виробництву і експорту соняшникової олії. Варто зазначити, що 97 % імпортованої Китаєм соняшникової олії — українська. Україна вийшла на провідні позиції в світі з експорту зернових культур. Зросла в цілому динаміка обсягу експорту (рис. 3). Майже по всіх інших продуктах в Україні теж є перевищення виробництва над споживанням, хоча й незначне. Бракує Україні власних свинини, фруктів та ягід (рис. 4).

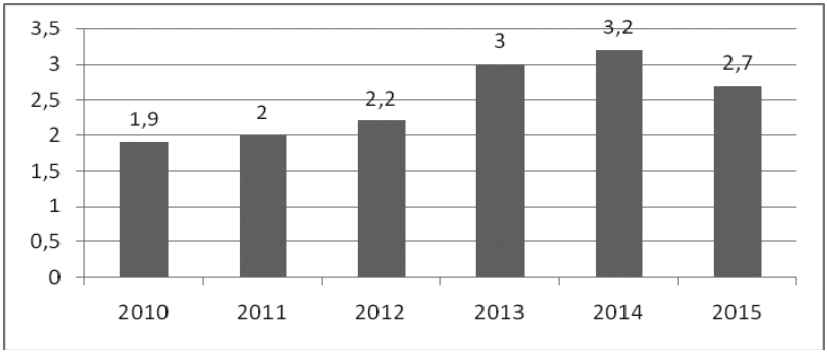

Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції у харчову промисловість, млрд дол. США (наростаючим підсумком, на початок відповідного року) [3]

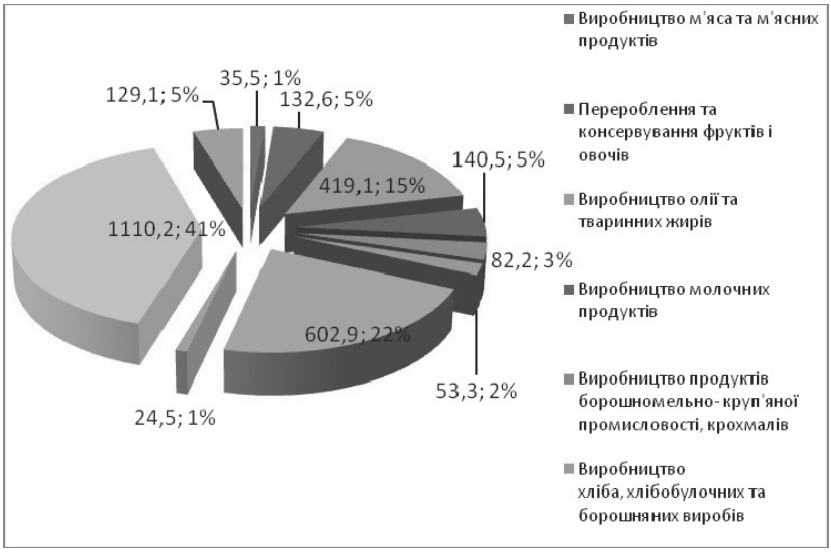

Рис. 2. Структура прямих іноземних інвестицій у харчову промисловість (станом на 31.12.2014, млн дол. США; %) [3]

Харчова вітчизняна промисловість — один з найбільших реципієнтів інвестицій. Для прискорення розвитку харчової промисловості необхідне знаходження джерел залучення інвестицій з урахуванням галузевих особливостей, прийняття ефективних управлінських рішень щодо розробки й реалізації інвестиційних проектів.

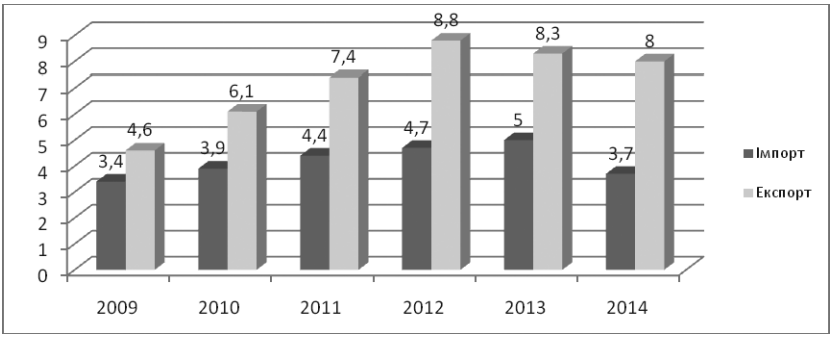

Рис. 3. Динаміка обсягів експорту та імпорту продукції харчової промисловості, млрд дол. США [3]

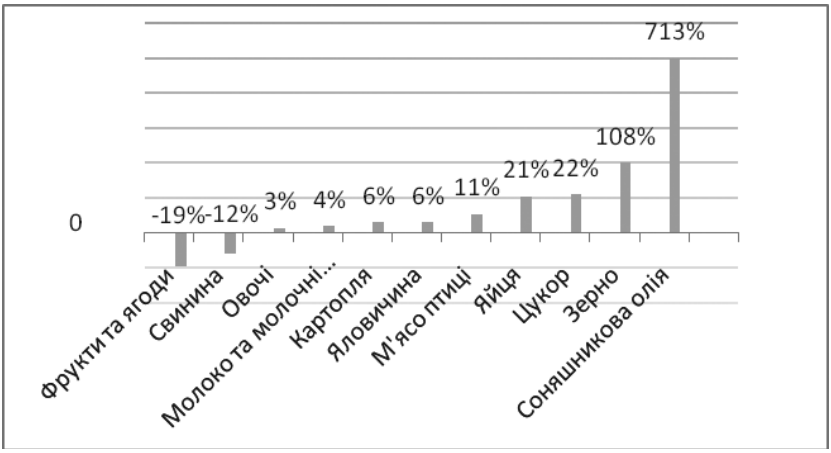

Рис. 4. Дефіцит/профіцит виробництва продуктів харчування, 2014 р. [2]

Зовнішньоторговельне сальдо у харчовій промисловості позитивне, основним чинником якого є випередження зростання експорту над імпортом (рис. 5).

Спостерігається зростання в 3,7 раза в порівнянні з 2009 роком. Наша країна продає свою агропродукцію по всьому світу: серед покупців — країни ЄС, Індія, Китай, Єгипет.

Частина українських підприємств харчової промисловості в 2016 році можуть стати збитковими через нестабільну політично-економічну ситуацію в країні (рис. 6). Основними причинами цього процесу

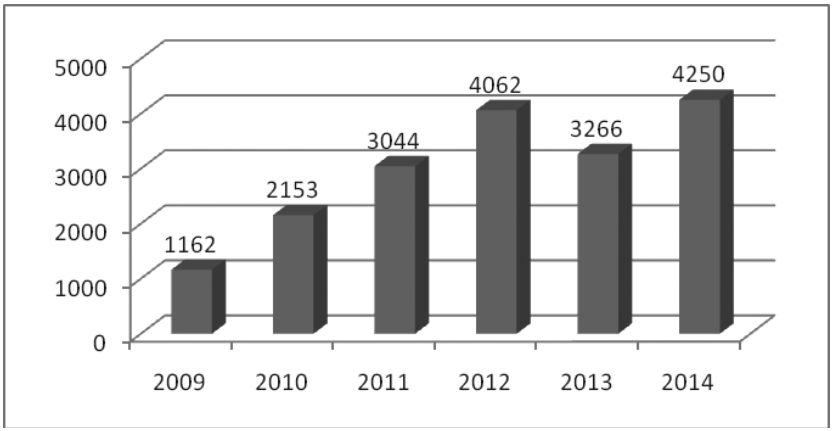

Рис. 5. Динаміка позитивного зовнішньоторговельного сальдо продукції харчової промисловості, млн дол. США [3]

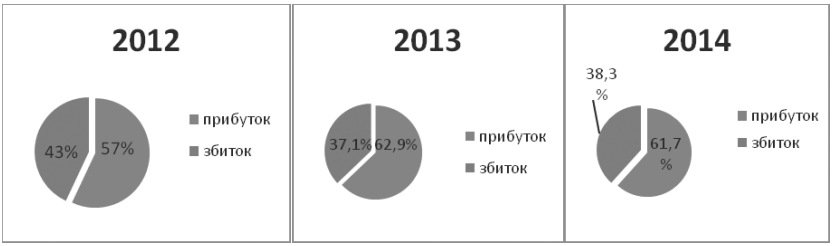

Рис. 6. Кількість прибуткових та збиткових підприємств [3]

є девальвація гривні, падіння купівельної спроможності українців і затягування процесу проведення реформ в галузі.

Дослідження ринку харчової промисловості показали, що основні проблеми, з якими стикається харчова промисловість у період економічної нестабільності:

– зниження індексу споживчих настроїв;

– цінова конкуренція на зовнішніх ринках;

– жорсткі адміністративні умови на валютному ринку;

– низький внутрішній попит з боку населення (за два квартали 2015 р. реальна зарплата скоротилася на 20 %);

– низька інвестиційна активність;

– частина інноваційних пропозицій у розвиток підприємств харчової промисловості залишається нереалізованою через низький рі-

вень платоспроможності підприємств і їх слабку інвестиційну привабливість.

Розглянувши основні тенденції функціонування харчової промисловості, можна визначити наступні позиції для стабілізації становища харчової промисловості та розвитку галузі:

– оновлення матеріально-технічної бази, здійснення комплексної модернізації харчових виробництв, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції й розширення її асортименту;

– активізація роботи щодо залучення іноземних інвестиції та кредитів;

– забезпечення пріоритетності розвитку галузей здійсненням державної фінансово-кредитної підтримки підприємств;

– поширення протекціоністської політики;

– відновлення традиційних та освоєння нових зовнішніх ринків збуту;

– скорочення витрат на переробку сировини підприємствами харчової галузі, підвищення рівня якості готової продукції завдяки застосуванню новітніх технологій з перспективою зниження ціни;

– перспектива виходу національних товаровиробників харчової промисловості на зовнішні ринки і закріплення на них, отримання більших прибутків, рекламування підприємства та торгової марки продукції на світовому рівні;

– здійснення ретельного контролю за якістю і безпекою продовольчих товарів на основі методик системи НАССР, систем менеджменту якості за міжнародним стандартом серії ISO 9000, систем екологічного менеджменту харчових виробництв відповідно до міжнародного стандарту серії ISO 140000;

– розробка національної стратегії продовольчої безпеки країни та перегляд існуючих стандартів у бік їх спрощення і перехід до європейських норм.

Застосування даних позицій дасть змогу вітчизняним виробникам харчової промисловості забезпечити якісною продукцією населення України, вийти на зовнішні ринки та стимулювати вітчизняних та іноземних інвесторів для діяльності в харчовій промисловості.

Для України стратегічно важливою метою є стимулювання структурних трансформацій усередині країни, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності у відкритому ринковому середовищі. Всебічне дослідження та узагальнення економічних проблем розвитку харчової промисловості України та її регіонів в ринкових умо-

вах господарювання показало, що ефективне функціонування цієї структуроформуючої галузі економіки може бути досягнуте на основі вивчення потреб внутрішнього і зовнішнього ринку в її продукції, платоспроможності її споживачів, забезпечення її виробництва за кількісними та якісними параметрами, що відповідають сучасним вимогам науково-технологічного прогресу з мінімальними витратами [4, с. 20].

Зовнішньоекономічні зв'язки харчової промисловості мають бути кориговані з метою забезпечення внутрішніх потреб держави і орієнтовані на задоволення попиту населення з різним рівнем доходу на різноманітну продукцію харчової промисловості та розвиток експорту готової продовольчої продукції з високими споживчими якостями. Водночас держава повинна проводити політику раціонального протекціонізму по відношенню до вітчизняних виробників.

Отже, варто зазначити, що Україна є лідером в багатьох галузях сільського господарства. Діяльність агросектору охоплює 70 % території України. Ефективна, продуктивна та динамічно зростаюча харчова промисловість є пріоритетною галуззю в забезпеченні економічної безпеки держави і досягненні високої національної конкурентоздатності. Розвиток харчової промисловості здатний спричинити мультиплікативний вплив на розвиток всього господарського комплексу країни та її окремих регіонів.

Список використаних джерел

1. Назарова Л. В. Стан харчової промисловості України та перспективи підприємств галузі на зовнішніх ринках [Електронний ресурс] / Л. В. Назарова. — Режим доступу: http://int-konf.org/konf092014/879–kandidat-ekonomchnih-nauk-nazarova-l–v-stan-harchovoyi-promislovost-ukrayini-ta-perspektivi-pdpriyemstv-galuz-na-zovnshnh-rinkah.html
2. Соціально-економічне становище України за січень–жовтень 2015 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
3. Підсумки роботи харчової промисловості за 2014 — січень–березень 2015 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://minagro.gov.ua/node/3021
4. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів: моногр. / П. М. Купчак; за ред. доктора економічних наук, професора Л. В. Дейнеко. — К. : Рада по вивч. продуктив. сил України НАН України, 2009. — 152 с.

2.6. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА БАЗЕ CES-ФУНКЦИИ

(Янковой В. А.)

В последние годы среди исследователей, занимающихся экономико-статистическим моделированием и прогнозированием выпуска продукции предприятий пищевой промышленности, существенно повысился интерес к использованию производственных функций (ПФ) и, в частности, двухфакторной функции с постоянной эластичностью замещения ресурсов (*CES*-функции — от англ. аббревиатуры *Constant Elasticity of Substitution*). *CES*-функция может быть представлена в следующей записи:

$$Y = A\left[\alpha K^{-\beta} + (1-\alpha) L^{-\beta}\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}}, \qquad (1)$$

где Y — выпуск продукции в стоимостном выражении;

K — величина капитала, направленного в основные производственные фонды;

L — затраты капитала на оплату труда;

A — неизвестный коэффициент шкалы ($0 < A$);

α–неизвестный коэффициент веса производственного фактора ($0<\alpha<1$);

β — неизвестный параметр ПФ ($-1 < \beta$);

γ — неизвестный показатель степени однородности ПФ ($0 < \gamma$).

ПФ (1) аналогична функции Кобба — Дугласа в том, что касается предположения о постоянном убывании предельной отдачи производственных ресурсов K и L. Это так называемые неоклассические условия, вытекающие из теории поведения потребителя, поскольку в отношении ресурсов предприятие является потребителем и производственная функция характеризует именно этот аспект — производство как потребление.

Однако между этими ПФ есть и существенные различия. Так, эластичность замещения ресурсов σ, которая является мерой возможности замены труда капиталом и, наоборот, для функции Кобба — Дугласа всегда равна единице. В *CES*-функции она может принимать любые значения. Для ПФ (1) эластичность замещения ресурсов равна

$$\sigma = \frac{1}{1+\beta}, \qquad (2)$$

т. е. для *CES*-функции σ не обязательно равна единице, хотя так же, как и в функции Кобба — Дугласа, эластичность замещения ресурсов является постоянной величиной, что следует из самого ее названия. При $\beta \to 0$ $\sigma \to 1$ и происходит переход к ПФ Кобба — Дугласа. Следовательно, можно говорить, что *CES*-функция обобщает ПФ Кобба — Дугласа.

Практическое применение *CES*-функции в современных экономико-статистических исследованиях производства продукции предприятий пищевой промышленности невозможно без всестороннего определения ее свойств, в частности, связанных с оптимизацией выпуска в зависимости от уровня фондовооруженности труда. В существующих теоретических работах основное внимание уделено таким показателям *CES*-функции, как средняя и предельная отдача, эластичность выпуска продукции, потребность в ресурсах, замещения ресурсов (предельная норма и эластичность замещения) и др. [1–5].

Что же касается оптимизации выпуска продукции в зависимости от уровня фондовооруженности, то данный вопрос фактически не освещен в математико-статистической литературе. Между тем в работах [6, с. 388–390; 7; 8] было показано, что для ПФ Кобба — Дугласа, построенной на основе переменных $\boldsymbol{Y}$, $\boldsymbol{K}$, $\boldsymbol{L}$, выраженных в денежном эквиваленте, существует возможность определить оптимальную фондовооруженность $\boldsymbol{ФО}_0$, которая при прочих равных условиях максимизирует выпуск продукции $\boldsymbol{Y}$. Она равняется α/β, где α, β в данном случае — эластичности производства, соответственно по факторам «капитал» и «труд» в ПФ Кобба — Дугласа.

По нашему мнению, изложенный подход можно использовать и для *CES*-функции, т. к. последняя, как было показано выше, обобщает ПФ Кобба — Дугласа. Поэтому целью данного исследования является определение для *CES*-функции оптимальной фондовооруженности — такой структуры инвестированного в производство капитала, которая обеспечивает максимизацию выпуска продукции при заданном объеме капитала $\boldsymbol{K + L = C}$. Кроме того, мы попытаемся исследовать последствия достижения оптимальной фондовооруженности для других параметров ПФ (1), в частности, для предельной нормы замещения ресурсов, а также рассчитаем точки и зоны безубыточности в условиях дополнительного инвестирования капитала $\boldsymbol{C}_1$ в производство, которое достаточно точно описывается с помощью *CES*-функции.

По определению, предельная норма замещения ресурсов h в рамках любой ПФ представляет собой соотношение предельной отдачи соответствующих факторов. В данном случае для *CES*-функции — это соотношение предельной отдачи труда и капитала:

$$h = \frac{\partial Y}{\partial L} : \frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{1-\alpha}{A^{\beta}}\left(\frac{Y}{L}\right)^{1+\beta} : \frac{\alpha}{A^{\beta}}\left(\frac{Y}{K}\right)^{1+\beta} = \frac{1-\alpha}{\alpha}\left(\frac{K}{L}\right)^{1+\beta}. \qquad (3)$$

Формула (3) показывает, что предельная норма замещения ресурсов h в рамках ПФ (1) зависит как от веса каждого производственного фактора, так и от соотношения самих факторов, т.е. от фондовооруженности. Чем выше фондовооруженность, тем выше и предельная норма замещения затрат живого труда производственными фондами. При фиксированном объеме производства рост одного ресурса соответствует уменьшению другого и, наоборот.

Предположим, что фондовооруженность производства является оптимальной, т. е. такой, что общий инвестированный капитал $C = K + L$ обеспечивает максимальный выпуск продукции Y. Выведем формулу оптимальной фондовооруженности при условии инвестирования денежного капитала C в производство продукции, которое адекватно описывается *CES*-функцией. Для решения поставленной задачи найдем L из уравнения связи $L = C - K$, подставим в выражение (1) и будем искать его максимум [9–12]:

$$Y = A\left[\alpha K^{-\beta} + (1-\alpha)(C-K)^{-\beta}\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}} \to \max. \qquad (4)$$

Определим критические точки функции (4), в которых первые производные Y' по K равны 0 или ∞:

$$Y' = -\frac{\gamma}{\beta} A\left[\alpha K^{-\beta} + (1-\alpha)(C-K)^{-\beta}\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}-1} \times$$
$$\times\left[-\beta\alpha K^{-\beta-1} + \beta(1-\alpha)(C-K)^{-\beta-1}\right] = \qquad (5)$$
$$= \gamma A\left[\alpha K^{-\beta} + (1-\alpha)(C-K)^{-\beta}\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}-1} \times\left[(1-\alpha)(C-K)^{-\beta-1}\right].$$

Очевидно, что $Y' = 0$ или $Y' = \infty$, когда один из сомножителей правой части выражения (5) равен 0. Рассмотрим оба случая:

$$1.\ \alpha K^{-\beta} + (1-\alpha)(C-K)^{-\beta} = 0. \qquad (6)$$
$$2.\ \alpha K^{-\beta-1} - (1-\alpha)(C-K)^{-\beta-1} = 0.$$

Найдем решение первого из уравнений (6):

$$\left(\frac{K}{C-K}\right)^{-\beta} = -\frac{1-\alpha}{\alpha} \Rightarrow \frac{K}{C-K} = \left(-\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{\frac{1}{\beta}}. \qquad (7)$$

Поскольку $C - K = L$, то уравнение (7) принимает такой окончательный вид:

$$ФО_1 = \frac{K}{L} = \left(-\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{\frac{1}{\beta}}, \qquad (8)$$

где $ФО_1$ — фондовооруженность для первого случая.

Выразим капитал K из соотношения (8) и подставим его в формулу (1) с целью определения максимального выпуска продукции Y в денежном выражении:

$$K = L\left(-\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{\frac{1}{\beta}};\ Y = A\left[\alpha L^{-\beta}\left(-\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{-1} + (1-\alpha)L^{-\beta}\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}} = \\ = A\left[-(1-\alpha)L^{-\beta} + (1-\alpha)L^{-\beta}\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}} = 0. \qquad (9)$$

Поскольку в первом случае $Y = 0$ при любых значениях коэффициентов *CES*-функции, то точка $ФО_1$, которая определяется формулой (8), не является точкой ее экстремума.

Найдем решение второго из уравнений (6):

$$\left(\frac{K}{C-K}\right)^{-\beta-1} = \frac{1-\alpha}{\alpha} \Rightarrow \frac{K}{C-K} = \left(\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{\frac{1}{1+\beta}}. \qquad (10)$$

Отсюда фондовооруженность для второго случая $ФО_2$ с учетом формулы (2) равняется:

$$ФО_2 = \frac{K}{L} = \left(\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{\frac{1}{1+\beta}} = \left(\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{\sigma}. \qquad (11)$$

Подставляя выражение капитала K из (11) в формулу (1) с целью нахождения максимального выпуска продукции Y, в результате элементарных преобразований получим:

$$K = L\left(\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{\frac{1}{1+\beta}};\ Y = A\left[\alpha L^{-\beta}\left(\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{-\frac{\beta}{1+\beta}} + (1-\alpha)L^{-\beta}\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}} =$$

$$= AL^{\gamma}\left[\alpha\left(\frac{1-\alpha}{\alpha}\right)^{\frac{\beta}{1+\beta}}+1-\alpha\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}} = AL^{\gamma}\left[(1-\alpha)^{\frac{\beta}{1+\beta}}\alpha^{\frac{1}{1+\beta}}+1-\alpha\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}} =$$

$$= AL^{\gamma}(1-\alpha)^{-\frac{\gamma}{\beta}}\left[\left(\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{\frac{1}{1+\beta}}+1\right] = AL^{\gamma}(1-\alpha)^{-\frac{\gamma}{\beta}}\left[\Phi O_2+1\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}}. \qquad (12)$$

Поскольку во втором случае $Y = 0$ лишь при определенных значениях коэффициентов *CES*-функции ($A = 0$; $\alpha = 1$), которые не входят в область определения коэффициентов ПФ (1), то точка ΦO_2, рассчитанная по формуле (11), может рассматриваться как точка ее экстремума. Следовательно, для обеспечения максимального выпуска продукции предприятий пищевой промышленности в денежном выражении в условиях инвестирования некоторой постоянной суммы капитала в производство, которое достаточно точно описывается *CES*-функцией, фондовооруженность должна определяться по формуле (11), которую мы будем называть оптимальной фондовооруженностью для ВФ (1).

Подставим теперь выражение оптимальной фондовооруженности из формулы (11) в формулу (3), которая определяет предельную норму замещения ресурсов h:

$$h = \frac{1-\alpha}{\alpha}\left(\frac{K}{L}\right)^{1+\beta} = \frac{1-\alpha}{\alpha}\left[\left(\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{\frac{1}{1+\beta}}\right]^{1+\beta} = 1. \qquad (13)$$

На основе выведенной формулы (13) можно утверждать, что предельная норма замещения ресурсов *CES*-функции в условиях оптимальной фондовооруженности должна равняться 1. По определению, это означает, что одна денежная единица (100, 1000, 10000 ... грн), направленная в основные производственные фонды предприятия пищевой промышленности, будет в этом случае обеспечивать уменьшение затрат труда на точно такую же денежную единицу при условии неизменности выпуска продукции. А невыполнение соотношения $h = 1$ может рассматриваться как сигнал о нарушении оптимальной фондовооруженности, т.е. об определенной диспропорции при инвестировании средств в агрегированные производственные факторы «капитал» и «труд».

Так, если $h > 1$, то это будет свидетельствовать о том, что фактическая фондовооруженность превышает оптимальную, которая опре-

деляется формулой (11) для *CES*-функции. В этом случае можно говорить о чрезмерных расходах капитала, направленного в основные производственные фонды, по сравнению со средствами на оплату труда. Следовательно, менеджерам предприятия пищевой промышленности следует сократить основные производственные фонды, либо повысить фонд оплаты труда за счет привлечения дополнительных работников, усиления их материального стимулирования.

Ясно, что в ситуации $\boldsymbol{h} < 1$ управленческие рекомендации зеркально противоположны: предприятию пищевой промышленности необходимо наращивать фондовооруженность живого труда.

По нашему мнению, оптимальная фондовооруженность (11) и выведенная на ее основе предельная норма замещения ресурсов $\boldsymbol{h} = 1$ могут служить дополнительными полезными характеристиками при применении *CES*-функции в процессе экономико-статистического анализа производства на предприятиях пищевой промышленности Украины.

Кроме полученных выше результатов, особый интерес представляет собой использование построенной функции (1) в целях принятия управленческих решений о дополнительной инвестиции $\boldsymbol{C_1 = K_1 + L_1}$ в производство пищевой продукции при условии ее потенциальной безубыточности. Очевидно, что если переменные $\boldsymbol{Y}$, $\boldsymbol{K}$, $\boldsymbol{L}$ в формуле (1) представлены в денежном выражении, то разность

$$\boldsymbol{Y - C = p(C)} \tag{14}$$

определяет величину прибыли, полученную в результате инвестирования. В случае, когда данный производственный процесс достаточно точно описывается *CES*-функцией, величина $\boldsymbol{p(C_1)}$ равна

$$\boldsymbol{p\left(C_1\right) = A\left[\alpha K_1^{-\beta} + \left(1-\alpha\right) L^{-\beta}\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}} - C_1.} \tag{15}$$

Очевидно, что точка и зона безубыточности инвестирования в производство дополнительного капитала $\boldsymbol{C_1}$ вытекают из формулы (15) при выполнении условия $\boldsymbol{p(C_1) \geq 0}$. Сразу отметим, что величины $\boldsymbol{K_1}$, $\boldsymbol{L_1}$ будем определять в отношении оптимальной фондовооруженности, т.е. при выполнении условий, вытекающих из формулы (11):

$$\boldsymbol{K_1 = L_1 \frac{\alpha^\sigma}{\left(1-\alpha\right)^\sigma};\ L_1 = K_1 \frac{\left(1-\alpha\right)^\sigma}{\alpha^\sigma};\ K_1 + L_1 = C_1.} \tag{16}$$

Выразим из формул (16) величины $\boldsymbol{K_1}$, $\boldsymbol{L_1}$ через $\boldsymbol{C_1}$:

$$K_1 = C_1 \frac{\alpha^\sigma}{\alpha^\sigma + (1-\alpha)^\sigma};\ L_1 = C_1 \frac{(1-\alpha)^\sigma}{\alpha^\sigma + (1-\alpha)^\sigma}. \quad (17)$$

Обозначим

$$N = \frac{\alpha^\sigma}{\alpha^\sigma + (1-\alpha)^\sigma};\ M = \frac{(1-\alpha)^\sigma}{\alpha^\sigma + (1-\alpha)^\sigma}. \quad (18)$$

Тогда можно записать $K_1 = NC_1$, $L_1 = MC_1$, $N + M = 1$ и выполняются все условия (16). Подставим найденные выражения K_1, L_1 в формулу прибыли (15) и потребуем, чтобы она была неотрицательной:

$$\begin{aligned} p(C_1) &= A\left[\alpha K_1^{-\beta} + (1-\alpha) L_1^{-\beta}\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}} - C_1 = \\ A&\left[\alpha (NC_1)^{-\beta} + (1-\alpha)(MC_1)^{-\beta}\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}} - C_1 = \\ &= AC_1^\gamma \left[\alpha N^{-\beta} + (1-\alpha) M^{-\beta}\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}} - C_1 \geq 0. \end{aligned} \quad (19)$$

Отсюда вытекает базовое неравенство, выполнение которого обеспечивает безубыточность дополнительного инвестирования в производство пищевой продукции:

$$C_1^{\gamma-1} \geq \frac{\left[\alpha N^{-\beta} + (1-\alpha) M^{-\beta}\right]^{-\frac{\gamma}{\beta}}}{A}. \quad (20)$$

Формула (20) дает ключ к определению точек и зон безубыточности в зависимости от степени однородности *CES*-функции γ. Здесь возможны три случая:

1. $\gamma > 1$, т.е. при положительном эффекте расширения масштабов производства. Точка и зона безубыточности на основе (20) определяется неравенством

$$C_1 \geq \left\{ \frac{\left[\alpha N^{-\beta} + (1-\alpha) M^{-\beta}\right]^{\frac{\gamma}{\beta}}}{A} \right\}^{\frac{1}{\gamma-1}}. \quad (21)$$

2. $\gamma < 1$, т.е. при отрицательном эффекте расширения масштабов производства. Точка и зона безубыточности с помощью формулы (20) определяется неравенством

$$C_1 \le \left\{ \frac{A}{\left[\alpha N^{-\beta} + (1-\alpha) M^{-\beta}\right]^{\frac{\gamma}{\beta}}} \right\}^{\frac{1}{1-\gamma}}. \qquad (22)$$

3. $\gamma = 1$ (при линейной однородности *CES*-функции), когда наблюдается нулевой эффект от расширения масштабов производства. Безубыточность в этом случае обеспечивается определенным соотношением коэффициентов построенной функции (1). Необходимо, чтобы ее параметры удовлетворяли следующему неравенству:

$$A \ge \left[\alpha N^{-\beta} + (1-\alpha) M^{-\beta}\right]^{\frac{1}{\beta}}. \qquad (23)$$

Таким образом, традиционное применение *CES*-функции как эффективного инструмента экономического анализа затрат производственных ресурсов может быть существенно расширено и углублено за счет использования соотношений (21)–(23), которые открывают перед экономистами-практиками предприятий пищевой промышленности новые возможности в области прогнозирования зон безубыточности капитальных вложений и управления инвестиционными проектами.

При практическом применении *CES*-функции следует иметь в виду тот факт, что формула (1), в отличие от функции Кобба — Дугласа, даже после логарифмического преобразования остается нелинейной. Поэтому непосредственное оценивание неизвестных параметров A, α, β, γ обусловливает применение нелинейных методов, в частности, нелинейного программирования, а также других математических подходов. В тех ситуациях, когда уравнение регрессии не является линейным относительно оцениваемых параметров, обычно используют нелинейный метод наименьших квадратов, который базируется на итеративных процедурах минимизации целевой функции остатков модели по методам градиентного спуска, Марквардта, Ньютона — Гаусса и др. (см., например, [13, с. 137–149]). Это, как правило, вызывает дополнительные вычислительные трудности при применении *CES*-функции в экономических исследованиях.

Одним из первых ученых, занимавшихся данной проблематикой, был Кемента (*J. Kementa*), который в 1967 г. для нахождения приближенного начального решения итеративного процесса оценки неизвестных параметров A, α, β, γ рекомендовал применять разложение

CES-функции в ряд Тейлора по следующей формуле [14; 15, с. 210–214]:

$$\ln \boldsymbol{Y} = \ln \boldsymbol{A} + \boldsymbol{\alpha} \ln \boldsymbol{K} + \left(1 - \boldsymbol{\alpha}\right) \ln \boldsymbol{L} + 0{,}5\boldsymbol{\beta\alpha}\left(1 - \boldsymbol{\alpha}\right)\left(\ln \boldsymbol{K} - \ln \boldsymbol{L}\right)^2 + \boldsymbol{\varepsilon}, \quad (24)$$

где ε — случайная компонента.

Здесь априори предполагается, что γ = 1, т.е. имеет место случай линейной однородной *CES*-функции. Введем обозначения $\ln \boldsymbol{A} = \boldsymbol{A^*}$, $\ln \boldsymbol{Y} = \boldsymbol{Y^*}$, $\ln \boldsymbol{K} = \boldsymbol{K^*}$, $\ln \boldsymbol{L} = \boldsymbol{L^*}$, $\beta\alpha(1 - \alpha) = \varphi$, $0{,}5(\ln K - \ln L)^2 = P^*$. Тогда выражение (24) запишется так:

$$\boldsymbol{Y^*} = \boldsymbol{A^*} + \boldsymbol{K^*\alpha} + \boldsymbol{L^*}\left(1 - \boldsymbol{\alpha}\right) + \boldsymbol{P^*\varphi} = \boldsymbol{L^*} + \boldsymbol{A^*} + \boldsymbol{\alpha}\left(\boldsymbol{K^*} - \boldsymbol{L^*}\right) + \boldsymbol{P^*\varphi}. \quad (25)$$

Правая часть (25) представляет собой линейную модель относительно неизвестных параметров $\boldsymbol{A^*}$, α, φ, которые оцениваются обычным методом наименьших квадратов на персональном компьютере, например, в редакторе *Excel* с помощью стандартных программ регрессионного анализа. Получив на основе уравнения (25) первое приближение неизвестных параметров γ = 1, $\boldsymbol{A} = \exp(\boldsymbol{A^*})$, α, $\beta = \varphi/\alpha(1 - \alpha)$, далее процедура повторяется с использованием новых оценок взамен исходных предположений. В качестве альтернативного алгоритма также применяется нелинейный метод наименьших квадратов, который базируется на итеративных алгоритмах минимизации целевой функции остатков искомой модели и уточняет первоначальное решение.

Кроме того, для оценки неизвестных параметров однородной *CES*-функции Кемента предложил использовать метод степенного преобразования [14]. Последний был разработан Боксом (*G. Box*) и Коксом (*D. Cox*) как один из возможных способов оценивания нелинейных функций регрессии [16]. Рассмотрим кратко его сущность, т.к. он с учетом найденного выше первого приближения довольно часто обеспечивает точные результаты уже на начальной стадии итеративного процесса решения поставленной задачи и достаточно просто реализуется на персональном компьютере [15, с. 207–210].

Степенное преобразование определяется следующим образом:

$$\begin{aligned} \boldsymbol{Y_i^{(\lambda)}} &= \frac{\boldsymbol{Y_i^{\lambda}} - 1}{\boldsymbol{\lambda}} \text{ при } \boldsymbol{\lambda} \neq 0;\ \boldsymbol{Y_i^{(\lambda)}} = \ln \boldsymbol{Y_i} \text{ при } \boldsymbol{\lambda} = 0; \\ \boldsymbol{X_{ij}^{(\lambda)}} &= \frac{\boldsymbol{X_i^{(\lambda)}} - 1}{\boldsymbol{\lambda}} \text{ при } \boldsymbol{\lambda} \neq 0;\ \mathrm{X}_{ij}^{(\lambda)} = \ln \boldsymbol{X_{ij}} \text{ при } \boldsymbol{\lambda} = 0. \end{aligned} \quad (26)$$

В левой части уравнений (26) индекс **(λ)** обозначает оператор, а не показатель степени, i — номер изучаемого объекта (например, предприятия, $i = 1, 2, ..., n$), j — номер изучаемого признака (например, производственного ресурса, $j = 1, 2, ..., m$). Тогда линейная регрессионная модель в терминах степенного преобразования имеет вид

$$\boldsymbol{Y}^{(\lambda)} = \boldsymbol{c}_0 + \boldsymbol{c}_1 \boldsymbol{X}_1^{(\lambda)} + \boldsymbol{c}_2 \boldsymbol{X}_2^{(\lambda)} + ... + \boldsymbol{c}_m \boldsymbol{X}_m^{(\lambda)} + \quad , \tag{27}$$

где $\boldsymbol{X}_1, \boldsymbol{X}_2, ..., \boldsymbol{X}_m$ — факторные признаки, например, производственные ресурсы;

$\boldsymbol{c}_0, \boldsymbol{c}_1, ..., \boldsymbol{c}_m$ — неизвестные коэффициенты регрессии.

Модель (27) представляет собой семейство уравнений регрессии, каждое из которых зависит от значения λ. При λ = 1 получается обычная линейная регрессионная модель. Когда λ приближается к нулю, (27) приближается к логарифмической линейной форме

$$\ln \boldsymbol{Y} = \boldsymbol{c}_0 + \boldsymbol{c}_1 \ln \boldsymbol{X}_1 + \boldsymbol{c}_2 \ln \boldsymbol{X}_2 + ... + \boldsymbol{c}_m \ln \boldsymbol{X}_m + \boldsymbol{\varepsilon}. \tag{28}$$

Таким образом, степенное преобразование является достаточно общим, охватывая как линейную и логарифмически линейную, так и другие формы регрессионных моделей.

В предположении, что случайная компонента ε независима и подчиняется нормальному распределению (которое обычно справедливо, когда в исследовании учтены все главные факторы $\boldsymbol{X}_1, \boldsymbol{X}_2, ..., \boldsymbol{X}_m$), логарифм функции правдоподобия для модели (27) равен (с точностью до постоянного множителя):

$$\ln \boldsymbol{L}(\lambda) = -\frac{1}{2} \boldsymbol{n} \ln \left[\boldsymbol{D}^2(\lambda) \right] + (\lambda - 1) \sum_{i=1}^{n} \ln \boldsymbol{Y}_i, \tag{29}$$

где $D^2(\lambda)$ – оценка максимального правдоподобия для остаточной дисперсии модели (27) при заданном значении λ.

Изменяя λ в соответствующем диапазоне, можно построить график значений ln $L(\lambda)$ с целью определения максимума функции (29). Его общий вид показан на рис 1.

На рис. 1 начальные границы $[\lambda_1, \lambda_2]$ искомого λ_m можно существенно сузить, если имеется дополнительная информация о возможном диапазоне значений $\lambda_2 - \lambda_1$. Найденная величина λ_m дает оценку максимального правдоподобия уравнения регрессии (27). При этом точность полученного решения будет зависеть от заданного шага изменения λ (τ = 0,1; 0,01; 0,001; 0,0001 и т.д.). Обсудим теперь, как метод степенного преобразования может быть применен для оценки

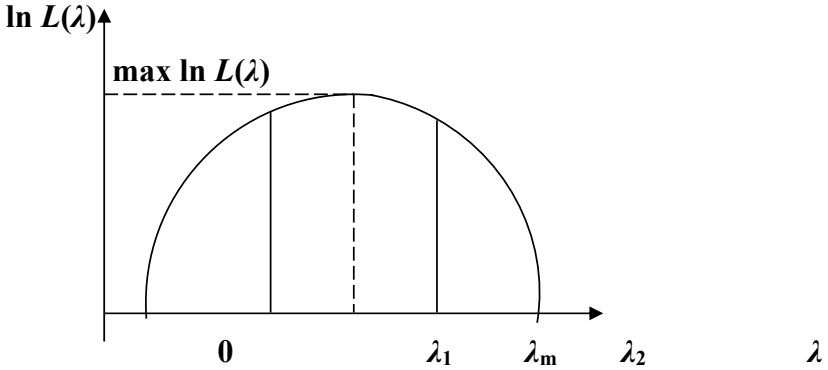

Рис. 1. График значений функции правдоподобия для модели (27)

неизвестных параметров *CES*-функции. Запишем выражение (1) в терминах степенного преобразования (27), проводя замену $\lambda = -\beta$:

$$Y^{(-\beta)} = c_0 + c_1 K^{(-\beta)} + c_2 L^{(-\beta)}. \quad (30)$$

Исходя из принятых обозначений (26), осуществим обратные преобразования для перехода к формуле (1):

$$Y^{-\beta} - 1 = -\beta c_0 + c_1 \left(K^{-\beta} - 1 \right) + c_2 \left(L^{-\beta} - 1 \right). \quad (31)$$

Отсюда

$$Y^{-\beta} = \left(1 - \beta c_0 - c_1 - c_2\right) + c_1 K^{-\beta} + c_2 L^{-\beta}. \quad (32)$$

Возведя правую и левую части (32) в степень $-1/\beta$, получим

$$Y = \left[\left(1 - \beta c_0 - c_1 - c_2\right) + c_1 K^{-\beta} + + c_2 L^{-\beta} \right]^{-\frac{1}{\beta}}. \quad (33)$$

Очевидно, что если изучаемая взаимосвязь выпуска продукции пищевых предприятий с производственными ресурсами «капитал» и «труд» действительно адекватно описывается функцией (1) при $A = \gamma = 1$, то выражение $(1 - c_0\beta - c_1 - c_2)$ близко к нулю, а весовые коэффициенты факторов в сумме дают единицу. Это означает, что для уравнений (33), (30) должны выполняться следующие условия:

$$c_0\beta + c_1 + c_2 \approx 1;\ c_1 + c_2 \approx 1;\ c_0\beta \approx 0;\ c_0 \approx 0. \quad (34)$$

Если указанные условия выполняются, то модель (33) принимает вид

$$Y = \left[c_1 K^{-\beta} + \left(1 - c_1\right) L^{-\beta} \right]^{-\frac{1}{\beta}}. \quad (35)$$

Ее можно рассматривать как частный случай общего выражения (1) в ситуации, когда *CES*-функция линейно однородна и $A = 1$.

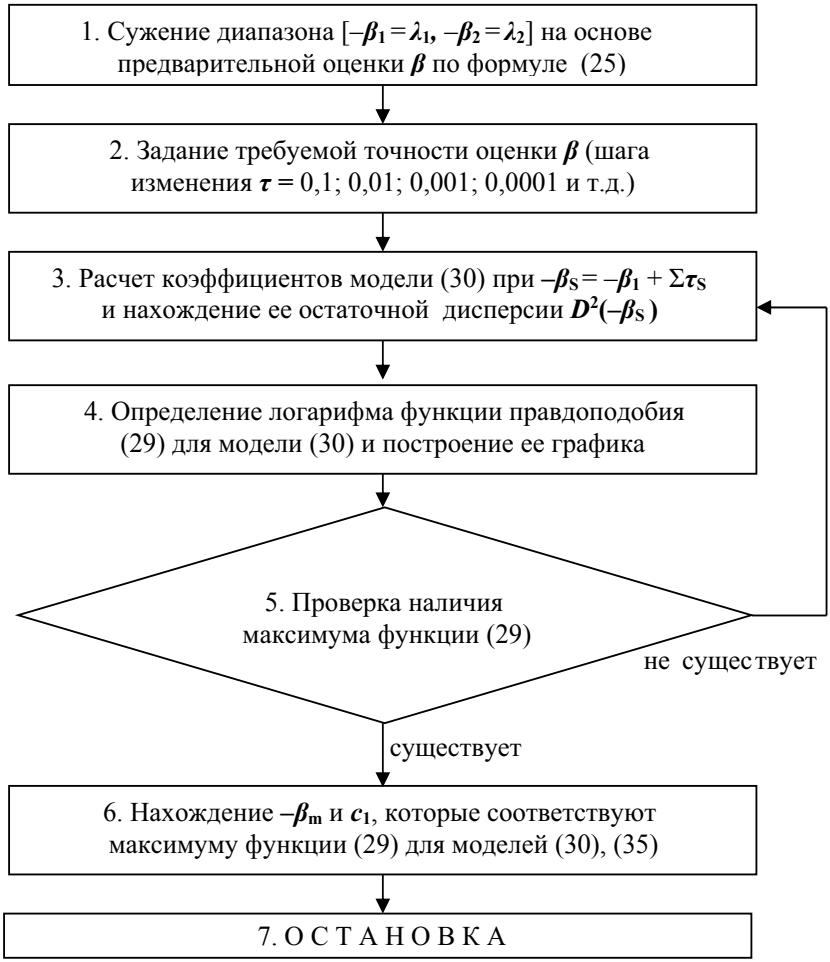

Рис. 2. Блок-схема итеративной процедуры нахождения параметров c_1, β функции (35)

Практическая реализация изложенной методики отыскания параметров c_1, β заключается в осуществлении итеративной процедуры (**s** — номер итерации), в основе которой лежит последовательное

оценивание коэффициентов регрессии уравнений (30) для разных – $\beta_S = \lambda_S$, расчет их остаточных дисперсий $\boldsymbol{D^2(\lambda_S)}$, а также оценок максимального правдоподобия (29) и построение их графика (см. рис. 1) с целью отыскания $\lambda_m = -\beta_m$ по величине $\mathbf{max\ ln}\ \boldsymbol{L(\lambda)}$ (рис. 2).

Список использованных источников

1. Терехов Л. Л. Производственные функции / Л. Л. Терехов. — М.: Статистика, 1974. — 128 с.
2. Клейнер Г. Б. Производственные функции: теория, методы, применение / Г. Б. Клейнер. — М.: Финансы и статистика, 1986. — 239 с.
3. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: навч. посіб. / В. В. Вітлінський. — К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
4. Производственные функции [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://i.kpi.ua/podladchikov/–menu=micro-firm–2–.htm
5. Казакова М. В. Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста [Электронный ресурс] / М. В. Казакова. — Режим доступа: ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/ RePEc/rnp/wpaper/31.pdf
6. Економетрія: навч. посіб. / за ред. А. Ф. Кабака, О. В. Проценка. — Одеса : НМЦО–ОДЕУ, 2003. — 562 с.
7. Янковий В. О. Прогнозування зони беззбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В. О. Янковий // Вісн. соц.-екон. досліджень. — 2006. — № 22. — С. 410–414.
8. Черевко Є. В. Оптимальна фондоозброєність та початковий капітал / Є. В. Черевко // Вісн. соц.-екон. досліджень. — 2007. — № 26. — С. 359–365.
9. Янковий В. О. Оптимальна фондоозброєність у рамках CES-функції / В. О. Янковий // Інновації в сучасній науці: матер. міжнар. конф. (Київ, 6 липня 2015 р.). — К., 2015. — Ч. 1. — С. 68–71.
10. Янковий В. О. Гранична норма заміщення CES-функції в умовах оптимальної капіталоозброєності / В. О. Янковий // Перспективи розвитку економічної системи в умовах нестабільності: матер. міжнар. науково-практичної конф. (Дніпропетровськ, 4–5 вересня, 2015 р.). — Дныпропетровськ, 2015. — С. 56–59.
11. Янковий В. О. Умова одиничної граничної норми заміщення ресурсів для виробничої функції Кобба — Дугласа і CES-функції / В. О. Янковий // Развитие науки в XXI веке: матер. V межд. заочной научно-практической конф. — Харьков: Научно-информационный центр «Знание», 2015. — С. 48–52.
12. Янковий В. О. Максимізація випуску продукції у рамках CES-функції / В. О. Янковий // Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними истемами за умов інтеграційних процесів: теорія, методологія,

практика: матер. II міжнар. науково-практичної конф. (Хмельницький — Яремче, 8–10 жовтня, 2015 р.). — Хмельницький; Яремче, 2015. — С. 77–79.
13. Математическая экономика на персональном компьютере / пер. с японского под ред. М. Кубонива. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 303 с.
14. Kementa J. On Estimation of the CES Production Function / J. Kementa // International Economic Review. — 1967. — Vol. 8. — P. 180–189.
15. Болч Б. Многомерные статистические методы для экономистов / Б. Болч, К. Дж. Хуань / пер. с англ. А. Д. Плитмана; под ред. и с предисл. С. А. Айвазяна. — М.: Статистика, 1979. — 317 с.
16. Box G. E. An Analysis of Transformations / G. E. Box., D. R. Cox // Journal of the Royal Statistic Society. — 1964. — Vol. 26. — P. 211–243.

2.7. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ
(Шекера С. С.)

Інноваційна діяльність будь-якого підприємства/фірми/установи неможлива без відповідної інвестиційної політики, а, отже, успіх інноваційної діяльності можна визначити виходячи з форм організації та джерел фінансування цієї діяльності.

В сучасних умовах проблемою інноваційно-інвестиційної моделі на підприємствах займаються багато науковців-економістів (А. П. Гречан, А. В. Ільдяків, О. О. Маслак, А. В. Череп, Л. Ф. Чумак та ін.).

Інноваційна діяльність — це одна з форм діяльності по використанню наукового, науково-технічного та інтелектуального потенціалу з метою отримання покращеного або нового продукту/послуги/методу/технології.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність — діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

Стратегічними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності в Україні на 2011–2021 роки є:

– освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

– освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

– освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

– технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

– впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

– широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

– розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [2].

На інноваційну діяльність всіх підприємств впливають:

1. загальні та зовнішні фактори:

– економічні закони (закон попиту та пропозиції, закон конкуренції, закон вартості тощо);

– інноваційна політика держави;

– циклічні коливання, які постійно посилюються через процес глобалізації;

– політика інвесторів.

2. специфічні та внутрішні фактори:

– комерційно-політичні умови;

– мотивація менеджерів;

– стан науково-технічного потенціалу;

– широке залучення персоналу до інноваційного процесу підприємства;

– інтеграція інновацій, які були розроблені на підприємстві.

Найбільш вдалими прикладами інноваційних підприємств є такі фірми, як Procter & Gamble, IBM, Fiat, Sony, Bell Laboratories, Marks & Spencer тощо.

В Україні існує ряд проблем розвитку інноваційної сфери:

– не достатня кількість фінансових ресурсів, які необхідні на реалізацію інновацій та новацій;

– не функціонує система «Потрійної спіралі»;

– відсутня державна програма, яка визначає пріоритетність науково-технічного розвитку;

– не сформована нормативно-законодавча база, яка б ефективно могла реалізовувати інноваційну діяльність, а також не передбачені заходи державної підтримки;

– діє мала інформаційна прозорість інноваційної сфери;

– малий бізнес не зацікавлений в інноваційному розвитку;

– відсутній значний відсоток на фінансування відповідних науково-дослідних та дослідницько-конструкторських бюро тощо.

Головною причиною низької інноваційної діяльності харчових підприємств (а саме підприємств консервної промисловості) є недостатнє інвестиційне забезпечення, тобто для реалізації стратегічних пріоритетних напрямів необхідне відповідне фінансування, більше того, для впровадження будь-якої інновації потрібні інвестиційні вкладення. Джерела фінансування інноваційної діяльності можна класифікувати за різними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація джерел фінансування

Класифікаційна ознака	Поділяються на	Приклади
за рівнем власників на рівні підприємства	власні кошти	прибуток, амортизаційні відрахування, нематеріальні активи тощо
	залучені кошти	кошти, отримані від продажу акцій, тощо
	позикові кошти	бюджетні, банківські та комерційні кредити тощо
за рівнем власників на рівні інноваційного проекту	кошти бюджетів та позабюджетних фондів	
	кошти суб'єктів господарювання	
	іноземні інвестиції	
за видами власності	державні	бюджетні кошти, пакети акцій, майно державної власності, державні позики тощо
	інвестиційні	фінансові ресурси господарюючих суб'єктів, фізичних осіб, громадських організацій тощо. Це кошти колективних інвесторів, недержавних пенсійних фондів
за рівнем управління	державні	державний бюджет, спецфонди, кредити тощо
	галузеві	галузеві та міжгалузеві позабюджетні фонди, бюджетні та банківські кредити тощо
	регіональні	регіональний бюджет, регіональні позабюджетні фонди тощо
	інституціональні	власні кошти, бюджетні кошти, позабюджетні фонди, кредити тощо

При безпосередньому процесі капіталовкладення в інноваційну діяльність з'являються організаційні форми фінансування інноваційної діяльності, які класифікуються відповідно до отримувачів коштів.

Основні організаційні форми фінансування інноваційної діяльності, прийняті в світовій практиці, — це дефіцитне, акціонерне та проектне фінансування, проте кожна форма має свої переваги та недоліки, які виділені в табл. 2.

Таблиця 2

Організаційні форми фінансування інноваційної діяльності

Форми	Дефіцитне фінансування	Акціонерне фінансування	Проектне фінансування
Можливі інвестори	уряд іноземних держав, міжнародні фінансові інститути	комерційні банки, інституціональні інвестори	уряд, міжнародні фінансові інститути, банки, вітчизняні підприємства, іноземні інвестори
Отримувачі позикових коштів	уряд держави	корпорації, підприємства	інвестиційний / інноваційний проект
Переваги використання форми	можливість державного регулювання та контролю за державними інвестиціями	варіабельність використання інвестицій у підприємства	цільовий характер фінансування, розподіл ризиків, високий рівень контролю
Недоліки використання форми	нецільовий характер фінансування, ріст зовнішнього та внутрішнього боргів	нецільовий характер інвестицій, тільки ринок цінних паперів, високий рівень ризику інвестора	Залежність від інвестиційного клімату, високий рівень кредитних ризиків, податковий режим

Як показує практичний досвід фінансування, фінансуються проекти, метою яких є випуск конкурентоспроможної продукції. Існують різні методи фінансування інноваційної діяльності (табл. 3).

Джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» є:

а) кошти Державного бюджету України;

Таблиця 3

Порівняльна характеристика методів фінансування інноваційної діяльності підприємств

Методи	Переваги	Недоліки
Власні кошти	1. швидкість мобілізації; 2. менший ризик банкрутства; 3. менший ризик неплатоспроможності; 4. більш висока прибутковість тощо	1. обмежені обсяги інвестицій; 2. вивільнення коштів з обороту тощо
Лізинг	1. можливі додаткові послуги; 2. легка схема фінансування; 3. відсоткова ставка може бути фіксованою або плаваючою тощо	1. необхідне додаткове забезпечення; 2. відсоткова ставка може бути високою тощо
Проектне фінансування	1. цільовий характер фінансування; 2. розподіл ризиків; 3. високий ступінь контролю тощо	1. залежність від інвестиційного клімату; 2. високий ступінь кредитних ризиків; 3. податковий режим тощо
Венчурне фінансування	1. підвищена стійкість власного капіталу; 2. відсутні витрати на погашення боргів та відсотків, додаткових потреб в ліквідності тощо	1. складність в залученні венчурного капіталу; 2. високий ризик; 3. відсутність гарантованого успіху тощо
Державне фінансування без відшкодування	1. відсутність необхідності виплати боргів; 2. наявність незалежного контролю над ефективністю використання коштів; 3. високий ступінь контролю тощо	1. лише цільове використання коштів; 2. кошти необхідно повернути при нецільовому використанні в установлені відповідними органами строки тощо
Державне фінансування з відшкодуванням	1. можливі додаткові послуги; 2. відсоток вираховується з прибутку до оподаткування тощо	1. кредит видається під певні умови; 2. лише цільове використання коштів; 3. необхідно постійно подавати звіт про використання коштів тощо

Продовження табл. 3

Методи	Переваги	Недоліки
Акціонерне фінансування з відкритою підпискою	1. отримання значного капіталу; 2. забезпечення ліквідності активів; 3. підвищення вартості акцій; 4. відсутність додаткових гарантій тощо	1. значні витрати на емісію та розміщення цінних паперів; 2. тиск акціонерів, які прагнуть більшої прибутковості; 3. регламентація порядку емісії зі сторони держави тощо
Акціонерне фінансування із закритою підпискою	1. контроль за підприємством не здійснюється; 2. незначне зростання фінансового ризику тощо	1. обсяг фінансування обмежений; 2. висока вартість залучених коштів тощо
Банківське кредитування	1. можливість залучення коштів у великих масштабах; 2. наявність незалежного контролю тощо	1. необхідність представлення гарантій платоспроможності; 2. підвищений ризик неплатоспроможності; 3. зменшення прибутку у зв'язку з виплатою відсотків тощо

б) кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;

в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;

г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;

д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб;

е) інші джерела, не заборонені законодавством України [1].

Більш конкретні джерела для фінансування інноваційного проекту наведені на рис. 1.

Структуру джерел фінансування інноваційних проектів на підприємствах України наведено на рис. 2.

Підприємства зацікавленні у проведенні інноваційної діяльності, якщо, по-перше, держава буде сприяти цьому через відповідну підтримуючу політику, по-друге, завдяки стабільності в державі.

Інновації необхідно створювати для впровадження на підприємстві, а це можливо двома шляхами — розробити інноваційний

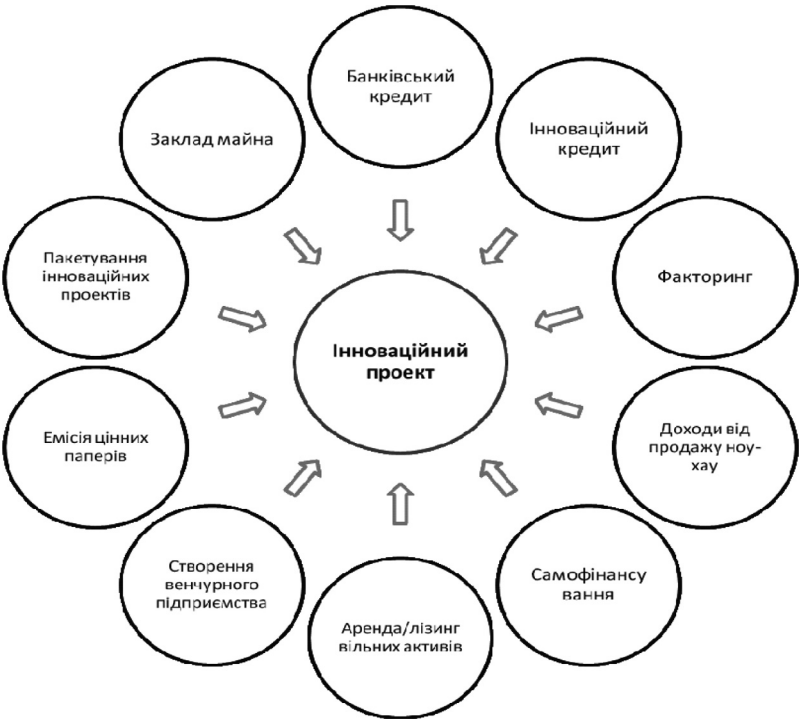

Рис. 1. Основні джерела фінансування інноваційного проекту [4]

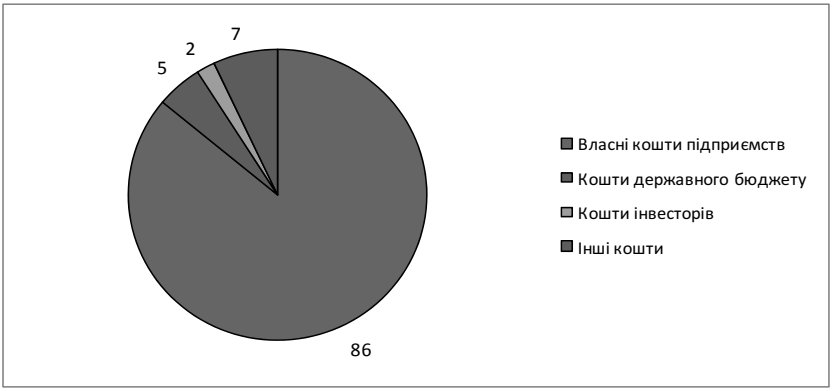

Рис. 2. Структура джерел фінансування інноваційних проектів на підприємствах України для 2014 року, % [3]

продукт, стратегію або послугу самостійно або скористатися послугами науково-дослідних інститутів, що потребує наявності кваліфікованого персоналу, а, отже, інноваційна сфера діяльності в Україні потребує реформування. Це можливо при здійсненні наступних умов:

1. перехід від однорічного до дво- або трирічного формування держзамовлення на виготовлення нової техніки або технології;

2. створення фондів, діяльність яких була б спрямована на розвиток та підтримку НДДКР;

3. відтворення технопарків;

4. впровадження системи «Потрійна спіраль» до усіх підприємств та до вищих навчальних закладів відповідного напряму підготовки студентів;

5. розвиток інтеграції в харчовій галузі на основі формування замкнених циклів з вирощування, переробки й безпосередньо реалізації продукції тощо.

Список використаних джерел

1. Про інноваційну діяльність: Закон України № 36 від 4 липня 2002 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40–15
2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України № 19–20 від 8 вересня 2011 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3715–17
3. Наука, технології та інновації / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
4. ЗАО «МАРП» Дистанционный консалтинг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.dist-cons.ru/modules/innova/section6.html

2.8. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВА

(Ступницька Т. М.)

Однією з найважливіших функцій управління будь-якого підприємства та збереження ринкових позицій в сучасних умовах конкуренції є здійснення кваліфікованого і всебічного аналізу діяльності та вміння використовувати його результати на практиці.

Методика проведення економічного аналізу передбачає проведення управлінського та фінансово-економічного аналізу.

Проведення управлінського аналізу охоплює оцінку різних показників виробництва і реалізації продукції, ефективності використання матеріальних, трудових ресурсів, основних засобів, формування собівартості продукції (робіт, послуг), дозволяє не тільки оцінити діяльність підприємства за декілька періодів, але й розрахувати резерви росту або зниження окремих показників з метою підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

Проведення фінансового аналізу на підприємстві спрямовано на аналіз особливостей, динаміки та структури фінансових результатів діяльності підприємства з вивченням не тільки його операційної діяльності, але й інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної, іншої, а також на оцінку його фінансового стану, ліквідності активів та їх платоспроможності, оцінку вкладення капіталу підприємства.

Для проведення якісного фінансового аналізу необхідно забезпечити якісну та достовірну інформаційну базу. Інформаційною базою для проведення фінансового аналізу є фінансова звітність підприємств.

За Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства.

Фінансова звітність підприємства складається з наступних форм:

– форма № 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)» — звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал;

– форма № 2 «Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)» — звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід;

– форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів» — звіт, який відображає надходження і вибуття грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;

– форма № 4 «Звіт про власний капітал» – звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду;

– форма № 5 «Примітки до фінансової звітності» — сукупність показників і пояснень, які забезпечують деталізацію і обґрунтованість статей фінансової звітності, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності [2].

Фінансова звітність підприємства складається за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Так, з 2000 року складання та надання підприємствами України фінансової звітності регулювалось Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів» та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал», затвердженими наказом Міністерства фінансів України 1 березня 1999 р. № 87 зі змінами та доповненнями.

В Україні триває процес реформування системи бухгалтерського обліку, що викликало перехід підприємств України до міжнародних стандартів фінансової звітності, відповідно до чого втратили чинність 19.03.2013 р. згідно з наказом Мінфіну від 07.02.2013 р. № 73 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів» і Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал», затверджені наказом Міністерства фінансів України 1 березня 1999 р. № 87 зі змінами та доповненнями, через те, що вже не відповідали умовам розвитку сучасних ринкових відносин в країні та потребували неодмінно багаторазових змін та були замінені Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (Н(С)БО 1), яке затверджене наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 р. № 73 із змінами, внесеними наказами Мінфіну від 27.06.2013 р. № 627, від 08.02.2014 р. № 48 та Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність» (Н(С)БО 2), яке затверджене наказом Міністерства фінансів України 27.06.2013 р. № 628 [2].

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» — є одним з базових стандар-

тів, що регламентують застосування методів обліку, головні принципи його побудови та зміст і порядок формування, оприлюднення та подання фінансової звітності.

Введення в дію НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» призвело до зміни назви та структури деяких форм фінансової звітності. Було змінено назву форми № 1 «Баланс» на «Баланс» («Звіт про фінансовий стан») та назву форми № 2 «Звіт про фінансові результати» — на «Звіт про фінансові результати» («Звіт про сукупний дохід»). В структурі форми № 1 «Баланс» («Звіт про фінансовий стан») відбулись наступні зміни: скоротилась кількість розділів активу до трьох: I. Необоротні активи; II. Оборотні активи; III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття (табл. 1).

За результатами табл. 1 видно, що в першому розділі активу балансу відбулись наступні зміни: в статтях нематеріальні активи та основні засоби не вказується їх залишкова вартість; довгострокові біологічні активи відображаються за справедливою вартістю.

Другий розділ активу видозмінився таким чином: запаси відображаються в цілому без деталізації за їх видами, поточні біологічні активи зі складу запасів було виділено в окрему статтю; інформацію про векселі отримані було вилучено; дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги відображається у сумі, скоригованій на резерв сумнівних боргів; до складу дебіторської заборгованості за розрахунками додано дебіторську заборгованість з податку на прибуток, також з її складу вилучені розрахунки з нарахованих доходів та внутрішніх розрахунків; гроші та їх еквіваленти відображаються в національній або іноземній валюті; також у склад розділу було введено витрати майбутніх періодів.

В третьому розділі активу балансу відображається вартість необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття. Кількість розділів пасиву балансу скоротилась до чотирьох: I. Власний капітал; II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення; III. Поточні зобов'язання і забезпечення; IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття) (табл. 2). [1]

Згідно з табл. 2 в першому розділі пасиву балансу статті статутний та пайовий капітал було замінено зареєстрованим (пайовим) капіталом, інший додатковий капітал — капіталом у дооцінках, додатковий вкладений капітал — додатковим капіталом.

В другому розділі пасиву мали місце такі зміни: було об'єднано другий та третій розділи старої форми балансу, в результаті чого

Таблиця 1

Порівняння структури активу форми № 1 «Баланс» («Звіт про фінансовий стан») за П(С)БО 1 та Н(С)БО 1*

Розділ активу балансу	Нормативний документ	
	П(с)БО 2 «Баланс»	Н(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
I. Необоротні активи	– Нематеріальні активи – Незавершені капітальні інвестиції – Основні засоби – Довгострокові біологічні активи – Довгострокові фінансові інвестиції – Довгострокова дебіторська заборгованість – Відстрочені податкові активи – Інші необоротні активи	
		Інвестиційна нерухомість
Розділ активу балансу	Нормативний документ	
	П(с)БО 2 «Баланс»	Н(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
II. Оборотні активи	– Запаси – Поточні біологічні активи – Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги – Дебіторська заборгованість за розрахунками – Інша поточна дебіторська заборгованість – Гроші та їх еквіваленти	
		– Поточні фінансові інвестиції – Інша поточна дебіторська заборгованість – Інші необоротні активи – Витрати майбутніх періодів
III	Витрати майбутніх періодів	Необоротні активи, утримані для продажу
IV	Необоротні активи та групи вибуття	

* Складено автором.

залишено одну статтю другого розділу — цільове фінансування, а інформація щодо забезпечення виплат персоналу та інших забезпечень відображається у складі довгострокових забезпечень, також було введено статті з третього розділу, в яких відображається інформація про довгострокові кредити банків та інші довгострокові зобов'язання, статтю інші довгострокові фінансові зобов'язання вилучено.

Таблиця 2

Порівняння структури пасиву форми № 1 «Баланс» («Звіт про фінансовий стан») за П(С)БО 1 та Н(С)БО 1*

<table>
<tr><td rowspan="2">Розділ пасиву балансу</td><td colspan="2">Нормативний документ</td></tr>
<tr><td>П(с)БО 2 «Баланс»</td><td>Н(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»</td></tr>
<tr><td>I. Власний капітал</td><td>– Статутний капітал
– Пайовий капітал
– Додатковий вкладений капітал
– Інший додатковий капітал</td><td>– Зареєстрований (пайовий) капітал
– Капітал у дооцінках
– Додатковий капітал</td></tr>
<tr><td>Розділ пасиву балансу</td><td colspan="2">Нормативний документ</td></tr>
<tr><td></td><td>П(с)БО 2 «Баланс»</td><td>Н(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»</td></tr>
<tr><td></td><td colspan="2">– Резервний капітал
– Неоплачений капітал
– Вилучений капітал
– Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)</td></tr>
<tr><td rowspan="3">II
III</td><td>II. Забезпечення таких витрат і платежів</td><td>II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення</td></tr>
<tr><td>– Забезпечення виплат персоналу
– Інші забезпечення
–Цільове фінансування</td><td rowspan="2">– Відстрочені податкові зобов'язання
– Довгострокові кредити банків
– Інші довгострокові зобов'язання
– Довгострокові забезпечення
– Цільове фінансування</td></tr>
<tr><td>III. Довгострокові зобов'язання
– Довгострокові кредити банків
– Інші довгострокові фінансові зобов'язання
– Відстрочені податкові зобов'язання</td></tr>
</table>

Продовження табл. 2

Розділ пасиву балансу	Нормативний документ	
	П(с)БО 2 «Баланс»	Н(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
III, IV	IV. Поточні зобов'язання	III. Поточні зобов'язання та забезпечення
	– Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями – Векселі видані – Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – Поточні зобов'язання за розрахунками	– Поточна кредиторська заборгованість – Поточні забезпечення – Доходи майбутніх періодів
	– Короткострокові кредити банків – Інші поточні зобов'язання	
IV, V	V. Доходи майбутніх періодів	IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття

* Складено автором.

В третьому розділі пасиву незначно було перероблено структуру поточної кредиторської заборгованості: до її складу додано кредиторську заборгованість з податку на прибуток, вилучено інформацію про векселі видані, розрахунки з одержаних авансів, з учасниками, з позабюджетних платежів та із внутрішніх розрахунків; також у склад розділу було введено нову статтю поточні забезпечення та приєднано доходи майбутніх періодів.

В четвертому розділі пасиву балансу відображається вартість зобов'язань, які пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття.

Як видно, структура балансу за НПСБО 1 скоротилася, але при необхідності підприємство може відобразити інформацію у додаткових статтях. Також можна звернути увагу, що необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття тепер відображаються у третьому розділі активу та четвертому розділі пасиву балансу.

В структурі форми № 2 «Звіт про фінансові результати» («Звіт про сукупний дохід») відбулись наступні зміни: в першому розділі «Фі-

нансові результати» відображається формування фінансового результату від звичайної діяльності в розрізі видів діяльності — основної операційної, іншої операційної, фінансової, інвестиційної та іншої (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняння структури І розділу форми № 2 «Звіт про фінансові результати» («Звіт про сукупний дохід») за П(С)БО 1 та Н(С)БО 1

За П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»	Н(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
І. Фінансові результати	
– Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – Податок на додану вартість – Акцизний збір – Інші вирахування з доходу	
– Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – Валовий: — прибуток — збиток – Інші операційні доходи	
– Адміністративні витрати – Витрати на збут – Інші операційні витрати	
– Фінансові результати від операційної діяльності: — прибуток — збиток – Дохід від участі в капіталі – Інші фінансові доходи – Інші доходи – Фінансові витрати – Втрати від участі в капіталі – Інші витрати	
– Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті – Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування – Податок на прибуток від звичайної діяльності – Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	– Фінансовий результат до оподаткування: — прибуток — збиток – Витрати (дохід) з податку на прибуток – Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування – Чистий фінансовий результат: прибуток, збиток
За П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»	Н(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Продовження табл. 3

За П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»	Н(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
– Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток, збиток – Надзвичайні: доходи, витрати – Податки з надзвичайного прибутку – Частка меншості – Чистий: прибуток, збиток – Забезпечення матеріального заохочення	
	II. Сукупний дохід
II (III). Елементи операційних витрат	
III(IV). Розрахунок показників прибутковості акцій	

Другий розділ є абсолютно новим, в структурі якого знаходяться статті, що стосуються необоротних активів, доходів від необоротних активів, фінансових інструментів, курсових різниць від дооцінки необоротних активів, фінансових інструментів.

Структура третього та четвертого розділів «Елементи операційних витрат» та «Розрахунок показників прибутковості акцій» не зазнала змін [2].

Згідно з табл. 3, в першому розділі «Фінансові результати» відображається формування фінансового результату від звичайної діяльності в розрізі видів діяльності — основної операційної, іншої операційної, фінансової, інвестиційної та іншої. Тобто не відображаються, як це було за П(С)БО 3, фінансові результати від надзвичайної діяльності, натомість введено нову статтю — фінансовий результат від звичайної діяльності від оподаткування. З'явилися нові статті: «фінансовий результат до оподаткування», «витрати (дохід) з податку на прибуток», «прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування», «чистий фінансовий результат».

Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів», форма № 4 «Звіт про власний капітал» та форма № 5 «Примітки до фінансової звітності» не зазнали суттєвих змін.

Таким чином, реформування системи бухгалтерського обліку та перехід підприємств України до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку призвели до введення в дію Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та Н(С)БО 2 «Консолідована фінансова

звітність» та, як наслідок, до структурних змін у формах фінансової звітності підприємства, що в свою чергу призвело до необхідності удосконалення підходу щодо розрахунку показників ліквідності та фінансової стабільності підприємства, а також проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Антонюк О. П. Економічний аналіз (практикум): навч. посіб. / О. П. Антонюк, Т. М. Ступницька, Н. М. Купріна. — [2-ге вид.]. — Львів: Магнолія 2006, 2012. — 326 с.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 27.06.2013 № 627 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/NPSBO /NPSBO1.aspx
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Консолідована фінансова звітність» від 27.06.2013 № 627 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://buhgalter 911.com/Res/NPSBO/ NPSBO2.aspx
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» від 31.03.99 № 87 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO2.aspx
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» від 31.03.99 № 87 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/PSBO/ PSBO3.aspx

2.9. ГРОШОВИЙ ПОТІК ЯК ІНДИКАТОР ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

(Кошельок Г. В.)

Забезпечення сталого розвитку харчової промисловості є головним завданням державної політики України. Харчова промисловість країни гарантує її продовольчу безпеку.

Харчова промисловість традиційно має важливе соціально-економічне значення для Одеської області. За даними Головного управління статистики в Одеській області, саме на неї припадає третина загального обсягу реалізованої промислової продукції в регіоні. Так, за січень — вересень 2015 р. обсяг реалізованої промислової продукції харчової промисловості склав 28,7 % [1].

Значна частка в галузі належить підприємствам з виробництва масложирової, м'ясної та молочної продукції, консервної, борошномельно-круп'яної промисловості, виробництва вин і напоїв.

Аналізуючи стан промислового виробництва серед південних регіонів України за підсумками 2014 р., варто зазначити, що Одеська область знаходилася на першому місці з виробництва ковбасних виробів, борошна, круп, хліба та хлібобулочних виробів нетривалого зберігання, олії соняшникової нерафінованої та її фракцій (окрім хімічно модифікованих); на другому місці — з виробництва м'яса великої рогатої худоби свіжого або охолодженого та м'яса свиней свіжого або охолодженого після Херсонської області.

У січні–серпні 2015 р. проти відповідного періоду минулого року спостерігалося зростання виробництва молока рідкого обробленого на 21,0 %, йогурту та інших ферментованих або квашених молока й вершків — на 6,6 % [1].

У той же час скоротилося виробництво м'яса великої рогатої худоби свіжого або охолодженого на 50,8 %, риби, переробленої або консервованої іншим способом, окрім готових страв з риби — на 29,5 %, сирів жирних — на 28,5 %, продуктів готових і консервованих з м'яса або субпродуктів інших — на 24,8 %, виробів ковбасних — на 15,5 %.

У борошномельно-круп'яній промисловості зафіксовано зменшення обсягів виробництва тортів на 38,4 %, виробів здобних — на 17,3 %, борошна — на 10,4 %, круп — на 1,4 %. У той же час відбулося збільшення виробництва пряників і виробів аналогічних на 16,8 % [1].

У виробництві напоїв збільшилося виробництво вина ігристого в 2,1 раза, вина виноградного — на 15,6 %, вод мінеральних газованих — на 4,0 %. У той же час скоротилося виробництво вод натуральних мінеральних негазованих на 22,7 %, напоїв безалкогольних — на 14,5 %, пива солодового (крім пива безалкогольного та пива з вмістом алкоголю менше 0,5 %) — на 4,6 %.

На підприємствах з переробки овочів і фруктів зменшилось виробництво сумішей соків фруктових та овочевих на 33,0 %, соків фруктових та овочевих — на 25,3 %. Харчова промисловість є найбільш інвестиційно привабливою галуззю в області завдяки сприятливим природно-кліматичним умовам, наявності сировинного та споживчого потенціалу. Станом на 1 липня 2015 р. у підприємства харчової промисловості залучено 134,8 млн доларів США прямих іноземних інвестицій, що склало 24,8 % від обсягу прямих іноземних інвестицій в промисловість.

Торік підприємствами з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів було освоєно 299,8 млн грн. капітальних інвестицій, частка галузі в загальнопромисловому обсязі інвестицій склала 18,1 %. У 2014 р. з впроваджених у виробництво 82 інноваційних видів продукції підприємствами харчової промисловості було освоєно 37 нових видів продукції (у тому числі у виробництві хліба, хлібобулочних і борошняних виробів, перероблені та консервуванні фруктів і овочів).

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, які виробляють харчові продукти, напої, тютюнові вироби, у 2014 році склав 10855508,9 тис. грн, порівняно з 2013 роком він зріс на 25,9 %.

Сума прибутку до оподаткування, яку одержали підприємства харчової промисловості у 2014 р., склала 433385,3 тис. грн, 58,7 % підприємств отримали прибуток. Але достатньо висока частка підприємств, які виробляють харчові продукти, напої, тютюнові вироби, залишаються збитковими. Так за січень — червень 2015 р. кількість збиткових підприємств склало 48,1 % до загальної кількості підприємств [1].

У січні–серпні 2015 р. на підприємствах з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів працювало 12,7 тис. осіб, що на 12,2 % менше, ніж в аналогічному періоді минулого року. Середньомісячна номінальна заробітна плата одного середньооблікового штатного працівника за видом економічної діяльності промисловості «Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів» в січні–серпні 2015 р. склала 4064 грн (98,8 % від середнього рівня по промисловості області) і виросла в порівнянні з попереднім роком на 23,8 % [1].

Таким чином, на підприємствах, яким належить значна роль у розвитку регіону, спостерігається зростання обсягів реалізованої продукції та знижуються обсяги виробництва продукції. Це може бути пов'язано зі зростанням цін на продукцію. Тому керівництву підприємств особливу увагу варто приділяти прийняттю правильних управлінських рішень. Без створення ефективної системи планування та управління грошовими потоками це практично неможливо [2, с. 41].

У діяльності будь-якого підприємства найбільш важливе значення мають три показники: виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); прибуток від господарської діяльності (до оподаткування); потік грошових коштів. Абсолютна величина цих показників

і динаміка їх зміни протягом року в сукупності характеризують ефективність роботи підприємства та його основні проблеми. Проте в сучасних умовах господарювання першорядне значення набуває потік грошових коштів, що надходять підприємству від різних видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової). Практика господарювання промислових підприємств показує, що зв'язок «відсутність грошей — відсутність прибутку» зовсім не є очевидним. А наявність у підприємства прибутку ще не означає, що підприємство успішне. Підприємства, які орієнтуються тільки на збільшення прибутку, виявляються в досить жалюгідному стані, прибуток є, а вони неплатоспроможні. Саме з цим пов'язані проблеми доходних, але неліквідних компаній, які можуть бути на межі банкрутства [3, с. 46].

Від безперервності руху грошових коштів та їх наявності залежить виробничо-господарська діяльність підприємства. Тому функціонування підприємства в сучасності можливо тільки за умови безперервного руху грошових коштів. Показники грошового потоку в найбільшій мірі відображають фінансову стійкість і платоспроможність підприємства як з теоретичної, так і з практичної точок зору. Так, загальна стійкість підприємства передбачає такий рух грошових потоків, що забезпечує постійне перевищення надходження коштів (доходів) над їх витрачанням (витратами). Такий стан процесу формування та використання фінансових ресурсів економічного суб'єкта забезпечує його розвиток на основі збільшення прибутку та вартості капіталу при збереженні відповідного рівня платоспроможності й кредитоспроможності.

За допомогою грошового потоку оцінюється вартість бізнесу, при цьому грошовий потік розглядається як найважливіше джерело генерування корпоративної вартості.

Показник грошового потоку швидше та виразніше сигналізує про негативний розвиток, ніж показники прибутку. Так, він використовується як індикатор раннього попередження можливих проблем у сфері управління дебіторською заборгованістю та запасами. Під індикатором розуміємо інформаційну систему, яка створює сигнал про певне явище.

Грошовий потік використовується при оцінці інвестиційної привабливості підприємства. Генерування грошових потоків дозволяє окупати витрати, отримувати прибуток, що обумовлює зростання добробуту, збільшення частки ринку, підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Найчастіше проблеми, які пов'язані з неплатоспроможністю підприємства, виникають унаслідок неправильно організованих платежів або порушення умов здійснення платежів. В умовах ринкового господарювання ще однією проблемою, що визначає масштаби та темпи розвитку вітчизняних підприємств, є недостатній обсяг і структура грошових коштів, які перебувають у їх розпорядженні.

Виділяють дві головні причини виникнення дефіциту грошових коштів підприємства: зовнішні і внутрішні. Якщо зовнішні безпосередньо не залежать від діяльності підприємства, то внутрішні виникають всередині його, притаманні тільки йому та обумовлені специфікою його діяльності.

Зовнішніми причинами виникнення дефіциту коштів можуть бути:

– висока вартість залучення кредитних ресурсів;

– платіжна криза;

– висока конкуренція з боку інших виробників аналогічної продукції (робіт, послуг);

– зростання цін на енергоносії;

– коливання обмінного курсу валют;

– глобальна криза економіки та інфляція;

– недосконаліть і суперечливість податкового законодавства.

Найбільш поширеними внутрішніми причинами дефіциту грошових коштів є:

– відсутність належного контролю над витратами підприємства, що тягне за собою нераціональне використання прибутку;

– брак власних оборотних коштів підприємства;

– порушення розрахунково-платіжної дисципліни;

– серйозні недоліки в плануванні та управлінні виробництвом продукції, товарів і послуг, що може викликати падіння обсягу продажу;

– втрата одного або декількох основних (великих) покупців продукції (робіт, послуг), звідси помітне зниження обсягів реалізації;

– відсутність необхідної структури фінансової служби компанії, як наслідок — слабка реалізація фінансових планів або відсутність фінансового планування;

– відсутність управлінського обліку;

– недостатня професійна кваліфікація співробітників підприємства, які відповідають за фінансові, бухгалтерські, управлінські напрямки роботи [4, с. 75].

Усі ці внутрішні причини можна згрупувати у три основні групи: низькі доходи, високі витрати, неефективне використання коштів.

Можливі причини виникнення та заходи подолання дефіциту грошових коштів підприємства наведено на рисунку.

<table>
<tr><td>Проблема</td><td colspan="7">Нестача грошових коштів</td></tr>
<tr><td>Можливі причини</td><td colspan="3">Низькі доходи</td><td colspan="2">Високі витрати</td><td colspan="3">Неефективне використання коштів</td></tr>
<tr><td>Індикатори</td><td colspan="5">Рентабельність продажів</td><td colspan="3">Грошовий потік</td></tr>
<tr><td>Параметри</td><td>Обсяг продажів</td><td colspan="2">Ціна продукції</td><td>Виробничі витрати</td><td>Невиробничі витрати</td><td>Зростання запасів</td><td>Зростання дебіторської заборгованості</td><td>Зростання кредиторської заборгованості</td></tr>
<tr><td>Заходи</td><td>Оптимізація асортименту продукції</td><td>Маркетингова політика</td><td>Цінова політика</td><td colspan="2">Управління витратами</td><td colspan="3">Управління грошовими та іншими оборотними коштами</td></tr>
</table>

Рис. Причини виникнення та заходи подолання дефіциту грошових коштів підприємства

Одним із напрямів зростання грошових надходжень підприємства є інкасація дебіторської заборгованості.

Існуюча нестабільність економічної ситуації в Україні приводить до істотного збільшення ризиків при продажу товарів, проведенні робіт, наданні послуг з відстрочкою платежу (отримання передоплати як форми платежу на регіональних ринках використовується в обмежених розмірах). Наявна низька платоспроможність підприємств викликає зростання достатніх обсягів дебіторської заборгованості на балансах виробників.

Згідно з ПБО 10 «Дебіторська заборгованість» — це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [2].

Уся дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну. Довгостроковою вважається заборгованість, платежі по якій очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати (якщо такий строк не пов'язаний з тривалістю операційного циклу підприємства).

До поточної заборгованості відносять суму дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати складання балансу.

Поточна дебіторська заборгованість може бути сумнівною та безнадійною. Так, сумнівною вважається поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість у погашенні її дебітором.

Безнадійною вважається поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Разом з тим необхідно мати на увазі, що дебіторська заборгованість як реальний актив відіграє досить важливу роль у сфері підприємницької діяльності.

Дебіторська заборгованість має дві суттєві ознаки:

– з одного боку, для дебітора — вона джерело безкоштовних засобів;

– з іншого боку, для кредитора — це можливість збільшення сегменту розповсюдження його продукції, збільшення ринку поширення робіт і послуг.

Третій аспект, який зазвичай не афішується, — це спосіб відстрочки податкових платежів за схемою «взаємних боргів».

В оціночної діяльності при дослідженні дебіторської заборгованості варто мати на увазі, що досягаючи величини 30 % від реальних активів балансу підприємства, дебіторська заборгованість може істотно впливати на формування кінцевих показників економічної діяльності підприємства, а також на формування ринкової вартості бізнесу (акцій, окремих активів) підприємства.

Дослідження, проведені в багатьох країнах, виявили дуже цікаву тенденцію: чим більше період, протягом якого покупець зобов'язується погасити свою заборгованість, тим більша ймовірність виникнення безнадійного боргу. Ці ймовірності можна отримати для кожного підприємства експертним шляхом, який використовується для розрахунку реальної вартості дебіторської заборгованості.

Виникнення дебіторської заборгованості економічно пояснюється браком власних оборотних коштів підприємства. Тому важливо правильно обрати стратегію фінансування поточних активів. З цього приводу А. М. Поддєрьогін, аналізуючи ситуацію в харчовій промис-

ловості України, зазначає: «Фінансово-економічна криза призвела до браку оборотних коштів на підприємствах внаслідок падіння обсягів продажу продукції» [6, с. 96]. Він вказує, що в сучасних умовах можуть використовуватися наступні стратегії фінансування поточних активів: ідеальна, агресивна, консервативна, компромісна [7, с. 209].

Сутність першої стратегії полягає в тому, що оборотні активи фінансуються за рахунок поточних пасивів. Вона характерна для підприємств з коротким операційним циклом при наявності стабільних ринків збуту, коли швидко можна отримати виручку від реалізації й погасити заборгованість. Якщо підприємство прогнозує падіння обсягів реалізації продукції, то застосування цієї стратегії може призвести до втрати частини основного капіталу або збільшення пасивів при необхідності погашення заборгованості.

Використання другої стратегії передбачає, що постійна частина оборотних активів (мінімум, необхідний для забезпечення господарської діяльності) фінансується за рахунок довгострокових зобов'язань, а змінна, тимчасова частина поточних активів — за рахунок поточних зобов'язань. Використання цієї стратегії характеризується ростом запасів, дебіторської й кредиторської заборгованостей, збільшенням коефіцієнта оборотності відповідних активів, до того ж підприємство повинно мати постійний доступ до позикових ресурсів. Використання даної стратегії для підприємств харчової промисловості в умовах кризи, на думку автора, є неефективним, оскільки це тільки зменшить наявність вільних оборотних коштів.

Використання третьої стратегії передбачає фінансування повного обсягу поточних активів за рахунок довгострокових зобов'язань. У чистому вигляді застосування цієї стратегії майже неможливе, адже вона передбачає повну відсутність короткострокової дебіторської заборгованості. На практиці використання консервативної стратегії означає скорочення до мінімальної позначки короткострокової заборгованості та поточних активів підприємствами, що працюють в режимі жорсткої економії, або підприємствами зі стабільними обсягами продажу продукції, графіком надходження грошових коштів, чіткими домовленостями з постачальниками сировини. Дана стратегія фінансування значно ускладнює розширення обсягів виробництва, оскільки для цього необхідні вільні оборотні кошти, які підприємство отримує за рахунок короткострокових позичок. Вона характерна для стадії зрілості підприємства, коли метою є утримання досягнутої ним частки на ринку, а не її збільшення.

Використання четвертої стратегії передбачає, що за рахунок довгострокових зобов'язань фінансуються постійна частина оборотних активів і половина змінної, інша половина фінансується за рахунок короткострокових зобов'язань. На думку А. М. Поддєрьогіна, використання цієї стратегії є оптимальним для підприємств харчової промисловості в умовах кризи. Невисока питома вага короткострокових кредитів забезпечує високий рівень ліквідності підприємства, а в разі необхідності розширення обсягів виробництва підприємства можуть забезпечити себе необхідними оборотними активами без значного погіршення платоспроможності. Оскільки погашення заборгованості розтягнуте в часі, зменшує суми щомісячних платежів, що позитивно впливає на обсяг оборотних коштів.

Аналіз фінансових показників, які характеризують інвестиційну привабливість підприємств (ВАТ «Чубівський КХП», ДП «Одеський КХП», ВАТ «Березінський КХП»), показав, що вони мають нестачу власних оборотних коштів, яка у свою чергу відображається на обсягах виробництва та реалізації борошномельно-круп'яної продукції.

На думку автора, важливим джерелом формування власних оборотних коштів у сучасних умовах фінансово-економічної кризи для даних підприємств є використання компромісної стратегії фінансування поточних активів. Тобто за рахунок довгострокових зобов'язань фінансуються постійна частина оборотних активів, яка є незміною та не залежить від сезонних та інших коливань операційної діяльності. Вона не пов'язана з формуванням запасів товарно-матеріальних цінностей сезонного характеру. Це ж джерело використовується для фінансування половини змінної частини оборотних активів, а інша половина фінансується за рахунок короткострокових зобов'язань. Формування змінної частини оборотних коштів має сезонний характер, коли виникає необхідність формувати запаси товарно-матеріальних цінностей сезонного зберігання. Погашення заборгованості розтягнуте в часі, зменшує суму щомісячних платежів, що позитивно впливає на обсяг оборотних коштів.

Варто зазначити, що на ДП «Одеський КХП» значна частина оборотних коштів сконцентрована в дебіторській заборгованості. Така обставина негативно впливає на розрахунки з кредиторами, забезпечення виробництва сировиною.

На погляд автора, менеджерам вказаних підприємств варто розробити певні стратегії управління.

1. Стратегія управління оборотними активами має включати:

– аналіз оборотних активів підприємства;

– вибір політики формування оборотних активів;

– заходи з оптимізації обсягу оборотних активів, співвідношення постійної та змінної частин оборотних активів;

– забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів, їх рентабельності;

– вибір форм і джерел фінансування оборотних активів.

2. Стратегія управління запасами з такими її складовими:

– аналіз запасів товарно-матеріальних цінностей;

– визначення мети формування запасів;

– заходи з оптимізації основних груп поточних запасів;

– забезпечення високої оборотності та ефективних форм руху запасів;

– обґрунтування облікової політики запасів;

– систему ефективного контролю за рухом запасів на підприємстві.

3. Стратегія управління дебіторською заборгованістю, яка містить:

– аналіз поточної дебіторської заборгованості;

– вибір кредитної політики підприємства за відношенням до покупців;

– комплекс кредитних умов, стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту;

– процедури інкасації дебіторської заборгованості;

– забезпечення сучасних форм рефінансування поточної дебіторської заборгованості;

– систему ефективного контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Управління дебіторською заборгованістю передбачає, перш за все, контроль за оборотністю засобів у розрахунках. Велике значення має відбір потенційних покупців і визначення умови оплати продукції, які передбачаються в контрактах. Відбір здійснюється за допомогою неформальних критеріїв: дотримання платіжної дисципліни в минулому, прогнозні фінансові можливості покупця з оплати обсягу продукції, рівень поточної платоспроможності, рівень фінансової стійкості, економічні та фінансові умови підприємства продавця (затовареність, ступінь потреби в готівці тощо).

На підприємствах харчової промисловості виникають ситуації, коли план надходжень грошових коштів не виконується, а план витрат грошових коштів виконується в повному обсязі, відповідно загальна

сума заявок на оплату перевищує обсяг коштів, які підприємство має на поточний момент часу. У такій ситуації фінансовий підрозділ знаходиться перед проблемою оперативного вибору, які заявки оплачувати, а які ні, та чому. Всі необхідні заходи повинні проводитися на підприємстві в рамках оперативного планування. Але все ж подібних ситуацій уникнути неможливо. Система фінансового планування не передбачає формалізованого порядку прийняття оперативних рішень в умовах недостатності коштів або, іншими словами, наявність системи пріоритетів платежів.

Інформація про стан оборотного капіталу щодня надходить у фінансовий підрозділ для здійснення моніторингу. Причини виникнення понадлімітних платежів і касових розривів можуть бути такими:

– невиконання затвердженого плану продажів, і як наслідок — скорочення обсягу грошових коштів;

– збільшення обсягу оплат у порівнянні із затвердженим планом оплат на місяць у зв'язку з появою дуже вигідних контрактів або зміною існуючих умов взаєморозрахунків з постачальниками.

Фінансовий підрозділ підприємства здійснює щоденний контроль платіжного календаря та прогнозування касових розривів з метою їх запобігання. Якщо фінансовий підрозділ не в силах самостійно вирішити питання про скорочення обсягів платежів на день, то вирішити цю проблему може фінансовий директор. Фінансовий директор, виходячи зі своїх знань і досвіду в умовах обмеженого часу, приймає самостійні рішення, кому платити, кому ні. Процедура займає досить багато часу та є непрозорою для її учасників, оскільки немає чітких аргументів «за» і «проти» платежу.

Дана проблема обумовлює необхідність створення формалізованої система (регламенту) пріоритетів платежів, яка після погодження з іншими підрозділами підприємства дозволить приймати більш оперативні та обґрунтовані рішення в умовах нестачі грошових коштів. Порядок побудови даної системи включає такі етапи: 1) встановлення основних факторів, що визначають пріоритет платежів; 2) проведення факторного аналізу методом експертних оцінок з присвоєнням ваги факторів; 3) побудова рейтингу продукції за результатами факторного аналізу; 4) розробка регламенту пріоритетів платежів.

Можна зазначити, що виявлення недоліків в системі оперативного планування грошових коштів необхідно для побудови регламенту платежів в умовах обмеженості грошових ресурсів.

У цілому залучення інвестиційних коштів для підприємств зернопереробного комплексу дозволить впровадити у виробництво сучасні автоматизовані та енергозберігаючі технології, оновити виробничі фонди, розширити виробництво й асортимент продукції, застосувати різні види сировини, покращити якість продукції та знизити її собівартість, що може забезпечити зростання грошових потоків підприємства. Крім того, з'являється можливість трансформації окремих зернопереробних підприємств у холдинги з повним циклом виробництва — від вирощування зерна до збуту готової продукції.

Підвищенню інвестиційної привабливості досліджуваних комбінатів хлібопродуктів буде сприяти їх підтримка з боку держави, а саме: удосконалення законодавчої бази, пільгова політика оподаткування та кредитування сільськогосподарських виробників, забезпечення присутності сертифікованої борошномельно-круп'яної продукції на зовнішніх ринках, участь в інноваційних розробках.

Список використаних джерел

1. Соціально-економічний стан Одеської області за січень–вересень 2015 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.od.ukrstat.gov.ua
2. Федишин М. П. Оцінка сучасного стану та перспектив розвитку підприємств харчової промисловості Чернівецької області в контексті ефективного планування грошових потоків / М. П. Федишин // Економіка промисловості. — 2012. — № 3–4 (59–60). — С. 35–42.
3. Роговий А. В. Концептуальні засади розвитку фінансового планування в системі менеджменту акціонерного товариства / А. В. Роговий // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 1. — С. 45–50.
4. Кошельок Г. В. Подолання дефіциту грошових коштів підприємства / Г. В. Кошельок // Матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. [«Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики»] (Одеса, 18–19 вересня 2014 р.) — Одеса: Атлант, 2014. — С. 75–76.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом МФУ № 237 від 08.10.99 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: — http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0725–99
6. Поддєрьогін А. М. Фінансовий стан та інвестиційна привабливість підприємств харчової промисловості України / А. М. Поддєрьогін, А. В. Корнилюк // Економіка і регіон / ПолтНТУ. — 2009. — № 1 (20). — С. 94–100.
7. Фінансовий менеджмент: підруч. / [кер. кол. авт., ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. — К.: КНЕУ, 2005. — 536 с.

2.10. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ ТА НАПОЇВ В УКРАЇНІ

(Дідух С. М.)

Діяльність українських підприємств з виробництва харчових продуктів та напоїв відбувається в умовах глобальних економічних трансформацій та швидких змін ринкової кон'юнктури. Саме тому стає актуальним питання здатності вітчизняних підприємств протидіяти впливам зовнішнього середовища та забезпечувати сталий розвиток у довгостроковій перспективі. Вирішення проблеми структурної трансформації та підвищення конкурентоспроможності економіки України неможливе без стійкого економічного розвитку підприємств. У таких умовах актуальною науковою задачею є виявлення проблем, перспектив та передумов створення ефективного механізму стійкого розвитку підприємств з виробництва харчових продуктів та напоїв.

Проблеми розробки механізмів забезпечення сталого розвитку підприємства знайшли відображення у працях українських та закордонних вчених-економістів, зокрема Анпилова С. М. [1], Батирмурзаєвої З. М. [2], Буркинського Б. В. [3], Васюк Н. В. [4], Гавриша О. А. [5], Гончаренко О. М. [6], Гусєвої О. Ю. [7], Єпіфанової І. Ю. [8], Колеснікова А. П. [9], Корнійчук Л. [10], Макухи Л. С. [11], Сидоренко Ю. В. [12], Хомяченкової Н. А. [13], Черних А. В. [14] та інших. Однак певне коло питань залишається невирішеним та потребує уточнень. Мета даної наукової роботи полягає у визначенні проблем та перспективних напрямків забезпечення сталого розвитку підприємств з виробництва харчових продуктів та напоїв в Україні з урахуванням сучасних тенденцій економічної кон'юнктури.

В науковій літературі існує різноманіття підходів до визначення змісту категорії «сталий (стійкий) розвиток підприємства». Так, «стійкий розвиток підприємства» визначається сукупністю змін в економічній, екологічній, соціальній та інших підсистемах підприємства, обумовлених впливом різних факторів, що приводять до переходу підприємства від одного відносно стійкого стану до іншого [1].

На думку Макухи Л. С., у загальному розумінні стійкий розвиток підприємства — це інтегрована система господарювання, що має специфічний характер, метою якої є забезпечення на довготривалий період потреб суспільства, підтримання економічної ефективності виробництва, підвищення якості життя населення, забезпечення збе-

реження навколишнього середовища [11]. Черних А. В. під стійким розвитком підприємства пропонує розуміти розвиток, обумовлений впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та такий, що характеризується збільшенням його потенціалу, попиту на продукцію, масштабом діяльності, можливістю забезпечити безперервний процес виробництва та зберігати платоспроможність протягом тривалого часу [14]. У загальному розумінні стійкий розвиток підприємства — це такий розвиток, при якому задовольняються потреби теперішнього часу, але не ставиться під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [4].

Колесніков А. П. [9] зазначає, що механізм управління сталим розвитком підприємства повинен включати такі елементи:

– оцінка процесів, що тривають на підприємстві, з погляду його сталого розвитку;

– вибір стратегічного напряму сталого розвитку підприємства;

– визначення додаткових тактичних пріоритетів сталого розвитку;

– оцінка стратегічного й тактичного напрямків розвитку з позиції його сталості.

Таким чином, початковим етапом управління сталим розвитком суб'єкту господарювання є аналіз проблем та перспектив його діяльності.

Підприємства з виробництва продуктів харчування і напоїв є важливою складовою економіки України. У загальному обсязі реалізації промислової продукції в Україні частка виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів стабільно зростає упродовж останніх 5 років і за підсумками 2014 року складає 21,3 % (рисунок).

Існує тенденція до поступового зростання обсягу реалізації харчової продукції та її частки у загальній структурі реалізованої продукції промисловості України. Однак актуальними є декілька питань: чим викликане зростання частки виробництва харчових продуктів та напоїв — інтенсивним розвитком галузі чи загальним спадом в інших секторах економіки? Які види діяльності з виробництва продуктів харчування демонструють стабільний розвиток, а за якими зафіксовано спад? Які перспективи розвитку підприємств з виробництва продуктів харчування у поточних ринкових умовах? Наскільки стабільним є фінансовий стан підприємств? Пошук відповідей на ці питання дозволить більш детально та ґрунтовно діагностувати становище однієї з ключових галузей української економіки — виробництва харчових продуктів та напоїв.

Рис. Обсяг реалізації харчової продукції в Україні [15–16]

За сукупністю статистичних показників виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів в Україні розвивається випереджаючими темпами. Загальний обсяг реалізованої промислової продукції підприємств, що виробляють харчові продукти, напої і тютюнові вироби, зріс у 2014 році у порівнянні із 2001 роком в 7,3 раза, у той час як загальний обсяг реалізованої промислової продукції — лише в 5,7 раза. На основі індексів промислової продукції нами розраховано, що виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів за період 2001–2014 років зросло на 123 %, у той час як усе промислове виробництво — лише на 43 % (табл. 1).

При цьому рентабельність операційної діяльності підприємств харчової промисловості за підсумками 2014 року склала 5,5 % і є вищою, ніж середня по промисловості (2,3 %) [17]. Такий рівень рентабельності операційної діяльності є індикатором того, що виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів є привабливою сферою для інвестування. Дійсно, на кінець 2014 року частка підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів у загальному обсязі інвестицій в основний капітал по промисловості складає 16,1 %.

Для деяких областей у структурі капітальних інвестицій частка харчових підприємств є домінуючою: Вінницька область — 76,2 % за підсумками 2014 року; Чернігівська — 54,9 %; Івано-Франківська — 50,5 %; Кіровоградська — 45,2 %; Тернопільська — 42,6 %; Черкаська — 37,1 % [18]. Статистичні дані свідчать про відчутну трансформацію структури промислового виробництва на користь харчових підприємств у цілій низці регіонів. На виробництво харчових

Таблиця 1

Порівняльна динаміка ключових показників розвитку підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (2001–2014 роки) *

Показники	Група	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг реалізованої промислової продукції, млрд грн	Промисловість	210,8	229,6	289,1	400,8	468,6	551,7	717,1	917,0	806,4	1065,1	1329,3	1367,9	1322,4	1195,6
	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	34,9	39,2	49,2	63,4	76,3	85,8	110,0	139,9	159,5	192,2	220,3	245,9	253,4	255,0
	Частка підприємств харчової промисловості, %	16,6	17,1	17,0	15,8	16,3	15,6	15,3	15,3	19,8	18,0	16,6	18,0	19,2	21,3
Індекси промислової продукції	Промисловість	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1	111,2	108,0	99,5	95,7	89,9
	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	118,2	108,4	120,0	112,4	113,7	110,0	107,5	97,9	94,0	103,2	102,9	101,0	94,9	102,5
Рентабельність операційної діяльності, %	Промисловість	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8	5,8	5,0	2,0	3,5	4,7	3,4	3,0	2,3
	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	4,0	3,3	2,7	2,0	3,7	5,1	4,7	2,3	6,8	4,5	4,2	6,4	6,1	5,5
Інвестиції в основний капітал, млрд грн	Промисловість	13,7	15,1	19,7	28,2	35,0	44,8	64,3	76,6	57,7	58,6	86,3	95,2	101,9	82,7
	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	2,2	3,1	4,1	5,0	6,4	8,3	11,8	13,1	10,5	8,3	12,1	11,9	14,5	13,3
	Частка підприємств харчової промисловості, %	16,0	20,5	20,8	17,8	18,3	18,5	18,4	17,1	18,1	14,2	14,0	12,5	14,2	16,1

*Розроблено автором на основі [15–17].

продуктів, напоїв та тютюнових виробів припадає лише 0,9 % загальної вартості основних засобів країни на кінець 2014 року. Ступінь зношення основних засобів для галузі складає 47,2 %, що нижче, ніж загальний показник для промислових підприємств — 60,3 % [18].

Високим є ступінь зношення для виробництва напоїв — 62,5 %. Для підприємств з виробництва харчових продуктів цей показник становить 42,1 %, а для виробництва тютюнових виробів — 39,3 % [18].

При цьому частка збиткових підприємств у харчовій промисловості (37,6 %) більша, ніж загалом у промисловості (36,7 %) та у переробній промисловості (34,8 %) за підсумками 2014 року (табл. 2) [17].

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності підприємств за видами промислової діяльності за 2014 р., млн грн

	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості	фінансовий результат	у % до загальної кількості	фінансовий результат
Промисловість	–166414	63,3	76253,3	36,7	242667,3
Переробна промисловість	–135282,9	65,2	44108,8	34,8	179391,7
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	–14723,6	62,4	13887,8	37,6	28611,4
по великих підприємствах	–3944,1	59,4	10083,3	40,6	14027,4
по середніх підприємствах	–9314,6	57,9	3309,6	42,1	12624,2
по малих підприємствах	–1464,9	63,5	494,9	36,5	1959,8
у тому числі по мікропідприємствах	–909,2	63,6	101,1	36,4	1010,3

Збитковість підприємств з виробництва продуктів харчування свідчить про зниження інвестиційного потенціалу галузі та зменшення ресурсної бази розвитку. За даними державного комітету статис-

тики України, чистий збиток підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів за підсумками 2014 р. склав 16906,0 тис. грн [17].

Однією із важливих характеристик розвитку харчових підприємств є динаміка обсягів продукції окремих виробництв. Упродовж 2001–2014 рр. відбулось істотне зростання обсягу продукції підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв за видами діяльності (табл. 3). Загалом виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в Україні у 2014 році зросло відносно 2001 року в 2,23 раза. Проте відносно 2007 року зафіксовано спад виробництва на 4 %. У порівнянні із 2001 роком в Україні зросло виробництво усіх ключових видів харчової продукції, за якими надає інформацію Державна служба статистики України, окрім виробництва хліба та хлібобулочних виробів (зниження на 11 %).

Найбільший темп зростання продемонстрували переробка та консервування овочів та фруктів — 4,32; виробництво олії та тваринних жирів — 3,76; виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання — 2,93 та виробництво м'яса і м'ясних продуктів — 2,80.

Період інтенсивного росту обсягів виробництва харчової продукції завершився у 2007 році. Така динаміка свідчить про наявність суттєвих проблем у розвитку харчових підприємств, які заважають реалізувати наявні інвестиційні можливості. Структура харчової промисловості не є однорідною, для неї характерні різновекторні напрямки розвитку деяких складових. Про це свідчать, зокрема, дані про введення в дію окремих об'єктів та потужностей на підприємствах харчової промисловості (табл. 4).

Дані, представлені у табл. 4, чітко вказують на напрямок розвитку виробництва продуктів харчування — пріоритет надається виробництву олії та м'яса (перш за все м'яса птиці).

Протягом 2005–2013 рр. на підприємствах Україні було введено в експлуатацію лише 43,4 муб виробничих потужностей з виробництва плодоовочевих консервів. Для порівняння, за цей же період введено в експлуатацію виробничих потужностей з виробництва олії нерафінованої — 5583 тис. т [16]. Інтенсивні інвестиційні процеси характерні для підприємств з виробництва олії, а також м'ясопереробних підприємств, молокопереробних та сиродільних.

Виробничий профіль галузі з виробництва продуктів харчування впродовж останніх 25 років зазнав кардинальних змін. Причиною

Таблиця 3

Індекси обсягу продукції підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв за видами діяльності (2001–2014)*

Вид промислової діяльності	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014 до 2001	2014 до 2007
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	118,2	108,4	120,0	112,4	113,7	110,0	107,5	97,9	94,0	103,2	102,9	101,0	94,9	102,5	2,23	0,96
у тому числі виробництво м'яса та м'ясних продуктів	89,2	130,0	126,1	115,3	111,6	113,6	119,4	96,2	88,6	106,8	106,6	103,9	108,1	100,5	2,80	1,10
переробка та консервування овочів та фруктів	127,3	122,5	139,3	120,3	129,8	111,8	121,2	97,5	84,1	94,4	112,7	105,0	99,7	102,9	4,32	0,94
виробництво олії та тваринних жирів	97,2	110,0	132,8	109,1	107,9	125,3	109,9	89,7	130,1	107,5	104,7	110,4	92,6	121,5	3,76	1,63
виробництво молочних продуктів та морозива	134,9	98,1	113,6	120,7	115,6	93,5	107,8	93,2	90,1	98,3	94,1	103,9	100,6	100,1	1,72	0,81
виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів	106,0	102,9	105,1	116,3	95,3	94,2	109,8	107,1	92,8	96,1	101,4	104,5	95,2	100,6	1,27	0,97

виробництво інших харчових продуктів	118,9	102,4	120,8	103,3	107,4	113,6	95,7	98,3	91,7	107,9	118,1	93,7	85,7	110,8	1,81	1,02
з нього виробництво хліба та хлібобулочних виробів	103,0	98,0	107,2	105,7	103,0	100,6	97,3	98,5	90,7	100,3	100,2	99,9	96,4	89,5	0,89	0,77
виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання	117,7	117,1	124,1	126,1	118,4	124,0	105,9	104,4	90,8	107,1	99,8	104,6	100,7	82,0	2,93	0,88
виробництво какао, шоколаду та цукристих кондитерських виробів	115,8	101,3	111,9	112,5	111,2	100,7	109,0	102,6	97,7	104,0	97,7	97,4	100,5	76,2	1,37	0,76
виробництво напоїв	123,3	116,2	118,0	115,7	124,0	109,6	113,3	100,4	92,7	104,8	94,2	99,0	91,5	91,7	2,30	0,76
Виробництво тютюнових виробів	128,4	115,9	118,3	115,0	118,2	109,5	104,9	99,5	87,4	89,6	93,2	98,5	91,8	104,5	1,89	0,69

*Розроблено автором на основі [17].

Таблиця 4

Введення в дію окремих об'єктів та потужностей на підприємствах харчової промисловості у 1990–2013 роках [16]

Потужності з виробництва	Роки									
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Олії, т переробки олієнасіння за добу	6,5	6,2	1072,7	503,4	1152,2	271,3	1096,9	539,5	626,6	1296,1
М'яса, тис. т за рік	19	56,8	31,1	20,4	84,4	33,9	17	43	92,5	84,6
Продукції з незбираного молока, тис. т за рік	334,2	218,6	37,1	7,1	5,6	54,6	14,7	7,7	122,1	—
Сиру, тис. т за рік	1,7	0,6	5	1,2	25,9	14,3	20,8	7,7	8,3	0,7
Плодоовочевих консервів, млн умовних банок	33,2	26,8	11,5	11	—	—	11	20,8	0,5	0,1

цього стали зрушення у структурі споживання, зміна спеціалізації у міжнародному розподілі праці, втрата традиційних ринків збуту, зміна способу життя населення. Харчові виробництва України відповідно до динаміки їх розвитку можна поділити на три умовні групи: лідери, середня група, аутсайдери.

На сьогоднішній день до лідерів харчової промисловості можна віднести олійножирову, пивобезалкогольну, лікеро-горілчану, кондитерську підгалузі, виробництво сокових напоїв, м'яса птиці. Їм притаманні інтенсивні темпи розвитку, висока конкурентоспроможність продукції, наявність потужних брендів, значні обсяги інвестицій. Перелічені харчові виробництва за підсумком 2014 року перевершили показники 1990 року (табл. 5).

На сьогоднішній день двигунами розвитку вітчизняного агропромислового комплексу є виробництво олії, маргарину та жирів харчових подібних, а також виробництво м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці. У порівнянні із 1990 роком виробництво м'яса птиці в країні зросло в 2,8 раза, а олійножирової продукції — майже в 5 разів. Саме для цих двох видів діяльності притаманний сталий

Таблиця 5

Приріст виробництва окремих харчових продуктів, % *

	Приріст обсягу виробництва в натуральному виразі у 2014 р. відносно 2003 р.		Приріст обсягу виробництва в натуральному виразі у 2014 р. відносно 1990 р.	
Продукт	Загалом	На душу населення	Загалом	На душу населення
Лідери				
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці	413,27 %	442,40 %	145,1 %	180,24 %
Олія, маргарин і жири харчові подібні	268,34 %	289,24 %	332,7 %	394,80 %
Води натуральні мінеральні	38,23 %	46,07 %	119,6 %	151,14 %
Коньяки, бренді	62,50 %	71,72 %	136,4 %	170,28 %
Пиво	43,88 %	52,05 %	77,2 %	102,68 %
Горілка, інші міцні спиртові напої	19,48 %	26,25 %	3,2 %	18,05 %
Середня група				
Напої безалкогольні	–6,40 %	–1,09 %	–22,5 %	–11,40 %
Сири жирні	–24,86 %	–20,59 %	–29,3 %	–19,21 %
Соки натуральні	71,50 %	81,23 %	–35,9 %	–26,76 %
Вино «Шампанське»	–21,21 %	–16,74 %	–29,7 %	–19,65 %
Кондитерські вироби	–9,03 %	–3,87 %	–29,9 %	–19,84 %
Аутсайдери				
Яловичина і телятина	–74,18 %	–72,72 %	–95,1 %	–94,39 %
Борошно	–17,01 %	–12,31 %	–69,4 %	–65,03 %
Вироби хлібобулочні	–41,88 %	–38,59 %	–79,7 %	–76,86 %
Цукор білий кристалічний	–17,42 %	–12,73 %	–69,8 %	–65,43 %
Масло вершкове	–16,79 %	–12,07 %	–74,3 %	–70,64 %
Вироби ковбасні	–1,48 %	4,11 %	–70,3 %	–66,08 %

*Розроблено автором на основі [16–18].

цілеспрямований розвиток із розширенням виробничої бази, будівництвом сучасних підприємств та нарощуванням експорту продукції.

Так, Група компаній ПАТ «Миронівський хлібопродукт» ввела в експлуатацію в 2012 році Вінницьку птахофабрику — найбільшу птахофабрику в Європі, оснащену сучасним обладнанням з використанням новітніх технологій, а також потужним комплексом із виробництва кормів. «Миронівський хлібопродукт» активно нарощує експорт продукції до різних країн світу та збільшує власні виробничі потужності шляхом придбання активів та будівництва нових підприємств.

Серед виробників олії лідируючі позиції займає Група компаній «Кернел». Стратегія розвитку «Кернела» передбачає активне розширення масштабів власної діяльності шляхом поглинання інших гравців ринку та реалізації стратегії вертикальної інтеграції.

До середньої групи можна віднести виробництво безалкогольних напоїв, виробництво сирів, соків натуральних, «Шампанського». Для цієї групи характерні помірні темпи росту виробництва, наявність істотних перешкод для динамічного зростання (дефіцит якісної сировини, державне регулювання, недостатній приріст споживання тощо). За цими продуктами зафіксовано спад виробництва порівняно із 1990 роком у межах 20–35 %. Разом з тим серед виробників даної продукції є потужні компанії, які домінують на внутрішньому ринку та експортують власну продукцію. Виробництва із середньої групи мають потенціал для переходу до цілеспрямованої стратегії сталого розвитку за умови сприятливої зміни ринкової кон'юнктури.

До аутсайдерів харчової промисловості можна віднести ті види діяльності, за якими зафіксовано спад у порівнянні із 1990 роком понад 50 % (табл. 5). Умовними аутсайдерами харчової промисловості є цукрова промисловість, борошномельна, хлібопекарська, комбікормова. Їм притаманний спад виробництва, що триває, низькі обсяги інвестування, зменшення внутрішнього ринку, сировинні проблеми тощо.

Слід відмітити, що важливою проблемою для виробників харчових продуктів та напоїв є той факт, що споживання продуктів харчування на душу населення в Україні практично не зростає (табл. 6) і є низьким порівняно з країнами ЄС. Це свідчить про те, що харчові підприємства мають достатній потенціал зростання за умови підвищення реальних доходів населення.

Таблиця 6

Споживання продуктів харчування в домогосподарствах (без урахування тимчасово окупованої території АРК та м.Севастополя) [17]

Споживання продуктів харчування в домогосподарствах (у перерахунку в первинний продукт) у середньому за місяць у розрахунку на одну особу	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р. *
М'ясо і м'ясопродукти, кг	5,1	5,1	5	5,1	4,9
Молоко і молочні продукти, кг	19,2	19,1	19,6	20,3	20,3
Яйця, шт.	20	20	20	20	20
Риба і рибопродукти, кг	1,8	1,7	1,7	1,8	1,6
Цукор, кг	3,0	3,2	3,1	3	3
Олія та інші рослинні жири, кг	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7
Картопля, кг	7,7	7,9	7,8	7,1	6,9
Овочі та баштанні, кг	9,5	9,9	10,1	9,4	9
Фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	3,7	3,7	3,7	4,1	3,7
Хліб і хлібні продукти, кг	9,3	9,2	9,1	9	9

* Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Іншою важливою тенденцією розвитку виробництва харчових продуктів та напоїв є регіональна неоднорідність виробництва, що посилюється, — формується чітка спеціалізація регіонів за окремими видами продукції. Наприклад, у 2013 році в Україні було вироблено 961,3 тис. т молока рідкого обробленого. Із них 554,6 тис. т або 57,6 % припадає на три області — Вінницьку, Житомирську та Київську [19].

У виробництві олії соняшникової нерафінованої та її фракцій, крім фракцій зі зміненим хімічним складом, 60,64 % загального обсягу продукції за підсумками 2013 року припадало на 5 областей: Кіровоградську, Запорізьку, Донецьку, Одеську, Миколаївську.

Вінницька, Полтавська, Тернопільська та Хмельницька області забезпечують 67,6 % виробництва цукру. 60,4 % виробництва виробів ковбасних забезпечували у 2013 році 5 областей — Дніпропетровська, Донецька, Полтавська, Кіровоградська, Луганська.

Цей перелік можна продовжувати — для інших харчових виробництв статистика подібна. Цю тенденцію необхідно враховувати при побудові прогнозів розвитку галузі.

Серед проблем, які найбільше перешкоджають сталому розвитку виробників харчових продуктів та напоїв, необхідно виділити

такі (на основі даних регулярної звітності харчових підприємств [20]):

– нестабільна політична та економічна ситуація в країні;

– зменшення попиту на продукцію;

– залежність від постійних змін податкового законодавства;

– зростання цін на енергоносії та сировину;

– обмеження з боку Митного союзу щодо поставок продукції на територію Росії, Казахстану;

– проблема вартості та якості сировини;

– висока вартість фінансових ресурсів;

– застаріле технічне обладнання та відсутність коштів для його оновлення;

– недостатній захист власного виробника з боку держави;

– відсутність стабільної сировинної бази;

– велика конкуренція на ринку сировини та збуту;

– недостатність обігових коштів, що призводить до обмеженої платоспроможності.

До ключових напрямків розвитку харчових підприємств відносять збільшення обсягів виробництва продукції, яка користується великим попитом як в Україні, так і за її межами; впровадження нових технологій; реконструкцію цехів; розширення виробництва за рахунок впровадження нової лінії упаковки продукції; впровадження енергозбереження та інше.

Внаслідок складної економічної ситуації на сучасному етапі розвитку основною стратегією більшості виробників харчової продукції та напоїв є виживання (збереження виробництва). Тому системне управління сталим розвитком харчових підприємств практично відсутнє. Виключення становлять потужні підприємства, національні лідери ринку окремих продуктів харчування, такі як «Кернел», «Астарта», «Миронівський хлібопродукт», «Рошен», «Оболонь» тощо. Ці компанії цілеспрямовано впроваджують довгострокову стратегію сталого розвитку у відповідності до своєї стратегічної мети.

Наприклад, підхід Групи компаній «Кернел» до стійкого розвитку сфокусований на трьох основних напрямках [21]:

– збереження навколишнього середовища, яке базується на застосуванні технологій сталого землеробства в агровиробництві та мінімізації викидів шкідливих речовин на виробничих об'єктах;

– відповідальність як роботодавця, що починається з безпеки і здоров'я співробітників в якості ключового пріоритету. Компанія пропонує:

– конкурентну винагороду та інвестує в навчання і розвиток співробітників;

– добросусідство з місцевими громадами, велика частина з яких розташовується в сільській місцевості.

Стратегія сталого розвитку компанії «Астарта» — «Київ» базується на певних задекларованих цінностях [22]:

– прагнути неможливого, щоб досягати максимального;

– працювати єдиною командою, у якій кожний — професіонал;

– розвиваючи найкращі традиції ділового партнерства, будувати довгострокові відносини із клієнтами;

– піклуватись про світ навколо нас та створювати користь для суспільства;

– мислити прогресивно, працювати на перспективу, бути інноваційними та унікальними.

Компанія «Оболонь», яка є потужним виробником пива та безалкогольної продукції, не лише цілеспрямовано впроваджує стратегію сталого розвитку, засновану на соціальній відповідальності бізнесу, але і публікує регулярні звіти зі сталого розвитку компанії. Подібні практики впроваджують і деякі інші компанії, зокрема «Сандора».

Таким чином, підприємства з виробництва продуктів харчування і напоїв відіграють важливу роль у структурі економіки України. Їх частка у загальній структурі виробництва продукції стабільно зростає. Для галузі загалом характерні процеси різновекторного розвитку: частина виробництв і підприємств активно впроваджує сучасні технології, у той час як існують виробництва, яка демонструють негативну динаміку розвитку порівняно із 1990 роком. Стратегію сталого розвитку в Україні впроваджують у першу чергу потужні агрохолдинги та транснаціональні корпорації. У той же час для переважної більшості харчових підприємств є більш актуальними стратегії виживання та збереження долі ринку. Саме тому агропромислові об'єднання мають стати прикладом та наочним доказом ефективності втілення стратегії сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Анпилов С. М. Научно-методические проблемы функционирования и устойчивого развития предприятий в современных условиях / С. М. Анпилов // Экономические науки. — 2012. — № 5. — С.73–76.
2. Батырмурзаева З. М. Адаптивный подход к обеспечению устойчивого развития предприятия [Електронний ресурс] / З. М. Батырмурзаева. —

Режим доступу: http://www.uecs.ru/otraslevayaekonomika/item/2172–2013–05–30–12–44–36
3. Концептуальні засади переходу України до сталого розвитку / Б. В. Буркинський, В. П. Кухар, Л. Г. Руденко, А. Г. Шапар // Екологічний вісник. — 2010. — № 5. — С. 8–9.
4. Васюк Н. В. Формування механізму стійкого розвитку машинобудівних підприємств / Н. В. Васюк // Інноваційна економіка. — 2012. — № 10. — С. 125–128.
5. Гавриш О. А. Інституціональні аспекти забезпечення стійкого розвитку підприємств [Електронний ресурс] / О. А. Гавриш, О. О. Бичко. — Режим доступу до журн.: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1060
6. Гончаренко О. М. Прогнозування стійкого розвитку підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Гончаренко. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2010_691/21.pdf
7. Гусєва О. Ю. Розвиток підприємства і стратегічні зміни: сутність, принципи, взаємозв'язок / О. Ю. Гусєва // Сталий розвиток економіки. — 2012. — № 6(16). — С. 85–89.
8. Єпіфанова І. Ю. Управління стійким розвитком вітчизняних підприємств в умовах глобалізації/ І. Ю. Єпіфанова // Науковий вісн. Національного університету біоресурсів та природокористування України. — 2011. — № 168, ч. 1. — С. 216–219.
9. Колесніков А. П. Засади механізму забезпечення стійкого розвитку підприємств / А. П. Колесніков // Інноваційна економіка. — 2013. — № 3(41). — С. 97–100.
10. Корнійчук Л. Теоретичні основи реалізації концепції сталого розвитку / Л. Корнійчук // Економіка України. — 2010. — № 2. — С. 72–83.
11. Макуха Л. С. Стійкий розвиток підприємств: сучасний стан проблеми [Електронний ресурс] / Л. С. Макуха. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008_5/index.htm
12. Сидоренко Ю. В. Особливості управління стійким розвитком міського наземного електротранспорту / Ю. В. Сидоренко // Экономика и управление. — 2011. — № 1. — С. 103–110.
13. Хомяченкова Н. А. Методика многокритериальной классификации промышленных предприятий по группам устойчивого развития / Н. А. Хомяченкова //Вестн. Тверского государственного ун-та. Сер.: Прикладная математика. — 2010. — № 37. — С. 81–96.
14. Черных А. В. Механизм устойчивого развития предприятия в период активной инвестиционной деятельности : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / А. В. Черных ; Белгородский государственный технический университет. — Белгород, 2006. — 20 с.
15. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О. Г. Осауленка; відп. за вип. О. Е. Остапчук. — К. : Август Трейд, 2012. — 559 с.

16. Статистичний щорічник України за 2013 рік / за ред. О. Г. Осауленка; відп. за вип. О. А. Вишневська. — К. : Август Трейд, 2014. — 534 с.
17. Статистичні дані щодо діяльності підприємств [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/
18. Капітальні інвестиції в Україні за 2014 рік: стат. бюл. — К. : Державна служба статистики України, 2015. — 43 с.
19. Регіони України 2014: стат. зб. : [у 2 ч.] / за ред. Осауленка О. Г. ; Державна служба статистики України. — К. : Державна служба статистики України, 2013. — Ч. 2. — 2013. — 730 с.
20. Загальнодоступна інформаційна база даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://stockmarket.gov.ua/
21. Сталий розвиток агропромислової компанії «Кернел» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.kernel.ua/ru/sustainability/
22. Місія та цінності агропромхолдингу «Астарта — Київ» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.astartakiev.com/ua/about/misija-ta-cinnosti.htm

2.11. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКІВ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР ТА ПРОДУКТІВ ЇХ ПЕРЕРОБКИ В КОНТЕКСТІ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ

(Антонюк П. О.)

В сучасний період серед ринків агропромислової продукції найбільш динамічно розвивається ринок основних олійних культур (соняшник, соя, ріпак) та продуктів їх переробки. Для суб'єктів господарювання олійні культури є надійним джерелом грошових надходжень, а продукти переробки конкурентоздатні і користуються попитом на внутрішньому і, головним чином, на світовому ринку.

Однією із актуальних проблем подальшого розвитку сировинного та продуктового секторів ринку є підвищення ефективності, яке пов'язується насамперед зі змінами в структурі олійних та продуктів їх переробки.

Олійно-жировий ринок на сьогодні являє собою складну організаційно-економічну систему структуроутворюючих секторів — сировинного, переробного, інфраструктурного та споживчого. Серед актуальних проблем успішного розвитку сировинного та переробного секторів ринку — підвищення економічної ефективності. Ефективність виробництва — одна з економічних категорій, в якій про-

являється дія економічних законів, і що в підсумку відображається на результативності діяльності. З метою економічного аналізу, вибору шляхів розвитку секторів ринку використовуються поняття «ефект» як абсолютне значення отриманого результату і «економічна ефективність» як відношення результату до витрат, які цей результат обумовили.

Оскільки ефект може бути економічним (збільшення виробництва, реалізації продукції, прибутку), соціальним (покращення умов праці, створення додаткових робочих місць) і екологічним (збереження навколишнього середовища), виділяється ефективність економічна, соціальна та екологічна.

В рамках дослідження ефективності ринку виробництва і переробки олійних культур слід виділити виробничо-економічну ефективність (рівень використання ресурсів і результати діяльності), а також еколого-економічну (структура посівів олійних культур з урахуванням рекомендацій науковців).

Для оцінки економічної ефективності на сьогодні існує єдина точка зору: ефективність характеризується не одним, а множиною показників, що формують певну систему. В цій системі слід виділяти узагальнюючі показники і часткові показники. З урахуванням наявної статистичної та іншої інформації для ринку олійних культур (соняшник, соя, ріпак) з достатньою вірогідністю можна розрахувати такі показники ефективності. Узагальнюючі показники: рентабельність олійних культур (%), структура ринку олійних культур (%). До часткових показників, на наш погляд, слід віднести: урожайність олійних культур, собівартість 1 тонни, додана вартість на 1 т олійних, структура доданої вартості, розмір доданої вартості на 1 га посівів, чистий дохід (виручка) з 1 га посівів.

Враховуючи головним чином експортну орієнтацію олійно-жирового ринку (в тому числі і продуктів переробки) в якості показників ефективності ринку продуктів переробки можна взяти наступні, маючи на увазі можливості використання офіційної інформації. До узагальнюючих показників слід віднести: обсяг експортної виручки олійних, продуктів переробки, їх частка в загальному експорті агропродовольчої продукції, а також структура ринку — сировина і промислова продукція. До часткових показників ефективності відносяться наступні: експортна виручка від реалізації промислової продукції, виробленої з 1 т олійних, можлива експортна виручка від реалізації продуктів переробки олійних в розрахунку на 1 га посівів, коефіцієнт

зростання виручки від реалізації продуктів переробки олійних у порівнянні з реалізацією насіння олійних.

Саме використання системи показників визначає найбільш ефективну олійну культуру з точки зору виробництва та експорту і можливості підвищення ефективності шляхом удосконалення структури ринку.

Економічна ефективність визначається двома групами чинників:

– зовнішніми, що не залежать від господарської діяльності суб'єктів господарювання (ціноутворення, інфляція, ситуація на зовнішньому ринку);

– внутрішніми, на які суб'єкти господарювання можуть впливати (урожайність сільськогосподарських культур, собівартість продукції тощо).

При відпрацьованих економічних механізмах друга група чинників відіграє основну роль. Стосовно ринку олійних культур це означає освоєння науково обґрунтованих сівозмін, використання високоврожайних, ефективних сортів, а також впровадження ресурсозаощаджуючих технологій. Особливе значення в підвищенні економічної ефективності виробництва олійних в сучасних умовах має оптимізація структури посівів, що не потребує додаткових інвестицій, але здатне збільшити виробництво. Зменшення посівів соняшнику і зростання посівів сої та ріпаку здатне суттєво збільшити виробництво в цілому олійних, так як потенціал урожайності сої та ріпаку перевищує цей рівень по соняшнику.

В умовах орієнтації ринку олійно-жирової продукції на світові ринки економічна ефективність як олійних, так і продуктів їх переробки в значній мірі визначається чинниками першої групи — і в першу чергу рівнем світових цін, що формуються під впливом різних чинників. Так, лише прогноз на гарний урожай здатний обвалити ціни, зменшити виручку від реалізації, власне ефективність всього ринку.

Основною олійною культурою на вітчизняному аграрному ринку є соняшник — важлива сировина для промисловості. Економічно привабливою олійною стає ріпак, попит на який постійно зростає, насіння якого використовується як на харчові, так і на технічні потреби. Соя — цінна олійна культура з точки зору агрохімії і достатньо прибуткова як для сільськогосподарських виробників в Україні, так і промислової переробки. Виробництво основних олійних культур систематично зростає, одночасно змінюється їх структура (табл. 1).

Таблиця 1

Виробництво та структура олійних культур в Україні*

Культура	2000 р.		2005 р.		2011 р.		2014 р.	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
Соняшник	3457	94,6	4706	84,0	8670	70,1	10134	62,5
Соя	64	1,8	613	10,9	2264	18,3	3882	23,9
Ріпак	132	3,6	285	5,1	1437	11,6	2198	13,6
Всього	3653	100,0	5604	100,0	12371	100,0	16214	100,0

*Складено і розраховано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України.

Як видно з даних табл. 1, виробництво олійних культур зросло на 12561 тис. т, в т.ч. за рахунок насіння соняшнику 6677 тис. т, і за рахунок сої та ріпаку — 5884 тис. т. По насінню сої та ріпаку за цей період зафіксовано надзвичайно високі темпи росту — 60,6 раза та 16,6 рази відповідно, в той час як виробництво соняшнику зросло лише в 2,9 разу. Соняшник залишається основною олійною культурою, але його частка поступово скорочується. Натомість частка сої та ріпаку щороку зростає і вже в 2014 р. 37,5 % олійних займали саме ці культури. Слід зауважити, що структура олійних в Україні суттєво відрізняється від ситуації в Європейському Союзі і окремих його країнах, де основними олійними є ріпак і соя. Так, в 2011 р. із 7,4 млн т олійних у Франції 5,3 млн т, або 72 % приходилось на ріпак [1].

Причин такого роду структурних змін в Україні є декілька і в т. ч.: вплив олійних культур на родючість ґрунту, урожайність, рентабельність, рівень використання потенціалу урожайності, основні напрями споживання олійних, місце олійних на світовому ринку, можливості отримання доходу від реалізації продуктів переробки олійних на зовнішньому ринку тощо. Так, якщо соя — цінна культура з точки зору агрономії, тому що забезпечує ґрунт азотом і поліпшує його структуру, то соняшник, навпаки, значно виснажує ґрунт, зменшує його родючість і посіви цієї культури не можуть перевищувати 14,3 % загальної посівної площі. В умовах агроглобалізації все чіткіше виступають несприятливі для нашої національної продовольчої безпеки фактори і серед них — посилення аструктурного ефекту в агросфері: однобічна, чітко орієнтована на експорт галузева структура сільського господарства, що пов'язана з вирощуванням найбільш виснажливої для ґрунту культури — соняшнику [2].

З огляду на це посівні площі під соняшником за період 2000–2014 рр. зросли у 1,8 раза, а під соєю — у 27,9 раза. Крім цих екологічних причин важливе значення мають також економічні фактори (табл. 2) В розглянутих показниках ефективності основних олійних культур в період 2010–2014 рр. відбулися істотні зміни, що вплинуло на структуру олійних, про що мова йшла вище.

Таблиця 2

Економічні показники реалізації основних олійних культур в Україні*

Показники	2010 р.			2012 р.			2014 р.		
	Соняшник	Соя	Ріпак	Соняшник	Соя	Ріпак	Соняшник	Соя	Ріпак
1. Повна собівартість 1 т, грн	1839	2238	2315	2463	2784	3233	2819	3468	3242
2. Середня ціна реалізації 1т, грн	3028	2605	2921	3591	3435	3923	3847	4665	4188
3. Рівень рентабельності, %	64,7	16,4	26,2	45,8	23,4	21,4	36,5	34,5	29,2
4. Урожайність, ц/га	15,0	16,2	17,0	16,5	17,1	22,0	19,4	21,6	25,4
5. Прибуток з 1 га, грн	1784	982	624	1861	1113	1520	1994	2585	2403
6. Середній дохід з 1 га, грн	4542	4732	4428	5925	5874	8631	7463	10076	10637

*Складено і розраховано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України.

Як видно, найбільш рентабельною культурою є соняшник. Проте рівень рентабельності соняшника за цей період зменшився на 28,2 процентного пункту, в той час як по сої зростання складає 18,1 процентного пункту, а по ріпаку 3 процентні пункти. Рівень рентабельності олійних вирівнявся, а при більш високій урожайності сої та ріпаку як прибуток з 1 га посівних площ, так і дохід по цих культурах перевищують рівень показників по соняшнику. Для виробників олійних саме соя і ріпак стають пріоритетними культурами. Споживання основних олійних культур за окремими напрямами у 2011–2014 рр. має істотні відмінності в розрізі культур. Дослідження показують, що кожна олійна культура має відповідні сталі напрями використання.

Так, завдяки створенню значних переробних потужностей та існуванню 10 % експортного мита 96–98 % насіння соняшнику переробляється на вітчизняних підприємствах. Продукти переробки — соняшникова олія та шрот переважно експортуються. Відсутність митних та інших обмежень на експорт сої та ріпаку призвела до того, що практично весь урожай ріпаку і дві третини сої йшли на експорт, а внутрішня переробка цих культур до 2012 року була незначною. В той же час нарощування переробної бази випереджало збільшення валових зборів, що призводить до певного профіциту потужностей, особливо по соняшнику. В останні роки в цьому плані з'являються певні зміни — введення в експлуатацію універсальних заводів з переробки не тільки соняшнику, а і сої та ріпаку, а також спеціалізованих заводів з переробки сої. Це викликало зростання переробки сої та ріпаку, відносне зменшення експорту насіння та зростання експорту продуктів їх переробки (табл. 3).

Таблиця 3

Структура експорту продукції ОЖК в розрізі культур в 2012–2014 рр.*

Продукція	2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	Виручка, млн дол.	%	Виручка, млн дол.	%	Виручка, млн дол.	%
Соняшник						
Насіння	165,7	3,4	49,0	1,2	43,9	1,0
Олія	3974,4	81,3	3281,3	79,9	3554,3	78,5
Шрот	751,0	15,3	776,6	18,9	927,1	20,5
Всього	4890,1	100,0	4106,9	100,0	4525,3	100,0
Соя						
Насіння	701,9	91,3	742,3	89,6	703,1	82,3
Олія	59,2	7,7	74,4	9,0	95,5	11,2
Шрот	7,9	1,0	11,9	1,4	55,6	6,5
Всього	769,0	100,0	826,8	100,0	854,2	100,0
Ріпак						
Насіння	790,9	99,1	1197,2	95,3	871,2	88,8
Олія	6,5	0,8	42,7	3,4	82,7	8,4
Шрот	0,7	0,1	16,6	1,3	27,3	2,8
Всього	798,1	100,0	1256,5	100,0	981,2	100,0
Разом	6457,2	х	6190,2	х	6360,7	х

*Складено і розраховано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України.

Матеріали табл. 3 свідчать про певні тенденції в обсязі і структурі експорту продукції олійно-жирового підкомплексу України. Йдеться насамперед про зміни як в розрізі культур, так і в товарній структурі по кожній олійній. Так, в 2014 р. виручка від реалізації соняшника та продуктів його переробки скоротилась у порівнянні з 2012 р. на 364,8 млн дол., або на 7,5 %. В той же час по сої виручка зросла з 769 млн дол. в 2012 р. до 854,2 млн дол. в 2014 р., або на 111,1 %, а по ріпаку таке зростання склало 122,9 %. Різна динаміка призвела до зміни структури експортної виручки по культурах. Якщо в 2012 р. виручка по соняшнику в сумі 4890,1 млн дол. склала 75,7 % загальної виручки по олійних — 6457,2 млн дол., то вже в 2014 р. на соняшник і продукти його переробки з сумою 4525,3 млн дол. припадає менше 71,1 % загальної виручки, що свідчить про тенденцію поступового зростання в експортній виручці таких олійних, як соя і ріпак. Особливо це положення стосується ріпаку і продуктів його переробки, які практично зорієнтовані на експорт.

Позитивними, на нашу думку, є і зміни в товарній структурі експорту. Якщо в експорті по соняшнику уже тривалий час основу складають продукти переробки — олія і шрот, то по сої і ріпаку до 2012 р. основу експорту складало насіння цих олійних — по сої 91,3 %, по ріпаку 99,1 %. Впродовж 2012–2014 рр. ситуація суттєво змінюється. Так, частка олії і шроту по сої зросла з 8,7 % до 17,7 %, а по ріпаку — з 0,9 % до 11,2 %. Тобто переробка та експорт промислової продукції по сої переважають аналогічні показники по ріпаку. Зміни в структурі експорту продукції олійно-жирового підкомплексу мають різні причини, але основною, на нашу думку, є ефективність від реалізації продукції, отриманої з різних видів олійних культур. В якості показників ефективності використаємо вартість продукції в експортних цінах, виробленої з 1 тонни різних видів олієсировини, або в розрахунку на 1 га посівів (табл. 4).

Дані табл. 4 свідчать, що в умовах експортних цін 2010–2014 рр. і виходу готової продукції та відходів з 1 т олієсировини найменша експортна виручка від переробки 1 т спостерігається по ріпаку, а найбільша — 575 дол. по сої. В розрахунку на виручку, що можна отримати з олієсировини, використаної з 1 га посівів, найбільш ефективною культурою є теж соя — 1115 дол. проти 959 дол. по соняшнику. За цим показником і по ріпаку виручка перевищує аналогічну по соняшнику. Як видно, такий показник ефективності як експортна виручка по олійним культурам повністю відповідає тим змінам в структурі експорту, що спостерігаються в 2012–2014 рр.

Таблиця 4

Розрахунок експортної виручки, отриманої від реалізації продукції з різних олійних*

Продукція	Вихід продукції з 1 т, кг	Середні експортні ціни в 2010–2014 рр., дол./т	Вартість продукції в експортних цінах, дол.	Середня урожайність за 2010–2014 рр., ц/га	Можлива експортна виручка з 1 га, дол.
Соняшник					
Олія	435	986	429		
Шрот	395	204	81		
Лушпиння	145	100	14		
Всього	х	х	524	18,3	959
Соя					
Олія	175	926	162		
Шрот	800	516	413		
Всього	х	х	575	19,4	1115
Ріпак					
Олія	380	886	337		
Шрот	560	243	136		
Всього	х	х	473	21,1	998

*Складено і розраховано за даними Державної служби статистики України та АПК-Інформ.

Оптимізація структури ринку олійних та продуктів їх переробки має враховувати не лише економічні, але й екологічні фактори. Відомо, що значні масштаби виробництва насіння соняшнику мають негативний вплив на родючість ґрунтів. Попри це посівні площі під соняшником не зменшуються, що становить певну загрозу продовольчій безпеці країни. Щоб унеможливити негативний розвиток подій, Верховна Рада України прийняла Закон України від 4.06.2009 р. № 1434–VI, що робить обов'язковим планування використання земель в межах науково обгрунтованих та екологічно безпечних сівозмін. Попередньо, до 1 січня 2015 року, це правило введено як обов'язкове для всіх осіб, що мають у власності або користуванні понад 100 га сільськогосподарських земель. На розвиток процесу регулювання сівозмін спрямована також постанова КМУ № 164, що передбачає затвердження норм оптимального співвідношення сівозмін в ротаціях різних сільськогосподарських регіонів. Постанова також регламентує, що посіви соняшнику на одному полі не можуть здій-

снюватися частіше 1 разу на 7 років, а посівні площі під соняшником мають скоротитися до 2,9–3,0 млн га.

В таких умовах постає питання про подальший розвиток олійного ринку для його збалансованого з точки зору економіки та екології розвитку і підвищення ефективності функціонування шляхом істотних змін в структурі олійних культур.

На нашу думку, слід поступово скорочувати посівні площі під соняшником з одночасним збільшенням їх під соєю при зростанні урожайності по обох культурах. Посіви ріпаку можливо залишити на досягнутому рівні, також за умови певного зростання урожайності. Збільшення урожайності олійних має під собою реальні підстави, а саме досягнутий рівень 2013–2014 рр. (табл. 5).

Таблиця 5

Можливі зміни в структурі олійних культур*

Олійні культури	2010–2014 рр. в середньому за рік				Перспектива на 2015–2019 рр.			
	Площа, з якої зібрано урожай, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т	Структура, %	Площа, з якої зібрано урожай, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т	Структура, %
Соняшник	4925	18,3	9003	67,5	2900	20,6	5974	39,5
Соя	1341	19,4	2602	19,5	3366	21,2	7136	47,2
Ріпак	821	21,1	1732	13,0	821	24,4	2003	13,3
Всього	7087	18,8	13337	100,0	7087	21,3	15113	100,0

*Власні розрахунки та дані офіційного сайту Державної служби статистики України.

Як видно з даних табл. 5, головною олійною культурою України має стати соя. За нашими розрахунками, переробка кожного 1 млн т сої і експорт продукції, замість аналогічної кількості соняшнику, може збільшити валютну виручку на 50 млн дол. США. Безумовно, цей варіант пов'язаний з необхідністю переорієнтації виробничих потужностей, структурних змін в експорті соняшникової олії, шроту тощо. Проте саме такий розвиток цього ринку в змозі поліпшити екологічний стан навколишнього середовища, сприяти покращенню родючості ґрунтів і піде на користь інтересам держави.

Для оцінки ефективності ринку олійних культур та продуктів їх переробки слід використовувати систему економічних показників — узагальнюючих і часткових. Враховуючи експортну орієнтацію олійного ринку, широке використання для визначення ефективності набувають такі показники, як виручка від реалізації олійних та експортна виручка від реалізації як олійних культур, так і продуктів їх переробки як в розрахунку на 1 тону сировини, так і на 1 га посівів. Останній більш доцільно використовувати, оскільки в ньому враховується інтенсивний фактор розвитку, а саме урожайність. Завдяки зростанню в останні роки рентабельності та урожайності сої та ріпаку саме ці культури забезпечують для виробників більший дохід (виручку) в розрахунку на 1 га посівів у порівнянні з соняшником.

На зовнішньому ринку за даними 2010–2014 рр. експортна виручка, що отримана з промислової продукції в розрахунку на 1 га посівів, теж найбільшою є по сої та ріпаку. Як результат певного зменшення ефективності соняшнику у порівнянні з соєю та ріпаком змінюється як структура олійних (частка сої та ріпаку систематично зростає), так і структура виручки від зовнішньої торгівлі (частка виручки від реалізації насіння, олії та шроту від переробки сої та ріпаку теж зростає).

Ситуація, що склалась, дає державі чудову можливість змінити структуру ринку олійних та продуктів їх переробки в напрямку суттєвого скорочення посівів і виробництва соняшнику, а натомість збільшити виробництво і промислову переробку з орієнтацією на експорт сої та ріпаку.

Список використаних джерел

1. France — Graines oléagineuses — Production, surfaces, rendement [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http: //www.statistiques-france-europe-monde-des olйagineuses-et-proteagineux-en 2010–2011.pdf
2. Зеленська О. О. Агроглобалізація та її можливі наслідки для України / О. О. Зеленська // Економіка АПК. — 2012. — № 7(213). — С. 128–130.

2.12. СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ЛАНЦЮГІВ ПРОДУКЦІЇ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

(Савенко І. І., Домбровська Н. О.)

Однією з найбільш значимих теоретичних і практичних проблем розвитку економіки України в XXI столітті є забезпечення її ефективної інтеграції в глобальний економічний простір, динамічне нарощування виробничого, експортного та транзитного потенціалів національної економіки. Згідно з принципами міжнародного розподілу праці одним із визначальних напрямів спеціалізації економіки України є вирощування та експорт продукції землеробства. Особливу роль тут відіграють олійні культури та продукти їх переробки — рослинні олії, шрот, макуха. Глобалізація світового господарства висуває жорсткі вимоги щодо міжнародної спеціалізації відкритих національних економік та їх конкурентоспроможності. Втім невирішеними залишаються питання функціонування експортних логістичних ланцюгів продукції олійно-жирової галузі, тенденцій і закономірностей їх розвитку.

Таким чином, необхідність вивчення, узагальнення й розвитку теоретичних положень, розробки методичних та прикладних рекомендацій щодо удосконалення механізму з підтримки регіональними логістичними системами експортних ланцюгів продукції олійно-жирової галузі визначають актуальність теми дослідження, її теоретичне й практичне значення.

Олійно-жирова галузь — це галузь харчової індустрії, що складається з взаємопов'язаних виробництв олії, жирів, харчового масла, маргарину та реалізації продукції. Олійно-жирова промисловість у якості вихідної сировини використовує насіння олійних культур — соняшнику, льону, бавовнику, сої, гірчиці, арахісу, рапсу, коноплі тощо. У їх насінні міститься в середньому 35–40, в найкращих сортах — понад 50 % олії. Макуха і шрот більшості з них має 30–35 % білкових речовин і до 10 % олії (жирів), що робить їх високоцінним концентрованим кормом. Рослинні жири в структурі спожитих людиною становлять близько 20 %. Україна повністю задовольняє свої потреби в олії та маргарині, технічних оліях, майонезі, господарському милі, оліфі, стеарині, гліцерині тощо. Науково обґрунтовано, що за рік людина повинна споживати 9 кг олії, а в Україні споживається понад 11 кг; у США — близько 23 кг, в тому числі маргарину 13–14 кг, а в Україні маргарину на душу населення припадає 5 кг при нормі 5–7 кг. Розвиток олійного виробництва суттєво впливає на розши-

рення посівів олійних культур у сільському господарстві, підвищення їх врожайності, збільшення жирності насіння. Готова продукція галузі — олія є важливим напівфабрикатом — обов'язковим компонентом при виготовлені широкого асортименту продуктів споживання — маргарину, майонезу, мила, стеаринових свіч, оліфи, парфумів [1].

Соняшникова олія — унікальний продукт, корисні властивості якого набагато перевершують інші рослинні олії. Ні соя, ні ріпак, ні кукурудза не можуть змагатися з соняшником за багатством корисних речовин. Соняшникова олія — багате джерело необхідних вітамінів, основні з них **A, D** і **E. Вітамін А (ретинол)** — вітамін росту, який забезпечує нормальний розвиток організму. Покращує стан шкіри, сприяє опору організму інфекціям, позитивно впливає на роботу легенів, забезпечує ріст та розвиток епітеліальних клітин. **Вітамін D (кальцитріол)** є незамінним для дітей та підлітків, тому що забезпечує ріст та розвиток кісток. Цей вітамін регулює мінеральний обмін речовин і діє не лише як вітамін, а й як гормон. Він підвищує імунітет, покращує роботу щитовидної залози та сприяє згортанню крові. **Вітамін Е (токоферол)** контролює репродуктивну функцію, покращує циркуляцію крові, знижує кров'яний тиск, укріпляє стінки капілярів, позитивно впливає на нервову систему, сповільнює процес старіння та володіє антиканцерогенним ефектом. **Вітаміну Е в соняшниковій олії** в 12 разів більше, ніж в оливковій. До складу соняшникової олії входять ленолієва та ліноленова ненасичені жирні кислоти (так званий вітамін **F**), які самостійно у людському організмі не виробляються, але є надзвичайно цінними та корисними [2].

Унікальні природно-кліматичні умови України дозволяють вирощувати соняшник практично на всій території. Але найсприятливіші землі степової зони та південного лісостепу, найбільші врожаї отримані в Дніпропетровській, Запорізькій, Кіровоградській областях [3]. Соняшник вимагає певної кількості сонячних днів в році, для того щоб відбувся ферментативний процес утворення олії в насінні. У дощове літо в насінні соняшнику збільшується вміст крохмалю. Олійність харківських сортів становить 52–55 %, одеських і запорізьких — близько 50–52 %. Основні показники діяльності виробників соняшника в 2013 році представлено в табл.1.

В залежності від типу переробного процесу виділяють два види підприємств: олієекстракційні заводи та олієпресові заводи. Середньорічна потужність означених підприємств (без урахування невеликих підприємств) на 2015 рік складає 13756 тис. т (табл. 2).

Таблиця 1

Основні показники діяльності виробників соняшника

Холдинг	Зібрана площа, тис. га	Валовий збір, тис. т	Врожайність, ц/га	Реалізація, тис. т	Дохід від реалізації, тис. грн
Кернел (Кернел-Груп)	88	196	22,1	188	454125
Миронівський хлібопродукт, ПАО	35	120	34,4	119	304058
УААН	53	98	18,3	91	247789
Ukrlandfarming PLC/Укрлендфармінг	38	92	24,4	68	369078
Краєвид-Інвест (NCH Advisors Inc)	30	87	29,3	26	89957
Холдинг HarvEast (Группа СКМ+Смарт-холдинг)	48	75	15,8	71	260744
Агротон, група компаній	36	74	20,6	61	200293
Українські аграрні інвестиції (Ukranian Agri Investition, Renaissance Partners)	30	62	20,7	56	133969
Приват-АгроХолдинг	23	53	23,0	39	132161
Valinor (Valars Group)	23	48	21,2	31	88849
Агрейн Холдинг	23	44	19,2	37	99232
Glencore International AG	9	32	33,5	30	98020
Астарта — Київ (Astarta Holding N. V.)	10	32	32,0	16	49943
Нибулон, ООО СП	12	29	24,8	31	109419
МЦВ Агриколь Холдинг АГ (Группа компаній «Укрзернопром»)	16	29	18,2	29	87939
Хармелія (SigmaBleyzer, Azent Limited, Wellaxo Investments Limited)	10	29	28,2	32	100781
Дружба Плюс, Дніпропетровська обл.	9	28	30,9	26	77091
Трайгон Фармінг Харків (Трайгон Агри)	11	28	24,7	38	113085
Агрофірма Юг-Зернотрейд, Дніпропетровська обл.	9	27	30,0	27	74377
Grain Alliance (Баришівська зерновая компанія, 000)	12	27	22,7	0	376

Таблиця 2

Виробничі потужності підприємств МЖК

Спеціалізація підприємства	Тип переробного підприємства	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.	
		Кіл-ть підприємств, які досліджувались	Середньорічна потужність	Кіл-ть підприємств, які досліджувались	Середньорічна потужність	Кіл-ть підприємств, які досліджувались	Середньорічна потужність	Кіл-ть підприємств, які досліджувались	Середньорічна потужність
Переробка соняшника	Олійноекстракційний завод	21	7114	21	7145	26	10021	27	10334
	Олійнопресовий завод	14	1587	12	1508	16	1638	17	1669
Всього переробка соняшника		35	8701	33	8653	42	11659	44	12003
Переробка сої	Олійноекстракційний завод	3	490	3	723	5	1118	5	1118
	Олійнопресовий завод	9	309	9	374	17	542	18	635
Всього переробка сої		12	798	12	1096	22	1660	23	1753
Всього переробка олієнасіння		47	9499	45	9749	64	13319	67	13756

Без урахування малих підприємств. *Джерело: УкрАгроКонсалт*.

Підприємства олійно-жирової галузі України можна розділити на три категорії. На сьогодні в Україні налічується близько 10 найбільших виробників рослинної олії, які контролюють до 90 % всього виробництва.

Найбільшими виробниками соняшникової олії в Україні виступають:

– ДП «Сан-трейд» (Bunge Ltd.);

– ЗАТ «АТ Каргілл» (Cargill Inc.);

– ЗАТ «Євротек»;
– ОДО «Холдинг «Зерноторгова компанія»;
– холдинг «Кернел Груп»;
– промислова група «КМТ»;
– ВАТ «Одеський олійно-жировий комбінат»;
– ПАТ «Пологівський олійно-екстракційний завод».

До другої категорії належать дрібні виробники рослинної олії в компаніях, для яких виробництво рослинної олії не є основним видом діяльності. Ці переробні підприємства більш залежні від ситуації на внутрішньому ринку, оскільки на них налагоджено виробництво дрібних партій рослинної олії. Ці виробники виробляють 10–30 % від загального обсягу соняшникової олії в Україні.

Третю категорію складають виробники олійно-жирової продукції — маргаринові заводи, миловарні комбінати.

Разом із задоволенням внутрішніх потреб в продукції олійно-жирової галузі, названа галузь є експортноорієнтованою і займає лідируюче положення в рейтингу світових експортерів. Динаміка виробництва, внутрішнього споживання та експорту соняшникової олії в Україні представлена на рисунку.

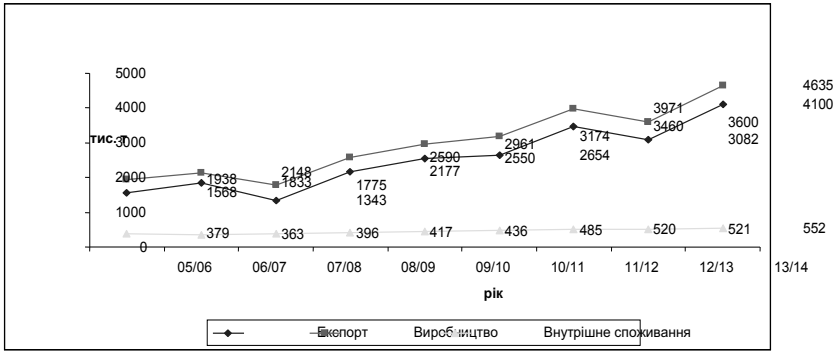

Рис. Динаміка виробництва, внутрішнього споживання та експорту соняшникової олії в Україні

З метою виявлення тенденцій та закономірностей розвитку експортних ланцюгів досліджено структури експортних ланцюгів потужних світових та вітчизняних агрохолдингів, діючих на ринку рослинних олій.

Виявлено, що експортні ланцюги можна об'єднати в три групи. Першу групу формують потужні світові та вітчизняні агрохолдинги,

які мають власну вертикально інтегровану структуру виробництва та експорту соняшникової олії і весь прибуток від діяльності експортного ланцюга залишається в компанії. У даному варіанті експортний ланцюг вільний від переходу продукції від одного власника до іншого. Вертикально інтегрована структура є власником продукції протягом усього експортного ланцюга а також організатором переміщення продукції уздовж усього логістичного ланцюга.

Другу групу представляють господарюючі суб'єкти, у структурі яких відсутній хоча б один власний елемент. Так, ВАТ «Миронівський хлібопродукт» не має в своєму складі власних потужностей в портах з накопичення та перевалювання олій на борт танкерів. Названа функція передається на аутсорсинг. Накопичення та перевалювання олій на засадах аутсорсингу (передача непрофільних функцій третій стороні, для якої названа функція є профільною) делегується логістичним хабам в різних портах країни. Відповідно частина прибутку від діяльності експортного ланцюга відходить до логістичних хабів, які виконують означену функцію.

У другому варіанті власник продукції, він же організатор переміщення продукції уздовж логістичного ланцюга, у певній ланці логістичного ланцюга отримує послугу, наприклад, на кінцевій стадії користується послугою логістичного хабу з накопичення та перевалювання продукції на борт суден. Незалежно від критеріїв власності на продукцію та форми організації переміщення продукції структура експортних логістичних ланцюгів залежить від місця виробництва та концентрації продукції, тобто місця започаткування матеріального потоку. Оскільки сировиною для виробництва продукції олійно-жирової галузі виступає сільськогосподарська продукція (насіння соняшнику, сої, рапсу), то і потужності з її переробки розташовані в зоні вирощування, практично на всій території України.

Третю групу складають консолідовані експортні ланцюги. В основному це продукція невеликих підприємств, які не в змозі самотужки утворювати експортні партії. Сутність функціонування таких систем полягає в тому, що ініціаторами реалізації експортного ланцюга виступають експедитори, які на власний ризик накопичують та просувають по експортному ланцюгу олійну продукцію. В названому ланцюзі задіяні підприємства різних форм власності на принципах надання послуг. Як показала практика, при формуванні експортних партій в такій системі є найбільше можливостей із оперування (зловживання) неякісними партіями продукції.

Так, 28 квітня 2008 р. Єврокомісія повідомила про відкликання близько 40 тис. т української соняшникової олії з ринків Франції, Нідерландів, Іспанії й Італії через виявлення слідів вуглеводнів. Проблемою сьогодення є виявлення в експортних партіях олії домішок жиру курятини, що потребує проведення додаткових лабораторних досліджень практично всіх партій олії. Враховуючи непорядність деяких виробників у веденні експортних операцій, потужні агрохолдинги вважають за необхідне розбудовувати власні логістичні ланцюги, не працювати із інтегрованими партіями продукції, уникати змішування власної продукції із продукцією, закупленою ззовні.

Морська інфраструктура перевалки олії представлена у табл. 3.

Можна констатувати, що діюча експортна система в більшості випадків закрита для співпраці з малопотужними підприємствами переробки олійних культур. Втім на ринку переробки соняшнику малопотужні підприємства (олійниці, олієхати, олієбійні) переробляють від 10 до 30 % вирощеного насіння соняшнику.

В Україні є 12 експортних олієналивних комплексів, більшість з яких є приватними високотехнологічними підприємствами. Чотири комплекси з семи мають системи трубопроводів з підігрівом, що дозволяють у тому числі приймати танкери з ввезеними рослинними (у т. ч. густими тропічними) оліями з наступним навантаженням в авто-, залізничні цистерни або водний транспорт. Незважаючи на потужну інфраструктуру перевалки рослинних олій в Україні спостерігається нарощування потужностей з перевалювання рідинних продуктів в портах. За результатами роботи в 2013–2014 маркетинговому році тільки Іллічівський термінал «Олір ЛТД» перевалив 545 тис. т олій, що складає стовідсоткове використання потужностей терміналу. Всі інші термінали використали потужності не більше ніж на 50–70 %.

Шляхом вирішення даного питання є створення регіональних виробничо-логістичних накопичувальних терміналів з функціями доробки та доведення невеликих партій олійної продукції до експортних вимог. Таким чином наявність регіональних виробничо-логістичних терміналів закінчить формування структури ринку олійно-жирової галузі. У 2014–2015 році на кафедрі менеджменту і логістики група викладачів у складі Савенка І. І., Котлика С. В., Седікової І. О. та Домбровської Н. О. працювала над госпдоговірною науковою темою «Вплив логістичних витрат на ефективність функціонування експортних ланцюгів соняшникової олії в Україні», в якій розроблено

Таблиця 3

Характеристики морських портів з перевалювання олії

Порт (комплекс)	Осадка суден, м	Обсяг зберігання, тис. т	Потужність перевалки, тис. т/рік	Примітка
Іллічівськ (Термінал «РисОйл»)	11,5	60	1500	експорт/імпорт
Бердянськ («І8 & К — Агро-Клас»)	7,9	19	890	
Іллічівськ (Термінал «Олир ЛТД»)	11,5	100	500	
Южний («Дельта-Вільмар-СНГ»)	12,4	60	500	перевалка пальмового масла
Одеса («Балтик Ойл»)	7,8	45	300	перевалка пальмового масла
Херсон (Термінал «Херсонес»)	7	20	300	
Дніпро-Бугський (Термінал «Укрхарчозбутсировина»)	10,3	15	250	експорт/імпорт
Керченський рибний порт	6,9	3,4	200	
Маріуполь (Термінал компанії ООО «Сателіт»)	8	10	н/д	
Миколаїв (Термінал «Екотранс Кернел»)	4,5	8	200	
Миколаїв (Термінал «Інтел-трейд»)	10,5	12 000 м^3, ~10,8 тис. т	200	
Миколаїв (ТОВ «Ойлтранстермінал», «Ніка- Тера»)	10,3	20	1000	
Миколаїв (Термінал компанії «Евері»)	10,3	–	250	
Разом		271,2	6600	

програмне забезпечення оптимізації транспортних витрат при переміщенні вантажів залізничним транспортом в межах України [4]. Наступним завданням у побудові мережі є розробка методу визначення місцезнаходження терміналу в залежності від критеріїв наявність шляхів сполучення, потужність аграрного виробництва олійних культур, потужність переробного комплексу в регіоні. Регіональні виробничо-логістичні центри, як самостійні учасники ринку, створять

конкуренцію діючим підприємствам, переберуть на себе функції: переробка давальницької сировини, доробка продукції малопотужніх підприємств до експортних вимог, формування експортних партій (автомобільних, вагонних для транспортування до портових наливних терміналів), і що найважливіше, в регіонах країни започаткують діяльність незалежні термінали із зберігання рослинних олій, які стануть первинними осередками ринкових відносин з надання послуг в галузі, конкуруючі з мережами самостійних виробників. Найбільш ефективним способом участі в зовнішньоекономічній діяльності регіональних центрів є робота з флекси-танками — затарювання та експорт олій у флекси-танках через контейнерні морські термінали та експорт через сухопутні переходи залізничним та автомобільним неспеціалізованим транспортом. Названа технологія передбачає використання флекси-танків, якими є одноразова високотехнологічна пластикова м'яка місткість об'ємом до 24000 літрів, з клапанами наливу та зливу продукту. Транспортується флекси-танк у стандартному 20-футовому контейнері, що дозволяє комбінувати велику грузомісткість продукту в контейнері, в порівнянні з бочками, та використовувати перевагу низьких ставок фрахту на стандартні контейнери. У флекси-танках можна переміщати рідинні харчові продукти рослинного та тваринного походження та нехарчові продукти.

Формування мережі регіональних виробничо-логістичних накопичувальних терміналів завершить створення конкурентоспроможного ринку продукції олійно-жирової промисловості України, створить умови участі малопотужніх підприємств в експортному потенціалі країни. Для потужних світових та вітчизняних агрохолдингів, діючих на ринку рослинних олій України, зникне необхідність нарощувати власні потужності з переробки та зберігання, які в роки з невисоким урожаєм олійних культур не використовуються на повну потужність.

Список використаних джерел

1. Дібров А. С. Основи розміщення продуктивних сил України / А. С. Дібров. — Одеса: Друк, 2000. — 188 с.
2. Савенко І. І. Логистика на рынке подсолнечного масла в Украине / І. І. Савенко, С. В. Котлик, Н. О. Домбровська // Тенденції розвитку аграрного сектора економіки України в умовах соціально-економічної та політичної нестабільності: матеріали наукового колоквіуму (15 травня 2015 р. м. Одеса). — Одеса: Фенікс, 2015. — С. 75–81.

3. Домбровская Н. Украинское подсолнечное масло полностью соответствует международным стандартам. Эксперт. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http:// www.apk-inform. com

2.13. РОЛЬ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

(Лобоцька Л. Л.)

За Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» [1], фондовий ринок (ФР) — це сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів). Призначення ринку цінних паперів (РЦП) як складової фінансового ринку визначається його функціями, до яких відносяться: інвестиційна, інформаційна, регулююча, спекулятивна та інші. Найбільш важливою та ефективною є інвестиційна функція ринку цінних паперів, під якою розуміють накопичення заощаджень у різних економічних суб'єктів і їх перерозподіл у вигляді інвестицій в найбільш ефективні сфери економіки. Саме для цього і існують цінні папери.

За зазначеним вище Законом, в Україні у цивільному обороті можуть бути такі групи цінних паперів:

1) пайові цінні папери — акції; інвестиційні сертифікати; сертифікати Фонду операцій з нерухомістю; акції корпоративного інвестиційного фонду;

2) боргові цінні папери — облігації підприємств; державні облігації України; облігації місцевих позик; казначейські зобов'язання України ощадні (депозитні) сертифікати; векселі; облігації міжнародних фінансових організацій;

3) іпотечні цінні папери — іпотечні облігації; іпотечні сертифікати; заставні;

4) приватизаційні цінні папери — цінні папери, які посвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду;

5) похідні цінні папери — цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів;

6) товаророзпорядчі цінні папери — цінні папери, які надають їхньому утримувачу право розпоряджатися майном, вказаним у цих документах.

Основною функцією, яку виконує ринок цінних паперів в економіці країни, є перерозподіл інвестиційних ресурсів та забезпечення грошовим капіталом потреб виробництва. Для виконання цієї функції має діяти розвинена інфраструктура фондового ринку, бути запроваджений широкий спектр інструментів та ефективні механізми взаємодії учасників ринку.

ФР України активно розвивається, особливо в останні роки. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу» був прийнятий у червні 1991 р., в подальші роки законодавча база поповнювалася новими законами, приймалися програми розвитку ринку. Перший етап розвитку ФР пов'язують з масовою приватизацією об'єктів — малих, середніх підприємств — у 1995–1997 рр. На сьогодні приватизацію пройшли достатньо крупні підприємства.

За роки функціонування фондового ринку України вдалось досягти певних позитивних результатів. Зокрема зусиллями Національної Комісії з цінних паперів та фондового ринку і Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку активно розвивається нормативно-правова база, не припиняється розвиток інфраструктури, запроваджено системи моніторингу та розкриття інформації, вдосконалено систему захисту прав інвесторів, підвищується рівень знань населення щодо роботи фондового ринку. Також завдяки широкому використанню новітніх інформаційних технологій на фондовому ринку розроблено систему електронної подачі звітності емітентів цінних паперів та створено єдину інформаційну базу даних учасників фондового ринку.

Незважаючи на несприятливу зовнішню кон'юнктуру, вітчизняний фондовий ринок у 2010–2014 рр. демонстрував позитивну динаміку: обсяги торгів перевищували ВВП; зростала частка біржової торгівлі; підвищувалася капіталізація лістингових компаній та співвідношення капіталізації до ВВП, що свідчить про підвищення вартісної оцінки компаній, акції яких пройшли процедуру лістингу та занесені до біржового реєстру організаторів торгівлі. В табл. 1 наведені основні показники діяльності фондового ринку України за 2010–2014 рр. [2].

Фондовий ринок охоплює всі сфери діяльності, зокрема агропродовольчу сферу України. У період масової приватизації жителі сільської місцевості отримали земельні бони, які в подальшому були обмінені на земельні паї.

Таблиця 1

Основні показники діяльності фондового ринку України у 2010–2014 рр.

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
ВВП, млрд грн	1082,57	1316,6	1408,89	1454,93	1566,73
Обсяг торгів на ФР, млрд грн	1537,79	2171,1	2530,87	1676,97	2331,94
Обсяг торгів на ФР / ВВП, %	142,05	164,91	179,64	115,27	148,90
Частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ФР, %	10,72	12,99	12,44	27,69	26,59
Капіталізація лістингових компаній, млрд грн	171,76	179,86	275,0	337,73	457,61
Обсяг капіталізації / ВВП, %	15,87	13,66	19,52	23,30	29,21
Похідні (деривативи), млрд грн	0,15	23,99	24,91	18,01	9,31
Похідні (деривативи), % від загального обсягу торгів	0,01	1,11	0,99	1,07	0,40

Україна володіє значними земельними ресурсами — 60,4 млн га, з них 70 %, тобто 42,4 млн га — землі сільськогосподарського призначення. Щорічно обробляється біля 32 млн га. Кількість чорноземів — 28 млн га. Для порівняння: в Польщі площа землі сільськогосподарського призначення становить 14 млн га, в Німеччині — 12 млн га, Румунії — 9 млн га.

В ході земельної реформи в Україні близько 90 % всіх сільськогосподарських земель були розпайовані, тобто переважна більшість селян отримала державні акти на земельні ділянки. Протягом 2000–2005 рр. 6,9 млн власників земельних сертифікатів отримали 5,55 млн актів на право власності на землю. Середній розмір земельного паю по Україні становить близько 4 га. Його розмір змінюється від 1,1 до 9 га. На даний час в Україні створено Державний земельний кадастр. З 2013 року державну реєстрацію прав на земельні ділянки здійснює Укрдержреєстр, повноваження якого закріплено в Положенні, затвердженому Указом Президента України від 06.04.2011 р. № 401/2011. Тобто Державний земельний кадастр функціонує паралельно із Державним реєстром речових прав на нерухоме майно.

Рішення про введення вільного ринку сільськогосподарської землі відкладено до 1.01.2017 р. На початок 2014 р., за даними земельного обліку, загальна площа сільськогосподарських угідь становила 41,5 млн га (69 % території України, з урахуванням території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя), з яких 32,5 млн га — площа ріл-

лі. У володінні та користуванні сільськогосподарських підприємств знаходилось 49,2 % загальної площі сільськогосподарських угідь, громадян — 38,4 %, інших користувачів — 1,5 %, 10,9 % складали землі запасу та землі, не надані у власність і постійне користування. Значною часткою земельних угідь володіють агрохолдинги України.

Вже у 2010–2011 рр. агрохолдинги України володіли біля 4 млн га і в їх розпорядженні знаходилося 18,1 % сільськогосподарської землі. Агрохолдинги — відносно молоді структури в агробізнесі України. Процес їх створення і розвитку почався у 2005–2006 рр. У 2005–2010 рр. українські аграрні компанії залучили 1,4 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій (біля 25 % від загального розміру інвестицій).

Крупні агрохолдинги отримали інвестиції шляхом розміщення частки своїх акцій на міжнародних фондових біржах — Лондонській, Варшавській, Франкфуртській, а зареєстрували свої підприємства переважно за межами України.

В огляді [3] описано результати роботи основних агрохолдингів країни, підкреслено конкурентні переваги цих організаційних формувань, а також проблеми, з якими вони стикаються сьогодні.

У теперішній час 30 найбільш крупних агрохолдингів контролюють 5 млн га (14 % всієї землі, що обробляється). Акції цих компаній торгуються на світових фондових біржах. Вони залучили значні інвестиції: прямі іноземні інвестиції (в акціонерний капітал і боргові інструменти) становлять $839,3 млн. Тільки у 2014 р. перші 5 публічних компаній (МХП, «Астарта», «Кернел», «Мрія», ІМК) залучили кредитів на суму біля $450 млн, при цьому загальна сума інвестицій в аграрний сектор становить біля $2 млрд.

Але сучасна політична ситуація вплинула на інвестиційну привабливість країни, і це одними з перших відчули агрохолдинги. Капіталізація публічних компаній-лідерів впала в 2 рази з 6 до 3 млрд дол [3]. В табл. 2 показана динаміка капіталізації публічних агрохолдингів України (2014 р.). При великому врожаї ціни на основні експортні культури знижуються, і це викликає падіння інвестиційної привабливості компаній.

Отримані інвестиції агрохолдинги спрямували на розширення виробництва, будівництво нових об'єктів, зміцнення своїх позицій на ринку. Можна очікувати, що з покращенням політичної і економічної ситуації в країні інвестиційна привабливість компаній теж підвищиться.

Таблиця 2

Динамика капіталізації публічних агрохолдингів України (2014 р.)[1]

Агрохолдинг	Земельний банк, тис га	Вхід на IPO/SPO	Біржа (SE)	Капіталізація на вході, млн дол	Капіталізація серпня 2014 р., млн дол	Зміна вартості з моменту входу, %
МНР	360	2008/2010	London	1,662	1,283	–23 %
Kernel	405	2007/08/10	Warsaw	1,302	695	–47 %
Mriya*	320	2008	Frankfurt	450	306	–32 %
Astarta	245	2006/07/10	Warsaw	648	291	–55 %
Agroton*	80	2010	Warsaw	206	15	–93 %
IMC	137	2011	Warsaw	123	83	–33 %
KSG Agro**	94	2011	Warsaw	120	0	–100 %
Agroceneration	120	2010/11	NYSE	98	107	9 %
Milkiland	21	2010	Warsaw	348	50	–86 %
Agroliga	10	2010	Warsaw	8	9	9 %
Avangard	–	2010	London	938	534	–43 %
Ovostar	–	2011	Warsaw	134	133	–1 %

* Технічний дефолт.

** Відіхд з біржі.

1. Джерело: дані торгів.

Незважаючи на зниження капіталізації, агрохолдинги в 2014 р. продемонстрували високі результати. ТОП–10 найкрупніших компаній зібрали 10,83 млн тонн зерна, або 17 % всього виробництва в Україні. В цілому на агрохолдинги припадає біля 30 % (18,58 млн тонн) виробництва в країні, урожайність зернових становила 43,7 ц/га, рентабельність виробництва — 27,9 %

В цілому агропромисловий комплекс України в останні роки показує вагомі результати у виробництві сільськогосподарської продукції і продуктів харчування. За останні 10 років посилилася роль АПК у формуванні ВВП (17 %), велика частка в експорті (27 %). Це — вагомий аргумент в продовженні розвитку агробізнесу, посиленні його ролі в економіці країни.

За останні три роки обсяги сільськогосподарського виробництва, зокрема рослинництва, за всіма категоріями господарств зростали (табл. 3), але у тваринництві результати дещо знизилися (табл. 4) [4].

Відповідно у ті ж роки споживання населенням України на одну особу м'яса і м'ясопродуктів зменшувалося і становило 54,4, 56,1

Таблиця 3

Виробництво основних сільськогосподарських культур, тис. т

Рік	Зернові та зернобобові культури	Цукрові буряки (фабричні)	Олійні культури	Соняшник
2012	46216,2	18438,9	12074,1	8387,1
2013	62285,3	10789,4	16066,2	10941,2
2014	63859,3	15734,1	16334,2	10133,8

Таблиця 4

Поголів'я худоби та птиці, тис. голів

Рік	Велика рогата худоба	Свині	Вівці та кози	Птиця всіх видів
2012	4645,9	7576,7	1738,2	214070,6
2013	4397,7	7764,4	1500,2	220636,1
2014	3884,0	7350,7	1371,1	213335,7

і 54,1 кг за рік, а споживання молока та молочних продуктів, яєць збільшилося.

Збільшення виробництва продукції АПК, зокрема рослинницької, дозволило здійснювати значні експортні поставки. Так, за січень–липень 2015 р. експорт продукції АПК становив $7,7 млрд, або 35,7 %, а імпорт — $2,2 млрд, або 10,5 %. Отже позитивне сальдо у зовнішній торгівлі $5,5 млрд свідчить про вагомий внесок АПК у цій сфері. Як і в попередні роки, на 1 місці експорт зернових — 39,9 %, на 2 експорт олії — 23,7 %. За оцінками, у 2015–2016 МР експорт зернових прогнозується на рівні 36,8 млн т.

Виробництво сільськогосподарської продукції в Україні здійснюють підприємства різних організаційних форм. У табл. 5 наведена кількість діючих сільськогосподарських підприємств за організаційними формами господарювання [4].

Виробництвом сільськогосподарської продукції займалося майже 53 тис. підприємств, якими використовувалося близько 22 млн га сільськогосподарських угідь. Більше половини цих угідь (11,9 млн га), зосереджено в господарських товариствах, 15,5 % — у приватних підприємствах, 2,6 % — у кооперативах, 21,5 % — у фермерських господарствах, 2,6 % — у державних підприємствах, 2,6 % — у підприємствах інших організаційних форм. Із загальної кількості підприємств 45 тис. мають сільськогосподарські угіддя. З них 67,3 % підприємств

Таблиця 5

Кількість діючих у 2014 р. сільськогосподарських підприємств за організаційними формами господарювання (на 1 листопада)

Види підприємств	Одиниць	% від загальної кількості
Господарські товариства	7750	14,8
Приватні підприємства	3772	7,2
Кооперативи	674	1,3
Фермерські господарства	39428	76,0
Державні підприємства	228	0,4
Інші підприємства	691	1,3
Всього	52543	100,0

мають площу до 100 га, 15,8 % — від 100 до 500 га, 5,6 % — від 500 до 1000 га, 5,4 % — від 1000 до 2000 га, 5,9 % — понад 2000 га. Порівняно з 2013 р. середній розмір підприємства з урахуванням фермерських господарств та середній розмір підприємства без урахування фермерських господарств збільшилися на 19 га та на 126 га і становили 410 га та 1289 га відповідно.

На 1 листопада 2014 р. налічувалось понад 39 тис. фермерських господарств, у власності та користуванні яких знаходилося 4,6 млн га сільгоспугідь, у т.ч. 4,5 млн га ріллі. У 2014 р. відбулося подальше укрупнення фермерських господарств: на одне господарство в середньому припадало 117,2 га сільськогосподарських угідь, у т.ч. 113,8 га ріллі (на 8,0 % більше, ніж у попередньому році). Орендовані землі фермерських господарств складали 78,4 % загальної площі землі в їх користуванні.

Розвиток підприємств потребує інвестицій. Адже поряд з крупними агроформуваннями на Україні діє велика кількість підприємств малого і середнього бізнесу. Ефективність таких форм господарювання може бути навіть вищою за агрохолдинги у виробництві молока, м'яса, у вирощенні овочів, фруктів, ягід.

Малим і середнім підприємствам складно отримати кредит, але вони можуть використовувати такі інструменти фондового ринку, як векселі, похідні цінні папери — опціонні, ф'ючерсні, форвардні контракти. Ринок строкових цінних паперів практично нерозвинений, табл. 1. Ці інструменти дозволять сільськогосподарським підприємствам, особливо малим та середнім, захищатися від цінових змін, розробляти довгострокові плани розвитку, забезпечувати високий рівень прибутковості їх діяльності.

Закон України «Про похідні фінансові інструменти (деривативи)» неодноразово переглядався, але не давав цілісного розуміння функціонування та регулювання ринків деривативів як складової ринків фінансових інструментів у відповідності до законодавства ЄС та принципів Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO). Однією із таких вимог є те, що ринки деривативів (у тому числі товарних) слід регулювати подібно (але не тотожно) до регулювання ринків цінних паперів.

Як вказано на сайті «Біржові та електронні майданчики» [5], об'єднана робоча група учасників товарного та фондового ринку (у складі цієї асоціації, професійна асоціація реєстраторів та депозитаріїв України, Асоціації «Фондове партнерство», ПАТ «Українська біржа» та Інвестиційна група «Універ») за підтримки Програми USAID «Розвиток фінансового сектору» (FINREP–II) завершила роботу над доопрацюванням законопроекту «Про похідні фінансові інструменти (деривативи)» та надала його на розгляд до Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Запропонований робочою групою проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо ринків похідних фінансових інструментів (деривативів)» передбачає такі основні концептуальні положення:

– трансформування Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» в Закон України «Про ринки фінансових інструментів» шляхом включення норм щодо деривативів як фінансових інструментів;

— визначення критеріїв віднесення строкових контрактів до фінансових інструментів та правочинів, які підпадатимуть під дію Закону України «Про ринки фінансових інструментів»;

– регулювання ринків цінних паперів та деривативів на єдиних регулятивних засадах: НКЦПФР здійснює регулювання ринків усіх фінансових інструментів, крім деривативів грошового ринку; НБУ виступає регулятором деривативів грошового ринку;

– встановлення обов'язку подавати до НКЦПФР інформацію про всі позабіржові операції з деривативами; розширення переліку інсайдерської інформації з тим, щоб запобігти впливу результатів маніпулювання на спотовому ринку на ринок товарних деривативів, і навпаки;

– універсалізація вимог до провадження фондовими та товарними біржами професійної діяльності — діяльності з організації торгівлі на ринках фінансових інструментів.

На думку учасників робочої групи, прийняття Закону України «Про ринки фінансових інструментів» сприятиме прозорості на ринках деривативів, зменшенню системного ризику, захисту прав інвесторів, а отже розвитку ефективних та надійних ринків деривативів з перспективою інтегрування у міжнародні фінансові ринки.

При доопрацюванні проекту Закону робоча група керувалась Директивою про ринки фінансових інструментів, MiFID II (Directive 2014/65/EU on markets in financial instruments) та Регламентом про ринки фінансових інструментів, MiFIR (Regulation (EU) No 600/2014 on markets in financial instruments), які будуть застосовуватися у ЄС, починаючи з січня 2017 року.

А поки що Верховною Радою України прийнято рішення про впровадження аграрних розписок. Також можна використовувати і векселі у проведенні розрахунків між виробником сільськогосподарської продукції і покупцем. Аграрні розписки, векселі дозволяють фермерам залучати ресурси під заставу майбутнього врожаю, однак на сьогодні більшість сільського населення не підготовлена до застосування цих фінансових інструментів, тому слід організувати широку навчальну роботу.

У 2015 р. було розроблено Програму розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір — нові можливості для прогресу та зростання» (далі — Програма)[6].

Метою програми є стимулювання притоку інвестицій в економіку України через інтеграцію фондового ринку у світові ринки капіталу та запровадження кращих світових стандартів і практик.

Відповідно до мети Програми на період до 2017 року основними завданнями розвитку фондового ринку є:

– розвиток корпоративної реформи, підвищення ефективності регулювання емітентів, розширення інструментарію на фондовому ринку;

– стимулювання інвестицій та розвитку інституційних інвесторів;

– забезпечення надійного і ефективного функціонування ринкової інфраструктури та фінансових посередників;

– забезпечення функціонування єдиної державної політики.

У результаті реалізації заходів Програми розвитку фондового ринку на 2015–2017 роки передбачається підвищення ролі ринку цінних паперів в процесах перерозподілу фінансових ресурсів, їх акумуляції для вирішення пріоритетних державних задач, зміцнення фінансового стану організацій та розширення їх інвестиційних можливостей;

створення цілісної та ефективної системи ринку цінних паперів та фінансових інститутів; сталий ріст капіталізації ринку цінних паперів та розширення практики залучення інвестицій з використанням інструментів ринку цінних паперів.

Зокрема очікується:

— підвищення рівня показника капіталізації лістингових компаній України (в доларах США), та, відповідно, зайняття Україною 30 місця замість 59 місця зі 109 країн;

– покращення позицій України у рейтингу Світового банку та переміщення з 61 на 30 місце зі 107 країн за показником обсягу торгів. Відповідно очікується зростання показника відношення обсягу торгів до ВВП та переміщення України з 62 на 30 місце зі 107 країн;

– підвищення індексу фондового ринку S&P, що передбачатиме зайняття Україною 40 місця із 82 країн замість 76 місця у 2013 році.

Також очікується зростання показника індексу рівня захисту інвесторів, що дозволить Україні переміститися у Рейтингу Doing Business («Ведення бізнесу») з 128 на 70 місце із 189 країн.

За результатами реалізації Програми очікується повне та широке впровадження не менше 20 Принципів та цілей регулювання ринку цінних паперів IOSCO з 37 Принципів.

Також передбачається присвоєння фінансовому ринку України відповідно до класифікації міжнародного індексного агентства FTSE (за рівнем розвитку фінансових ринків всіх країн) статусу Advanced Emerging.

Реалізація Програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки має бути спрямована на: забезпечення функціонування справедливого, ефективного та прозорого ринку; захист інвесторів; зниження системних ризиків; інтеграцію України в міжнародні фондові ринки; стимулювання економіки країни; збільшення надходження інвестицій.

Зближення існуючого і майбутнього законодавства України з міжнародними нормами є важливими умовами досягнення привабливості ринків цінних паперів України для інвесторів. Ґрунтовного осмислення стратегії європейської інтеграції України можливо досягти на основі вивчення конкретних європейських і міжнародних норм. Цей шлях має забезпечити реальну можливість інтеграції українського ринку цінних паперів у міжнародні ринки.

Отже перед учасниками ринку постають актуальні завдання значно посилити його інвестиційну функцію, поширити інструментарій

і його впровадження в практику взаємовідносин між виробниками і споживачами продукції. Це забезпечить, зокрема, подальший розвиток агропромислового комплексу, підвищить ефективність функціонування всіх його ланок і зростання ВВП країни.

Список використаних джерел

1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480–IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/3480–15
2. Звіти НКЦПФР за 2010–2014 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua
3. Бадаев В. Агрохолдинги — точка роста АПК [Електронний ресурс] / Бадаев В., Кирик Т. — Режим доступу: http://www.apk-inform.com/ru/exclusive /topic/1035827
4. Сільське господарство України. 2014 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk /publicat/kat_u/publ7_u.htm
5. Асоціація «Біржові та електронні майданчики» допомогла розробити проект Закону України «Про похідні фінансові інструменти (деривативи)» відповідно до світових стандартів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://aeaep.com.ua/asotsiatsiya-birzhovi-ta-elektronni-majdanchyky-dopomogla-rozroby-ty-proekt-zakonu-ukrayiny-pro-pohidni-finansovi-instrumenty-dery-vaty-vy-vidpovidno-do-svitovy-h–standartiv//
6. Програма розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір — нові можливості для прогресу та зростання» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan

2.14. ПОБУДОВА РЕКРЕАЦІЙНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

(Одрехівський М. В.)

Забезпечення стійкого розвитку економіки України вимагає ефективного використання інноваційного чинника в усіх сферах людської діяльності, особливо в системі охорони здоров'я щодо збільшення ресурсу здоров'я людини та тривалості активного періоду її життя. Вивчення методів побудови рекреаційних інноваційних систем (РІС) різного рівня організації є, таким чином, актуальним і відповідає вимогам часу, оскільки сьогодні в технологіях існуючих оздоровчих центрів переважають «пасивні» методи оздоровлення та значно занижений обсяг використання природних чинників, ресурси яких в Україні надзвичайно великі, особливо у Карпатській, Кримській,

Північно-Причорноморській, Приазовській, Подільській, Поліській та інших рекреаційних зонах. Усе це створює передумови для формування національної рекреаційної інноваційної системи (НРІС) та регіональних рекреаційних інноваційних систем (РРІС) шляхом трансформації існуючих курортів у курортополіси і заснування нових рекропарків, рекрополісів та курортополісів, як рекреаційних інноваційних підприємств (РІП) або РІС мікрорівня [12]. Йдеться про створення рентабельних та конкурентних [1] соціально-економічних інноваційних структур оздоровлювального типу, їхню інтеграцію до ринкової економіки та орієнтацію на профілактичну й відновлювальну форми охорони здоров'я. Об'єктом оздоровлення таких закладів є практично здорова людина, а головна мета — не допустити можливих захворювань винятково природними, немедикаментозними профілактичними та відновлювальними чинниками, шляхом зосередження оздоровлювальної діяльності у регіонах України, оскільки вони різняться економічними, історико-культурними, природно-ресурсними та кліматичними умовами, екологічною ситуацією, рівнями народжуваності та смертності.

Досягнення поставлених завдань вимагає розробки теоретичних основ побудови РІС та управління ними, тобто основ створення організацій, які б органічно поєднували розв'язання проблем оздоровлення населення України та зарубіжжя з можливостями реалізації цих проблем на інноваційній основі. Основним видом діяльності РІС мають стати розробка, реалізація та впровадження нових наукомістких технологій рекреації, лікування і реабілітації, екологічних досліджень, сервісу та виробництва. РІС мають ефективно функціонувати у ринкових умовах господарювання, бути здатними покривати витрати на розвиток лікувальної компоненти охороноздоровчого процесу.

Соціально-економічними передумовами необхідності та доцільності побудови РІС можна вважати: залишковий принцип фінансування системи охорони здоров'я (частка ВВП, що виділялася на потреби охорони здоров'я в останні роки, була меншою від мінімального рівня (6 %), рекомендованого ВООЗ) [15]; економічну неефективність існуючої системи фінансування охороноздоровчих заходів, зорієнтованих в основному на лікувальну компоненту, ефективність якої становить лише 8 % [2]; великі запаси рекреаційних ресурсів в Україні; розвинуту мережу санаторно-курортних закладів; достатній рекреаційний інноваційний потенціал.

На наш погляд, РІС — це сукупність взаємозв'язаних організацій (мережа структур), зайнятих виробництвом і комерціалізацією рекреаційних інноваційних продуктів та продукції у межах рекреаційних зон держави чи рекреаційного регіону, малих і великих структур, рекропарків, рекрополісів та курортополісів, рекреаційних бізнес-інкубаторів та рекреаційних інноваційних центрів, а також інститутів правового, фінансового й соціального характеру, що забезпечують рекреаційні інноваційні процеси. Тому в основу побудови РІС запропоновано покласти функціональну модель рекреаційного інноваційного процесу, складові якого можуть бути замкненими в інноваційний цикл в межах РІП або міститися на різних рівнях організації НРІС чи РРІС.

Стійкий розвиток усіх ланок народногосподарського комплексу України вимагає якісно нових підходів до розв'язання проблем охорони здоров'я, створення гнучкої та ефективної системи управління охороноздоровчими заходами, інтенсивного розвитку мережі оздоровлювальних центрів з метою підвищення ефективності витрат на охорону здоров'я. Тобто, виходячи з ринкових умов господарювання та основних засад синергетичної науки, ці центри мають стати високоорганізованими системами, здатними ефективно розвиватися і повною мірою враховувати сукупність загальнонаціональних, галузевих та регіональних інтересів у підвищенні кількості та якості здоров'я людини. Але збільшення ефективності цих центрів сьогодні вимагає розроблення нових методологічних, організаційно-методичних та інформаційних основ управління ними, виходячи із проблем децентралізації систем управління об'єктами народного господарства, зумовлених стратегією подальшого розвитку економіки України.

Основними методологічними підходами до розв'язання проблем підвищення ефективності витрат на оздоровлювальні заходи і, таким чином, зменшення втрат від лікувальної компоненти охороноздоровчого процесу, на наш погляд, можна вважати впровадження ресурсних, технологічних, продуктових, ринкових, організаційних та управлінських нововведень у всі сфери охороноздоровчої діяльності, зокрема: у діагностику та профілактику захворювань різних клініко-статистичних груп населення; вибір оптимальних методик оздоровлення; збільшення інвестицій в оздоровлення здорових та практично здорових людей; проведення екологічних та санітарно-епідеміологічних досліджень; організацію заходів з охорони навколишнього природного середовища; організацію ефективної системи підготовки та

перепідготовки кадрів; підвищення економічної ефективності оздоровлювальних установ; науково-економічну оптимізацію, інтелектуалізацію технологій оздоровлення, технологій керування станами екосистем, навчання, сервісу та виробництва товарів оздоровлювального попиту; організацію оптимальної синергетичної системи управління оздоровлювальними центрами з метою збільшення їхньої стійкості та адаптаційних можливостей.

Стійкий розвиток економіки України вимагає ефективнішого використання природно-ресурсного, науково-технологічного та виробничого потенціалу регіонів, зосередження оздоровлювальної діяльності саме в регіонах. Останнє може бути зумовлене ще й тим, що регіони України відрізняються соціально-економічними і природно-ресурсними можливостями, екологічною ситуацією, рівнями народжуваності та смертності населення. Тому концепція регіоналізації оздоровлювальної політики має виходити саме із соціально-економічних, природно-ресурсних, екологічних, кліматичних і культурних можливостей регіонів. При цьому основною ланкою оздоровлювальної політики має стати удосконалення організації мережі санаторно-курортних закладів, які б забезпечували ефективніше та раціональніше використання рекреаційних і лікувальних природних ресурсів.

Оскільки основою здоров'я людини можна вважати оптимальну організацію взаємодії у системі «людина — середовище», чого неможливо досягти у межах всієї країни, то виникає необхідність у створенні спеціальних оздоровлювальних структур у відповідних з природно-ресурсної, екологічної та соціально-економічної точок зору регіонах України. Такі структури пропонується називати рекреаційними інноваційними системами. Назва «рекреаційні інноваційні системи, підприємства чи центри» походить від рекреації (лат. recreatio — відновлення сил) — системи заходів, пов'язаних з використанням вільного часу для оздоровлювальної, культурно-пізнавальної і спортивної діяльності людей на спеціалізованих територіях, розташованих поза місцями їхнього мешкання [16, с. 85]. Такі території також називають рекреаційними і до них відносять [16, с. 85]: лісопарки, приміські ліси і водні об'єкти — для короткочасної рекреації; приморські райони, лікувально-санаторні курорти й курортні райони — для тривалої рекреації.

Необхідною умовою розвитку рекреації є наявність рекреаційних ресурсів — об'єктів і явищ природного та антропогенного по-

ходження, що використовуються для оздоровлення, відпочинку і туризму [16, с. 85]. Науковою основою ефективного використання рекреаційних ресурсів та розробки рекреаційних технологій могла б стати валеологія (valeo — будь здоровий, logos — наука) — наука про здоров'я [3; 4], тобто валеологію можна вважати науковою основою рекреації, а рекреаційні інноваційні системи — валеологічними інноваційними системами. Основою організаційної структури управління РІС має стати «інноваційний» тип структур, орієнтований на нововведення.

До рекреаційних інноваційних центрів (РІЦ) пропонується віднести малі і середні РІП, які виконують консалтингові та посередницькі функції щодо трансферу, поширення і реалізації рекреаційних інновацій, здійснюють супровід рекреаційних інноваційно-інвестиційних проектів, займаються бізнес-плануванням, організаційним проектуванням та створенням рекреаційних інноваційних структур, можуть бути базовими організаціями рекропарків, рекрополісів, курортополісів, органами їхнього господарського розвитку й управління.

Рекропарки — РІП, розташовані на території міст чи районів України як окремі господарські комплекси і організовані, виходячи із природно-ресурсних, екологічних, соціально-економічних та історико-культурних умов регіону, займаються оздоровлювальною діяльністю на основі розробки, реалізації, впровадження до оздоровлювального процесу наукомістких технологій профілактичної й відновлювальної терапії.

Рекрополіси — РІП, аналогічні до рекропарків, тільки територіально можуть бути окремими містами чи селищами і займатися оздоровленням населення України та зарубіжжя, можуть входити і до НРІС, і до міжнародних.

Курортополіси — РІП, аналогічні до рекрополісів, тільки займатимуться, окрім рекреаційної, ще й постклінічною реабілітаційною діяльністю.

Регіональні рекреаційні інноваційні системи — регіональні мережі РІП на зразок рекропарків, рекрополісів та курортополісів, малих і середніх рекреаційних інноваційних центрів.

Рекреаційні зони України, таким чином, можуть розглядатись як РРІС (наприклад, Карпатська рекреаційна інноваційна система) чи мережа РРІС, рекропарків, рекрополісів, курортополісів, малих і середніх РІЦ, інтегрованих територіально та на економічній основі. Вони можуть створювати асоціацію РІП чи інтегруватись на зразок

холдинг-компаній, з метою ефективного ведення рекреаційної інноваційної політики і оптимального розвитку РІП.

Національна рекреаційна інноваційна система — інтегрована у межах кордонів держави мережа рекреаційних інноваційних систем.

Основним видом ефективної діяльності названих вище структур мають стати постійна розробка, реалізація та впровадження сучасних наукомістких технологій рекреації, лікування й реабілітації на основі винятково природних профілактичних та відновлювальних засобів. Тому в основу їх побудови пропонується покласти функціональну модель рекреаційного інноваційного процесу (рис. 1), яка відповідає системі Івана Франка «наука — промисел — штука — товар» [17, с. 106; 18, с. 312] і складові якої можуть розміщуватися на різних рівнях організації національної (макрорівень) чи регіональних (мезорівень) рекреаційних інноваційних систем, або бути замкнутими в інноваційний цикл у межах одного підприємства (мікрорівень) чи одного населеного пункту.

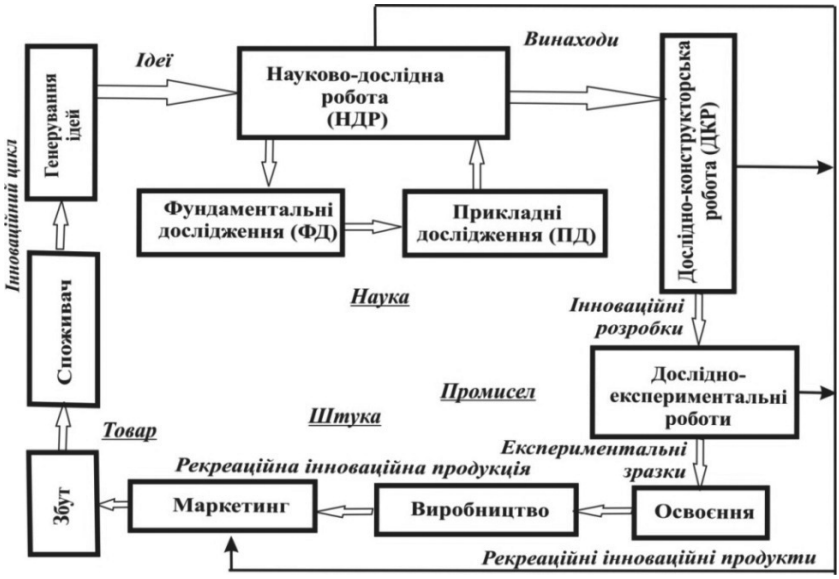

Рис. 1. Функціональна модель рекреаційного інноваційного процесу

Характерним для організації рекреаційного інноваційного процесу є те, щоби з початком другої фази життєвого циклу *i*-ї інновації (рис. 2*а*) розпочинався життєвий цикл (*i*+*1*)-ї інновації, забезпечую-

чи тим самим РІС стійкий розвиток. Слід зауважити, що необхідно відрізняти інноваційний цикл від життєвого циклу інновацій. Для життєвого циклу рекреаційних інновацій (рис. 2*б*) характерне те, що він починається з генерування рекреаційної ідеї, проведення фундаментальних і прикладних досліджень, охоплює всі етапи до моменту, коли нововведення, завдяки новій ідеї, підлягає заміні якісно новим, прогресивнішим нововведенням, забезпечуючи при цьому відповідний якісний стрибок.

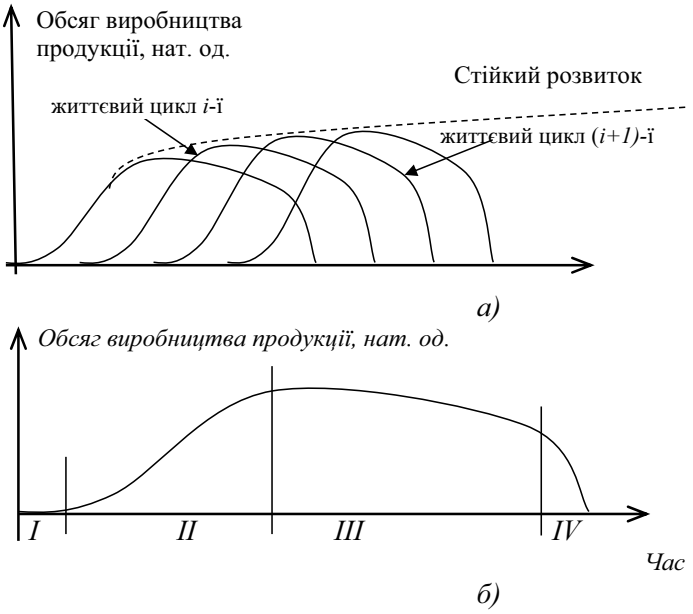

Рис. 2. Життєві цикли рекреаційних інновацій
I, II, III, IV — фази життєвого циклу

Отже життєвий цикл будь-якої рекреаційної інновації закінчується витісненням з виробництва однієї інноваційної продукції іншою, якіснішою, а інноваційний цикл — появою нової, прогресивнішої ідеї, яка підлягає науковому обгрунтуванню і з якої починається новий інноваційний цикл. Добре організовані інноваційні цикли забезпечують своєчасне перекриття фаз життєвих циклів інновацій, гарантуючи стійкий розвиток РІС. Стійкий розвиток РІС може бути зображений у вигляді спіралеподібної моделі (рис. 3), де $ІЦ_i$ — *i*-й

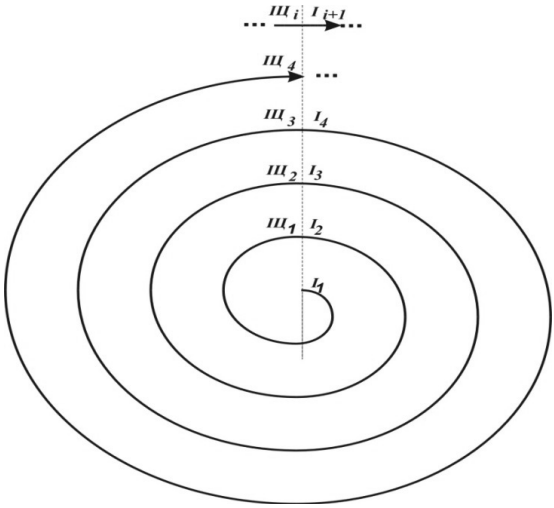

Рис. 3. Спіралеподібна модель розвитку РІС

інноваційний цикл, а I_i — *i*-та рекреаційна ідея. При цьому прийнято виділяти чотири фази у життєвих циклах інновацій [10].

Сутність першої фази — створення рекреаційної новинки — складається з комплексу робіт, зорієнтованих на перетворення рекреаційного інноваційного продукту — результатів науково-дослідницьких, дослідницько-конструкторських та дослідницько-експериментальних робіт, у зразки нових рекреаційних засобів, в апробовані нові рекреаційні послуги, їх адаптації до ринку та оцінювання умов включення до економічного обігу. На цій фазі також починаються маркетингові дослідження під час продажу рекреаційних інноваційних продуктів, що має велике значення для введення рекреаційних інновацій на ринок. Ця фаза є винятково збитковою.

Друга фаза пов'язана з освоєнням виробництва рекреаційних засобів та наданням рекреаційних послуг, зростанням обсягу продажів і засобів, і послуг. Зосереджуючись на сфері виробництва, цей етап є найважливішим у всьому життєвому циклі рекреаційної інноваційної продукції, бо саме тут реалізується матеріально-речова основа інноваційного циклу. На даній фазі споживачі відкривають для себе новинку та оцінюють її як споживчу вартість.

Третя фаза — фаза зрілості. Вона характеризується зменшенням темпів зростання виробництва, стабілізацією. Слід зауважити,

що довготривалість масового випуску нової рекреаційної продукції спричиняє подвійний вплив на ефективність. З одного боку, тривале виробництво нової продукції може забезпечувати достатньо високі економічні показники, задовольняючи попит та забезпечуючи накопичення для відтворення. З іншого — виникає необхідність оновлення продукції, бо це є обов'язковою умовою утримання місця на товарному ринку і підвищення конкурентоспроможності. Усе це вимагає оптимізації часу виробництва з урахуванням змін темпів зростання його економічної ефективності. На цій фазі збільшується конкуренція внаслідок дифузії та тиражування нововведення.

Четверта фаза — фаза занепаду — моральне старіння продукту. Попит падає, нововведення стає неконкурентоспроможним і витісняється наступною новацією. Тому ще до настання цієї фази фірми прагнуть модифікувати продукт або створити новий. Для забезпечення стійкого розвитку це робиться одночасно. Можна продовжити життєвий цикл інновації, якщо активно працювати в маркетинговій сфері, підтримуючи попит на дану продукцію шляхом зниження цін, через рекламу чи інші канали збуту. Однак маркетингові заходи без проведення відповідних науково-дослідницьких робіт з поліпшення властивостей рекреаційної продукції, без розробки та освоєння нових її видів мають тимчасовий характер. Інноваційні компанії повинні самостійно розробляти та реалізовувати новий продукт, постійно працювати над його удосконаленням чи створенням нового.

Для того щоб РІС були конкурентоспроможними, ефективно функціонували у ринкових умовах господарювання і забезпечували собі стійкий розвиток, були здатними покривати витрати на розвиток лікувальної компоненти охороноздоровчого процесу, зумовленої необхідністю стаціонарної, медикаментозної форми лікування мешканців регіону та своїх пацієнтів, згідно з їх клінічними профілями, і завдяки наявності належної науково-методичної та лікувальної бази, вони мають постійно працювати над удосконаленням чи створенням нового рекреаційного продукту. Економічною основою РІС можуть бути різні форми власності, а окремі курортополіси та рекрополіси — становити спеціальні (вільні) економічні зони туристсько-рекреаційного типу. Рівень розвитку РІС, їхньої організаційної структури визначається всією сукупністю ресурсів, спрямованих на розв'язання проблем оздоровлення, виконання необхідних науково-технологічних досліджень, створення сучасної бази оздоровлення, підготовку РІС до нововведень та підвищення кваліфікації працівників. Тобто на

розвиток РІС необхідно дивитися з кадрового, технологічного, матеріально-технічного, фінансового, інформаційного та організаційного погляду, як на розвиток інноваційних середовищ [6–9].

РІС мають сприяти прискореному впровадженню результатів наукових досліджень, комерціалізації наукових ідей і нових оздоровлювальних технологій і, таким чином, підвищенню ефективності витрат на індустрію оздоровлення. Отже мета побудови РІС — швидка розробка, поширення та використання на комерційній основі досягнень науки і технологій, які б, своєю чергою, сприяли оздоровленню екологічної ситуації в регіонах, розвитку інфраструктури, створенню нових робочих місць. РІС — це стратегія здорового способу життя, регіонального розвитку індустрії оздоровлення, розвитку економіки регіонів і держави загалом. РІС мають впливати на розвиток економіки країни, з одного боку, шляхом підвищення кількості та якості здоров'я населення, а з іншого — за рахунок підвищення ефективності витрат на оздоровлення через впровадження ефективніших оздоровлювальних технологій, їхню оптимізацію та інтелектуалізацію. Тому однією з основних ланок оздоровлювальної політики стає організаційне удосконалення в рекреаційних регіонах мережі наукових установ і внз, які б забезпечували комплексне освоєння лікувальних природних ресурсів на основі технологічних інновацій, проведення підготовки та перепідготовки кадрів. Важливим для ефективного розвитку РІС є також їхня матеріально-технічна оснащеність та інформаційне обслуговування, хоча головною умовою функціонування РІС можна вважати організацію управління.

Тут варто зазначити, що економічна основа РІС визначається їхніми ресурсними можливостями, що безпосередньо впливають на отримання нових наукових результатів і нових технологій, реалізацію оздоровлювальних процедур та організацію належного сервісу, підготовку і перепідготовку кадрів, курортного виробництва. Тому поняття РІС можна розглядати, з одного боку, як сукупність ресурсів і технологій, з іншого — як здатність до розробки, впровадження та передачі нових наукових і технологічних досягнень. Організаційно-економічний зміст РІС полягає у їхніх ресурсних та організаційних можливостях, спрямованих на забезпечення населення ефективними оздоровлювальними послугами. Рівень розвитку РІС, їхня організаційна структура визначаються всією сукупністю ресурсів і технологій, скерованих на розв'язання проблем оптимізації оздоровлення, готовністю до сприйняття інновацій.

Організація РІС має забезпечувати оптимальну взаємоузгодженість дій всіх ланок процесів інноваційної та технологічної діяльності з метою підготовки їх до ефективного використання нововведень шляхом якісної зміни технологій. Актуальною тут стає розробка методів та алгоритмів оцінки і прогнозування ефективності технологій, вибору оптимальних коригуючих впливів. Оцінка та вибір оптимальних варіантів формування РІС вимагає комплексного аналізу всієї сукупності чинників і умов їхнього розвитку, врахування тенденцій зміни місця і ролі рекреаційних регіонів на загальнодержавному й міжнародному рівнях. Необхідно розробити підходи до якісного і кількісного визначення функціональної структури мережі РІП, її формування на всіх рівнях організації. Головною метою ефективного розвитку РІС є забезпечення умов для прискорення тих інноваційних процесів, які максимальною мірою дають змогу досягти стратегічних цілей.

Оскільки основою ефективної діяльності РІП є організація системи управління, то коротко зупинимось на аналізі побудови загальної моделі РІП, використовуючи відомі моделі з теорії управління [5; 12]. Модель чорної скриньки РІС у загальному випадку описується як: вхід *{X}*, процес *{P}*, вихід *{Y}*. У РІП (рис. 4) в якості входів *{X}* можуть виступати: природні ресурси оздоровлення, матеріали, технологічне обладнання та апаратура, трудові ресурси, інформація, капітал та енергія; в якості процесів *{P}* — технології рекреації, лікування, реабілітації, екологічних досліджень, навчання, сервісу, виробництва та управління; виходів *{Y}* — товари, сервісні послуги, оздоровлювальні послуги, прибутки, ріст РІП, задоволення потреб співпрацівників тощо.

У системах управління загалом виділяють три групи взаємопозв'язаних об'єктів [12; 14]: об'єкт управління *(ОУ)*; суб'єкт управління *(СУ)*; зовнішнє середовище *(ЗС)*. Щодо РІП, то ОУ можуть виступати технології РІП, а СУ — відділення організаційного управління та органи управління. Відділення організаційного управління слідкуватиме за станами технологій РІП на основі попереднього, поточного та заключного контролів з метою прийняття оптимальних рішень з управління *ОУ* і йому функціонально доцільно перебувати у зворотному зв'язку: *ОУ* → *СУ*. До даного відділення має надходити також інформація від служб, що слідкують за інформаційними станами зовнішнього середовища та станами на ринку, тому останнє вимагає включення до структури РІП служби маркетингу, яка б здійснювала належні маркетингові дослідження.

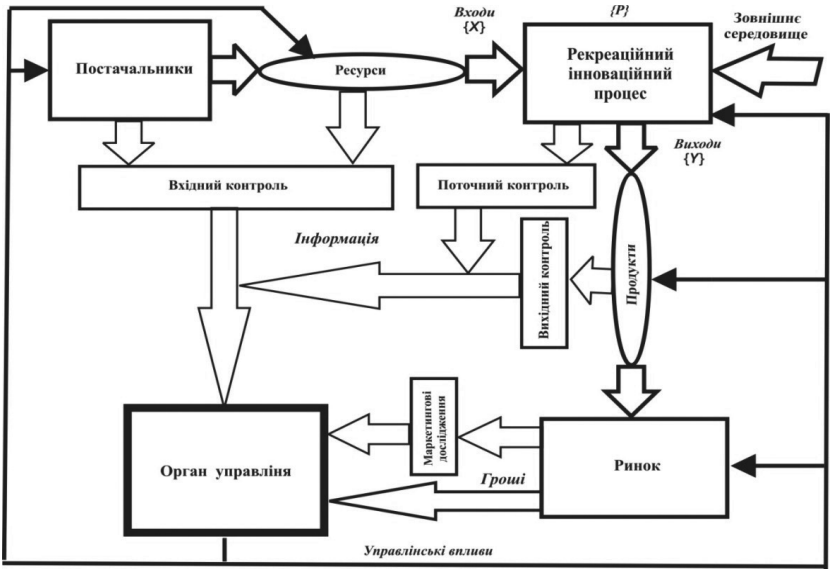

Рис. 4. Модель рекреаційного інноваційного підприємства

Беручи до уваги необхідність належної матеріально-організаційної основи створення РІС, процес їхнього формування у рекреаційних регіонах може успішно здійснюватися тільки за відповідних умов. Головна з них — зростання потреб у науково-технологічних дослідженнях процесів оздоровлення, виконання яких за межами РІС практично неможливе у зв'язку зі специфічністю природних оздоровлювальних чинників, наявністю належної інфраструктури.

Отже найважливішим завданням для успішного розв'язання проблем розвитку РІС у перспективі є створення стійкого саморозвивального організаційно-економічного та оздоровлювального механізму, інтегрованого у ринкову економіку і здатного створювати інтелектуальну продукцію, надавати ефективні оздоровлювальні та сервісні послуги, виготовляти товари курортного попиту. У зв'язку з цим до основних закономірностей еволюції РІС у перспективі можна віднести: інтелектуалізацію наукових та технологічних досліджень, оздоровлювальної, навчальної, сервісної та виробничої діяльності; інтеграцію РІС до ринкової економіки (реорганізація на синергетичній основі існуючої системи управління санаторно-курортними закладами, їхня муніципалізація, роздержавлення, приватизація, економічна, іннова-

ційна чи технологічна інтеграція); організацію механізму створення інтелектуальної продукції та її втілення у діяльність РІС; оптимізацію процесів використання природних оздоровлювальних засобів; створення умов для залучення іноземних інвестицій; входження РІС до міжнародних рекреаційних та інформаційних мереж; належну організацію підготовки та перепідготовки рекреаційних кадрів.

Тобто РІС — комплекс економічно і юридично самостійних рекреаційних, лікувальних і реабілітаційних закладів, підприємств та організацій, установ науки і освіти, фінансових, торговельних закладів (або їхніх підрозділів), сконцентрованих на окремій території з розвинутою інфраструктурою, об'єднаних єдиним організаційно-інноваційним процесом — становлять своєрідний полігон для створення, широкого використання та поширення нових методів і принципів організації науково-технологічної, оздоровлювальної, інформаційно-управлінської й економічної діяльності. Ефективність функціонування таких соціально-економічних систем залежить переважно від організації управлінської діяльності.

Органами управління РІС можуть бути: орган господарського розвитку та управління — базова організація РІС, а також місцеві органи влади у межах своїх повноважень. Базовою організацією РІС може стати РІП, що матиме декілька засновників (у тому числі науково-дослідні інститути, санаторії та пансіонати, органи комунальної власності, підприємства, зовнішньоторговельні фірми). До структури РІС має входити також науково-технологічна рада, створена при базовій організації. Контроль за дотриманням умов функціонування РІС здійснюватимуть місцеві органи влади. В організації системи управління РІС можуть поєднуватися дивізіонально-інноваційний і матричний типи структур.

Щодо міністерств та відомств України, а також органів територіального управління, то їхні оздоровлювальні заклади та підприємства, які входитимуть до РІС, можуть делегувати свої повноваження базовій організації. Місцеві ради народних депутатів і органи управління державною власністю мають право передавати в користування базової організації РІС на договірних засадах земельні ділянки, об'єкти інфраструктури тощо. Учасники РІС мають бути чітко визначені, з врахуванням їхньої спеціалізації, науково-технологічного рівня, місця розташування тощо.

Особливу увагу варто зосередити на формуванні фінансової, торгової, транспортної й інформаційної інфраструктури. Йдеться про ство-

рення фондової та товарної бірж, банків, їх відділень, страхових компаній, закладів сервісу, лізингових фірм, маркетингових і рекламних організацій, закладів патентного й юридичного захисту інтелектуальної власності, науково-технічної експертизи, видавничих організацій, закладів підготовки і перепідготовки кадрів, інформаційно-аналітичних центрів, різноманітних комунікаційних мереж і особливо електронної пошти, з метою забезпечення РІП ресурсними, технологічними, продуктовими, ринковими, організаційно-управлінськими інноваціями.

Формування РІС вигідне ще й тому, що основними джерелами фінансування будуть не державні органи, а внески безпосередніх учасників РІС, у тому числі фізичних осіб, покупців акцій. Важливими джерелами фінансування можуть стати також кредити вітчизняних і зарубіжних банків, внески іноземних інвесторів.

Еволюційні процеси РІС мають бути організовані так, щоб забезпечити, з одного боку, співпрацівникам РІС та мешканцям оздоровлювальної зони оптимальний розвиток, кваліфіковане поєднання їх участі у технологічних процесах чи навчанні з оздоровлювальними процесами, а з іншого, забезпечувати ефективне оздоровлення пацієнтів, збільшення кількості та якості їх здоров'я, освоєння ними основних підходів до організації здорового способу життя, організації оздоровлювальних процесів у пост- та міжсанаторні періоди часу. Водночас, як доводилося вище, РІС мають стати високоорганізованими, саморозвивальними системами завдяки належній організації інноваційних процесів в управлінській та інших сферах діяльності. Методи та принципи організації технологій РІС мають базуватися на основних підходах до забезпечення оптимального розвитку особи у середовищі РІС та розвитку РІС як соціально-економічної системи. Тобто тут пропонуються методологічні підходи до інтелектуалізації управління організаційними, ресурсними, технологічними, продуктовими та ринковими інноваціями, які мають базуватися на забезпеченні оптимального розвитку і особи у РІС, і самих РІС. Тому інтелектуалізацію організації та управління технологічними змінами, інноваційними процесами у РІП пропонується здійснювати за напрямами, показаними на рис. 5.

1. Розвиток РІП: 1.1. Науково-дослідницька діяльність, розробка нових лікувальних засобів, методик та технологій їх реалізації, впровадження, використання та модифікації. 1.2. Організація технологічних змін на основі зовнішніх інновацій. 1.3. Підготовка та перепідготовка кадрів. 1.4. Дослідження станів розвитку РІП (експертна оцінка якості

та ефективності технологій). 1.5. Прийняття рішень про стани розвитку РІП. 1.6. Вибір оптимальних керуючих впливів на стани розвитку РІП. 1.7. Формування та реалізація вибраних керуючих впливів.

2. Рекреація, лікування, реабілітація: 2.1. Реєстрація та ротація пацієнтів. 2.2. Діагностика станів здоров'я пацієнтів. 2.3. Профільна диференціація. 2.4. Диференціація за стадіями захворюваності та спеціалізація. 2.5. Визначення оптимального оздоровлювального чи лікувального комплексу, оцінка і прогнозування клінічного перебігу. 2.6. Клінічний перебіг, поточне обстеження пацієнтів, корекція оздоровлювального чи лікувального комплексу. 2.7. Дослідження ефективності оздоровлення. 2.8. Прогнозування станів здоров'я пацієнтів, визначення постсанаторного оздоровлювального чи лікувального комплексу. 2.9. Вивчення віддалених результатів. 2.10. Корекція прогнозів, технологій оздоровлення та лікувальних комплексів.

3. Екологічні дослідження: 3.1. Моніторинг станів екосистем РІП. 3.2. Оцінка та прогнозування станів екосистем. 3.3. Прийняття рішень про стани екосистем. 3.4. Підготовка прийняття рішень з керування станами екосистем. 3.5. Остаточне прийняття рішень з керування станами екосистем. 3.6. Формування та реалізація керуючих впливів на стани екосистем.

4. Сервіс: 4.1. Організація зустрічі пацієнтів. 4.2. Інформаційне обслуговування. 4.3. Організація краєзнавчих мандрівок та екскурсій. 4.4. Організація дозвілля. 4.5. Побутове обслуговування. 4.6. Організація торгівлі та харчового обслуговування. 4.7. Обслуговування запитів та замовлень.

5. Виробництво: 5.1. Диспаргація, консервація, транспортування та розлив мінеральних вод. 5.2. Виготовлення оздоровлювальних та лікувальних засобів. 5.3. Виготовлення товарів курортного попиту. 5.4. Кулінарне та кондитерське виробництво. 5.5. Виготовлення меблів для потреб РІП. 5.6. Виготовлення медичної апаратури та лабораторного устаткування. 5.7. Будівництво та архітектура. 5.8. Ландшафтне озеленення та архітектура. 5.9. Санітарна профілактика території і каналізації, утилізація побутових відходів. 5.10. Складська індустрія, автотранспортне обслуговування та зв'язок.

6. Організаційно-управлінська діяльність РІП.

Для забезпечення інноваційного розвитку РІП за вказаними напрямами необхідно, щоб всі вони були включені у горизонтальні (у межах РІП чи РРІС) та вертикальні (у межах НРІС чи з виходом на зарубіжжя) інноваційні цикли.

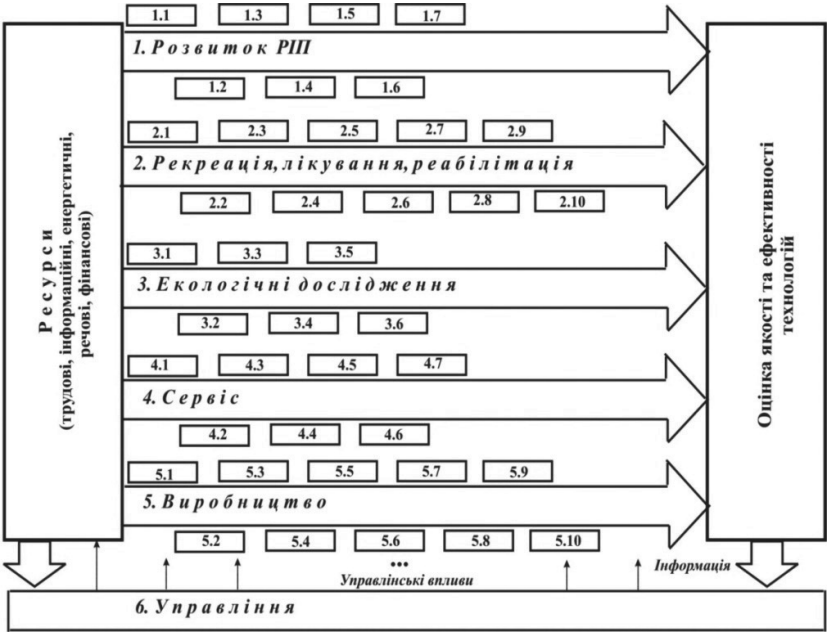

Рис. 5. Схема організації і управління технологічними змінами та інноваційними процесами

Побудова НРІС (рис. 6) за запропонованими підходами дає змогу оптимізувати її і включати до складу усі необхідні компоненти [12].

1. Структури, що виробляють рекреаційну інноваційну політику та здійснюють державне регулювання рекреаційною інноваційною діяльністю.

2. Структури, які беруть безпосередню участь у процесі створення, комерціалізації і практичного використання нових рекреаційних знань:

— система виробництва нових рекреаційних знань, подана, головним чином, науковими академічними та вищими освітніми закладами, зорієнтованими на проведення науково-дослідницької роботи (НДР), зокрема фундаментальних та прикладних досліджень — збагачення людства рекреаційними знаннями, постачання інформації для генерування ідей системою трансферу нових рекреаційних знань;

— система трансферу нових рекреаційних знань, до якої належать частково державні науково-дослідні, дослідно-конструкторські уста-

нови, їхні експериментальні та експериментально-виробничі підрозділи, відповідні підрозділи рекреаційного бізнесу, малі новаторські фірми, а також мережа рекреаційних бізнес-інкубаторів, рекропарків, рекрополісів та курортополісів, малих і середніх рекреаційних інноваційних центрів, агенцій із трансферу рекреаційних технологій тощо, які у сукупності забезпечують системне перетворення рекреаційних знань на нові більш ефективні способи використання рекреаційних ресурсів, а також адаптацію їх до практичного застосування традиційними ринковими суб'єктами;

— система практичного використання нового рекреаційного знання, до якої можуть належати широкі верстви ринкових агентів, які беруть участь у масовому застосуванні, удосконаленні та подальшому поширенні нових рекреаційних технологій. Вони виступають генераторами імпульсів щодо формування напрямів наукового пошуку суб'єктами системи комерціалізації нових рекреаційних знань.

4. Структури, спрямовані на забезпечення рекреаційної інноваційної діяльності ресурсами з державних та ринкових джерел:

– освітні заклади, куди входять заклади загальної освіти, підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації кадрів, які в сукупності виконують функцію відтворення, накопичення та зростання якості людського потенціалу — ключового ресурсу рекреаційної інноваційної діяльності;

– система інформаційного забезпечення, яка складається з різнопланових інститутів: закладів, організацій (спілки підприємців), комунікативних заходів (ярмарки, виставки, семінари), банків та баз даних, інформаційних мереж, масивів фахової літератури, заходів з поширення знань через засоби масової інформації, актів неформального спілкування тощо, які у сукупності виконують функцію накопичення, систематизації, аналізу та поширення інформації, необхідної для інноваційної діяльності;

– система підтримки пріоритетних напрямів рекреаційної інноваційної діяльності, яка спрямована на створення сприятливих умов для першочергового ресурсного забезпечення визначених на державному рівні декількох базових напрямів рекреаційної інноваційної діяльності, від успішної реалізації яких залежить розвиток інших напрямів та конкурентоспроможність держави у довгостроковій перспективі. Інституційним кістяком цієї системи є заклади, що визначають пріоритетні рекреаційні інноваційні проекти державного рівня, державні

установи, що курують процеси прямого ресурсного забезпечення цих проектів, важелі державної політики, що стимулюють спрямування ресурсів приватного сектору на реалізацію пріоритетних напрямів рекреаційної інноваційної діяльності;

– ринкова ресурсна інфраструктура рекреаційної інноваційної діяльності, яка подана мережею інвестиційно-інноваційних закладів та лізингових компаній, що у сукупності виконують функцію акумулювання матеріальних (передовсім фінансових) ресурсів, переважно з ринкових джерел, і їхнє спрямування на забезпечення реалізації рекреаційних інноваційних проектів. Суб'єкти ринкової інфраструктури, як правило, надають ресурсне забезпечення тим рекреаційним інноваційним проектам, які мають принести оздоровлювальний та економічний ефекти у коротко- або середньостроковій перспективі, ризики яких не перевищують певної межі або забезпечуються активами компанії-претендента на ресурс. Новим специфічним інститутом ринкової інфраструктури рекреаційної інноваційної діяльності є венчурний капітал, який надає довгострокові інвестиції, без вимог щодо гарантій повернення вкладених коштів, і супутні консультативні послуги малим високоризиковим фірмам в обмін на неконтрольний пакет акцій фірми-донора.

4. Структури, що в умовах глобалізації посилюють інтеграційні процеси між системами створення, трансформації та практичного використання нового рекреаційного знання, здійснюють аналіз міжнародних потоків рекреаційних знань, організовують імпорт рекреаційних технологій, патентів, ліцензій, технологічні альянси між фірмами-резидентами різних держав, міжнародну торгівлю консалтинговими послугами, прямі іноземні інвестиції, спільні міжнародні рекреаційні інноваційно-інвестиційні проекти, публікації тощо.

Запропонована методологія побудови HPIC та PPIC може сприяти системному становленню рекреаційної інноваційної інфраструктури, ефективність функціонування якої зумовлює залучення до рекреаційних інноваційних процесів широкого кола різнопрофільних науково-дослідних та підприємницьких структур з різних регіонів України та зарубіжжя. Дана методологія дає змогу будувати міжнародні рекреаційні інноваційні системи, які охоплюють рекреаційні регіони різних держав. Прикладом може слугувати Карпатська рекреаційна інноваційна система (KPIC) [12], мережна модель якої наведена на рис. 7.

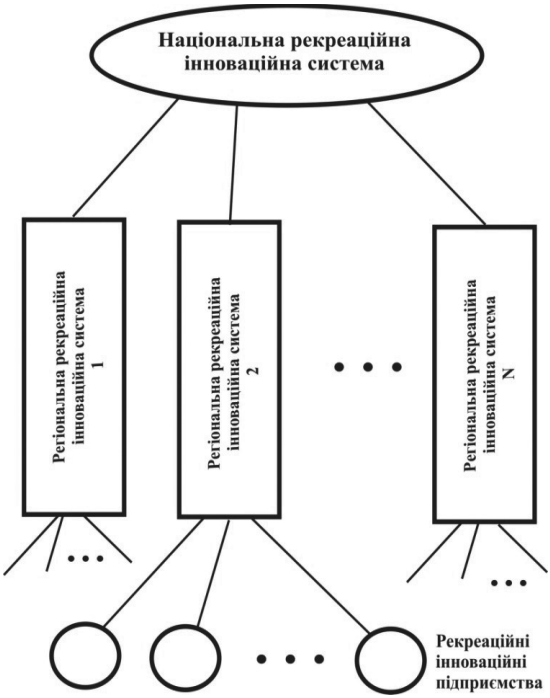

Рис. 6. Ієрархічна організація НРІС

КРІС пропонується моделювати у вигляді кластерної, територіально-ієрархічної моделі як одного з різновидів мережних моделей, складовими якої можуть бути регіональні рекреаційні інноваційні системи, що належать Україні, Польщі та іншим країнам Карпатської рекреаційної зони, де під кластером розуміється неформальне об'єднання організацій і фірм, зв'язаних між собою інноваційними та технологічними циклами за ознакою географічної близькості, приналежності до однієї рекреаційної зони.

Прикладом побудови РРІС є показана на рис. 8 мережна модель РІС Дрогобиччини [12] як окремий оздоровлювальний, рекреаційно-туристичний кластер Дрогобицького району. В даний момент вже створено «Курортополіс Трускавець», агенцію інноваційного розвитку сільського туризму, ведуться роботи щодо створення регіонального рекреаційного бізнес-інкубатора та надання інноватівності розвитку курорту «Східниця».

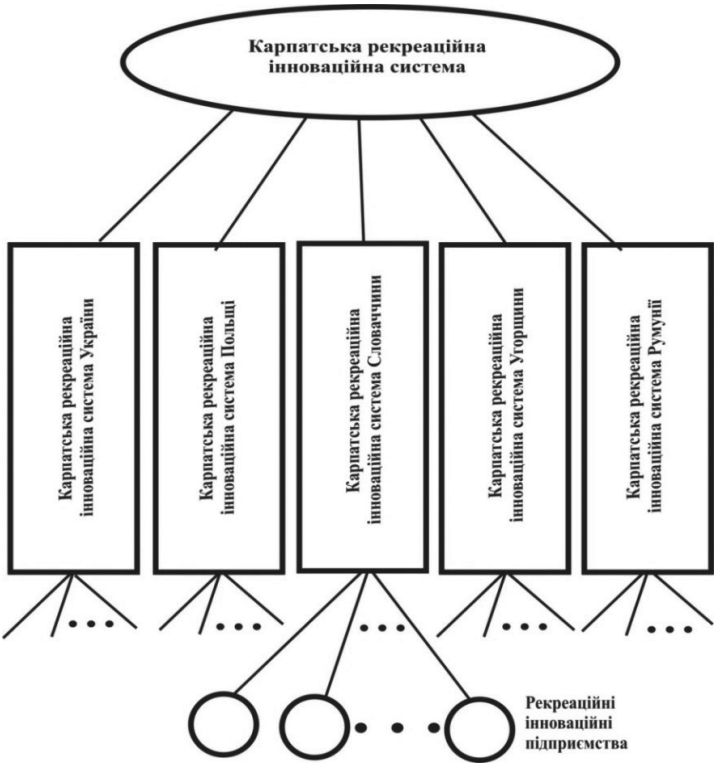

Рис. 7. Структура Карпатської рекреаційної інноваційної системи

Розробка та реалізація РІС вимагає розв'язання і багатьох інших соціально-економічних проблем [8; 11; 13; 19]:

– дослідження проблем теорії організаційного моделювання та моделювання технологічних процесів, виходячи з пріоритетів у системі охорони здоров'я, які теж підлягають вивченню;

– визначення шляхів розвитку системи охорони здоров'я загалом;

– аналізу тенденцій у динаміці станів суспільного здоров'я;

– розробки найефективніших та науково обґрунтованих методів управління РІС, нормативів з різних видів оздоровлювальної діяльності, організації та нормування соціально-економічних витрат.

На основі викладеного можна дійти наступних висновків:

– залишковий принцип фінансування системи охорони здоров'я, економічна неефективність існуючої системи фінансування охороно-

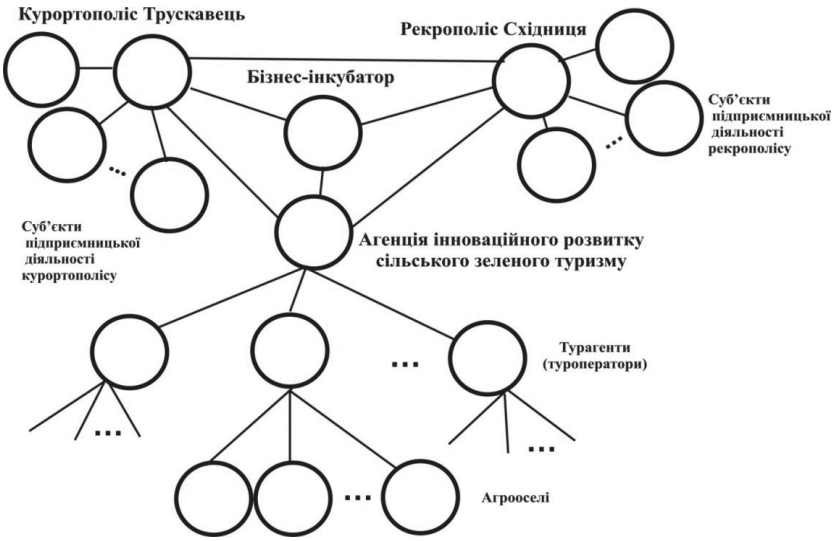

Рис. 8. Структура рекреаційної інноваційної системи Дрогобиччини

оздоровчих заходів, зорієнтованих в основному на лікувальну компоненту, ефективність якої становить лише 8 %, великі запаси рекреаційних ресурсів в Україні, розвинута мережа санаторно-курортних закладів, достатній рекреаційний інноваційний потенціал можна вважати соціально-економічними передумовами необхідності та доцільності побудови РІС різного рівня організації;

– РІС — це юридична особа будь-якої організаційно-правової форми, яка створена відповідно до законодавства, або група юридичних осіб, яка діє на основі угоди про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів її учасників, з рекреаційною діяльністю та типом функціонування, орієнтованим на створення й впровадження наукомісткої рекреаційної продукції;

– суб'єктами РІС можуть бути будь-які підприємства, організації та установи незалежно від форм власності, зокрема: науково-дослідні, проектно-конструкторські та дослідно-експериментальні організації, які працюють за профілями РІС; навчальні заклади, які працюють за видами діяльності РІС або спеціалізуються на підготовці та підвищенні кваліфікації фахівців РІС; профільні виробничі підприємства, які впроваджують результати науково-дослідницьких і дослідницько-конструкторських робіт; інноваційні фонди, комер-

ційні банки, страхові фірми; суб'єкти підприємницької діяльності, що надають юридичні послуги, послуги у галузі науково-технічної експертизи, менеджменту, маркетингу, транспорту, рекламної, видавничої та інформаційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Азаев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азаев, А. Л. Челенков. — М.: ОАО Типография «Новости», 2000. — 416 с.
2. Апанасенко Г. Л. Эволюция биоэнергетики и здоровье человека / Апанасенко Г. Л. — СПб. : Петрополис, 1992. — 123 с.
3. Брехман И. И. Введение в валеологию — науку о здоровье / И. И. Брехман. — М.: Наука, 1987. — 125 с.
4. Брехман И. И. Природные комплексы биологически активных веществ / И. И. Брехман // Вестн. АН СССР. — 1987. — № 8. — С. 92–98.
5. Бусленко Н. П. Лекции по теории сложных систем / Н. П. Бусленко, В. В. Калашников, И. Н. Коваленко. — М.: Сов. радио, 1973. — 439 с.
6. Ильдеменов С. В. Инновационный менеджмент / С. В. Ильдеменов, А. С. Ильдеменов, В. П. Воробьев. — М.: Инфра, 2002. — 208 с.
7. Инновации в бизнесе : пер. с англ. — М.: Прогресс, 2007. — 189 с.
8. Коган В. З. Человек в потоке информации / В. З. Коган. — Новосибирск : Наука, 1981. — 117 с.
9. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. — М. : Экзамен, 2001. — 576 с.
10. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Н. В. Краснокутська. — К. : КНЕУ, 2003. — 504 с.
11. Кучеренко В. Д. Разработка системы информационного обеспечения и расчета себестоимости лечения / В. Д. Кучеренко, И. С. Мильников // Здравоохр. РФ. — 1991. — № 3. — С. 5–8.
12. Одрехівський М. В. Маркетингово орієнтоване управління рекреаційними інноваційними підприємствами / М. В. Одрехівський. — Дрогобич: РВВ ДДПУ імені Івана Франка, 2009. — 488 с.
13. Рожко В. А. Опыт работы Гродненской областной клинической больницы в условиях нового хозяйственного механизма / В. А. Рожко // Здравоохр. Беларуси. — 1991. — № 8. — С. 28–29.
14. Рубан В. Я. Моделирование механизма управления народнохозяйственными обьектами в условиях компьютеризации / В. Я. Рубан // Механизация и аввтоматизация управления. — 1987. — № 1. — С. 4–8.
15. Рудень В. В. Стан системи охорони здоров'я населення у країні з ринковими перетвореннями: проблеми та шляхи розв'язання, або чому з кожним роком бюджетних грошей на систему охорони здоров'я виділяється щоразу більше, проте здорових людей в Україні стає менше [Електрон-

ний ресурс] / В. В. Рудень, О. М. Сидорчук, Т. Г. Гутор. — Режим доступу: http://novosti.mif-ua.com/archive/issue–1502/article–1540/
16. Український радянський енциклопедичний словник: в 3 т. – 2-ге вид. – К.: Голов. ред. УРЕ, 1987. — Т. 3. – 736 с.
17. Франко І. Зібрання творів: у 50 т. / І. Франко. — К. : Наук. думка, 1985. — Т. 44, кн. 2: Економічні праці (1888–1907). — 768 с.
18. Франко І. Зібрання творів у 50 т. / І. Франко. — К. : Наук. думка, 1986. — Т. 45: Філософські праці. — 575 с.
19. Шевченко С. И. Опыт работы консультативной поликлиники областной больницы в условиях нового хозяйственного механизма / С. И. Шевченко, А. А. Подгорецкий, В. Д. Парий // Врачебное дело. — 1992. — № 11. — С. 132–135.

2.15. ВИКОРИСТАННЯ КАПСУЛЬОВАНИХ МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВ — ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЗАБРУДНЕННЯ АГРОЕКОСИСТЕМ

(Мальований М. С., Нагурський О. А., Синельніков С. Д., Ващук В. В., Тимчук І. С.)

У міру розвитку агропромислового виробництва з метою забезпечення людства продуктами харчування все частіше постає проблема забезпечення збалансованого природокористування: з однієї сторони для досягнення високих врожаїв якісної сільськогосподарської продукції необхідне внесення певного набору добрив та пестицидів, з іншої — складно попередити забруднення надлишковими кількостями цих речовин агроекосистеми. На мінімізацію негативного впливу добрив та пестицидів на навколишнє природне середовище з одночасним досягненням необхідної норми забезпечення ними рослин направлені численні дослідження науковців всього світу. В результаті їх досліджень розробляються та впроваджуються нові агротехнології, підходи у веденні агровиробництва, види агрохімікатів та способи їх внесення. Проте, не дивлячись на важливість наукової проблеми та величезну кількість досліджень у напрямку її раціонального вирішення, питання забруднення агроекосистем мінеральними добривами залишається актуальним й сьогодні. Тому був проведений комплекс досліджень з пошуку нових форм мінеральних добрив (капсульованого добрива пролонгованої дії), які б забезпечували мінімізацію втрат добрив, а отже й мінімізацію їх негативного впливу на агроекосистему. Необхідною умовою для створення капсули

є її нешкідливість для агроекосистеми, необхідні фізико-механічні властивості, ефективність в ракурсі пролонгованого вивільнення живильних речовин. Нами запропоновано в складі капсулоутворюючої композиції використовувати вторинні матеріали, які дають змогу здешевити вартість, а також забезпечити відповідні фізико-механічні властивості добрива.

В контексті економічних та екологічних чинників неоднозначно розглядається поняття «вплив на агроекосистему мінеральних добрив». З позицій економічних завдяки внесенню мінеральних добрив покращуються врожайність та якісні показники сільськогосподарської продукції, а з позицій охорони навколишнього середовища збільшення кількості внесених мінеральних добрив збільшує екологічне навантаження на агроекосистему. Тому специфічність цього аспекту та його неоднозначність спричиняє відсутність повного розуміння змісту та суті поняття. Разом з тим проблема впливу мінеральних добрив на агроекосистему є достатньо складною та багатогранною, вона виникла в останні десятиліття розвитку людства [1, с. 186]. Наукове обґрунтування поняття «вплив мінеральних добрив на агроекосистему» важливе як у теоретичному, так і у практичному значенні, оскільки воно, з однієї сторони, пов'язане з допустимим рівнем антропогенної дії на земельні та природні ресурси, а з другої — із роллю конкретного фактора цього впливу.

Як видно на рисунку, за територіальним охопленням негативний вплив мінеральних добрив на агроекосистему можна поділити на глобальний, що охоплює всю планету; національний, що стосується окремо взятих держав; регіональний, що відноситься до тих чи інших регіонів цих держав; локальний, що торкається окремих місцевостей. В загальному ж сільськогосподарське виробництво перетворилось на складний комплекс антропогенних впливів на агроекосистеми [2, с. 43; 3, с. 88].

Відомо, що з добрив, внесених в ґрунт, тільки частина засвоюється рослинами. В середньому для всіх сільськогосподарських культур коефіцієнт використання добрив становить: азотних — 50–60 %, фосфорних 10–25 %, калійних — 50–60 % [4, с. 147]. З цим пов'язаний ряд екологічних проблем, таких як: засолення ґрунтів, проникнення компонентів добрив у підземні водні горизонти, їх змив поверхневими водами, забруднення водойм тощо. Майже всі мінеральні добрива є водорозчинними солями і тому безпосереднє використання їх рослинами пов'язане зі швидкістю їх розчинення та міграцією в ґрунті,

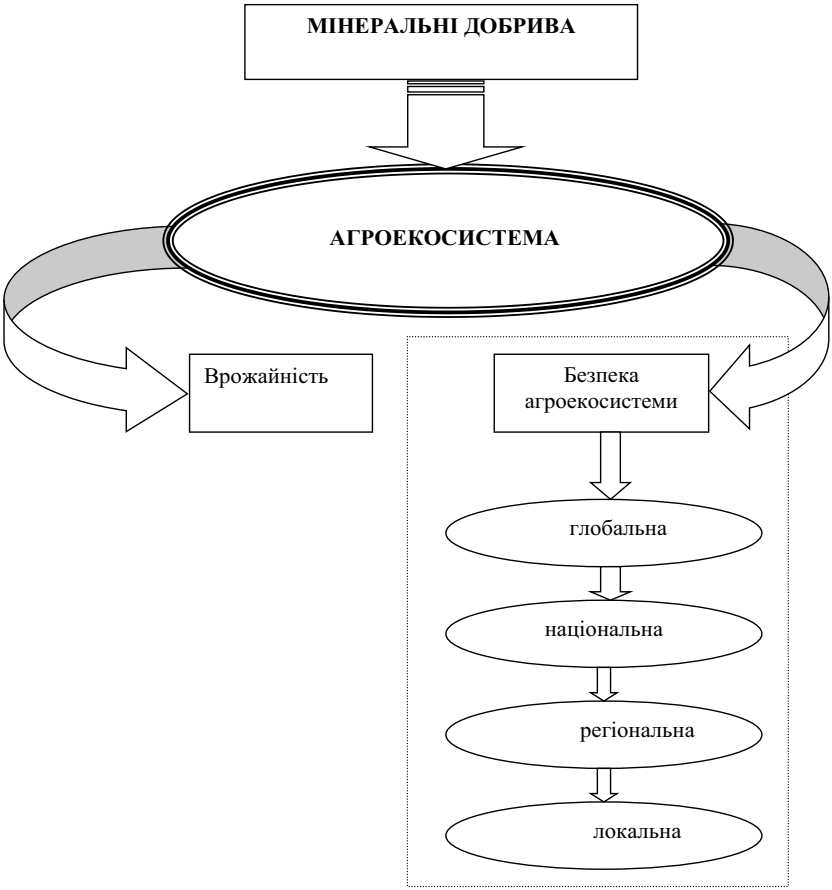

Рис. Структура впливу мінеральних добрив на агроекосистему

а отже є залежним від кількості опадів в період внесення добрив та під час вегетаційного періоду.

Надмірна кількість опадів призводить до швидкого розчинення добрив, їх вимивання з ґрунту та забруднення навколишнього середовища. Наслідком такої міграції мінеральних добрив є погіршення якості врожаю та його зменшення [5, с. 94]. Внутрішні водойми стають надзвичайно вразливими, оскільки у воді в найбільшій мірі проходить накопичення розчинних речовин, насамперед азотистих. В зв'язку з цим зростає евтрофікація водойм та підвищується кон-

центрація нітратів у питній воді. Недостатня кількість опадів, в свою чергу, приводить до розчинення мінеральних добрив переважно за рахунок ґрунтових вод. За таких умов значна кількість добрив взагалі не розчиняється і засолює ґрунт, а це, на думку деяких вчених, викликає посилення денітрифікації, а разом з цим і виділення в атмосферу великої кількості оксиду нітрогену (I), який руйнує озоновий шар.

Одним зі шляхів запобігання забруднення навколишнього середовища мінеральними добривами є використання добрив з контрольованою розчинністю, зокрема капсульованих. Застосування капсульованих добрив дозволяє вивільняти компонент з контрольованою швидкістю, що збільшує ймовірність його засвоєння рослиною, також продовжує час дії добрив і зменшує їх вимивання до водних басейнів. Добрива в більш повній мірі виконують свою основну функцію — покращення живлення рослин та підвищення родючості ґрунту.

Об'єктом дослідження був вплив мінеральних добрив на агроекосистеми. Оскільки розвиток агротехнологій і забезпечення людства продуктами харчування на сьогоднішній день неможливі без використання мінеральних добрив, для забезпечення сталого розвитку все більш актуальним стає питання екологічно та економічно виправданих норм мінеральних добрив, їх оптимальних форм, технологій внесення, які поряд із забезпеченням високих врожаїв забезпечували б і екологічну безпеку агрокомплексу. Однією із перспективних технологій, яка дозволяє вирішити це завдання, є застосування капсульованих мінеральних добрив. Тому предметом дослідження було встановлення закономірностей впливу мінеральних добрив, капсульованих композицією різного складу, на екологічні процеси в ґрунті й екобезпеку рослинницької продукції.

Виходячи із аналізу даних попередніх досліджень нами запропоновано 3 види покриття нітроамофоски для забезпечення пролонгованої дії і відповідно 3 типи капсульованого добрива (КД):

1. КД № 1 — полістирол (80 %) + лігнін (20 %).
2. КД № 2 — полістирол (60 %) + лігнін (20 %) + цеоліт (20 %).
3. КД № 3 — лігнін (45 %) + цеоліт (55 %).

Масова частка капсули у всіх випадках складала 10 % від маси базового добрива (нітроамофоски).

Аналіз мікроструктури капсульованих частинок, отриманих в апараті з активною гідродинамікою (апарат киплячого шару), показав, що для всіх типів досліджуваної капсулоутворюючої компози-

ції вдається отримати капсулу із рівномірно нанесеним покриттям. Змінюючи режим капсулювання в апараті, можна досягти зміни товщини оболонки капсули, чим досягається різний термін пролонгації добрива.

Дані агрохімічних лабораторних досліджень свідчать про те, що всі види капсульованих добрив показали себе краще, ніж звичайні гранульовані, що очевидно пов'язане зі значним вимиванням гранульованого добрива із зони живлення рослин, що спричиняє нестачу поживних речовин у субстраті. Тому у випадку застосування гранульованого добрива спостерігається стрибок в рості рослини та її видовження на початковому етапі, в подальшому динаміка росту відстає від рослин, підживлених капсульованими добривами. В той же час капсульовані добрива пролонговано вивільняють елементи живлення, що дає змогу більш повно засвоїти їх рослинам, які у цьому випадку рівномірно розвивалися протягом всієї вегетації.

Результати досліджень якісних показників сої свідчать про кращі результати для всіх варіантів використання капсульованих добрив у порівнянні з гранульованим (вміст білка вищий на 35–38 %, вміст олії вищий на 21–21,7 %). Найкращі результати одержано на варіанті з добривом, до складу капсулоутворюючої композиції якого входила більша частка полістиролу, який мабуть забезпечував більшу механічну міцність оболонки і, відповідно, подовжував термін її функціонування без руйнування і тривале вивільнення поживних елементів в процесі вегетації сої.

Дослідження впливу добрив на мікробіологічну активність ґрунтів показали, що в системі «ґрунт — добриво» кількість азотфіксуючих мікроорганізмів майже не змінювалася від початку внесення добрив, кількість азотфіксаторів після 90 днів на контролі становила 3–8 млн колонієутворювальних одиниць (КУО) на 1 г ґрунту, а в варіантах з капсульованим добривом 4–9 млн КУО на 1 г ґрунту. В системі «ґрунт — добриво — рослина» підвищена норма внесення капсульованих мінеральних добрив, яка становила 1000 кг/га, не завдала шкоди загальній і азотфіксуючій мікрофлорі ґрунту і позитивно вплинула на кількість мікроорганізмів.

На початковому етапі в системах «ґрунт — добриво» та «ґрунт — добриво — рослина» всі види капсульованих добрив здійснюють слабший вплив на зміну кислотності ґрунту в порівнянні з гранульованими, а отже не так агресивно впливають на ґрунтову мікрофлору та рослинний покрив, в подальшому цей вплив нівелюється.

Дослідження вивільнення основних елементів живлення з добрив свідчить, що у всіх варіантах капсульованих добрив кількість вивільнених елементів живлення після 60 діб становила більшу кількість, ніж в простому гранульованому добриві. Так, у варіантах з капсульованими добривами на 60-ту добу досліду: P_2O_5 вивільнилося на 10–24 мг/кг ґрунту більше; K_2O — на 3–13 мг/кг ґрунту більше; кількість NO_2 — на 8–31 мг/кг ґрунту більше, ніж в гранульованому добриві.

Склад капсули і кількість внесення матеріалу оболонки досліджуваних 3 типів капсульованих комплексних мінеральних добрив на гектар (за умови гектарної норми внесення 0,2 т/га) представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Вміст основних складових капсули у ґрунті, за норми внесення 0,2 т/га

Тип добрива	Складові оболонки	Кількість внесення, кг/га
1. Капсульоване добриво № 1	Вторинний полістирол	16
	Гідролізний лігнін	4
2. Капсульоване добриво № 2	Вторинний полістирол	12
	Гідролізний лігнін	4
	Цеоліт	4
3. Капсульоване добриво № 3	Гідролізний лігнін	9
	Цеоліт	11

В процесі застосування капсульованих мінеральних добрив в ґрунті залишається матеріал оболонки. У всіх видах створених нами добрив використовуються такі основні компоненти:

1. Цеоліт.
2. Гідролізний лігнін.
3. Вторинний полістирол.

Цеоліт — це мінерал природного походження, який підвищує родючість ґрунтів і затримує вологу.

Цеоліти природного походження застосовують для комплексної хімічної меліорації ґрунтів легкого гранулометричного складу, процес базується на високій вбирній здатності меліоранту, його хімічній спорідненості з ґрунтами та аналогічній структурі увібраних основ. Вміст у цеолітовому борошні обмінних катіонів кальцію, магнію, калію і натрію дозволяє зменшити ґрунтову кислотність уже в перший рік його внесення, пояснюється це високою активністю наявних катіонів, які швидко обмінюються на катіони водню ґрунтового розчи-

ну та вбирного комплексу. Відповідно до зниження величини й рівня кислотності в ґрунті цеоліт сприяє збільшенню вмісту кальцію. Внесення цеоліту разом з мінеральними добривами сприяє утриманню і нагромадженню в ґрунті рухомих сполук поживних елементів, що надалі має позитивний вплив на обсяги врожаю сільськогосподарських культур [6, с. 9].

Цеоліти використовують для зниження негативного впливу важких металів на рослинний організм [7, с. 12]. Цеоліти мають велику буферну ємність і здатність поглинати елементи-забруднювачі, таким чином, зменшуючи їх надходження до рослини. Крім того, цеоліти є джерелом поживних елементів, а також речовин, які покращують фізичний стан ґрунту. Фракційний склад і щільність цеолітів з часом суттєво не змінюються, що дає можливість їх використання протягом тривалого часу [8, с. 13; 9, с. 32]. Тому перехід цеоліту в склад ґрунту тільки покращував структуризацію та якість ґрунту.

Лігнін — це унікальний комплекс речовин, який складається з полісахаридів, особливої групи речовин, що відносяться до так званого лігногумінового комплексу, моноцукрів, різних мінеральних і органічних кислот різної насиченості, а також певної частини золи. Гідролізний лігнін — це стружкоподібна маса з вологістю приблизно 55–70 %. За своїм складом це комплекс речовин, до якого входять власне лігнін рослинної клітини, частина полісахаридів, група речовин лігногумінового комплексу, невідмиті після гідролізу моноцукри, мінеральні та органічні кислоти, зольні та інші речовини. Вміст у лігніні власне лігніну коливається в межах 40–88 %, полісахаридів від 13 до 45 %, смолистих і речовин лігногумінового комплексу від 5 до 19 % і зольних елементів від 0,5 до 10 %. Зола гідролізного лігніну в основному наносна. Гідролізний лігнін характеризується великим обсягом пор, що наближається до пористості деревного вугілля, високою реакційною здатністю в порівнянні з традиційними вуглецевими відновниками і вдвічі більшим в порівнянні з деревиною вмістом твердого вуглецю, що досягає 30 %, тобто майже половини вуглецю деревного вугілля [10, с. 112]. Лігнін є основною складовою частиною здерев'янілих тканин вищих рослин. Велика його кількість міститься у вторинних шарах клітинної стінки і в міжклітинній речовині. Лігніни різних родин, родів і видів рослин відмінні між собою за хімічною природою. За кількістю в природі він посідає третє місце після клітковини. В аеробних умовах лігнін можуть розкладати багато представників класу Basidiomycetes. Наприклад, є дані про те, що за

помірної температури лігнін розкладають чимало видів вищих грибів. Лігнін розкладається також бактеріями та грибами родів Alternaria, Fusarium, Trichoderma, Pseudomonas, Achromobacter. Лігнін деполімеризується на прості ароматичні речовини за рахунок екзогенних ферментів мікроорганізмів. Окиснювальне руйнування лігніну призводить до утворення гумінових кислот, які є складниками гумусу ґрунтів [11, с. 182]. Виходячи із цього перехід лігніну у склад ґрунту не справляє негативного впливу на його структуру та властивості.

Вважається, що полістирол не становить прямої небезпеки для навколишнього середовища [12, с. 1]. Полістирол створює незначне вторинне механічне забруднення часточками капсул, слід зауважити, що товщина оболонки становить 0,1–0,2 мм, процес вторинної переробки полістиролу і наявність в складі оболонки гідролізного лігніну і цеоліту значно прискорюють процес механічної та біологічної деструкції полістиролу.

За даними [13, с. 257] полістирол в складі оболонки протягом вегетаційного періоду розкладається на 27–42 %.

Для прикладу за умови внесення капсульованого мінерального добрива № 2 під зернові, з нормою внесення 200 кг/га частка полістиролу, яка потрапляє у ґрунт, становить 0,96 г/м^2. Для порівняння вага 100 одноразових пляшок становить 300 г.

Досліджувалась також можливість застосування для капсулювання гранульованих мінеральних добрив побутових полімерних відходів. У більшості побутові полімерні відходи представлені пластиковою тарою та пакувальними матеріалами, які у процесі експлуатації не втратили своїх фізико-хімічних властивостей і можуть бути використані у технологіях виробництва капсульованих мінеральних добрив. Для проведення досліджень використовували полімери, які входять до складу побутових відходів [14, с. 39]: поліетилен, поліпропілен, полівінілхлорид, поліетилентерефталат та синтетичне мінеральне добриво — амонію нітрат. Полімерні матеріали, які застосовуються як основа плівкоутворюючих композицій, повинні відповідати двом основним умовам:

– забезпечувати відповідну інтенсивність вивільнення компонентів мінерального живлення;

– бути безпечними для довкілля — після вивільнення компонентів добрива матеріал оболонки для уникнення забруднення ґрунтового середовища полімерами повинен бути певним чином знешкоджений.

Основним параметром, який визначає тривалість вивільнення елементів мінерального живлення за дифузійним механізмом, є проникність покриття. Ця величина залежить від коефіцієнту внутрішньої дифузії матеріалу оболонки та її товщини. Полімерна оболонка капсульованого добрива не є носієм елементів живлення і розглядається як баласт. У такому разі логічним є нанесення оболонки мінімальної товщини. Мінімальна товщина оболонки, яка може відповідати своєму функціональному призначенню, визначається фізико-хімічними властивостями плівкоутворювача та параметрами обладнання. Так, згідно з даними, наведеними у роботах [14, с. 40; 15, с. 106], мінімальна товщина полімерної (на основі полістиролу) оболонки капсульованих синтетичних мінеральних добрив, за якої кінетика вивільнення елементів із капсульованої частинки була прогнозованою, складала 10÷50 мкм. Для гранульованого амонію нітрату у роботі [15, с. 88] наведена залежність необхідної товщини оболонки — від терміну дії капсульованих мінеральних добрив τ за різних значень коефіцієнту дифузії у матеріалі оболонки D.

Проникність полімерних матеріалів вивчали експериментально із застосуванням кондуктометричного методу.

Середні значення отриманих коефіцієнтів дифузії амонію нітрату через різні типи полімерних плівок наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Середні значення коефіцієнту дифузії NH_4NO_3 через полімерні плівки

Тип полімеру	Коефіцієнт внутрішньої дифузії, D (м^2/с)
Поліетилтерефталат	$7{,}4\cdot10^{-12}$
Поліпропілен	$2{,}8\cdot10^{-12}$
Поліетилен	$8{,}3\cdot10^{-13}$
Полівінілхлорид	$2{,}7\cdot10^{-14}$

Аналіз отриманих результатів показує, що полімерні відходи можуть бути використані як основа плівкоутворюючих композицій для створення капсульованих гранульованих мінеральних добрив різної тривалості дії у випадку нанесення оболонки товщиною $\delta\approx10\div50$ мкм:

– поліетилтерефталат –до 3 місяців;
– поліпропілен — 3 місяці;
– поліетилен — від 6 до 9 місяців;
– полівінілхлорид — більше 9 місяців.

До складу оболонки окрім полімеру входять також інші компоненти [16, с. 43; 17, с. 1], які змінюють величину коефіцієнта внутрішньої дифузії. У процесі первинної переробки відходів (подрібнення, миття тощо), що використовуються для створення плівкоутворюючих композицій капсульованих добрив, полімери зазнають різних механічних та фізичних впливів, що призводить до зміни їх властивостей. Остаточне значення проникності покриття можна визначити лише після формування оболонки на поверхні гранули мінерального добрива.

Полімерні матеріали є нерозчинними у воді і стійкими до дії зовнішніх природних чинників. Така їх властивість дає змогу забезпечувати вивільнення компонентів мінерального добрива через полімерну оболонку із заданою інтенсивністю упродовж усього встановленого періоду дії. Однак після повного розчинення добрива з метою уникнення засмічення ґрунту матеріалом відпрацьованої оболонки необхідним є її знешкодження. Найбільш доцільним методом знешкодження таких залишків є деструкція пластику з отриманням кінцевих, абсолютно нешкідливих для довкілля речовин — води та вуглекислого газу [13, с. 250]. Для безпечного знешкодження відпрацьованих виробів розроблені полімери здатні до фото-, біо- та вододеструкції. Ефект деструкції досягається, головним чином, за рахунок введення добавок або приєднання ініціюючих груп до полімерних ланцюгів.

Фотохімічна деструкція полімерів проходить під дією ультрафіолетового випромінювання. Гранульовані мінеральні добрива вносяться, як правило, розсівом під оранку або культивацію, а інколи під час боронування [18, с. 1]. У результаті такого застосування гранули потрапляють у верхні шари ґрунту і практично не піддаються впливу сонячного випромінювання. Модифікація полімеру для досягнення здатності до фотодеструкції є недоцільною в силу малої ефективності цього процесу.

У ґрунтовому середовищі деструкція полімеру можлива лише біохімічним шляхом. З метою надання полімерам здатності до біодеструкції до них додають природні полісахариди, які є ідеальним об'єктом атаки більшості мікроорганізмів [13, с. 262]. Окиснення органічних речовин до CO_2 і H_2O проходить у декілька стадій за участю ферментів оксигеназ.

Таким чином, у результаті проведених теоретичних та експериментальних досліджень встановлено, що полімери, які входять до

складу побутових відходів, а саме — поліетилен, поліпропілен, полівінілхлорид та поліетилентерефталат за дифузійною проникністю нітрогенвмісних іонів та здатністю до біодеструкції можуть бути використані як основа плівкоутворюючих композицій для капсулювання гранульованих синтетичних мінеральних добрив.

Список використаних джерел

1. Агроекологічний моніторинг та паспортизація сільськогосподарських земель / за ред. В. П. Патики, О. Г. Тараріки. — К.: Фітосоціоцентр, 2002. — 295 с.
2. Барановський В. А. Екологічна географія і екологічна картографія / В. А. Барановський. — К.: Фітоцентр, 2001. — 252 с.
3. Екотрофологія / Димань Т. М., Барановський М. М., Білявський Г. О., Власенко О. В., Мороз Л. В.. — К.: Лібра, 2006. — 304 с.
4. Агроекологія: навч. посіб. / М. М. Городній, М. К. Шикула, І. М. Гудков [та ін.]; ред. М. М. Городній. — К.: Вища школа, 1993. — 416 с.
5. Лактіонов М. І. Агрогрунтознавство: навч. посіб. / М. І. Лактіонов; ХДАУ ім. В. В. Докучаєва. — Харків: Видавець Шуст А. І., 2001. — 156 с.
6. Хімічна меліорація ґрунтів з використанням природного цеоліту / М. М. Вислободська // Вчені Львівського державного аграрного університету виробництву: каталог наукових розробок / за заг. ред. В. В. Снітинського, В. І. Лопушняка. — Львів: ЛНАУ, 2010. — Вип. 10. — С. 9–10.
7. Кузьменко Є. І. Вплив субстратів на розвиток винограду в умовах антропогенного забруднення [Електронний ресурс] / Є. І. Кузьменко // Збірник наукових праць [Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків]. — 2012. — Вип. 15. — С. 12–14. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/znpicb_2012_15_3.pdf
8. Челищев Н. В. Ионообменные свойства минералов / Н. В. Челищев. — М.: Наука, 1973. — 204 с.
9. Григора Т. И. Действие и последействие цеолита — клиноптиллолита на плодородие дерново-подзолистой почвы / Т. И. Григора // Земледелие. — Киев, 1985. — № 60. — С. 31–35.
10. Химия древесины и синтетических полимеров / В. І. Азаров, А. В. Буров, Л. В. Оболенская. — СПб., 1999. — 190 с.
11. Кривцова М. В. Екологія мікроорганізмів / М. В. Кривцова, М. В. Ніколайчук: навч. посіб. — Ужгород: Гражда, 2011. — 204 с.
12. ТУ 2214–126–05766801–2003. Полистирол. Технические условия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://elarum.ru/info/standards/tu–2214–126–05766801–2003/

13. Biological degradation of plastics: A comprehensive review / Aamer Ali Shah, Fariha Hasan, Abdul Hameed, Safia Ahmed // Biotechnology Advances. — 2008. — V. 26, № 3. — P. 246–265.
14. Ящук Л. Б. Утворення відходів та переробка полімерної вторинної сировини в Черкаській області / Ящук Л. Б., Жицька Л. І. // Збірник наукових статей «II-го Всеукраїнського з'їзду екологів з міжнародною участю» (Вінниця, 21–24 вересня 2011). — Вінниця, 2011. — Том. 1. — С. 39–41.
15. Сабадаш В. В. Застосування капсульованих мінеральних добрив для екологічної безпеки агросистем: дис. ... канд. техн. наук: спец. 21.06.01 — екологічна безпека / Сабадаш Віра Василівна ; Національний університет «Львівська політехніка». — Львів, 2005. — 157 с.
16. Нагурський О. А. Закономірності капсулювання речовин у стані псевдозрідження та їх дифузійного вивільнення: моногр. / О. А. Нагурський. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. — 188 с.
17. Патент України № 68811A, 7C05G3/00 Полімерна дисперсія для капсулювання добрив / Мельничук Віра Василівна, Гумницький Ярослав Михайлович, Нагурський Олег Антонович //Промислова власність. Офіційний бюлетень. — 2004. — № 8.
18. Патент України № 64645 UA МПК C05G 3/00 Полімерна дисперсія для капсулювання мінеральних добрив / Нагурський О. А., Ващук В. В.; заявник і патентовласник НУ «Львівська політехніка». — № 201105322; заяв. 26.04.2011, опубл. 10.11.2011, бюл. № 21. — 4 с.

Розділ 3

СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА ТА МАРКЕТИНГ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

3.1 СЕЛЬСКАЯ ЗАНЯТОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОГО ЖИЗНЕННОГО ПРОСТРАНСТВА

(Великий П. П., Шабанов В. Л.)

Устойчивость системы, в том числе социальной, характеризуется стабильным воспроизводством ее структуры и элементов, которое зависит от совокупного воздействия на нее ряда факторов. К числу основных факторов, определяющих устойчивость сельского жизненного пространства, можно отнести сельскохозяйственное производство, использование земель, занятость и уровень жизни. Фактор занятости — наиболее сильный из них, так как является определяющим для показателя уровня жизни и опосредованно связан с другими. Анализ занятости и рынка труда для оценки устойчивости сельского жизненного пространства приобретает самостоятельное значение.

Институциональные перемены в сельской экономике способствовали трансформации сельской занятости, основными чертами которой стали: высвобождение большого числа занятых из аграрной отрасли, перетекание сельскохозяйственной занятости в малые формы, рост неформальной занятости, увеличение масштабов временной трудовой миграции (современного «отходничества» [1]). Занятость в аграрной отрасли до сих пор остается наиболее распространенным видом занятости сельского населения в РФ, несмотря на долговременную тенденцию ее снижения, характерную для индустриальной эпохи. В 1960 г. колхозы, совхозы и подсобные сельскохозяйственные предприятия обеспечивали работой около половины сельских жителей трудоспособного возраста. Достаточно высокий показатель сельскохозяйственной занятости держался вплоть до конца 1980-х гг., однако и тогда имел место небольшой негативный тренд, приведший к потере 7–8 % почти за 30 лет [2, с. 137; 3, с. 45].

С начала 1990-х гг. колхозы и совхозы потеряли поддержку государства и были вынуждены встраиваться в рыночные отношения.

Это неизбежно влекло за собой оптимизацию производства и управления и вело к сокращению численности работников. К 2001 г. удельный вес сельских жителей трудоспособного возраста, занятых сельскохозяйственной деятельностью, снизился до 28,0 %, к 2011 г. — до 20,2 % [2, с. 40, 81; 3, с. 45].

Произошло не только сокращение сельскохозяйственной занятости, но и изменилась ее структура в пользу усиления роли мелкотоварного и неформального секторов. В настоящее время численность занятых в товарных ЛПХ оценивается в 2,4 млн человек, что существенно больше, чем в бывших колхозах и совхозах (1,9 млн чел.). Неформальная сельскохозяйственная занятость охватывает занятых как в ЛПХ, так и в других нерегистрируемых структурах, относящихся к аграрной отрасли, и составляет в общей сложности 3 млн чел [4, с. 52, 53]. Таким образом, сельское хозяйство, как и раньше, остается ведущей отраслью сельской экономики. При этом, наряду со снижением, произошло перераспределение сельскохозяйственной занятости между «коллективным» и «индивидуальным» секторами, между «формальными» и «неформальными» структурами.

Итак, снижение сельскохозяйственной занятости — довольно медленное с начала 1960-х гг. и быстрое, иногда обвальное с конца 1980-х гг. — обусловлено как общей логикой социально-экономического развития, так и политикой государства, направленной на интенсификацию аграрной отрасли. Кроме сельского хозяйства, основные направления занятости сельского населения связаны с бюджетной сферой, малым бизнесом и отходничеством; в меньшей степени — с промышленностью и сферой услуг. Структура занятости сильно варьируется по селам и складывается под влиянием таких факторов, как местоположение села, численность его населения и статус, наличие в нем крупного работодателя [5, с. 93–94].

Близость села к городу открывает для его жителей более емкий городской рынок труда и способствует развитию местного сельскохозяйственного производства и сферы услуг. В таких селах формируется специфическая пригородная экономика и инфраструктура по снабжению и обслуживанию горожан. Считая пригородными все села трех крупнейших районов Саратовской области — Саратовского, Энгельсского, Балаковского, — а также села, расположенные в получасовой доступности (в радиусе 30 км) от городов с населением более

50 тыс. человек, оценим долю сельского населения Саратовской области, проживающего в них, в 15 %.

В крупных селах, которые, как правило, являются центрами сельских поселений, сосредоточены социальная инфраструктура и органы управления. Здесь расположены школа, детский сад, фельдшерско-акушерский пункт и другие объекты, финансируемые из госбюджета и предоставляющие работу заметному количеству жителей. Большая людность села дает его жителям преимущество в организации малого несельскохозяйственного бизнеса (открытии магазинов, кафе, мастерских и т.п.), спрос на услуги которого здесь выше, чем в небольших периферийных селах.

Наличие в сельских поселениях крупных работодателей было обычным явлением в советский период. В центрах сельсоветов были сосредоточены объекты производственной инфраструктуры и административное управление. В средних по размеру селах могли располагаться животноводческие фермы, в которых трудилась только часть местных жителей; большинство ежедневно ездили на работу в центральную усадьбу. В целом можно говорить о сложившихся социохозяйственных структурах, элементами которых являются поселенческие и хозяйственные части. Такую ситуацию и в России, и в Украине, застала аграрная реформа, проводимая в каждой из стран [6; 7].

В настоящее время число сел, в которых действуют крупные работодатели — сельхозпредприятия, КФХ или промышленные предприятия, — способные обеспечить постоянной работой значительную часть трудоспособного населения, существенно уменьшилось. Принимая во внимание, что более чем трехкратное снижение занятости в крупнотоварном сельхозпроизводстве происходило неравномерно по всем сельхозпредприятиям и КФХ, и прибыльное хозяйствование характерно только для половины из них, можно оценить долю сел с крупным работодателем максимум в 20–30 %. Для оценки внутренних возможностей села по обеспечению работой жителей и для оценки распространенности отходничества — занятости за пределами села «вахтовым» методом — в 2012–2013 гг. было проведено сплошное исследование материалов похозяйственных книг трех сел Саратовской области, различающихся сочетанием названных факторов (см. табл. 1). Для повышения достоверности собранные данные из похозяйственных книг уточнялись у специалистов администрации; их консультации позволили внести необходимые уточнения в устаревшую или ошибочную информацию.

Таблица 1

Характеристика трех сел-центров сельских поселений и структура их трудоспособного населения по роду деятельности

Характеристика села и род деятельности жителей	Ждановка	Ст. Хопер	Возрождение
Показатель размера	среднее	среднее	крупное
Показатель местоположения	отдаленное	пригородное	среднеотдаленное
Показатель наличия крупного работодателя	имеется	не имеется	имеется
Численность трудоспособного населения, чел.	504	560	1220
в т. ч. распределено по роду деятельности, %			
Сельскохозяйственные предприятия, КФХ	27,8	20,2	2,0
Сезонная работа в сельхозпредприятиях, КФХ	7,1	5,0	–
Промышленность и сфера услуг	–	–	18,4
Бюджет (детсад, школа, ДК, социальная служба, ФАП, администрация, почта и т. п.)	9,9	13,2	8,0
ИП (магазины, кафе и др.) и наемный персонал	8,0	7,1	7,0
Работа «вахтовым методом»	12,5	14,3	26,2
Работа в райцентре	3,6	3,6	1,4
Студенты, обучающиеся в городах	8,3	7,3	7,2
Учащиеся СШ 16–17 лет	2,2	3,2	3,2
Выбывшие в 2010–2012 гг.	нет данных	нет данных	6,8
Прочие	1,8	3,0	2,0
Безработные, домохозяйки	18,8	23,1	17,8

Село Ждановка среднее по размеру среди центров сельских поселений (875 жителей); расположено в отдалении от крупных городов в Краснокутском районе — одном из развитых сельскохозяйственных районов Саратовского Заволжья. Отличительной чертой села является наличие в нем крупного работодателя — ООО «Росагро-Заволжье», входящего в состав многопрофильного агрохолдинга с центральным офисом, находящимся в Москве. Село Старый Хопер также среднего размера (1029 чел.), по местоположению пригородное: расположено

в 19 км от крупного районного центра — города Балашова (97 тыс. жителей) и соединено с ним дорогой, являющейся частью федеральной трассы Саратов — Москва; автобусы в обе стороны курсируют 6–8 раз в сутки, что позволяет жителям без проблем менее чем за полчаса добираться до Балашова и обратно.

Крупного работодателя в селе нет: колхоз им. Т. Шевченко, существовавший на базе села в советское время, впоследствии трансформировался в сравнительно небольшое сельхозпредприятие и несколько фермерских хозяйств.

Село Возрождение Хвалынского района — одно из крупнейших в области (около 2200 чел. — 18-е среди всех сел области) и одно из немногих, в экономике которых доминируют промышленность, транспорт и сфера услуг, представленные заводом «Электрофидер», выпускающим низковольтную электроаппаратуру, швейным цехом, отделением РЖД, службой ЖКХ и электроподстанцией. Каждый из них является крупным или средним по размеру работодателем, обеспечивающим работой от 20 до 120 человек. Несельскохозяйственная ориентация экономики объясняется тем, что Возрождение было основано в 1953 г. как поселок городского типа; в качестве села оно было перерегистрировано в 2005 г. Село не является «отдаленным»: в 70 км от него, на противоположном берегу Волги, расположен крупный промышленный центр Балаково (200 тыс. жителей), однако, в отличие от Старого Хопра, здесь не приходится говорить о «шаговой доступности».

Занятость в аграрной отрасли существенно различается по селам. Наиболее высокая она в селе Ждановка, чему естественным образом способствует наличие крупного и успешного сельхозпредприятия. Оно обеспечивает работой 22,6 % трудоспособного населения Ждановки. Кроме того, сельхозпроизводство в селе представлено фермерскими и другими частными сельскохозяйственными предприятиями (выращиванием овощей на взятых в аренду у муниципалитета полях) — всего 5,2 % трудоспособных жителей. Таким образом, почти 28 % жителей Ждановки трудоспособного возраста заняты в аграрном секторе, что является очень высоким показателем для сегодняшнего российского села.

В селе Старый Хопер аграрная отрасль представлена ООО «Аграрный Альянс» — сельхозпредприятием среднего размера, площадью 4,7 тыс. га. Его трансформация, как и почти всюду, в ходе аграрной реформы шла болезненно. Колхоз им. Т. Шевченко, существовавший

в селе в советское время, в 1990-е гг. перерегистрировался в ПО «Старый Хопер», которое разорилось несколько лет назад, и на его месте было образовано нынешнее ООО «Аграрный Альянс». За весь период трансформаций сельхозпредприятия произошло значительное сокращение числа занятых в нем — с приблизительно 200 до нынешних 80. Кроме ООО, на землях бывшего колхоза в настоящее время действует одно крупное КФХ площадью 1000 га и 5 небольших (от 50 до 400 га). Всего в фермерских хозяйствах занято чуть больше 30 человек. Очевидно, занятость в КФХ не компенсировала сокращение занятости в бывшем колхозе.

В селе Возрождение — бывшем поселке городского типа — никогда не было колхоза или совхоза, и в настоящее время отсутствуют крупные сельскохозяйственные предприятия. Аграрная отрасль представлена несколькими средними по размеру КФХ, в которых занято только 2 % трудоспособного населения.

Однако приведенные показатели сельскохозяйственной занятости несколько занижены, так как не в полной мере учитывают неформальный сектор. В отличие от государственной статистики, для которой критерием неформальной занятости в домашнем хозяйстве является наличие одного только факта реализации производимой продукции, сельские жители воспринимают как источник занятости только достаточно крупные ЛПХ с заметным уровнем товарности. Поэтому в ходе сбора данных к категории «занятых сельхозпроизводством в собственном ЛПХ» было отнесено меньшее число людей, чем определяет Росстат по своей методике. Косвенным подтверждением этого являются явно завышенные показатели безработицы — 18–23 %. Естественно предположить, что часть безработных занята неформально и, прежде всего, в сфере приусадебного сельскохозяйственного производства.

О масштабах неформальной занятости позволяют судить данные по размеру ЛПХ и по оценкам его товарности, предоставленные администрацией пригородного села Старый Хопер, где показатель безработицы наибольший. На 475 дворов села имеется 437 голов КРС (в т. ч. 217 коров), 289 свиней, 50 овец и коз; поголовье распределено неравномерно: есть дворы, держащие по 4–5 коров. Наиболее распространена торговля молокопродуктами — как самостоятельная в Балашове и среди дачников, так и через оптовых покупателей. По оценкам специалиста администрации, не менее 100 жителей Старого Хопра (представляющих пятую часть домохозяйств) с той или иной

регулярностью ездят в Балашов продавать продукцию ЛПХ или получают доход от ее продажи дачникам. Распространение данного вида занятости целиком объясняется пригородным характером села, хорошим транспортным сообщением с городом.

В селах, не являющихся пригородными, и тем более в отдаленных селах, приусадебное производство носит в большей степени потребительский характер, и не может стать базой занятости, даже вторичной, для сколько-нибудь заметной части трудоспособных жителей. В таких селах предпринимательская активность населения в сфере ЛПХ чаще всего ограничивается выращиванием скота для оптовой торговли.

Для села Старый Хопер характерно сочетание таких факторов, как близость к городу, развитая инфраструктура, а также хорошее состояние окружающей среды и живописная местность. Сочетание этих факторов дает толчок развитию села как рекреационного центра, в котором горожане стремятся приобрести дома под временное или постоянное жилье, или просто снять дом для летнего отдыха. В Старом Хопре, по оценкам специалиста администрации, приблизительно 120 горожан приобрели дома; 50 из них живет в таких домах в течение 5–6 месяцев в году. Интерес горожан к приобретению жилья в пригородном живописном селе привел к тому, что Старый Хопер стал одним из немногих сел области, в которое в последние годы приезжает больше людей, чем уезжает из него — за 2008–2012 гг. соответственно 138 и 93, хотя значительная часть приезжих и продолжает большую часть времени жить и работать в других местах, бывая в купленных домах наездами, в периоды отпусков, в выходные дни и т. д.

На примере села Старый Хопер мы сталкиваемся с особенностями пригородных сел, которые становятся в той или иной степени базой для развития своеобразной «обслуживающей» экономики, часто носящей неформальный характер. Она включает сферу услуг рекреационной зоны для горожан, приобретающих дома для продолжительного и непродолжительного отдыха, производство продуктов питания для продажи дачникам и для торговли на городских рынках и т. д. Экономика пригородных сел постепенно меняется, приспосабливаясь к потребностям города [8; 9].

Что касается «формального» — регистрируемого — предпринимательства, то оно в рассматриваемых селах представлено магазинами, кафе, цехом по переработке круп, сферой услуг. В целом уровень занятости в индивидуальных предприятиях рассматриваемого сектора

малого и среднего несельскохозяйственного бизнеса невысокий и составляет 7–8 % от численности трудоспособного населения.

Наличие крупных работодателей сельскохозяйственного или несельскохозяйственного профиля должно давать селу преимущества в плане размера рынка труда и разнообразия вакансий на нем. Действительно, предприятия в Ждановке и Возрождении обеспечивают работой 18–30 % трудоспособного населения. Уровень безработицы в этих селах существенно ниже, чем в Старом Хопре (даже при учете неформальной занятости в ЛПХ).

Самое крупное предприятие села Возрождение — завод «Электрофидер» — обеспечивает работой 10 % жителей трудоспособного возраста. Хотя в 1980-е гг. завод был большего размера, и на нем работало приблизительно 20–25 % трудоспособного населения, но то, что заводу удалось выжить в 1990-е гг. и адаптироваться к рыночной экономике, имеет большое значение для села. Прежде всего это связано с разнообразием специальностей: на заводе есть вакансии инженеров, рабочих, экономистов, бухгалтеров, менеджеров. В условиях сельской местности с ее моноотраслевой экономикой подобное разнообразие встречается редко; оно очень важно для образованных, квалифицированных специалистов.

Основное предприятие с. Ждановка — ООО «Росагро-Заволжье» — обеспечивает постоянной работой 22,6 % жителей села трудоспособного возраста; еще 7,1 % трудоспособных жителей получают в нем сезонную работу. Сельхозпредприятие прибыльно и успешно, средняя заработная плата работающих на нем составляла почти 20 тыс. руб. в месяц на конец 2011 года.

Однако несмотря на высокую зарплату и достаточно широкий выбор специальностей, который предоставляет крупное производство, молодежи мало и на заводе, и в сельхозпредприятии. Средний возраст работающих в «Росагро-Заволжье» и на «Электрофидере» на 8–10 лет больше, чем в среднем по трудоспособному населению Ждановки и Возрождения (42–48 против 35–38 лет).

Скорее всего, работа в крупном производстве, в «традиционных» отраслях промышленности и в сельском хозяйстве не воспринимается молодыми как перспективная с точки зрения заработка и социально-статусного роста. Причины непопулярности у сельской молодежи такой работы надо искать в общем низком качестве жизни в сельской местности. Как только появляется возможность, сельская молодежь уезжает на заработки в город или покидает село насовсем. Миграци-

онные настроения сельских жителей определяются общим строем сельской жизни, которая до сих пор находится в состоянии депривации и имеет слабые перспективы выйти из нее. Средний возраст покидающих село, работающих «вахтовых» методом, а также безработных — самый низкий среди основных социальных групп сельского населения, образованных показателем занятости (см. табл. 2).

Таблица 2

Средний возраст жителей трех сел, относящихся к разным социальным группам

Группа населения	Средний возраст, лет
Работающие «вахтовым» методом	37,4
Покинувшие село в 2010–2012 гг. (для села Возрождение)	33
Безработные	38,1
Занятые сельскохозяйственным производством	43
Занятые в бюджетной сфере	44,2
Владельцы и работники ИП	42,3
Занятые в промышленности и сфере услуг (для села Возрождение)	47

Высокая доля молодежи среди безработных не является специфически сельской проблемой, но в селе есть свои особенности. Сельская безработица, как правило, носит структурный характер и связана с низким уровнем образования претендентов на вакансии. Низкая профессиональная подготовка не позволяет занять имеющиеся вакансии тем, кто остался в селе. Нередки случаи, когда в периоды полевых работ сельхозпредприятия пользуются услугами приезжих механизаторов, которые, отработав сезон по заключенному договору, отбывают из села.

С другой стороны, молодежь наиболее активна в поиске работы вне села. 20–39-летние составляют не менее 57 % от численности работающих «вахтовым» методом и 80 % среди покидающих село насовсем.

В целом уровень занятости жителей сел «вахтовым» методом составляет от 12–14 % в Ждановке и Старом Хопре до 26 % в Возрождении. Если трансформация предприятий аграрной отрасли способствовала перетеканию значительной части трудовых ресурсов «обычных» сел в неформальную сельскохозяйственную занятость, то жители села Возрождение, никогда прежде не занимавшиеся сельским хозяйством, в большей степени ориентированы на временную трудовую миграцию. С учетом тех, кто ездит на работу в расположен-

ный недалеко районный центр г. Хвалынск (13 тыс. жителей), доля работающих за пределами села составляет почти 30 % от численности его трудоспособного населения.

Большинство «вахтовиков» из села Возрождение работают в северных городах в основном в отраслях нефте- и газодобычи (36 %) и в Москве (12 %). Основные специальности, которые осваивают «вахтовики», — бурильщики, мостостроители, плотники, слесари, бетонщики, водители, охранники. 85 % работающих вахтовым методом в дальних городах — мужчины. Женщины, работающие вахтовым методом, заполняют вакансии продавцов, домработниц, официанток. Женщины чаще покидают село насовсем, создавая проблемные диспропорции в численности мужчин и женщин в наиболее репродуктивных возрастных группах.

Крупные города, расположенные «по соседству» от села Возрождение — Самара, Сызрань, Балаково и Саратов, — обеспечивают работой менее четверти от числа работающих «вахтовым» методом. Что касается близлежащих райцентров, то в них нашли работу лишь 1,4–3,6 % трудоспособных жителей трех рассматриваемых сел. Таким образом, областные и районные города, независимо от их размера, к настоящему времени так и не стали центрами притяжения для рабочей силы из окрестных сел, хотя именно они должны были бы аккумулировать заметную часть занятости живущего «в шаговой доступности» сельского населения, способствуя уменьшению отходничества [10].

Функция районных городов по обеспечению занятости населения, живущего в пригородных селах, не реализуется. Вектор трудовой миграции направлен в столицу и в развивающиеся города «первой России» — лидеры постиндустриальной экономики (по терминологии Н. В. Зубаревич [11]). Высокая роль городов в обеспечении функционирования *неформальной* приусадебной экономики жителей близлежащих сел сосуществует с весьма незначительной их ролью в обеспечении *формальной* занятости.

Имеющаяся статистика по с. Возрождение позволяет провести также анализ миграционной активности его жителей. За три года, предшествующие обследованию, 83 человека (3,9 % от общей численности и 6,8 % от числа жителей трудоспособного возраста) покинули село насовсем. Значительная их часть пока оставила местную регистрацию (прописку), что объясняет их присутствие в похозяйственных книгах и их учет в качестве жителей села, способствующий завышению численности его населения.

Покидают село в основном молодые жители: их средний возраст — 33 года, что значительно ниже, чем у других рассмотренных групп населения. Почти половина выбывших — в возрасте до 30 лет; женщин и мужчин примерно поровну. Стоит отметить, что в числе выбывших — только один ребенок 6 лет. Это свидетельствует о том, что уезжает в основном молодежь, иногда семейная, но не обремененная детьми, настроенная на то, чтобы начать в городе «новую жизнь» с нуля. Часть выбывших — люди более зрелого возраста, оставившие детей на попечение старшего поколения до своего обустройства в городе.

Из 83 выбывших только 6 живут и работают в районном центре — г. Хвалынске, остальные перебрались в более отдаленные города. Снова, как и при анализе занятости «вахтовым» методом, возникает ситуация, когда население мигрирует в поисках работы и лучшей жизни в отдаленные, быстро развивающиеся города с их более емким рынком труда и большими возможностями.

Применение метода case study не дает репрезентативности, но позволяет оценить ситуацию на качественном уровне, сделать обоснованные предположения относительно тенденций развития. В ситуации практической нереализуемости репрезентативного исследования данный метод, состоящий в исследовании отдельных случаев, «репрезентирует качественное разнообразие, хотя и не определяет его масштабность» [12].

Все обследованные села являлись центрами сельских поселений среднего и крупного размера; они имели достаточно емкий и дифференцированный рынок труда и позволяли выявить основные направления занятости населения. Несмотря на то, что обследованные села различались по ряду признаков (местоположение, наличие крупного работодателя, наличие федеральной трассы, тип экономики), общим для них была высокая роль отходничества и неформальной экономики в структуре занятости населения. Села-центры сельских поселений могут обеспечить занятость 10–15 % трудоспособных жителей в бюджетной сфере; в средних и крупных по размеру селах есть возможность для развития малого предпринимательства, способного дать работу еще 10 % трудоспособных жителей. Кроме того, в большинстве сел с советских времен остались предприятия сельскохозяйственного или — гораздо реже — несельскохозяйственного профиля, но их размер и финансово-экономическое состояние сильно варьируются. Учитывая процессы модернизации, происходящие в

аграрном секторе экономики, и отрицательную динамику занятости в сельском хозяйстве, даже крупные и успешные сельхозпредприятия в наше время не становятся «селообразующими». Как результат, неформальная занятость и отходничество становятся все более заметной, органической составной частью сельского рынка труда; присущие им характерные черты существенно зависят от типа сел.

Для анализа отходничества — сельской трудовой миграции — в 2009 г. авторами было проведено социологическое исследование на базе Волгоградской, Самарской и Саратовской областей, выбор которых отвечает репрезентативности не только в региональном, но и в федеральном разрезе, поскольку они находятся на относительно небольшом и потому доступном для сельских жителей расстоянии от главных центров миграции (Москва, Подмосковье, Западная Сибирь). В каждой из трех областей были опрошены отходники из ближней периферии (села, удаленные до 50 км от областного центра), средней (80–100 км удаленности) и дальней (120–150 км).

Тема отходничества имеет много аспектов: отношение сельчан к тем, кто практикует такую форму заработка, самочувствие остающихся в селах семей, надежность супружеских отношений, социальное самочувствие и настроение агентов этих отношений и др. Обратим внимание на отдельные аспекты, представляющиеся наиболее актуальными. Лишь 11,2 % мужчин и 6,9 % женщин отрицательно относятся к выездной работе. Зато 38,6 % всех респондентов сказали, что семья стала жить материально намного лучше; 13,6 % мужчин указали на такой положительный аспект отходничества, как приобретение делового опыта, повышающего их возможности нахождения заработка. Многие приобрели автомобиль, бытовую технику, одежду.

Однако выездная работа на длительные сроки несет с собой ряд издержек. Прежде всего, угроза здоровью: 22 % мужчин и 24,2 % их жен полагают, что ухудшилось здоровье из-за очень высокой трудовой нагрузки; 11 % мужчин и 17 % их жен отметили, что ухудшились семейные отношения, а 5,6 % мужчин вообще указали на распад семьи.

Неземледельческое отходничество — давняя традиция деревни. Еще в XIX в. в зимние месяцы, когда работы на земле и в своем подворье было мало, многие крестьяне уходили на заработки в города. В то же время земля крепко связывала подобную инициативу мужиков, которым нужно было постоянно возвращаться к ней ранней весной. Сегодня трудно проводить какие-либо аналогии между прошлым и настоящим внешне схожих явлений. Тем не менее, и

раньше, и сейчас распространение маятниковой трудовой миграции сельских жителей очень значительно, а ее причины в той или иной форме всегда были связаны с отсутствием или невыгодностью работы в сельском хозяйстве. Больше половины опрошенных отметили три причины современного отходничества: во-первых, в их населенном пункте нет никакой работы, так как прежние колхозы и совхозы ликвидированы, а новые «крупхозы» не появились (23,4 % — мужчины, 18 % — женщины), во-вторых, если организации все же есть — в них устроиться на работу невозможно (12,1 % — мужчины, 28 % — женщины). В-третьих, устройство на работу в крупхоз гарантирует лишь очень низкую зарплату (52,3 и 46 % соответственно).

Наличие и состояние крупного сельхозпроизводства оказывается важнейшим фактором, дифференцирующим качество жизни, возможные перспективы и ожидания населения. По отношению к данному фактору сложилось три типа сельского жизненного пространства. Первый представлен селами, где деятельность осуществляют и крупхозы, и фермеры. Даже при отсутствии места работы в крупхозе или у фермера люди имеют возможность сохранять относительно высокий уровень жизни за счет семейного хозяйства, которое поддерживается получением недорогих кормов из местных организаций. Второй представлен селами, в которых имеется либо крупхоз, либо крупные фермеры. В этом случае работу получить труднее, семейное хозяйство также сложнее обеспечить дешевыми кормами, но все-таки сельское сообщество не совсем изолировано, так как хозяйствующие организации нуждаются в аренде сельскохозяйственной земли. Третий тип представлен селами, в которых отсутствуют крупхозы и фермеры. Лишенные помощи в приобретении фуража, сельские жители вынуждены свертывать свои приусадебные хозяйства.

В этих условиях отходничество сельских жителей, особенно молодежи, является надеждой прервать предзаданность убогой, одномерной жизни. Респонденты-мужчины, сетуя на высокую трудовую нагрузку, вновь готовятся к отъезду (68,2 %), у них появились новые друзья и знакомые в городах (92,5 %), они знают реальные примеры, когда в результате многолетних поездок в город человек нашел постоянное место работы и переехал туда с семьей. Лично знают об этом 4 %, слышали от других 43 % опрошенных. Мы полагаем, что сегодня в механизме сезонной трудовой миграции сельского населения заключена единственная возможность его территориальной мобильно-

сти. Исключение составляют дети сельской бизнес-элиты, которые в состоянии приобретать квартиры в городе, в отличие от подавляющей части сельских семей, путь на рынок городского жилья которым закрыт на необозримое время.

Таким образом, неземледельческое отходничество крестьянства, которое в советское время было либо приостановлено, либо проводилось в директивной форме, в начале XXI века вернулось на уровень самоорганизации. Никто искусственно не держит людей в селе и никто не озабочен тем, где они найдут нишу выживания. Внешне это соответствует праву свободно выбирать место, образ жизни и вид трудовой занятости. Этой возможностью сельские жители начали широко пользоваться, но, как мы пытались показать, стремясь не от хорошего к лучшему, а избирая порой единственный вариант, чтобы решить насущные проблемы жизни своих семей.

Рационализация этого процесса не сводится к ограничениям административного характера: на свободу выбора жизненного проекта может повлиять субъективное сравнение плюсов и минусов местного и неместного способов обеспечения своего благополучия. Поэтому, чем более разнообразны формы трудовой занятости в селах-местах жизни, чем ближе по уровню оплаты аграрный и индустриальный труд, тем меньше трудностей испытывает сельское население и не стремится к реализации проектов, сопровождающихся большими издержками.

Проведенный анализ позволяет сделать выводы о возможных направлениях государственной политики в отношении села и провинции в целом. Адресная поддержка малого предпринимательства в сельскохозяйственной или несельскохозяйственной сферах — семейных КФХ, сферы услуг, сельского туризма и т. д. — усилит местные рынки труда, повысит уровень занятости и качество жизни населения. Наличие успешного семейного бизнеса является наиболее сильным фактором, сдерживающим отток молодежи из села.

Особую важность для повышения устойчивости жизненного пространства села может сыграть политика в отношении малых городов, направленная на развитие их экономики и инфраструктуры. Постепенное превращение малых городов в хозяйственно-экономические и культурные центры для населения окружающих сел, повышение их привлекательности для сельских жителей будет способствовать сокращению дальней трудовой и постоянной миграции и повышению устойчивости сельского социума.

По результатам исследования сельской занятости можно сделать определенные выводы.

– Удельный вес аграрного сектора в структуре занятости сельских жителей сокращается. Работа в аграрном секторе не пользуется популярностью у молодежи. Другие отрасли экономики не замещают его полностью, возникающий пробел заполняется неформальной занятостью и работой вахтовым методом.

– Местоположение вблизи крупных городов открывает новые рынки сбыта для продукции ЛПХ и способствует «псевдоаграрному расселению» — появлению нового слоя сельско-городских жителей, использующих село для рекреации. Это дает толчок развитию «обслуживающей» экономики и неформальной занятости.

– Многоотраслевой характер сельской экономики создает более емкий рынок труда для местного населения, предлагает более разнообразные вакансии. Однако уровень занятости в таких селах не выше, чем в «традиционных» селах, чья экономика имеет выраженную аграрную направленность. Излишняя централизация экономики РФ, инфраструктурные проблемы, низкое качество жизни сдерживают развитие сельской местности и способствуют оттоку населения из нее. Многоотраслевой характер сельской экономики без решения обозначенных проблем не решит задачи удержания населения в сельской местности.

– Один из самых массовых и популярных видов деятельности — работа вахтовым методом. При этом большинство имеет вахту не в близлежащих районных и областных городах. Центрами притяжения для сельского населения являются столица и бурно растущие города, в которых ведется активное строительство и есть возможность занять нишу строительных рабочих разных специальностей, а также другие ниши, традиционные для сельских жителей.

Список использованных источников

1. Великий П. П. Неотходничество или лишние люди современной деревни / П. П. Великий // Социологические исследования. — 2010. — № 9. — С. 44–49.
2. Российский статистический ежегодник. 2003: стат. сб. — М: Госкомстат России, 2004. — 705 с.
3. Российский статистический ежегодник. 2014: стат. сб. — М: Госкомстат России, 2014. — 693 с.
4. Состояние социально-трудовой сферы села и предложения по ее регулированию: Ежегодный доклад по результатам мониторинга 2012 г. /

ВНИИЭСХ, Минсельхоз РФ; отв. Торопов Д. И., Ушачев И. Г., Бондаренко Л. В. — М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2013. — Вып. 14. — 244 с.
5. Тихонова Т. В. Альтернативная занятость в сельской местности России/ Т. В. Тихонова, О. В. Шик. — М.: ИЭПП, 2008. — 224 с.
6. Реформирование сельского хозяйства в Украине. Итоги и перспективы / Ц. Лерман, Д. Седик, Н. Пугачев, А. Гончарук. — Рим: Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН, 2007. — 243 с.
7. Аллина-Пизано Дж. Аграрные реформы в России и на Украине: сравнительный анализ [Электронный ресурс] / Дж. Аллина-Пизано. — Режим доступа: http://www.strana-oz.ru/2004/1/agrarnye-reformy-v–rossii-i–na-ukraine-sravnitelnyy-analiz
8. Нефедова Т. Г. Пространственные контрасты сельской местности [Электронный ресурс] / Т. Г. Нефедова. — Режим доступа: http://www.strana-oz.ru/2012/6/prostranstvennye-kontrasty-selskoy-mestnosti
9. Емельянов Д. А. Тенденции трансформации сельского расселения в Ярославском Верхневолжье: этнодемографический аспект/Д. А. Емельянов // Ярославский педагогический вест. — 2012. — № 4, том III (Естественные науки). — С. 251–257.
10. Нефедова Т. Г. Кризис и возможности устойчивого сельского развития в России / Т. Г. Нефедова // Устойчивое развитие сельского хозяйства и сельской территории: зарубежный опыт и проблемы России. — М.: Т-во науч. изд. КМК, 2005. — С. 296–322.
11. Зубаревич Н. В. Современная Россия: география с арифметикой / Н. В. Зубаревич // Отечественные записки. — 2012. — № 1 (46). — С. 55–64.
12. Барсукова С. Ю. Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта / С. Ю. Барсукова // Экономическая социология. — 2000. — Т. 1, № 1. — С.13–25.

3.2. БЕЗПЕКОВІ ПРІОРИТЕТИ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ
(Бойко В. В.)

Сільські території України характеризуються негативними тенденціями соціально-економічного розвитку та погіршенням якості життя сільського населення, що на них проживає. Ресурсна обмеженість місцевих бюджетів перешкоджає процесам формування ефективних механізмів вирішення основних проблем сільських територій. Органи місцевого самоврядування апріорі неспроможні цілковито забезпечити достатній рівень ефективності розробки та реалізації

управлінських рішень щодо стимулювання сільського розвитку. Несформованість господарського механізму розвитку сільських територій перешкоджає процесам реалізації державної регіональної політики, ефективного використання природно-ресурсного потенціалу, нарощення обсягів аграрного виробництва, покращення інвестиційної привабливості сільських територій, підвищення зайнятості сільських мешканців і зростання їх добробуту, адаптації України до вимог і стандартів ЄС в частині розвитку сільських територій, що в кінцевому рахунку призводить до виникнення дисбалансів і порушення принципу системності формування економічної безпеки України.

У країнах Європейського Союзу формалізація господарського механізму розвитку сільських територій відбулася на засадах адаптації політики структурного розвитку до змін аграрної політики. У зв'язку з цим дедалі більше уваги почали приділяти не питанням забезпечення факторами виробництва і взаємодії між ними, а питанням якості цих факторів виробництва, якості продукції, взаємовідносин між сільським господарством і навколишнім середовищем, багатофункціональності, інтеграції сільського господарства з рештою галузей економіки [11]. Управлінська модель сільських територій побудована на засадах дотримання галузевого принципу. Спотвореним віддзеркаленням такої моделі виступає аграрна політика, що суттєво звужує функціональне призначення сільських територій. Слушною є думка О. Павлова, що політика сільського розвитку є більш адекватною, оскільки, на відміну від аграрної, є не галузевою, а територіальною. Її метою є формування сприятливих умов і забезпечення високого рівня життя сільського населення на засадах переходу до багатофункціонального розвитку сільських територій [9].

В Україні ж структурні трансформаційні процеси в сільському господарстві й досі є незавершеними. Аграрна реформа, що була проведена на виконання Указу Президента України № 1529/99 «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3 грудня 1999 року [12] забезпечила перерозподіл прав власності на засоби виробництва в сільському господарстві та появу нових форм господарювання. Однак й досі неврегульованими залишаються питання, що пов'язані з формуванням ринку земель сільськогосподарського призначення. Не визначено пріоритетний формат його функціонування: реструктуризація розвитку орендних земельних відносин чи запровадження інституту права приватної власності на сільськогосподарські землі. Натомість, з 18 січня 2001

року в Україні запроваджено мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення, який мав декілька етапів пролонгації. Зважаючи на відсутність реалізації конкретних заходів, передусім інституційно-правового характеру, не варто очікувати на вирішення цієї проблеми в короткостроковій перспективі. Логічно, що такі вихідні інституційні умови посилюють ризики невизначеності середовища формування господарського механізму розвитку сільських територій та інтеграції його структурних функціональних складових в систему економічної безпеки держави.

В умовах ресурсної обмеженості державного і місцевих бюджетів стимулювання господарської діяльності на сільських територіях є рушієм проведення структурних змін як в економіці (розвиток конкурентного середовища, розширення споживчого сектору, розбудова інфраструктури та ін.), так і в соціальній сфері — підвищення рівня зайнятості населення, стабілізації культурного і суспільного розвитку тощо. Тому необхідність формування концепції і механізмів розвитку сільських територій обумовлюється не лише їх виробничими та екологічними функціями, але й специфічними — позааграрними [3, с. 127].

Дослідження господарського механізму розвитку сільських територій як структурної складової системи економічної безпеки держави потребує уточнення його сутнісних характеристик. Механізм (в перекл. з грецької — «зброя», «знаряддя», «споруда») є поширеним терміном у різних сферах науки, серед яких природнича, технічна, гуманітарна тощо. Своєю чергою, в економічній інтерпретації поняття «механізм» тлумачиться, як система, що визначає упорядкованість чітких діянь [1, с. 78]. Економічна енциклопедія дає таке визначення господарського механізму: «це система основних форм, методів і важелів використання економічних законів, вирішення суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини й узгодження її інтересів з інтересами колективу, класу, суспільства. Він формується за взаємодії окремих ланок, сторін, таких елементів економічної системи, як продуктивні сили, техніко-економічні й організаційно-економічні та виробничі відносини» [4].

На думку Ю. Лузана, теоретична сутність механізму виявляється у діалектичній єдності змісту та форми. Зміст визначається системою виробничих відносин, якою створюється цей механізм, а форма — системою його організаційного втілення. Господарський механізм є

способом забезпечення реалізації вимог об'єктивних законів у процесі суб'єктивної людської діяльності. Природа механізму випливає з економічних інтересів різних соціальних груп, як однієї з основних форм прояву виробничих відносин і забезпечення простору для суспільно-економічного поступу, а застосування організаційно-економічних інструментів, як правило, є ефективнішим та ліберальнішим підходом, аніж використання правових норм [7, с. 11–16]. З огляду на це господарський механізм забезпечує підтримку процесів розвитку на засадах саморозвитку та саморегуляції, що дозволяє мінімізувати адміністративний тиск. Господарський механізм формує систему стимулів, що є передумовою еволюції економічних інститутів. Це формалізує зміст інституцій та дозволяє подолати розбіжність між інституціональною теорією і теорією формування господарського механізму [10, с. 67]. Учений С. Мочерний трактує поняття «господарський механізм» як систему основних форм, методів та інструментів використання економічних законів, розв'язання протиріч суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини, формування її потреб, створення системи стимулів та узгодження економічних інтересів основних класів, соціальних груп [8]. Науковці О. Криклій та Н. Маслак виділяють два стратегічних підходи до визначення змісту поняття «механізм»: структурно-організаційний та структурно-функціональний. Перший характеризує механізм як сукупність складових, що формують організаційну основу певних явищ і процесів. Другий акцентує увагу не лише на організаційній основі його побудови, але й на динаміці функціонування [6, с. 53]. Використання першого підходу є обґрунтованим у випадку статичного дослідження сутнісно-змістовних характеристик конкретного механізму. Якщо ж ставиться за мету спроектувати ймовірні параметри розвитку господарського механізму в умовах динамічних змін внутрішнього та зовнішнього середовища, доцільним є дотримання структурно-функціонального підходу.

Господарський механізм доцільно розглядати як систему взаєморегульованих економічних, виробничих та організаційних підсистем, діяльність яких спрямована на підвищення ефективності ведення господарської діяльності. В контексті цього стратегічними завданнями господарського механізму є приведення у відповідність продуктивних сил та економічних відносин на засадах узгодження параметрів функціонування соціально-економічних систем на макро- та мікрорівнях [2, с. 119]. Надання з боку вчених господарському

механізму, поряд з функцією економічного регулювання, глибокого соціального змісту обумовлюється як його інституційно-ресурсною спроможністю забезпечити мінімізацію конфліктів і справедливий розподіл суспільних благ, так і об'єктивною потребою в структуризації інтересів суб'єктів господарської діяльності з метою формування достатніх параметрів безпеки їх функціонування.

Наявність численних наукових розробок у сфері господарського механізму, з однієї сторони, полегшує ведення дослідження та структурує його в конкретне русло, а з іншої — посилює рівень дискусії в процесі визначення змістовно-критеріальних характеристик господарського механізму, внаслідок різносторонності наукових поглядів і широкого діапазону інтересів, що охоплює проблема. Узагальнені думки науковців дозволяють визначити господарський механізм як: 1) сукупність форм і методів ведення господарської діяльності; 2) організаційно-інституційну складову економічної системи, яка спрямована на забезпечення підтримки процесів її функціонування та регулювання параметрів розвитку міжгосподарських взаємозв'язків; 3) ієрархічно-структурну надбудову реалізації економічних законів, узгодження інтересів та розв'язання протиріч між суб'єктами суспільно-економічного обміну, що виникають у процесі здійснення господарської діяльності.

Головною метою господарського механізму є регулювання процесів суспільно-економічного обміну на засадах структуризації виробничо-господарських відносин і мінімізації ризиків невизначеності економічного середовища. Структурна побудова господарського механізму включає інституційну та організаційно-економічну підсистеми відповідно, функціонування яких є взаємозалежним і взаємодоповнюючим. Перша покликана сформувати такі формальні та неформальні «правила гри» в суспільстві, що дозволяють покращити відносини власності, зменшити ймовірність виникнення конфліктів інтересів між суб'єктами господарювання та мінімізувати обсяги їх трансакційних витрат. Інституційна підсистема створює передумови для формалізації адекватної організаційно-економічної підсистеми відповідно до вимог і потреб господарських відносин, які сформовані в конкретний період часу. Своєю чергою, організаційно-економічна підсистема забезпечує управлінську та ресурсно-функціональну підтримку процесів раціоналізації інституційного середовища, подолання інституційних бар'єрів та усунення диспропорцій між впливом формальних і неформальних інститутів у ході прийняття управлін-

ських рішень. Така внутрішня системна взаємодія формує синергічний ефект, що посилює ефективність процесу реалізації функцій господарського механізму на засадах його еволюційного розвитку.

Господарський механізм розвитку сільських територій є інструментом налагодження раціонального використання їх природно-ресурсного потенціалу, засобом задоволення потреб та узгодження інтересів сільського населення, каталізатором процесів соціально-економічного розвиту та нарощення обсягів аграрного виробництва. На сьогодні господарський механізм розвитку сільських територій є інституційно та ресурсно неспроможним забезпечити ефективну реалізацію покладених на нього функцій. Це загострює соціально-економічні ризики та посилює необхідність чіткого позиціонування господарського механізму розвитку сільських територій в системі економічної безпеки держави, який є невід'ємною її складовою. Своєю чергою, під економічною безпекою держави розуміємо її ресурсно-функціональну спроможність своєчасно протистояти загрозам в умовах постійних змін економічного середовища, забезпечувати захист національних інтересів, провадити незалежну політику у внутрішній та зовнішній сферах, формувати передумови для задоволення базових потреб людини, підвищувати добробут життя населення та забезпечувати підтримку процесів розширеного відтворення на засадах раціонального природокористування та ефективного господарювання.

У межах господарського механізму характерним є використання адміністративних (прямих) та економічних (непрямих) методів впливу на розвиток соціально-економічних процесів та явищ. Оптимальна збалансована структура використання цих інструментів залежить від специфіки галузевих відносин господарської діяльності, стилю управління, характеру прийняття рішень і раціональності інституційного середовища реалізації суспільно-економічних відносин. Сформованою є чітка взаємозалежність, яка полягає в наданні пріоритетності адміністративним методам, поряд з економічними, у вирішенні суспільно-економічних протиріч і регулюванні відносин, що розвиваються в умовах високого рівня недосконалості інституційного середовища, та навпаки — відсутність інституційних бар'єрів та пасток витісняє адміністративні методи на користь економічних в питаннях структуризації та регулюванні відносин у процесі ведення господарської діяльності.

Формування економічної безпеки розвитку сільських територій є потужним незадіяним ресурсом зміцнення економічної безпеки дер-

жави. Категорії «розвиток» та «безпека» є взаємопов'язаними та взаємозалежними, що підтверджується результатами структуризації їх функціональних характеристик (див. табл.).

Синергія понять «розвиток» і «безпека» на практиці є потужним рушієм реалізації структурних змін і перетворень на всіх ієрархічних рівнях управління національним господарством. У середовищі сільського розвитку господарський механізм, як структурна складова система економічної безпеки держави, забезпечує інституційно-ресурсну підтримку трансформаційних процесів (рис.).

Функціональний підхід є основоположним при визначенні місця та ролі господарського механізму розвитку сільських територій в ієрархічній структурі взаємозв'язків системи економічної безпеки держави. Раціонально організований господарський механізм забезпечує формування передумов для ефективної реалізації безпекових функцій держави, і навпаки — порушення принципів збалансованості та послідовності посилює ризики функціонування соціально-економічних систем.

Безпекові функції господарського механізму розвитку сільських територій реалізуються через систему відносин власності в процесі розподілу суспільних благ між різними соціальними верствами населення. Існує декілька безпекових функцій господарського механізму розвитку сільських територій.

Перша з них — це функція імплементації економічних законів. Функціонування господарського механізму спрямоване на усунення перешкод реалізації економічних законів (закону вартості, попиту та пропозиції, розміщення продуктивних сил тощо). З однієї сторони, адекватна функціональна структура господарського механізму, що відповідає сучасним викликам і загрозам, нівелює дестабілізуючі впливи на засадах ресурсно збалансованої протидії, а з іншої — ліквідує неврегульовані сегменти взаємодії відносин, що виникають в процесі здійснення господарської діяльності. Стратегічним індикатором ефективності реалізації цієї функції є відповідність практики господарювання фундаментальним засадам економічної теорії. Чим ефективнішою є система економічної безпеки держави, тим більш непорушними є принципи дієвості економічних законів та мінімізований рівень адміністративного впливу на господарські відносини в середовищі сільського розвитку.

Друга функція — подолання дисбалансів і вирівнювання диспропорцій просторово-регіонального розвитку держави. Господарський

Таблиця

Функціональні характеристики категорій «розвиток» та «безпека»*

Категорія «розвиток»	Категорія «безпека»
Взаємодоповнюючі характеристики	
Забезпечення ресурсної підтримки функціонування об'єкта; стимулювання процесів розширеного відтворення; нарощення масштабів та обсягів господарювання в просторі та часі; вдосконалення параметрів об'єкта; незворотність, закономірність та упорядкованість процесів; формалізація сукупності якісних змін для покращення стану об'єкта на перспективу; категорія «розвиток» нерозривно пов'язана з невизначеністю та стохастичністю внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкта.	Формування сприятливих передумов для забезпечення сталого розвитку об'єкта; нівелювання впливу дестабілізуючих факторів, що перешкоджають процесу еволюційних змін; узгодження та захист інтересів суб'єктів у процесі розвитку; зменшення рівня невизначеності економічного середовища в процесі прийняття управлінських рішень; мінімізація деструктивного впливу ірраціональних змін та втрат, до яких вони зумовлюють; полегшення процесу адаптації об'єкта в процесі розвитку.
Спільні характеристики	
Для категорій «розвиток» та «безпека» притаманним є динамічний характер, що дозволяє об'єкту ефективно та своєчасно адаптуватися до зміни умов оточуючого середовища. Стимулювання розвитку та формування достатнього рівня безпеки об'єкта передбачають дотримання процесного підходу. Ефективність розвитку та системи безпеки визначається рівнем їх організаційно-економічної та управлінської підтримки. Процеси розвитку та формування безпеки піддаються негативній дії загроз внутрішнього та зовнішнього характеру. Для обох категорій властивими є цілеспрямованість та орієнтація на покращення результатів господарювання. Органічна єдність «розвитку» та «безпеки» зміцнює позиції функціонування об'єкта в умовах конкурентного середовища.	
Місце категорій «розвиток» і «безпека» в середовищі сільських територій	
Розвиток головним чином пов'язаний з трансформаційними соціально-економічними процесами, структурною перебудовою сільських територій та подоланням монофункціонального характеру їх господарських комплексів; органічно взаємопов'язаними є процеси розвитку сільських територій та агропромислового комплексу.	Забезпечення рівного доступу сільського населення до можливості задоволення базових потреб; формування ресурсної підтримки забезпечення економічної безпеки держави, передусім в аспекті соціальної, демографічної, інвестиційної, продовольчої та екологічної складових, подолання дисонансів регіонального розвитку.

*Джерело: власна розробка.

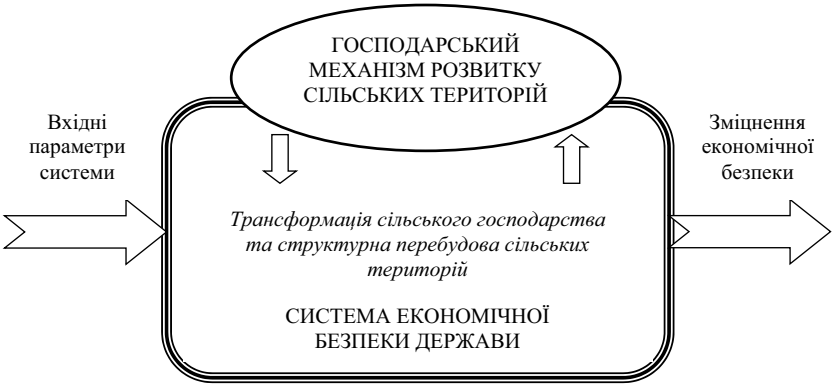

Рис. Місце господарського механізму розвитку сільських територій в системі економічної безпеки держави.
Джерело: власна розробка

механізм стимулює соціально-економічний розвиток сільських територій в межах ресурсних параметрів економічного потенціалу регіону та сформованих вертикально-горизонтальних міжрегіональних кластерів. Тому наближення темпів соціально-економічного зростання сільських територій до рівня середніх значень показників регіону характеризує функціональну спроможність господарського механізму використовувати наявну природно-ресурсну базу та в просторовому вимірі раціонально розподіляти точки зростання з урахуванням виробничо-господарської спеціалізації території, наявної інфраструктури, тяжіння до сировинних баз і центрів розміщення продуктивних сил.

Третя функція — узгодження суспільних інтересів та розв'язання соціально-економічних суперечностей. Господарський механізм структурує мотиви та стимули між суб'єктами сільського розвитку, що дозволяє мінімізувати вплив особистісних інтересів на процес прийняття управлінських рішень. Господарська діяльність пов'язана з використанням та розподілом ресурсів, боротьба за які в умовах їх обмеженості та функціонування ринку лише посилюватиметься. Господарський механізм покликаний згладжувати ймовірнісні конфлікти, що виникають у процесі ведення конкурентної боротьби, та спрямовувати їх розвиток у безпечне русло. Розв'язання соціально-економічних суперечностей передбачає подолання дисбалансу між доходами бідних і багатих верств суспільства, забезпечення рів-

ного доступу населення до матеріальних і нематеріальних благ, подолання існуючого диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію.

Четверта функція полягає у диверсифікації ризиків економічної безпеки держави. Орієнтація на структурну перебудову та багатофункціональний розвиток сільських територій стимулює розвиток несільськогосподарських видів економічної діяльності в сільській місцевості, що дозволяє підвищити ефективність використання наявного ресурсно-виробничого потенціалу, побудувати цілісні замкнуті господарсько-виробничі цикли, забезпечити раціональне природо- та землекористування, підвищити рівень зайнятості сільського населення, збільшити обсяги фінансових надходжень до місцевих бюджетів, а отже — диверсифікувати ризики системи економічної безпеки, зумовлені монофункціональним характером господарських комплексів сільських територій.

П'ята функція пов'язана з забезпеченням продовольчої безпеки держави. Сільське господарство є стратегічним видом економічної діяльності, що забезпечує населення продовольством і визначає політику держави в сфері продовольчої безпеки. Господарський механізм покликаний сформувати оптимальну галузеву структуру сільського господарства відповідно до наявних природно-кліматичних умов і виробничо-ресурсного потенціалу держави, за якої забезпечуватиметься захищеність інтересів людини в сегменті гарантування фізичної та економічної доступності споживання якісних і безпечних продуктів харчування на рівні не нижче встановлених науково обґрунтованих гранично допустимих норм, необхідних для підтримання ефективної життєдіяльності людини. Реалізація функції продовольчої безпеки посилюється в умовах глобального наростаючого дефіциту продуктів харчування на світовому ринку внаслідок зростання чисельності населення (за результатами підрахунків ООН його чисельність становить понад 7 млрд осіб) та промислової експлуатації природних ресурсів. За таких умов вітчизняне сільське господарство, що володіє значним незадіяним потенціалом, має сприятливі передумови для завоювання нових світових ринків, а отже нарощення експортної потужності держави та забезпечення надходжень валютної виручки, необхідної для стабілізації курсу національної валюти.

Шоста функція зводиться до формування безпеки розвитку людського капіталу. Важливим аспектом становлення людини в середовищі сільського розвитку є покращення соціально-гуманітарних

умов, збереження освітніх, культурних і духовних традицій. Господарський механізм забезпечує подолання деструктивних впливів девіантної поведінки сільських жителів, створює організаційно-психологічні механізми стимулювання сільської молоді до проживання в селі та зниження темпів міграційних процесів, структурує мотиви і стимули до вирішення господарсько-побутових проблем, забезпечує подолання інертності мислення сільського населення, раціоналізує процес становлення лідерів та формування в них почуття відповідальності за розвиток сільських територій, створює стимули до залучення коштів трудових мігрантів у сільську економіку, забезпечує становлення ефективного господаря на сільських територіях.

Сьома функція — це збереження та захист природних ресурсів. Нарощення масштабів господарської діяльності людини посилює рівень антропогенного навантаження на природні ресурси, що вимагає переходу до засад раціонального природокористування з метою забезпечення відтворення їх потенціалу та збереження для майбутніх поколінь. Господарський механізм через підсистему внутрішніх взаємозв'язків, що виникають у процесі конкурентної боротьби за розподіл обмежених природних, матеріальних і нематеріальних ресурсів, формує мотиви до розробки та впровадження інноваційних ресурсно- та енергоощадних технологій в практику господарювання, що забезпечують відтворення природної родючості ґрунтів, балансування ресурсного використання між природними екосистемами, захист флори і фауни на сільських територіях, збереження в первинному вигляді природних ландшафтів.

Формування безпеки розвитку сільських територій полягає у створенні комплексу умов та факторів, матеріальних або нематеріальних, що забезпечують підтримку сталого соціально-економічного розвитку цих територій, а економічна система здатна ефективно вирішувати конфлікти та протистояти потенційним внутрішнім або зовнішнім загрозам оточуючого середовища [5, с. 61]. Взаємозалежність сільських територій та економічної безпеки формують емерджентні (від англ. «emergence» — виникнення, поява нового) системні взаємозв'язки, що формалізуються в результаті посилення ролі інноваційної складової розвитку сільських територій, як інструменту нарощення обсягів господарювання, технічного переоснащення господарських комплексів і диверсифікації ризиків.

Посилення важливості вирішення проблем сільських територій в системі безпекових пріоритетів держави обумовлюється не лише

депресивним характером їх розвитку, але й обраним євроінтеграційним вектором зовнішньої політики України, що вимагає подолання реструктуризації існуючих підходів проведення аграрної політики, першочергово в аспекті переходу від галузевого регулювання та підтримки до стимулювання процесів соціально-економічного розвитку сільських територій, покращення якості життя населення та подолання знелюдненості сільської місцевості, що зумовлює виникнення залишених просторових зон і регіональної стагнації в національних масштабах. Наявність потужного незадіяного резерву сільських територій в системі економічної безпеки держави зумовлена як їх інвестиційною непривабливістю, так і недостатнім рівнем пріоритетності вирішення проблем сільської економіки з боку представників органів державної влади на всіх ієрархічних рівнях управління. Виділення місця та ролі сільських територій у формуванні економічної безпеки полягає в перегляді усталених стереотипів стосовно безальтернативної дотаційності бюджетів цих територій, безперспективності їх розвитку та суто аграрної спрямованості господарських комплексів, що на них розміщені. Концептуальні засади побудови ефективної системи економічної безпеки держави засобами розвитку сільських територій орієнтуються на підвищення їх ресурсно-функціональної спроможності в структурі господарських взаємовідносин.

Таким чином, господарський механізм націлений на подолання розбалансованих підходів у використанні засобів державного регулювання на засадах зменшення ролі централізованого управління і надання переваги економічним методам поряд з адміністративними в процесі структуризації суспільних відносин. Взаємозалежність категорій «розвиток» і «безпека» забезпечує взаємоузгодженість господарського механізму зі стратегічними пріоритетами системи безпеки. Господарський механізм покликаний поєднати аграрну спрямованість сільських територій з ідеєю їх багатофункціонального розвитку для забезпечення диверсифікації ризиків економічної діяльності в регіонально-просторовому вимірі. Стратегічним завданням є трансформація наявного аграрного потенціалу в площину соціально-економічного розвитку сільських територій на засадах забезпечення справедливого розподілу суспільних благ між різними верствами населення.

Список використаних джерел

1. Бакаренко Н. П. Сутнісно-структурна характеристика дефініції «фінансово-економічний механізм управління діяльністю підприємств» / Н. П. Бакаренко // Інвестиції: практика та досвід: ТОВ «Соло-Фінанс». — 2012. — № 7. — С. 77–81.
2. Габор С. С. Сучасний підхід до сутності господарського механізму в аграрному секторі [Електронний ресурс] / С. С. Габор, В. С. Габор. — Режим доступу: http://elibrary.nubip.edu.ua/5598/
3. Губені Ю. Е. Комплексний підхід до стійкого розвитку сільських територій / Ю. Е. Губені, П. О. Оліщук // Економіка АПК. — 2009. – № 10. — С. 127–131.
4. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1. — К.: Академія, 2000. — 863 с.
5. Залізко В. Д. Сільські території України: стратегічні пріоритети розвитку в контексті зміцнення економічної безпеки: моногр. / В. Д. Залізко. — Ірпінь : Видавництво НУДПСУ, 2014. — 502 с.
6. Криклій О. А. Визначення сутності та структури фінансового механізму управління філіями банку / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак // Вісн. Української акад. банків. справи. — 2007. — № 1 (22). — С. 53–58.
7. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: моногр. / Ю. Я. Лузан. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. — 485 с.
8. Мочерний С. В. Економічна теорія: підруч. / С. В. Мочерний. — К.: Знання, 1999. — 292 с.
9. Павлов О. І. Сільські території як об’єкт наукового дослідження [Електронний ресурс] / О. І. Павлов // Державне будівництво. — 2007. — № 1(1). — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2007_1(1)__6.pdf
10. Попова О. Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / Попова О. Л. — К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 352 с.
11. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: [моногр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В. В. Борщевський. — Львів, 2012. — 216 с. — (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
12. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки: Указ Президента України від 3 грудня 1999 № 1529/99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1529/99

3.3 ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

(Удовиця О. Ф.)

Сьогодні персонал розглядають як основний стратегічний та інтелектуальний ресурс, а витрати на формування, мотивацію, розвиток персоналу — як особливий вид інвестицій, які є довгостроковим чинником підвищення конкурентоспроможності й подальшого розвитку підприємств.

Сучасний процес змін в економіці України ускладнюється багатьма проблемами, серед яких особливе місце займає протиріччя між необхідністю активізації ролі людського фактору в нових умовах господарювання й незадовільним станом його мотивації до підвищення ефективності праці на більшості підприємств. Таким чином, дана проблема є багатогранною й складною для рішення на різних рівнях, оскільки тісно пов'язана із адаптацією виноробних підприємств до ринкового середовища й необхідністю підвищення їх конкурентоспроможності.

За допомогою підвищення компетентності та мотивації персоналу можна отримати підвищення ефективності та результативності праці без збільшення штату робітників. Розвиток підлеглих, що включає їх навчання, може сприяти підвищенню результативності та ефективності праці, зниженню витрат та стомленості від роботи, підвищенню задоволеності самих робітників та отриманої винагороди, тобто привести до вдосконалення їх діяльність та діяльність організації [2, с. 36].

Основу сучасної концепції управління персоналом організації складають зростаюча роль особи працівника, знання його мотиваційних установок, уміння їх формувати і направляти відповідно до завдань, що стоять перед організацією [3, с. 55].

С. Г. Турчіна вважає, що сьогодні ефективна система мотивації персоналу формується переважно на застосуванні економічних методів управління. Це значить, що керівники всіх рівнів управління повинні знати та вміти практично застосовувати економічні важелі впливу на колективи та окремих робітників [11, с. 313].

Ефективність дії мотиваційного механізму активізації економічної поведінки персоналу залежить від рівня розвитку організаційних, управлінських та міжособових відносин у трудовому колективі, ви-

значених сукупністю соціально-економічних, науково-технічних, правових, та інших чинників, що впливають на поведінку членів трудового колективу [4, с. 314].

Окремі виноробні підприємства створюють для своїх членів (методами регулювання й економічного перерозподілу) базу матеріального добробуту, яка мотивує людину до можливо більш повної реалізації свого потенціалу.

На думку Т. А. Костишиної, система управління мотивацією працівника повинна базуватися на науково обґрунтованих методиках визначення характеру соціально-психологічних методів впливу на поведінку працівника. Лише в результаті створення умов для реалізації особистих інтересів у поєднанні з колективними та суспільними можливе досягнення конкретно вираженої зацікавленості працівників у ефективній діяльності підприємства [7, с. 18–21].

В. М. Бесенюк вважає, що на продуктивність праці впливає багато чинників. Основні резерви її підвищення на підприємствах можна об'єднати у три групи: економічні, організаційні та соціальні фактори (рисунок).

Будь-які конкретні види діяльності, у тому числі праця, здійснюються у зв'язку з потребами. З одного боку, практично апробовано механізм примусової мотивації, тобто, змушуючи підлеглого більше працювати, керівник забезпечує йому матеріальну або іншу компенсацію відповідного рівня, що дозволяє розраховувати на відтворення його трудового потенціалу. З іншого боку, вважаються більш ефективними інші моделі мотивації, які засновані на принципах особистої зацікавленості самих працівників, коли ті або інші дії здійснюються ними усвідомлено через внутрішні спонукальні мотиви.

О. Ю. Шалевська одним з основних напрямків, який спонукає робітника працювати краще, вважає соціальні чинники у вигляді будівництва житла для працівника, погашення заборгованості за комунальні послуги, кредиту за автомобіль, пільгове постачання працівників продукцією підприємства та ін. [12, с. 85].

С. І. Панченко у свою чергу вважає, що одним із головних факторів досягнення високих показників продуктивності праці є фінансова мотивація працівників підприємства. Особливого значення такий чинник мотивації праці набуває в умовах функціонування підприємств, які характеризуються низьким рівнем технічного забезпечення виробничих процесів, нестачею необхідних обігових коштів та низькою зацікавленістю працівників у результатах своєї праці [8, с. 95].

Рис. Шляхи підвищення продуктивності праці на підприємствах [1, с. 567]

Теорія і практика мотивації праці в Україні зводяться в основному до оплати праці, заснованої на фіксованих тарифних ставках і посадових окладах, які в недостатній мірі спонукають людину до трудової активності, направленої на досягнення цілей економічної діяльності через задоволення потреб працівника [6, с. 134].

Т. О. Жолтікова вважає, що основний зміст роботи в області матеріальної винагороди робітників підприємств — визначити обсяг праці, та розмір її оплати. Розробка оптимальних співвідношень в оплаті праці різної складності є найбільш важливим моментом у системі диференціації заробітної плати. Такий підхід має забезпечувати

відповідність розмірів оплати праці його якісним показникам та результативності [5, с. 147].

Н. І. Прока підкреслює, що, враховуючи низький рівень оплати праці, проблема кадрового забезпечення істотно загострюється. Привабити та утримати в даних умовах молодих фахівців та робітників стає складніше, тому соціальні умови та пільги повинні бути вагомими [9, с. 19].

Оплата праці на виноробних підприємствах тісно пов'язана з матеріальними інтересами робітників. Однак досвід роботи підприємств доводить, що удосконалюючи тільки матеріальне стимулювання без врахування інтересів працівників із правами власників на засоби виробництва й результати їхньої праці, не можна створити істотної зацікавленості в трудовій діяльності.

У числі основних завдань виноробних підприємств є збереження відтворювальної й посилення соціально-гарантуючої функції заробітної плати на базі гнучкої тарифної системи, що визначає необхідні співвідношення в оплаті праці за професійно-кваліфікаційними групами і категоріям працівників.

Основою нормального відтворення робочої сили є встановлення гарантованого мінімуму оплати праці (доходу) на базі мінімального споживчого бюджету, що забезпечує соціальну захищеність в умовах ринку всіх категорій працюючих на виноробному виробництві.

Виходячи з вимог збереження відтворної функції оплати праці й посилення соціальної захищеності працівників виноробних підприємств її мінімальна величина може визначатися за науково розробленою методикою на основі розрахунку прожиткового мінімуму, що включає в себе набір мінімально необхідних життєвих засобів і послуг (споживчий кошик).

Питання, які стосуються рівня заробітної плати, можна віднести до системи управління персоналом. Необхідно встановити гідні оклади для працівників відповідно до рівня їхньої освіти, кваліфікації, стажу роботи, займаної посади, що має на увазі певну відповідальність, обсяги і якість виконуваних робіт. Все вищевикладене буде сприяти створенню умов комфорту, залученню й утриманню кваліфікованих кадрів, а також їх ефективному використанню.

Ефективність діяльності та конкурентоспроможності підприємства багато в чому залежать від його персоналу. Наявність кваліфікованих працівників, які творчо ставляться до справи, відповідальних і старанних, визначає успіх господарювання в будь-якій сфері діяль-

ності. Людина — не машина, і в неї є бажання і цілі. І вона працює для того, щоб досягти бажаних цілей в житті. Їй потрібні гроші, тому вона прагне отримати професію, кваліфікацію і добре оплачуване місце роботи. Їй подобаються окремі види праці, оскільки вони відповідають її здібностям і схильностям, приносять радість, тому вона обирає певну сферу діяльності. У неї є можливість отримати на своїй посаді більшу винагороду, що дозволить подолати обмеженість сімейного бюджету, і вона прагне працювати краще. Знання спонукальних мотивів в управлінні працею дозволяє зацікавити робітника в більш високій результативності праці. Це основне завдання управління персоналом.

Для підвищення ефективності управління персоналом винробного підприємства необхідно, насамперед, зміцнити найбільш слабку ланку — *систему мотивації трудової діяльності працівника*. Саме на використанні цього явища ґрунтується сучасний метод організації, що лежить в основі системного підходу, так званий метод критичного шляху або закон слабкої ланки.

Таким чином, управління працею будується з урахуванням природи мотивації. Для формування раціональної поведінки працівника, яка проявляється у прийнятті оптимальних для цілей підприємства рішень і здійсненні відповідних дій, використовуються заходи впливу на його особисті інтереси шляхом побудови та застосування системи управління працею, що враховує особливості праці в заданих умовах діяльності. Сутність мотивації праці полягає у впливі стимулів праці на інтереси працівника. Головний особистий інтерес працівника — прагнення отримати дохід від роботи. Тому оплата праці лежить в основі всіх систем мотивацій працівника до праці.

Структура заробітної плати на ТОВ «НВП Таїровський винробний завод «Нива» досить проста, але включає в себе, крім основної заробітної плати, всілякі надбавки: за трудовий стаж, кваліфікацію, понаднормативну діяльність тощо. Основна заробітна плата являє собою місячний посадовий оклад за штатним розкладом, узгоджений з працівником при наймі на роботу в контракті.

З метою дослідження задоволеністю умовами праці було проведено анкетування співробітників. Були задані питання за трьома основними показниками:

– задоволеність оплатою праці;

– задоволеність психологічним кліматом на підприємстві;

– загальна задоволеність від результатів діяльності.

Аналіз показав, що на досліджуваному підприємстві недостатньо компонентів альтернативного заохочення. В той же час серед співробітників існує стійка потреба в додаткових факторах системи матеріального стимулювання. Найбільш бажані компоненти матеріального заохочення, які хотіли б бачити співробітники компанії, — це: «базовий оклад»; надбавки за додаткові функції (по суті прихована форма збільшення окладу); премія; одноразова допомога у зв'язку з виходом на пенсію; працівникам, що досягли ювілейного віку 50, 55, 60 років, нагородженим грамотою, згідно з наказом; пенсіонерам, на лікування щорічно. Крім того, робітники очікують від керівництва наступні виплати: оплата ритуальних послуг; жінкам при народженні дитини; у разі смерті в результаті нещасного випадку на виробництві; малозабезпеченим та багатодітним сім'ям.

Управління мотивацією праці персоналу включає послідовне виконання поетапних заходів, а саме:

а) вибір мотиваторів праці;

б) політику заробітної плати;

в) політику винагороди та послуг;

г) політику участі в успіху;

д) управління витратами на персонал.

Основним мотивом праці є отримання заробітної плати. Вона виконує двояку роль: плати за працю і стимулу до праці. Типові форми і системи заробітної плати коригуються з урахуванням умов роботи підприємства та вибраних цілей його розвитку. Використовуються різні варіанти і комбінації елементів організації заробітної плати: ставок, окладів, відрядного приробітку, доплат і надбавок, різних видів і розмірів преміювання. Їх поєднання у скоригованій системі заробітної плати по-різному впливатиме на розмір, склад і динаміку оплати праці. На малих підприємствах значний вплив на розмір заробітної плати має змінна частина оплати праці, яка залежить від успіхів у роботі підприємства і особистих трудових досягнень працівника. Політику заробітної плати доповнює політика винагород та послуг, яка переважно акцентує увагу на преміюванні і виплатах соціального характеру. Обґрунтування системи преміювання в цьому випадку традиційне, але більше залежить від фінансового стану підприємства. І, звичайно, преміювання працівника індивідуальне. Соціальна політика підприємства в системі управління мотивацією праці включає цілі та заходи, пов'язані з наданням додаткових соціальних послуг персоналу. Рівень насиченості соціальними послугами залежить від

культури підприємства і, в свою чергу, покращує стосунки в колективі, сприяє скороченню числа конфліктів, прив'язує людей до місця роботи, допомагає залучати нових працівників за рахунок позитивного іміджу підприємства.

У відповідності з трудовим законодавством розмір матеріального заохочення визначається з урахуванням результатів праці працівника, тривалості його безперервного стажу роботи в організації. Положення про виплату винагороди затверджується адміністрацією і узгоджується з профспілковим органом. Винагорода виплачується після підведення підсумків господарської діяльності. Премія вважається неординарною винагородою, оскільки повинна виплачуватися лише в певних випадках. Зокрема індивідуальну премію доцільно виплачувати один раз на рік, оскільки це більш помітно, інакше вона перетвориться на заробітну плату і втратить винятковість. Дослідження показали, що преміювання мотивує сильніше, ніж щорічне підвищення заробітної плати. Підставою для преміювання служать економія ресурсів, збільшення обсягів реалізації та прибутку, зниження витрат, зростання курсу акцій, підвищення якості продукції, різного роду наукові досягнення, заслуги перед організацією. Доцільно заздалегідь визначати відсоток премії за підсумками року і коригувати його відповідно до досягнень співробітника.

Для того щоб премія відігравала роль дієвого стимулюючого фактора, її величина, як свого часу показав Ф. Тейлор [6, с. 137], повинна становити не менше 30 % основного заробітку. Сучасна практика показує, що величина премії на нижчому рівні керівництва може бути 10–30 %, на середньому 10–40 %, на вищому 15–50 %. Преміальні виплати залежно від конкретної ситуації бувають пропорційними і непропорційними досягнутим результатам. В останньому випадку застосовуються так звані нівелюючі виплати (штрафи). Так, в рамках системи негативного стимулювання нівелюються передовики, а акцентуються відстаючі, що дозволяє підтягнути останніх до необхідного рівня. При позитивному стимулюванні, навпаки, акцентуються передовики, що виводить організацію на найвищі стандарти діяльності. У фірмах з допомогою премій стимулюються високі кількісні результати (продуктивність, прибуток), ефективність використання обладнання, економне витрачання ресурсів, висока якість продукції, при цьому враховуються як один, так і декілька факторів. Конкретні показники по кожному фактору встановлюються виходячи з умов виробництва, діючих норм і нормативів.

Сучасною формою стимулювання є участь у підприємництві, яке включає участь в управлінні, у прибутку, у власності. У цьому випадку дохід ділиться на дві частини і заробітна плата встановлюється мінімальною. Участь у прибутку (з кінця XIX ст.) перш за все пов'язана з розподілом його додаткової величини, до 75 % якої може діставатися персоналу. Здійснюються такі виплати зазвичай щомісяця, щоб люди могли наочно бачити конкретні результати своїх зусиль. Прибутки можуть виплачуватися як у складі загальної заробітної плати, так і у вигляді доповнення до мінімальної. Система участі в прибутках обмежена тим, що не всі фактори росту прибутку залежать від працівника.

До неекономічних способів мотивації відносяться організаційні та морально-психологічні.

Організаційні включають в себе залучення працівників до участі в справах організації, що передбачає надання їм права голосу при вирішенні ряду проблем, як правило, соціального характеру. Важливу роль відіграє мотивація перспективою набути нові знання та навички, що робить працівників більш незалежними, самостійними, надає їм упевненість у завтрашньому дні.

Мотивація збагаченням змісту праці полягає в наданні людям більш змістовної, важливої, цікавої, соціально значимої роботи, що відповідає їх особистим інтересам і нахилам, з широкими перспективами посадового і професійного зростання, що дає можливість проявити свої творчі здібності, здійснювати контроль над ресурсами та умовами власної праці.

Морально-психологічні методи стимулювання мають на меті створення умов, при яких люди відчували б професійну гордість за те, що краще за інших можуть впоратися з дорученою роботою, за причетність до неї, відповідальність за її результати; відчували б цінність результатів, конкретну їх важливість. Для того щоб робота приносила задоволення, завдання повинне містити певну частку ризику і можливість домогтися успіху.

Участь в успіху — це форма оплати праці, при якій розмір винагороди за кожний період часу більше всього залежить від певних відмінних якостей працівника і від розміру прибутку, отриманого підприємством за відповідний період часу.

Вважається, що питання винагороди — внутрішня справа кожного роботодавця. Як правило, підприємство самостійно розробляє систему управління працею, що як важливу складову включає систему винагороди (як правило, такі питання становлять комерційну таємницю).

Пропонується наступний перелік заохочень, що мають підвищити ефективність управління персоналом і, як слідство — продуктивність праці, збільшення кількості та якості продуктів виробництва, а отже й конкурентоспроможність підприємства:

– кращим працівникам кожний рік (після атестування) збільшується зарплатня;

– премія за вислугу років виплачується через 5–10 років;

– працівнику надається оплачуване запрошення на два обіди (вечері) у першокласному ресторані на суму — еквівалент 100 доларів, якщо він за весь рік жодного разу не брав відпустки через хворобу;

– відділ управління персоналом підприємства бере безпосередню участь у вирішенні особистих проблем робітника;

– видається оплачений чек на повне медичне обстеження в кращих медичних закладах регіону;

– здійснюється страхування життя і здоров'я працівника за рахунок підприємства;

– на підприємстві відкривається субсидований для персоналу магазин, їдальня, кафетерій;

– надаються позики з пільговою процентною ставкою на навчання дітей працівників у вишах;

– організуються дитячі установи;

– організуються колективні гаражі;

– практикується підвищення на посаді без зміни заробітної плати;

– надається окремий кабінет для роботи;

– надається право на безкоштовне користування службовим автомобілем;

– оплачуються витрати на бензин та ремонт власного автомобіля працівника;

– керівникам вищої ланки, які пропрацювали 10–15 років і які зробили особистий внесок у розвиток організації, надається оплачена відпустка терміном від 6 місяців до одного року.

Формування кадрового потенціалу повинне починатися із профорієнтації молоді. Профорієнтація, тобто орієнтація молоді на одержання спеціальностей, дозволяє уникнути багатьох небажаних проблем, таких як безробіття, злочинність, і заощадити значні кошти, які йдуть на перенавчання молоді.

В галузі підготовки спеціалістів відділи кадрів повинні стати координаторами між потребами виноробних підприємств і навчальних закладів. У зв'язку із цим на них потрібно покласти наступні обов'язки:

уточнення переліку нових спеціальностей, що потрібні виноробному підприємству; формування замовлення на підготовку кадрів; організація підготовки кадрів на контрактній цільовій основі; зміцнення бази практичної підготовки майбутніх фахівців.

Молоді фахівці не залишаються в сільській місцевості, де в переважній більшості розташовані виноробні підприємства. Опитування студентів вищих навчальних закладів дають змогу виявити основні причини: відсутність житла, проблеми з одержанням медичних та освітніх послуг, умови праці. Але головним стримуючим фактором є розмір заробітної плати. Значна частина опитаних студентів (39,4 %) орієнтована на заробітну плату від 2000 до 5000 грн, 38,7 % — згодна на зарплату від 1500 до 2000 грн, та 21,9 % орієнтована на зарплату від 5000 грн та вище [13].

Важлива роль кадрових підрозділів у працевлаштуванні молодих фахівців. Із цією метою необхідна організація інформування випускників навчальних закладів про наявні вакансії на виноробних підприємствах. Необхідно створювати умови для закріплення молодих фахівців на селі. Це може бути надання пільгового кредиту або безвідсоткової позички на будівництво індивідуального будинку в межах кошторисної вартості його будівництва; поліпшення соціальних умов: умов праці, освіти, охорони здоров'я, транспортного обслуговування, благоустрою житла тощо. Молодим фахівцям, які працевлаштовуються на виноробні підприємства, потрібно виплачувати одноразову допомогу певного розміру.

Таким чином, одним з основних напрямів підвищення ефективності використання персоналу фірми є посилення мотивації праці. В основі мотивації праці лежить використання різноманітних мотивів, серед яких слід виділити матеріальні, моральні, соціально-психологічні, духовні, творчі та ін. Виділено такі основні форми стимулювання працівників підприємства: заробітна плата; соціальні виплати; нематеріальні (негрошові) пільги; дивіденди за акціями підприємства; заходи, що підвищують змістовність праці, створення сприятливої соціальної атмосфери; просування працівників по службі. Ці заходи щодо підвищення мотивації праці дозволяють більш ефективно використовувати трудовий потенціал підприємства та підвищити його конкурентоспроможність на ринку. Одним з головних виділено матеріальне стимулювання. Тут важливо правильно оцінювати ситуацію, в рамках якої матеріальне стимулювання реалізується, намагатися не перебільшувати його можливості, враховуючи, що людина характеризується дуже складною системою потреб, інтересів, пріори-

тетів і цілей. Будь-які види стимулювання повинні бути цільовими і відкритими, тому що чекати від співробітників покращення ефективності та якості виконуваної роботи можна тільки тоді, коли вони знають, що їхня праця оцінюється справедливо.

Список використаних джерел

1. Бесенюк В. М. Ефективність використання людського капіталу в агроформуваннях Івано-Франківської області / В. М. Бесенюк // Економіка: проблеми теорії та практики. — 2005. — С. 562–569.
2. Беспалов В. А. Стратегия и тактика совершенствования управления персоналом / В. А. Беспалов, М. В. Баранова // Наук. пр. ПФ НУБіП України «КАТУ»: Економічні науки. — 2008. — Вип 121. — С. 36–39.
3. Десслер Г. Управление персоналом / Десслер Г. — М.: БИНОМ, 1997. — 246 с.
4. Ерохина Л. В. Мотивация труда и проблемы ее использования / Ерохина Л. В. // Зб. наук. пр. Луганського національного аграр. ун-ту. — 2002. — № 14 (26). — С. 311–314.
5. Жолтікова Т. О. Стимулювання праці в сільському господарстві України / Жолтікова Т. О. // Наук. пр. НУБіП ПФ «КАТУ»: Економічні науки. — 2008. — № 114. — С. 147–150.
6. Ігнатенко М. М. Досвід праці працівників аграрних підприємств в зарубіжних країнах / М. М. Ігнатенко // Наук. пр. НУБіП ПФ «КАТУ»: Економічні науки. — 2008. — № 114. — С. 134–139.
7. Костишина Т. А. Мотивація основи оплати праці на підприємствах торгівлі різних форм власності / Т. А. Костишина // Україна: аспекти праці. — 1998. — № 2. — С. 18–21.
8. Панченко С. І. Мотивація праці як фактор підвищення продуктивності праці в сільському господарстві / С. І. Панченко // Вісн. ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. Сер. «Економіка АПК і природокористування». — 2009. — № 14. — С. 95–101.
9. Прока Н. И. Управление системой мотивации персонала — основа повышения конкурентоспособности аграрного производства / Н. И. Прока // Наук. вісн. НАУ. — 2007. — № 111. — С. 16–21.
10. Самыгин С. И. Менеджмент персонала: учебн. пособ. для вузов / С. И. Самыгин. — Ростов-на-Дону; М.: Феникс; Зевс, 2004. — 478 с.
11. Турчіна С. Г. Кадрове забезпечення та якісний склад персоналу в сільськогосподарських підприємствах / С. Г. Турчіна // Зб. наук. пр. Луганського національного аграрного університету. — 2002. — № 14(26). — С. 311–314.
12. Шалевська О. Ю. Чинники впливу на мотивацію праці в сільському господарстві / О. Ю. Шалевська // Економіка АПК. — 2010. — № 8 (192). — С. 81–85.

3.4. КОМУНІКАЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ ТА СЕРВІСНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ АГРАРНОГО РОЗПОДІЛУ В УКРАЇНІ
(Касян С. Я.)

В умовах інтерактивної партнерської бізнес-взаємодії організація агромаркетингу має бути побудована на основі тривалої ринкової взаємодії між заготівниками, переробниками та гуртовими продавцями з урахуванням ефективних взаємовідносин із закладами громадського харчування, роздрібною торгівлею та цільовими аудиторіями. На сьогодні вагомим є сталий розвиток агропродуктових підприємств на засадах маркетингових комунікацій і логістичного обслуговування.

В аграрному секторі слід формувати оптимальні ланцюги посередників при збуті продукції. Причому кожен посередник має виконувати лише окреслені функції. Формування ефективної системи надання аграрних сервісних послуг передбачає оптимальне поєднання обладнання, способів обслуговування, норм внутрішньокорпоративної поведінки та культури маркетингової взаємодії. Зараз важливо визначати комунікаційні, сервісні та логістичні складові набуття конкурентних переваг агропродуктових підприємств.

У сучасному аграрному маркетингу доводять інформацію про конкурентні переваги потоків товарів чи послуг до потенційних покупців, що приводить до трансформування такого роду переваг у потоки маркетингової цінності і задоволення споживачів. У цьому випадку варто ураховувати мінливість попиту й споживчих переваг. Це доводять у своїх працях Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна, А. П. Шпак, Д. Кемпни, Ф. Діну і Р. Добреа. При організації продовольчих аукціонів для харчових товарів часто організують попередню перевірку якості та дегустації. Відповідно до закону підвищення ефективності суспільного виробництва в умовах конкурентних відносин на агропродуктових ринках слід сприяти збільшенню обсягу продажу. На визначенні еколого-економічного ефекту на аграрних ринках у своїх роботах наголошують О. М. Ведута, Ю. Волкова, І. М. Іванова. Доцільним є формування конкурентоспроможності потенціалу аграрних підприємств, що відображає відносні властивості потенціалу, пов'язані з плануванням взаємозв'язків між комплексом наявних ресурсів. Проте залишаються недостатньо проаналізованими складні питання партнерської бізнес-взаємодії та сервісного обслуговування під час аграрної дистрибуції.

Метою даного дослідження є удосконалення теоретико-методичних положень комунікаційного маркетингу та сервісного обслуговування аграрного розподілу в Україні.

Відповідно до окресленої мети у цій праці поставлено такі завдання:

– висвітлити духовні складові брендингу, якісні компоненти сервісного обслуговування аграрного розподілу;

– виявити конкурентні, логістичні аспекти функціонування агропродовольчої сфери та ресторанного господарства України у контексті концепції сталого розвитку;

– встановити організаційні етапи при аналізі цінових ризиків на агропродовольчих підприємствах;

– оцінити організацію маркетингових комунікацій на ринках продовольства України та окреслити розвиток внутрішнього маркетингу сільськогосподарських підприємств.

Об'єктом дослідження є процес маркетингової діяльності та логістики в агропродуктовій сфері. Предмет дослідження — це теоретико-методичні аспекти удосконалення комунікаційного маркетингу та сервісного обслуговування аграрного розподілу підприємств в Україні.

У цьому дослідженні застосовано таку сукупність методів наукового пізнання явищ і процесів в економічній сфері: конкретно-історичний аналіз, абстрактно-логічний, системного аналізу, порівняльного аналізу. Інформаційною базою роботи є опрацьовані первинні матеріали, відомості з літературних джерел, дані мережі Інтернет. Аналіз маркетингових можливостей на агропродуктових ринках дозволяє формувати, виявляти та на високому рівні й швидко задовольняти потреби цільових груп споживачів. Поряд із орієнтацією на споживача на сучасних аграрних і продуктових ринках доцільно працювати з Інтернет-сервісами.

Слід всебічно ураховувати духовний вимір брендингу, який проявляється у формуванні потоків духовних цінностей, що асоціюються у споживачів з певним брендом харчової продукції. Маркетингове стратегічне управління конкурентною позицією бренду на посередницьких аграрних ринках має бути побудовано на основі концепції маркетингу відносин, які характеризуються довготривалим характером.

Конкурентоспроможність підприємства та його продукції залежить від застосування комплексної системи управління якістю, яка запобігала б виникненню дефектів, коли велике значення приділяється оцінці якості технологічних процесів на харчових підприєм-

ствах. Серед засобів підвищення конкурентоспроможності аграрного підприємства слід відзначити організацію промислового інжинірингу, організаційний розвиток, маркетингову логістику, біхевіористичні засоби [1].

У минулому економісти комплексно досліджували сільськогосподарський оборот. Так, Ф. Кене приділяв значну увагу взаємодії з природою, захисту прав приватної власності. Він поділяє суспільство на три класи: виробничий (землевласники), безплідний та клас власників. При цьому велике значення видатний учений приділяє отриманню доходів від користування землею.

На агропродуктових ринках важливим є дотримання якості сервісу, за злагоджених дій і взаєморозуміння усіх агентів сервісу, що сприяє синергетичному підвищенню економічного і комунікаційного ефекту обслуговування, покращенню гармонічності партнерських стосунків. Дійсно, сервісне обслуговування разом із логістикою на аграрних і харчових ринках можна розглядати як певні інструменти комунікаційного маркетингу. Комунікаційна функція якісного обслуговування полягає у позитивному впливі на імідж економічних агентів.

При цьому слід прогнозувати потреби в сервісних послугах, проводити систематичний аналіз відповідності якості сервісного обслуговування в харчовій промисловості очікуванням споживачів. Система аграрного розподілу, на нашу думку, повинна ураховувати створення оптимальної мережі сервісних пунктів обслуговування, що можуть функціонувати при гуртових базах, ремонтно-сервісних майстернях. Доцільно у такому випадку мінімізувати витрати, що виникають упродовж технологічного ланцюжка сервісного обслуговування споживачів аграрної продукції.

Така розподільча система, передусім,ґрунтується на координуванні інформаційних потоків в агропродовольчій сфері. Тому розглянемо погляди науковців у сфері функціонування інформаційних логістичних потоків. Так, І. В. Пенькова виокремлює властивості інформації, які «можуть забезпечити більш високий рівень її відповідності запитам та очікуванням економічних агентів». З нашої точки зору, заслуговують на увагу такі властивості інформації, визначені вченою: адекватність, своєчасність, оперативність, рефлексивність, повнота, об'єктивність [2, с. 145, 146].

Д. Рікардо у своїх працях велике значення приділяв дослідженню функціонування ринку хліба, пропонуючи економічний лібералізм

щодо поставок зерна. Він підтримував відміну «хлібних» законів, свободу торгівлі і друку. Як представник класичної школи політекономії Д. Рікардо справедливо стверджував, що доцільною є вільна конкуренція, коли інтереси індивіда і суспільства не стикаються. У концепції про ренту зазначав, що рента завжди сплачується за користування землею. Він справедливо виокремлював такі рентоутворюючі чинники: неоднаковий природний потенціал ділянок землі та різна віддаленість цих ділянок від ринків збуту аграрної продукції [3].

А. П. Шпак приділяє вагоме значення визначенню шляхів сталого виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції, окреслює структурну диверсифікацію експорту сільськогосподарської продукції. Він наголошує на доцільності впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій за рахунок застосування в аграрній сфері інноваційних розробок, що передусім передбачає впровадження нових сортів, технологій, систем та машин. Учений справедливо зазначає необхідність збільшення фінансових ресурсів у НДДКР упродовж комплексу ділянок технологічного ланцюга. Також правильно окреслено доцільність щодо створення на основі переробних підприємств продуктових кластерів, які функціонують у тісній взаємодії з цільовими ринками [4, с. 6, 7]. Дійсно, системне упровадження інновацій в агропромисловій сфері сприяє зростанню її конкурентоспроможності.

Досягнення румунської економічної школи відображають наукові праці Ф. Діну і Р. Добреа, які виокремлюють такі сучасні парадигми менеджменту, що відображають координацію і планування інтенсивності сучасної логістичної бізнес-взаємодії: соціальна синергія, організаційне навчання, самовладання, стійкий розвиток [5, с. 168]. Вони слушно підкреслюють необхідність моніторингу складного маркетингового конкурентного середовища, акцентуючи на важливості використання соціально-відповідальної поведінки підприємств задля максимізації цільової функції діяльності [5, с. 168]. Очевидно, стале конкурентне зростання сприяє ефективності ділових операцій, виконанню обов'язків перед власниками акцій, досягненню соціального добробуту [5, с. 169]. На наш погляд, у ході ринкового позиціонування та комунікаційної взаємодії доречним є посилення інформаційного забезпечення соціально орієнтованих заходів.

О. М. Ведута досліджує внутрішньосистемне коригування глобальної економічної моделі. Вона доцільно зазначає, що за часів економічної кризи відбувається зниження вартості акцій та інших

капітальних фінансових інструментів, прискорюється концентрація і централізація реального капіталу. Це пов'язане з укрупненням економічних агентів, зокрема в агропродовольчій сфері [6, с. 6]. Досліджуючи цикли і диспропорціональність у світовій економіці, вчена оцінює характер дефляції з урахуванням змін глобальної стратегічної стабільності та потенціалу впливу на економічні процеси в державах, з якими взаємодіють транснаціональні корпорації [6, с. 8]. Дійсно, зараз вагомим атрибутом координації світових аграрних і харчових ресурсних потоків виступає значне перевищення обсягу глобального фондового ринку над повним річним світовим продуктом, з урахуванням певного коливання такого збільшення за країнами світу. Погоджуємося з висновком про зменшення економічних диспропорцій, спрямоване на ослаблення наслідків економічної кризи [6, с. 9–10].

На аграрних ринках слід окреслювати референтні групи. Взаємодія з цими групами виробників і посередників сільськогосподарської продукції потребує розмежування референтних груп на первинні та вторинні, формальні та неформальні. Нормативний вплив референтних груп полягає у підпорядкуванні у ході людського обміну. При цьому для споживачів важливими виступають схвалення, висока оцінка групи. При ціннісно орієнтованому впливі у ході покупок аграрної продукції споживачі можуть поліпшувати власний імідж, підвищуючи потоки маркетингових цінностей у суспільстві.

Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна визначають товарний потенціал як сукупність ресурсних, маркетингових та управлінських факторів внутрішнього середовища підприємства [7, с. 15]. Дискусійним є запропоноване науковцями поняття «товарні ресурси товарного потенціалу підприємства», в якому зазначено, що ці ресурси охоплюють складові товарної політики [7, с. 20]. Насправді, це товарна політика агропромислового підприємства має бути спрямована на управління засобами.

Ю. Волкова досліджує етап формування структури оборотних коштів і логістичних потоків підприємств, характерною його ознакою було зменшення величини дебіторської заборгованості при зростанні реальних показників випуску та реалізації продукції. Вона справедливо вважає, що важливими питаннями сьогодення є збільшення довгострокових інвестицій [8].

Ми вважаємо, що пасиви агропродуктового підприємства слід розуміти як фінансову категорію, зумовлену існуванням субстанції вартісних потоків і яка забезпечує кількісну та якісну оцінку абсолютної

величини джерел фінансування основного та оборотного капіталу. При цьому кількісна оцінка виявляється у величині фінансових джерел, якісна — у структурі фінансового портфеля. В умовах ринкових відносин варто розмежовувати поняття «оборотні фонди» і «оборотні активи» агропродовольчих підприємств. Оборотні фонди — це предмети праці, виокремлені державним підприємствам. Оборотні активи слід розглядати стосовно основної діяльності ринкових суб'єктів господарювання. Аналіз взаємодії економічних агентів аграрно-харчових ринків України з Міжнародним валютним фондом (МВФ) показує, що ця міжнародна фінансова організація комплексно застосовує функції регулювання, консультування, нагляду відносно українських партнерів. Великий грошовий капітал, що складає «спеціальні права запозичення» (SDR) МВФ дає можливість спрямовувати значні фінансові та інформаційні потоки державам-партнерам, серед яких вагоме місце посідає Україна.

І. М. Іванова досліджує формування підтримки експортних операцій у контексті дотримання національних інтересів, оцінюючи механізми зовнішньоекономічної діяльності ЄС і СОТ. Важливо застосовувати диференційований підхід до субсидування зовнішньоекономічної діяльності, що сприяє нормалізованому розподілу ресурсних потоків у державі [9, с. 51–52]. Науковець слушно підкреслює, що варто використовувати дозволені інструменти державної підтримки національних аграрних виробників, ґрунтуючись на встановлених нормах СОТ і ЄС. Урядові гарантії, страхування політичних, некомерційних ризиків сприяють формуванню конкурентних переваг національних аграрних виробників на міжнародних ринках товарів і послуг [9, с. 53]. Держава завдяки дипломатичними представництвам цілеспрямовано надає інформаційні, консалтингові послуги, що дає змогу формувати ефективні міжнародні маркетингові програми просування харчової продукції на зовнішні ринки [9, с. 54]. На наш погляд, урахування специфіки правового та економічного поля країн-членів ЄС, СОТ дозволяє вибудувати зважені складові національної зовнішньоекономічної діяльності України, у т. ч. у сфері агропродовольчого обміну й логістики розподілу сільськогосподарської продукції на світових і регіональних аграрних ринках.

Фізичні особи у процесах взаємодії на агропродовольчих ринках можуть набувати банківську послугу, керуючись модними тенденціями та бажанням створення власного позитивного іміджу. Відповідно до дослідження організації ESOMAR у процесі маркетингової взає-

модії вітчизняного банку з клієнтом на ринках сільськогосподарської продукції важливими факторами успіху виступають позитивні відчуття від спілкування з персоналом банку, повнота наданої інформації, унікальність банківської пропозиції, сприйняття банку та поведінки його співпрацівників. Бажаним є при такому спілкуванні інтенсивніше застосування української мови.

Партнерська взаємодія у сфері агропродуктового бізнесу із економічними агентами Польщі є перспективною, оскільки у цій державі одна з найбільш зростаючих в ЄС економік та велика кількість супер- і гіпермаркетів та складів і логістичних центрів харчової продукції. Розвиненість логістики у Польщі підтверджує наявність більше десяти поштових служб міжнародного рівня. У цьому напрямку інтенсивно функціонує Польсько-українська торгово-промислова палата [10]. Варто ураховувати лінгвістичні особливості маркетингової взаємодії українських сільськогосподарських фірм з європейськими, зокрема польськими партнерами. Тут доцільним буде знання англійської, французької, німецької, інших європейських мов.

Прикладний аналіз функціонування сфери послуг привертає увагу до економічної діяльності підприємств ресторанного господарства. Характерною тенденцією розвитку ресторанної справи в Україні є поєднання цієї сфери бізнесу із рівнем розвитку транспортної та логістичної інфраструктури. У державі повстала та результативно діє Асоціація ресторанного бізнесу України, яка сприяє організації маркетингової діяльності суб'єктів господарювання цієї сфери.

Відзначимо наявність предметної спеціалізації на ринку ресторанних послуг. Така спеціалізація вдало доповнюється такими напрямками, як екзотика, морепродукти, вегетаріанство, релігія, здоровий спосіб життя. У таких маркетингових напрямках функціонують відомі заклади громадського харчування: AmericanPizza, Chelentano, Арлекіно, Рондо-піца, МакСмак, McDonalds, Швидко, Венеція і т. д.

Оскільки вітчизняні підприємства ресторанного господарства надають широкий спектр послуг, важливо їх супроводжувати наявністю ліцензій на алкогольні напої, тютюн, більярдний зал. Серед послуг харчування слід приділяти увагу виготовленню кулінарної продукції та кондитерських виробів за індивідуальним замовленням. Внутрішній персонал, залучений при організації споживання й обслуговування, повинен володіти відповідними знаннями і компетенціями, зокрема доречним буде спілкування українською мовою, а також знання іноземної мови (передусім англійської). Досягнення необ-

хідного рівня ресторанних послуг можливе на основі впровадження сучасних способів обслуговування, переходу на світові стандарти й технології.

Слід впроваджувати раціоналізацію утилізації залишків зіпсованих харчових продуктів, досліджувати джерела вторинних ресурсів. Одночасно оцінюють та визначають ступінь задоволеності споживачів від вживання харчових продуктів певної торгівельної марки. При цьому аналізують часовий аспект реакції споживача, відслідковують настрої споживацької аудиторії, задоволення та перевищення рівня очікування споживача. Важливо уточнювати завдання політики збуту на підприємствах переробної промисловості.

Під час координування товарних та сировинних потоків на аграрних ринках слід окреслювати цінові ризики, які, як правило, пов'язані з отриманням додаткового прибутку. У ході такого дослідження визначають фінансову силу, конкурентоспроможність підприємства, привабливість і стабільність галузі. Пропонуємо встановлення наступних організаційних етапів при аналізі цінових ризиків на агропродовольчих підприємствах (рисунок).

Рис. Організаційно-аналітична послідовність виявлення і запобігання ціновим ризикам на аграрних і продовольчих ринках.
Джерело: розвинуто автором на основі [2; 5–7; 9]

Групове обговорення характеристик харчової продукції поряд зі спостереженням за поведінкою споживачів дають цікаву інформацію щодо ставлення клієнтів до потоків маркетингової цінності, що створюється у сфері аграрного бізнесу [11].

Ураховуючи цю запропоновану послідовність серед напрямів маркетингового сталого розвитку агропродуктового підприємства, на наш погляд, варто виокремити такі складові: підтримання програми менеджменту якості, підвищення рівня інформатизації основних бізнес-процесів, енергоаудит. Саме тому досліджуємо формування агропродуктових ринків на засадах аналізу й оцінки комплексу маркетингових комунікацій.

Особливості застосування маркетингових комунікацій у харчовій промисловості України полягають у широкому застосуванні реклами, заходів зі стимулювання збуту, персонального продажу. Серед засобів реклами варто частіше нагадувати назву підприємства, якість його товарів і послуг, застосовувати Інтернет-рекламу у соціальних мережах. Необхідно удосконалювати програми лояльності для клієнтів, у т. ч. проводити у соціальних мережах лотереї, конкурси.

На агропродовольчих ринках, на наш погляд, з метою запобігання ціновим ризикам слід запроваджувати такі заходи: формування якості продовольства, сприяння підвищенню нееластичності попиту товарів, поліпшення логістичного сервісу та ефективності комплексу маркетингових комунікацій підприємства. При цьому слід впроваджувати заходи із зменшення цінової чутливості покупців. Оцінка й зниження цінових ризиків в агропродовольчій сфері пов'язані з рівнем товарної і транспортної логістики, методами позиціонування харчових продуктів.

Маркетинг пункту призначення формує корпоративний брендинг виробників харчових продуктів та біодобавок. На сьогодні в умовах економічної глобалізації відбувається гомогенізація продуктових ринків та збільшується значення національної ідентичності. Тому слід проводити заходи щодо зниження міжнаціональних торговельних бар'єрів при продажу агропромислової продукції. На наш погляд, слід оцінювати враження після взаємодії клієнтів з агропродуктовою компанією.

Логістичне обслуговування широко використовується в аграрному маркетингу, оскільки сприяє зміцненню довіри і прихильності цільових клієнтів до продукції сільськогосподарського підприємства. Доцільно також удосконалювати механізм розповсюдження

інформації на сайтах виробників харчової продукції. При цьому слід намагатися створювати технічне забезпечення задля адаптації сайтів до смартфонів, планшетів та екранних розширень, інтегрувати інформаційні ресурси з соціальними мережами. Постійне піклування про якість продукції необхідне для формування конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників. Якість як необхідна складова конкурентних переваг у сільськогосподарському виробництві формують фізичні властивості, вміст поживних речовин, відповідність до санітарних і безпечних стандартів. При цьому слід дбати про досягнення харчової цінності продуктів з урахуванням наявності пакету документів, що підтверджують якість та безпеку харчових продуктів. Екологічні складові формування якості агропродукції передбачають організацію логістики рециклінгу, безперешкодної утилізації. Дистрибуція сільськогосподарської продукції відповідно до встановлених стандартів має бути організована на засадах системного формування якості, що сприяє зниженню трансакційних витрат.

Якість аграрної продукції може бути забезпечена шляхом належної перевірки та сортування сільськогосподарських виробів відразу по отриманню врожаю, а також у логістичних мережах і системах. Створення ефективної інноваційної інфраструктури для підприємств харчової промисловості та агропромислового комплексу може бути здійснене на основі результативної інноваційної діяльності через надання комплексу логістичних послуг. Така інфраструктура координує горизонтальні і вертикальні зв'язки між суб'єктами агропродуктових ринків.

Компанія «Вітмарк — Україна» поставляє на цільові ринки диверсифіковану продукцію, має розвинуту мережу дистрибуції. Більшість виробничих потужностей сконцентровано на Одеському заводі дитячого харчування. Торгівельні марки «Наш сік», дитяче харчування «Чудо-чадо» та міжнародний бренд «Яффо» мають сильну позицію з точки зору конкурентоспроможності. Смуга «Просто Фрукти», соки прямого віджиму «Прямосок» додають пропорційності до асортиментної пропозиції підприємства. Щодо маркетингової політики розподілу, то компанія «Вітмарк — Україна» розповсюджує товарні потоки через торговельних представників та гуртових посередників, налагоджено щільні партнерські стосунки з вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами. Компанія має велике значення для продуктивних інновацій в Україні [12].

На сьогодні в умовах підвищеної конкуренції важливо визначати товарно-продуктову стратегію для гуртових продовольчих ринків. Це варто здійснювати через збалансування окремих складових товарного портфелю. Сучасний стан та тенденції розвитку ринку хліба та хлібобулочних виробів, ринку борошняних кондитерських виробів засвідчують наявність певних диспропорцій в інфраструктурному логістичному забезпеченні. Дієвим засобом маркетингових комунікацій на ринках продовольства України є участь у виставково-ярмарковій діяльності суб'єктів господарювання. Так, вагомим є Сорочинський ярмарок, який щорічно організовується у селі Великі Сорочинці Миргородського району на Полтавщині. Важливим комунікаційним та поєднуючим гаслом ярмарку є «Україна — єдина родина!». Наприклад, у 2015 році у цьому важливому маркетинговому заході беруть участь понад тисяча суб'єктів господарювання. На ярмарку представлено широкий асортимент продуктових виробів, а саме: ковбаси і риба, кондитерські й молочні вироби, крупи і консерви, кава і чай та безліч інших смаколиків. Сприяють покращенню маркетингової взаємодії і комунікацій на ярмарку виступи естрадних самодіяльних колективів, інших митців. Комунікаційну функцію відіграє продукція з назвою та символікою ТМ «Сорочинський ярмарок», «Національний Сорочинський ярмарок», «Сорочинська», «Ярмарок у Сорочинцях». Успішно взаємодіє у сфері логістичного забезпечення цього комунікаційного заходу логістична компанія «Делівері» [13].

Отже сервісне обслуговування як інструмент комунікаційного маркетингу має велике значення на агропродуктових ринках. Формування конкурентних переваг агропродуктового підприємства у сучасному глобальному економічному просторі залежить від знань і компетенцій їх внутрішнього персоналу. У цьому зв'язку доцільно підвищувати кваліфікації співпрацівників, вишукуючи необхідні пропозиції на ринках науково-освітніх послуг. Слід відзначити наявність широкого асортименту освітніх послуг, що впливає на вибір методів сегментації ринку освітніх послуг та аналіз маркетингових стратегій освітньої установи.

У науково-практичних дослідженнях виокремлюють такі методи оцінки персоналу як: описовий, вимушеного вибору, вирішальної ситуації, шкали нагляду за поведінкою, шкали рейтингів поведінкових настанов, незалежних ідей, інтерв'ю, моделювання ситуації. При досягненні маркетингових цілей високотехнологічного підприємства

слід визначати інтеграцію прагнень, потреб і вподобань співпрацівників з інтересами фірми.

При цьому слід приймати до праці в аграрно-продуктову сферу молодих, освічених і креативних спеціалістів у сфері харчового бізнесу. Існують маркетингово-організаційні заходи, спрямовані на розвиток внутрішнього маркетингу сільськогосподарських підприємств. До цих заходів, як правило, відносять: створення комплексу маркетингових комунікацій, спрямованих на роз'яснення привабливості й вигідності діяльності в аграрній сфері, можливості ознайомитися з аграрною культурою та звичаями різних країн; застосування матеріальних складових економічного стимулювання та психологічних методів заохочення до продуктивної роботи працівників. Цей аспект потрібно враховувати в ході організації маркетингового менеджменту на харчовому підприємстві.

У процесі сільськогосподарського розподілу доцільно аналізувати проектування, модернізацію, продаж, сервісне обслуговування виробничої і складської техніки, що задіяна на такого типу ринках. Аналіз маркетингової діяльності ТОВ «СМС» засвідчує, що це підприємство організує бізнес-процеси за такими напрямками: реалізація, сервіс, і ремонт вантажної техніки, конвеєрного обладнання; збирання складського устаткування. Вважаємо, що на сучасних ринках плодоовочевої продукції сприяє покращенню проходження матеріальних і товарних потоків таке обладнання: барботажна мийна машина для миття овочів і ягід, стрічковий конвеєр, вібросито з можливістю поділу аграрної продукції на кілька фракцій, конвеєрні об'ємні ваги, сушарка для горіха. Відмітимо стійкий попит від польських фермерів на столи для сортування горіхів. З урахуванням функціонування конструкторського бюро ТОВ «СМС» надає такі види сервісу: слюсарно-зварювальні роботи, ремонт штабелера і рокли, технічне обслуговування, вулканізація конвеєрних стрічок [14].

Збільшення обсягів та змістового наповнення комунікаційного впливу на споживачів аграрних і харчових ринків відбувається на основі застосування концепції брендингу. Такий вплив пропонуємо здійснювати на основі впровадження інноваційних напрямків застосування маркетингових і комунікаційних технологій, зокрема трендсеттінгу, buzz-маркетингу, евент-маркетингу (eventmarketing). У ході просування брендів на українських ринках слід системно вибудовувати інноваційні складові легенди, місії, кодексу, етики бренду.

Ураховуючи визначену послідовність, ми пропонуємо такі напрями маркетингового забезпечення сталого розвитку агропродуктових підприємств: підтримка програми менеджменту якості, підвищення рівня інформатизації основних бізнес-процесів, енергоаудит. Саме тому досліджуємо формування агропродуктових ринків на засадах аналізу й оцінки комплексу маркетингових комунікацій. Особливості застосування маркетингових комунікацій у харчовій промисловості України полягають у широкому застосуванні реклами, заходів зі стимулювання збуту, персонального продажу.

Безперечно, слушно наголосити на посиленні комунікативних функцій, що виконують стандарти якості харчової продукції. Серед таких функцій варто виокремити: інформаційне забезпечення потреб ринку, уніфікація якісних запитів, інвестиційна підтримка, дотримання широкого вибору при застосуванні стандартів. Досягнення уніфікації якісних складових агропродукції сприяє розвитку стандартизації споживчих товарів. Інвестування інноваційної діяльності аграрних підприємств сприяє зростанню їх конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. — Львів: Компакт–ЛВ, 2005. — 304 с.
2. Пенькова І. В. Інформаційна економіка: питання теорії: [монографія] / І. В. Пенькова. — Донецьк: ДонНТУ, 2006. — 296 с.
3. Українська економічна думка: хрестоматія / упоряд., наук. ред. пер., авт. вступ розд. і біогр. С. М. Злупко. — К. : Знання, 1998. — 448 с.
4. Шпак А. П. Некоторые аспекты стратегии перпективного развития АПК Беларуси / А. П. Шпак // Економіка харчової промисловості. — 2012. — № 4(16). — С. 6–10.
5. Dinu F. A. Corporate SRI and financial performance: a panel data analysis / Felicia Alina Dinu, Razvan Catalin Dobrea // Journal of Applied Management and Investments. — 2013. — Volume 2, Number 3. — P. 168–175.
6. Veduta E. N. The intrasystemic correction of the global economic model / E. N. Veduta // Математичне моделювання в економіці. — 2015. — № 2. — С. 5–14.
7. Балабанова Л. В. Маркетингова товарна політика у системі менеджменту підприємств / Л. В. Балабанова, О. А. Бриндіна. — К.: ВД «Професіонал», 2006. — 336 с.
8. Волкова Ю. Економічна ефективність обігових коштів на підприємствах України / Ю. Волкова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2008. — № 2. — С. 43–47.

9. Іванова І. М. Державна підтримка експорту як інструмент захисту національних інтересів: досвід ЄС, СОТ та уроки для України / І. М. Іванова // Стратегічні пріоритети. — 2015. — № 1(34). — С. 51–55.
10. Міжнародний форум «Польський бізнес-день». Польсько-українська господарська палата [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.pol-ukr.com/uk
11. Kempny D. Logistyczna obsługa klienta / D. Kempny. — Warszawa: PWE, 2011. — 205 p.
12. Продукція компанії «Вітмарк — Україна» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.vitmark.com
13. Інфраструктура і новини Сорочинського ярмарку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://yarmarok.in.ua
14. Маркетингова діяльність та система якості ТОВ «СМС» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.sms-skladtehnika.com

3.5 АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ РИНКУ КАШ ШВИДКОГО ТА МИТТЄВОГО ПРИГОТУВАННЯ
(Мардар М. Р., Макарь А. В., Статєва М. С., Устенко І. А.)

В даний час продукти швидкого приготування стали однією з традиційних форм харчування і широко використовуються населенням багатьох країн в якості готових сухих сніданків. Зміни в ритмі життя українців, особливо працездатного сегмента населення, не дозволяють витрачати багато часу на приготування їжі. Як наслідок, виникає підвищений інтерес до їжі, що не вимагає варіння. Готові сніданки на основі злакових культур є крамницею поживних речовин і вітамінів, тому є ідеальним продуктом для споживання на сніданок [1]. В Україні щорічно реалізується близько 28 тис. т сухих сніданків на суму 30–35 мільйонів доларів, причому 90 % з них припадає на вітчизняний товар. Але при цьому ринок сніданків ненасичений. Про це можна судити з того, що в Європі і США споживання сухих сніданків на кожного жителя становить від 1 до 7 кг на рік, в Україні — 0,3 кг. Структура споживання сухих сніданків в Україні характеризується такими даними: приблизно 37 % всього обсягу припадає на пластівці, 22 % — на мюслі, менший відсоток займають відповідно формові сухі сніданки та каші швидкого приготування — 11 і 12 % [2].

Довгий час до сухих сніданків існувало упереджене ставлення — вони сприймалися як десерт, а не як серйозна їжа, яка може задовольнити потреби організму в усіх необхідних речовинах. Сьогодні

ситуація змінилася: поживність і простота в користуванні дозволили поглянути на них і з іншого боку. Сухі сніданки для багатьох — традиційна ранкова їжа, яку заливають: молоком, йогуртом, кефіром, окропом. Їх вживають не тільки для економії часу, а й для того, щоб схуднути або спробувати щось нове [1].

Корпорація «Quaker Oats» була першою, яка запропонувала у першій половині XX століття в США асортимент вівсяних каш швидкого приготування з різними видами добавок. З 1980-х років вона та інші виробники в Америці розширили асортимент виробів, стали додавати до пластівців висівки з вівса, в яких набагато більше клітковини і мікроелементів, ніж у класичній крупі з чистого зерна [1].

У СРСР вівсяні пластівці з'явилися під маркою «Геркулес» у 1989 році. На упаковці зображувався красивий, повний малюк з ложкою в руці. Назва крупи говорила про те, що вживання в їжу такої каші дозволить отримати силу Геркулеса. У продаж поступали три види таких пластівців: геркулес — з цілісних ядер; пелюсткові — з роздробленої крупи; пелюстки «Екстра». Перший тип варився до 20 хвилин, другий до 5–10 хвилин, а третій був миттєвого приготування [1].

З часом, завдяки рекламі в засобах масової інформації про користь вівсяних пластівців, цей продукт став дуже популярним в США. За допомогою реклами виробники отримали і відкрили для себе нові ринки збуту. У 1997 році органом США, який регулює національну торгівлю, було дозволено на упаковці розміщувати інформацію про те, що вживання вівса знижує ризик захворювання серцевими недугами і виводить холестерин з організму [1].

У теперішній час у торговельних мережах представлений досить широкий асортимент каш швидкого та миттєвого приготування, але першочергово необхідно відзначити, яка є різниця між кашами швидкого та миттєвого приготування.

Каші швидкого приготування — це каші, які готуються від п'яти до десяти хвилин. Для їх виробництва потрібне не цілісне зерно, а пластівці. Чим тонше пелюстки, тим швидше готується страва. Товщина пластівців для каш швидкого приготування зазвичай не перевищує 0,5–1,0 мм [3].

Каші миттєвого приготування — це каші, які не вимагають варіння. Вони представлені у вигляді борошнистої суміші або пластівців, товщина яких зазвичай не перевищує 0,3–0,5 мм. Обов'язкова умова для цього виду каші — гідротермічна обробка. Крупу пропарюють при високій температурі і тиску, потім піддають сушінню [1; 3].

Сьогодні одним з найважливіших завдань у справі поліпшення структури харчування населення є збільшення виробництва продуктів масового споживання з покращеними споживними властивостями. Сучасне харчування повинно не тільки задовольняти фізіологічні потреби організму людини в поживних, біологічно активних речовинах і енергії, але й виконувати профілактичні та лікувальні функції і, звичайно, бути абсолютно безпечними. Вирішення цих проблем можливе за рахунок розвитку виробництва продуктів харчування нового покоління — оздоровчих продуктів, що відповідають вимогам і реаліям сьогодення. До створення таких продуктів, збагачених вітамінами, мінеральними речовинами, харчовими волокнами, корисними бактеріями та іншими добавками, виробників спонукає зростаюча армія шанувальників здорового харчування [4; 5].

Створення високоякісного затребуваного продукту необхідно починати з проведення аналізу ринку та маркетингових досліджень по виявленню споживчих мотивацій та переваг як дійових, так і потенційних споживачів, який полягає в дослідженні економічних, соціальних, географічних, демографічних та інших характеристик покупців і виявлення їх потреб.

Метою роботи є проведення аналізу ринку та маркетингових досліджень потреб споживачів при виборі каш швидкого та миттєвого приготування.

Для досягнення поставленої мети сформульовано наступні задачі:

– проведення аналізу ринку сухих сніданків в Україні;

– здійснення маркетингових досліджень споживчих мотивацій та переваг при виборі зернових продуктів.

Об'єкт дослідження — потенційні споживачі *каш швидкого та миттєвого приготування*, споживчі переваги таких каш.

Найбільш значущими імпортерами сухих сніданків на територію України у 2014 р. стали Фінляндія, Німеччина, Росія і Польща, питома вага яких у загальному обсязі імпорту продукту була приблизно 90 %. Обсяг імпорту сухих сніданків на територію України (рис. 1) у 2010 р. склав 17,8 тис. т. У 2011 і 2012 рр. імпорт цього виду продукції досить активно зростав. Так, темп приросту за вказаний період склав 45 % і 32 % відповідно. У 2013 р. по відношенню до 2012 р. темп приросту показника знизився до позначки в 9 %. А в 2014 р. спостерігається істотне скорочення імпорту сухих сніданків на територію України, темп якого склав 29 % в порівнянні з 2013 р. [6–8].

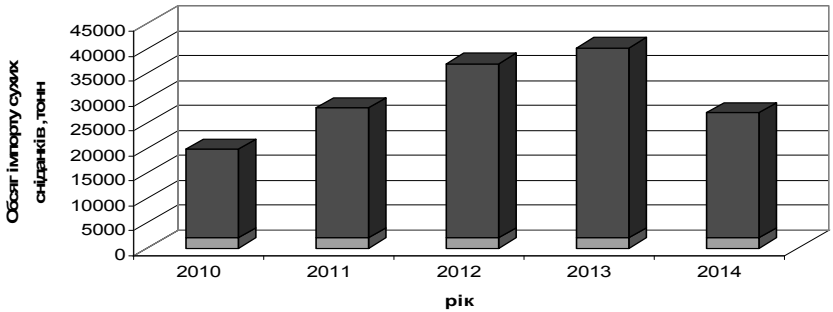

Рис. 1. Динаміка обсягу імпорту сухих сніданків на територію України в 2010–2014 рр. [6–8]

Головним чином в Україну ввозиться продукція верхнього цінового сегменту. На внутрішньому ринку основним попитом користується продукція середнього і нижнього цінового сегменту, тому для вітчизняних виробників такий імпорт «особливої небезпеки не становить» [8].

Експорт сухих сніданків за межі України (рис. 2) в 2010 р. становив 12,9 тис. т. У 2011 р. спостерігався приріст цього показника на 10 %. В 2012 р. по відношенню до 2011 р. зафіксований максимальний приріст експорту продукції протягом досліджуваного періоду — 55 %. Трохи менший темп приросту (49 %) мав місце в 2013 р. Проте в 2014 р. по відношенню до 2013 р. обсяг експорту сухих сніданків скоротився на 12 % [7].

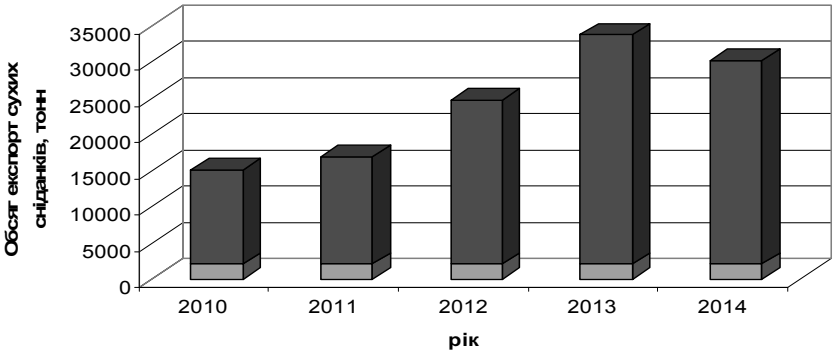

Рис. 2. Динаміка обсягу експорту сухих сніданків за межі України в 2010–2014 рр. [6–8]

За даними інформаційно-аналітичного агентства «Союз — Інформ», обсяг вітчизняного ринку сухих сніданків в Україні в 2014 році становив 8 тис. т, а виручка від їх реалізації становила за 2014 рік 5,4 мільйона доларів, або 52,5 % від виручки за докризовий 2008 рік. У 2014 році основними виробниками в Україні були компанії: ПАТ «ЛантманненАкса», їй належить 42 % ринку, ЗАТ «Дніпропетровський комбінат харчових концентратів» — 31 %, ПрАТ «Луганськ — Нива» — 7,3 %, ПАТ «Український завод сухих сніданків» — 7 %. Популярність української продукції на вітчизняному ринку пов'язана з доступною ціною, оскільки вартість товарів, які пропонують імпортери, суттєво вища [8].

В торговельній мережі каші швидкого та миттєвого приготування представленні різними торговими марками як іноземних виробників, а саме: ТМ «Быстров» («Nestle»), ТМ «Минутка» («Кунцево»), ТМ «Nordic» та ТМ «Bruggen»; так і вітчизняними виробниками: ТМ «Золоте зерно» (ЗАТ «Дніпропетровський комбінат харчових концентратів»), ТМ «Ваша каша» і «Вівсяночка», «Овсянушка» (ТОВ «Роднаяеда»), «ЭКО. Велика ложка» (ЗАТ «Екотехніка»), ТМ «АХА» (ВАТ «ЛантманненАкса»), ТМ «Терра» (ТОВ «Терра») [6].

Для того щоб випускати конкурентоспроможну продукцію, виробники повинні гарантувати стабільно високу якість і відповідати запитам споживачів. Споживчі переваги, у свою чергу, необхідно розглядати через «призму» поживних властивостей, тому що саме вони визначають, чи здатний продукт якісно відповідати запитам споживачів. У зв'язку із цим на перший план виходять знання про поживні властивості товару — властивості, що проявляються при споживанні товару, якими споживачі керуються в момент здійснення покупки, звертаючи увагу на ціну, зовнішній вигляд та інші характеристики товару. Інформованість про переваги споживачів служить тим інструментом, який допомагає розробникам створювати продукцію, що користується попитом, виробнику випускати таку продукцію, а торговельним організаціям — грамотно проводити асортиментну політику [9; 10].

Для оцінки ставлення споживачів до каш швидкого та миттєвого приготування першочергово було проведено маркетингове дослідження споживчих переваг та мотивацій при виборі каш, представленому у торговельній мережі м. Одеси. Розподіл респондентів здійснено за рівнем освіти, родом занять, віком, статтю та родинним станом.

Вивчення попиту потенційних споживачів на каші швидкого та миттєвого приготування та аналіз ставлення респондентів до розроб-

ки нових продуктів підвищеної харчової цінності здійснювали шляхом анкетування. Отримана інформація розглядалась як у генеральній вибірці, так і в розподілах за віком, сімейним станом, освітою, за регулярністю споживання. Розроблена анкета для опитування потенційних споживачів складалась із декількох блоків питань. Так, у першому визначались споживчі уподобання респондентів при виборі каш швидкого приготування. У другому блоці особисті відомості про респондентів.

Серед респондентів 15 % осіб віком 18–25 років, 15 % — віком від 26 до 30 років, 30 % — віком від 30 до 45 років, 13 % — віком від 45 до 50 років і 27 % — старше 51 року. З них 65 % жінок і 35 % чоловіків, з яких 72 % одружених та 28 % — неодружені; 25 % — студентів, 40 % — робітників, 10 % — викладачів, 7 % — домогосподарок, 13 % — пенсіонерів, 5 % — іншого виду діяльності, 32 % опитаних респондентів мали середню освіту, 8 % — незакінчену вищу і 60 % — вищу освіту, 53 % опитаних мали середньомісячний сімейний дохід від 1001 до 3000 грн, 32 % — 3001 — 5000 грн, 5 % — понад 5001 грн і 10 % — до 1000 грн.

На питання «Купуєте Ви каші швидкого та миттєвого приготування?» 10 % респондентів відповіли, що не купують, 28 % споживають іноді, 62 % респондентів (різних вікових категорій та рівнів доходу) споживають каші швидкого приготування, що характеризує цей продукт як продукт масового споживання, 23 % респондентів споживають каші швидкого приготування кожен день, 45 % респондентів — 2–3 рази на тиждень, 13 % — 1 раз на тиждень, 9 % респондентів — 1 раз на місяць, лише 10 % від нагоди до нагоди. Результати свідчать про достатній ступінь затребуваності цих харчових продуктів.

Встановлено, що респонденти при виборі каш швидкого та миттєвого приготування у першу чергу звертають увагу на смак — 21 %, склад та безпечність продукту — 13 %, торгову марку/країну-виробника — 15 %, ціну — 11 %. Також сучасний споживач керується такими критеріями, як харчова цінність (8 %), калорійність (7 %), вид зернової культури (8 %), термін зберігання (7 %), інші критерії вказали 10 % респондентів. Результати анкетування наведено на рис. 3.

На запитання «Каші швидкого приготування на основі яких зернових пластівців Ви вживаєте найчастіше?» були отримані такі відповіді: 48 % респондентів відповіли на користь суміші зернових пластівців, 17 % респондентів надають перевагу кашам на основі вівсяних пластівців, а також виявлено, що споживачам до вподоби каші з включенням гречаних (15 %) та пшеничних пластівців (10 %). Вста-

новлено, що серед респондентів не користуються широким попитом каші з включенням кукурудзяних пластівців, на їх користь віддали перевагу 6 % респондентів відповідно. Інші види зернових пластівців відзначили 4 % респондентів.

Як видно з рис. 3, споживач, купуючи каші швидкого та миттєвого приготування, в першу чергу віддає перевагу такому критерію, як смак. Тому нами проведені дослідження щодо вивчення смакових переваг респондентів. Результати анкетування наведено на рис. 4.

Встановлено, що респонденти переважно вибирають добавки рослинного походження (фрукти, овочі, фітозбори, сухофрукти), а також молочні продукти або взагалі без них. У подальшому

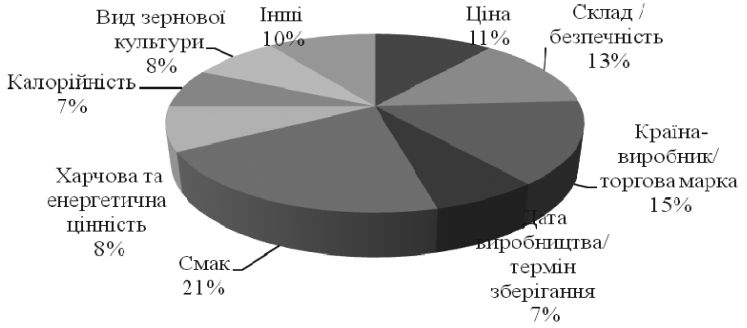

Рис. 3. Фактори, які впливають на вибір респондентів при купівлі каш швидкого та миттєвого приготування

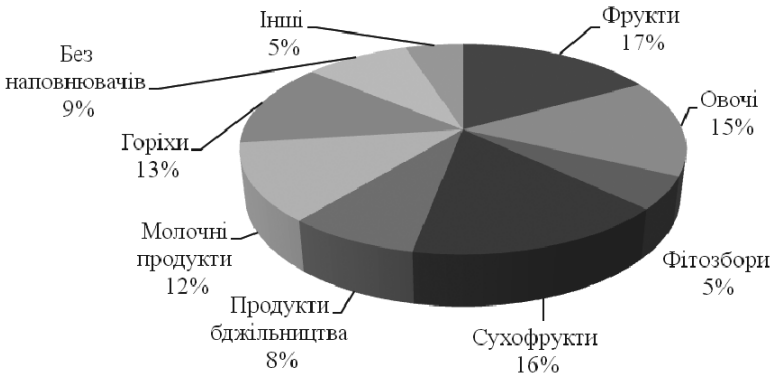

Рис. 4. Смакові переваги респондентів

отримані результати використовували при виборі збагачувальних добавок для включення їх до складу каш швидкого та миттєвого приготування.

У процесі маркетингових досліджень викликало інтерес з'ясувати питання: якому продукту — вітчизняному чи закордонному віддають перевагу респонденти? Як виявилося, більша частина респондентів (69 %) купують каші швидкого та миттєвого приготування вітчизняних торговельних марок, 22 % віддають перевагу імпортним, і тільки 9 % респондентів відзначили, що для них не має значення виробник продукту. Отриманий результат свідчить, у першу чергу, про довіру до якості продукції вітчизняного виробника.

Наступні запитання анкети спрямовані на вивчення споживчого ставлення до нового продукту — каш швидкого та миттєвого приготування з поліпшеними споживними властивостями. Для цього респондентам було поставлене запитання «Чи вважаєте Ви достатнім асортимент каш швидкого та миттєвого приготування вітчизняних виробників?». Більшість респондентів (65 %) вважають недостатнім асортимент, представлений у торговельній мережі, що свідчить про доцільність розробки нових каш з поліпшеними споживними властивостями з метою розширення асортименту продуктів оздоровчого призначення.

На запитання «Що Вас не задовольняє в асортименті каш швидкого та миттєвого приготування, представлених у торговельній мережі?» більшість респондентів відзначили, що їх не задовольняє наявність у продуктах синтетичних добавок — 25 %; велика кількість цукру — 15 %; калорійність — 11 %; недостатня харчова цінність — 11 %; висока ціна — 8 %; вітамінно-мінеральний склад — 12 %, одноманітність — 9 %, інші критерії вказали 9 % респондентів (зокрема вони вказували на обмеженість в асортименті продуктів профілактичного призначення, на не завжди якісне пакування й маркування продукту та інше). Результати анкетування наведено на рис. 5.

На запитання «Як Ви вважаєте, чи доцільно випускати нові види каш з поліпшеними споживними властивостями?» 73 % респондентів (або 214 осіб, які були проанкетовані) вважають за доцільне розробку і впровадження нових видів каш, 10 % вважають це недоцільним, а 17 % респондентів було важко відповісти на це запитання.

На запитання «Для кого Ви купуєте каші швидкого та миттєвого приготування?» результати дослідження свідчать, що 43 % опитуваних купують каші для себе, 35 % для всієї родини, 17 % для дітей/онуків і лише 5 % — вагались з відповіддю.

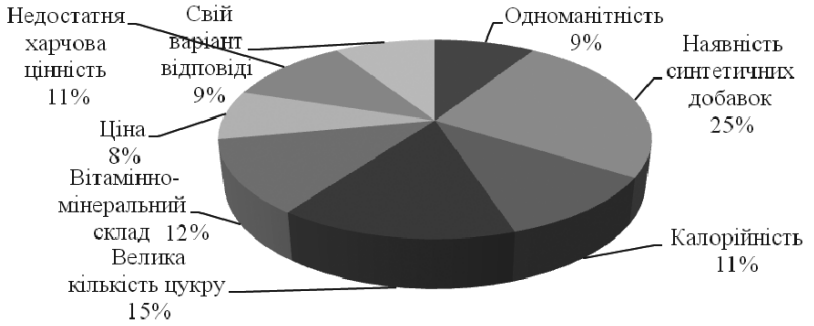

Рис. 5. Відповіді респондентів стосовно задоволеності асортиментом каш швидкого та миттєвого приготування, які представлені в торговельній мережі

Наступне запитання «З якою метою Ви вживаєте каші швидкого та миттєвого приготування?». Більшість респондентів (39 %) вживають каші швидкого приготування, тому що вони швидко і зручно втамовують голод, 29 % вживають каші, бо це смачний продукт, 22 % вважають, що вони корисні для здоров'я, 10 % назвали інші причини.

У зв'язку з тим, що метою нашого дослідження є створення продукту оздоровчого спрямування, нас цікавило запитання «В який прийом їжі Ви вживаєте каші швидкого та миттєвого приготування», більшість респондентів (68 %) вживають каші на сніданок, 22 % — на обід, і 10 % — при перекусі.

Відповіді на запитання «Який ефект Ви хотіли би отримати від споживання каш швидкого та миттєвого приготування?» наведено на рис. 6. На основі отриманих результатів встановлено, що споживачі очікують отримати збалансований продукт за харчовою цінністю та з достатнім вмістом мікро- і макроелементів, вітамінів із певними профілактичними властивостями.

На основі маркетингових досліджень встановлено, що каші швидкого та миттєвого приготування є продуктом масового споживання і користуються попитом у різних верств населення. Більшість споживачів споживають каші 2–3 рази на тиждень, при цьому споживачі не проти появи на ринку нових видів продуктів з підвищеною харчовою та біологічною цінністю. Основними споживачами нових каш швидкого приготування підвищеної харчової цінності стануть всі верстви населення, незалежно від віку, доходів, роду занять, освіти.

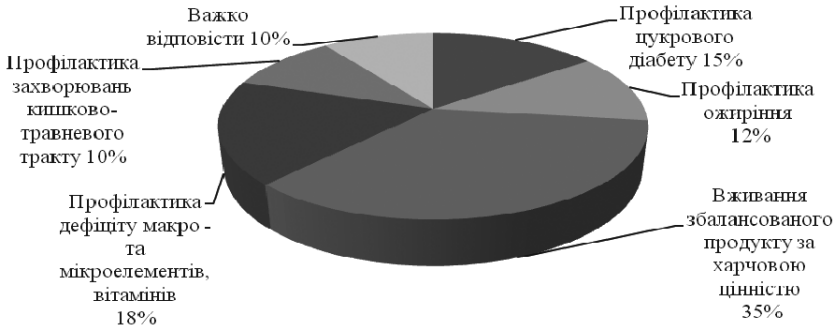

Рис. 6. Ефект, який хотіли б отримати респонденти від вживання каш швидкого та миттєвого приготування

Список використаних джерел

1. Каші швидкого приготування — корисні вони [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://rus-list.ru/4941–kashi-bystrogo-prigotovleniya-polezny-li-oni/
2. Інфраструктура товарного ринку: продовольчі товари: підручник / за ред. О. О. Шубіна. — К.: Знання, 2012. — 338 с.
3. Нилова Л. П. Товароведение и экспертиза зерномучных товаров / Л. П. Нилова. — СПб.: ГИОРД, 2005. — 416 с.
4. Функциональные пищевые продукты. Введение в технологию/ А. Ф. Доронин, Л. Г. Ипатова, А. А. Кочеткова и др. — М.: ДеЛипринт, 2009. — 288 с.
5. Пилат Т. Л. Биологически активные добавки к пище (теория, производство, применение) / Т. Л. Пилат, А. А. Иванов. — М.: Авалон, 2002. — 710 с.
6. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
7. Зовнішня торгівля України із зазначенням основних країн-контрагентів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://sfs.gov.ua/ms/f11
8. Огляд ринку сухих сніданків [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.souz-inform.com.ua
9. Мардар М. Р. Маркетинговая середа предприятий по производству сухих завтраков в Украине / М. Р. Мардар, А. Макар, Е. А. Голубенкова, А. И. Яновская// Харчова наука і технологія. — 2014. — № 4. — С. 14–18.
10. Мардар М. Р. Маркетингове дослідження споживацьких мотивацій та переваг при виборі каш швидкого приготування [Текст] / М. Р. Мардар, Ю. П. Байбак, О. М. Голодонюк // Зернові продукти і комбікорми. — 2014. — № 4. — С. 13–18.

3.6. ХАРАКТЕРНІ РИСИ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ У СОЦІАЛЬНІЙ МЕРЕЖІ «FACEBOOK»

(Кордзая Н. Р.)

Інтернет став невід'ємним середовищем для ведення підприємницької діяльності і платформою для маркетингових комунікацій.

Всесвітня мережа є засобом представлення інформації, що значно відрізняється від традиційних засобів інтерактивною природою, високою гнучкістю і масштабністю [1].

Загальна аудиторія українського Інтернету перевищує 17 млн чоловік, тобто більше 40 % населення країни, а соціальні мережі в Україні відвідує більше половини вітчизняної інтернет-аудиторії [2].

Сьогодні Інтернет стрімко соціалізується, і саме це є головним трендом сучасного онлайн-середовища: спостерігається така особливість поведінки споживачів, що їх більше цікавить думка про товар членів соціального середовища, ніж оцінка пошукових систем. Так, близько 80 % покупців довіряють рекомендаціям користувачів соціальних мереж і лише 14 % — традиційній рекламі [2; 3].

На сьогоднішній день існують десятки найрізноманітніших соціальних мереж та сервісів: комунікаційних, професійних, графічних, блогових [1; 4].

Активність, яку демонструють люди у соціальних мережах, вражає: у найбільш популярних проектах середній користувач переглядає до ста сторінок на день. Психологи вже говорять про так званий синдром «залежності від соціальних мереж». Існує безліч людей, які виходять в Інтернет виключно для того, щоб спілкуватися у соціальних мережах. І це унікальна аудиторія, яку більше ніде не можна знайти — ні на тематичних порталах, ні в пошуковиках. Для таких користувачів їх улюблена соціальна мережа стала абсолютним синонімом Інтернету: тут вони спілкуються, знайомляться, дивляться відео, слухають музику, шукають інформацію, здійснюють покупки, читають новини і статті [4–6].

Немережеві засоби масової інформації, усвідомивши обсяг аудиторії Всесвітньої Мережі взагалі та соціальних мереж зокрема, відкривають тут свої представництва, здійснюючи інтеграцію сайтів з «Facebook», «ВКонтакте», «Twitter» та інших популярних майданчиків подібного роду.

Соціальні мережі добре підходять для просування не тільки компаній, але й окремих людей: їх можна використовувати як для залучення додаткової уваги до зірок естради чи політичних діячів, так і для екс-

пертного позиціонування та просування професіоналів з тих чи інших галузей (наприклад, маркетологів або фахівців з авторського права).

У соціальних мереж є ряд переваг як перед іншими інструментами онлайн-маркетингу (пошуковою оптимізацією, контекстною і банерною рекламою), так і перед традиційними рекламними інструментами (телевізійною та зовнішньою рекламою, BTL, product placement).

Найбільш значущими з них є: «сарафанне радіо», таргетинг, нерекламний формат, інтерактивна взаємодія [1; 5].

Розглянемо кожну з цих відмінностей більш детально.

«Сарафанне радіо». У соціальних мережах існує два основних підходи до принципу «сарафанного радіо».

1. Міжпрофільное поширення: користувач адресно відправляє інформацію про продукт або посилання на пов'язаний з ним контент одній або декільком особам зі свого оточення.

2. Соціальне поширення: користувач за допомогою вбудованих механизмів соціальних мереж («Поділитися» у «Facebook» та «ВКонтакте», Retweet в «Twitter») відкриває доступ («розшарює») до інформації (контенту), що йому подобається, для всієї своєї аудиторії.

Таргетинг. Це фокусування рекламної кампанії на конкретний сегмент цільової аудиторії — ключова перевага соціальних мереж, так як тут вже є достатньо велика база користувачів з докладними відомостями про них (вік, місце проживання, сімейний стан, освіту, професію, захоплення та багато інших фактів).

Нерекламний формат. Тут основний механізм взаємодії — це спілкування на актуальні для користувача теми та поширення цікавого для нього контенту, тобто у соціальних мережах використовується рекламний формат, але не явно, таким чином, що антирекламні фільтри не включаються.

Інтерактивна взаємодія. Користувачі можуть висловлювати свою думку, питати, брати участь в опитуваннях. У результаті відбувається більш глибока взаємодія з цільовою аудиторією, ніж у випадку з традиційною рекламою, де робота вибудовується в односторонньому форматі, без можливості зворотного зв'язку.

На сьогодні найбільш популярною соціальною мережею в світі вважається «Facebook». Основну частину користувачів «Facebook» становлять маркетологи, IT-фахівці, менеджери, люди, що мають велику кількість контактів за кордоном.

Facebook — одна з найбільших світових соціальних мереж, в якій зареєстровано близько 400 мільйонів користувачів з усієї планети.

Найуспішніше на «Facebook» просуваються наступні товари та послуги: гаджети та інші IT-продукти; онлайн-сервіси; реклама, IT-рішення, фінансові послуги; сфера освіти, фінансова сфера, туристичні пропозиції; автоіндустрія, індустрія моди, книги, шоу-бізнес і кіноіндустрія. Західні компанії вже кілька років використовують «Facebook» для просування своїх товарів та послуг і успішно налагоджують пряму комунікацію зі споживачами.

В Україні використання мережі «Facebook» тільки набирає обертів і за даними facebakers.com [7] сьогодні тут присутні понад 2 млн українців та цей сегмент ринку інтернет-маркетингу продовжує зростати [7; 8].

Кількість українських користувачів за останній рік зросла на 30 %, в абсолютних цифрах приріст склав 1 мільйон. Станом на вересень 2015 року в Україні 4,5 млн користувачів «Facebook» (у вересні 2014 було 3,5 млн) (рис. 1) [9].

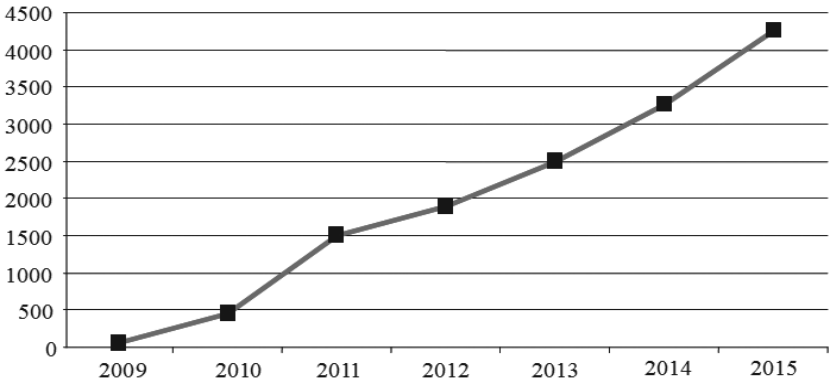

Рис. 1. Зміни кількості користувачів «Facebook» в Україні в 2009–2015 рр. [9]

Щодо вікового розподілу української аудиторії «Facebook», то можна спостерігати наступну картину: майже 80 % припадає на користувачів віком від 18 до 34 років; категорія 15–17 років має дещо більше 8 %; користувачі у віці 35–55 років займають біля 10 % аудиторії, та найменшою є категорія старше 55 років (рис. 2).

Майже 60 % українських користувачів «Facebook» проживають в містах Києві, Львові, Дніпропетровську, Харкові, Одесі та Донецьку (рис. 3).

В українському «Facebook» трохи більше жінок, ніж чоловіків: 52 % проти 48 % (рис. 4).

Власна спільнота — є найбільш затребуваним інструментом просування у соціальних мережах. Своя спільнота дозволяє:

– постійно залишатися на зв'язку з користувачами (повідомляти про новинки асортименту або про знижки тощо);

– інформувати про компанію нову аудиторію та отримувати зворотний зв'язок від користувачів.

При створенні та просуванні власної спільноти на «Facebook» необхідно пройти кілька основних кроків (рис. 5) [1; 7].

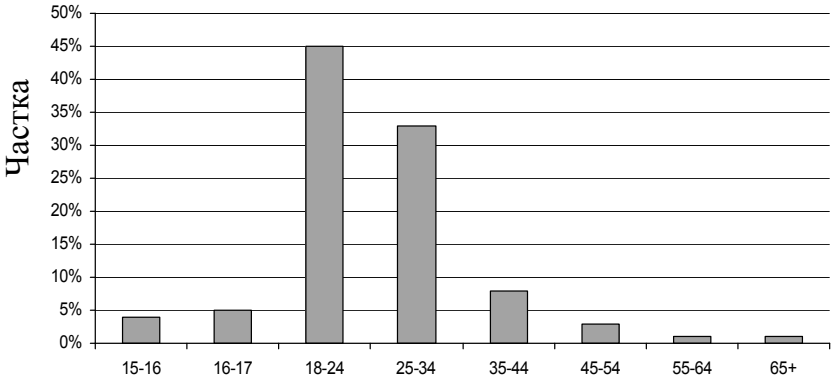

Рис. 2. Розподіл користувачів «Facebook» в Україні за віком [8; 9]

Крок 1. Вибір формату спільноти. На «Facebook» існує два основних формати спільнот.

1. Сторінка бренду (Fan Page). Тут основну частину складає мікроблог, а також інтерактивні вкладки.

2. Комунікаційна група. Це оптимальний формат для комерційних структур. У спільноті такого типу будь-який з учасників може публікувати статуси, а решта — їх обговорювати. Даний тип спільноти підходить більше для освітніх проектів, політичних партій, клубів однодумців, тобто для тих сфер, де важливо організувати спілкування «всіх з усіма». Однак у групи є ряд негативних властивостей — адміністратор може додавати будь-кого зі своїх друзів до групи, без безпосередньої згоди користувачів. Також за замовчуванням усі учасники групи отримують повідомлення про основні новини групи.

Крок 2. Вибір типу позиціонування спільноти. На даному етапі обирається тема, якій буде присвячена спільнота, також як стане називатися та який контент надавати відвідувачам.

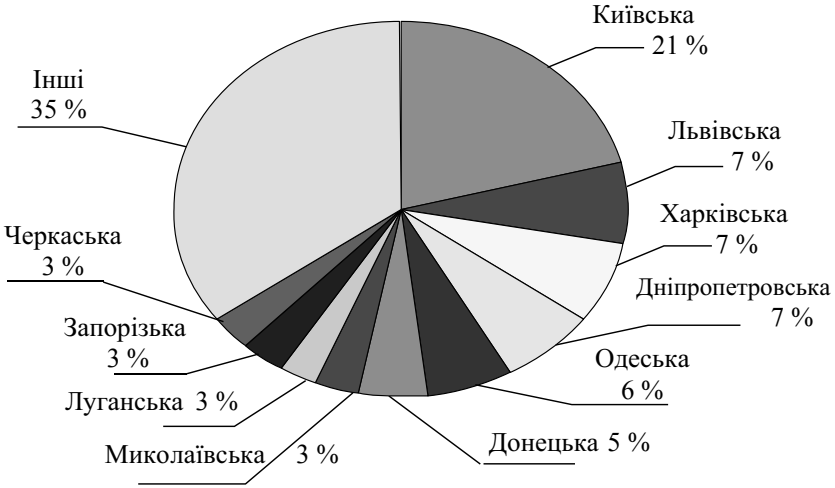

Рис. 3. Розподіл користувачів мережі «Facebook» в Україні в залежності від областей проживання [9]

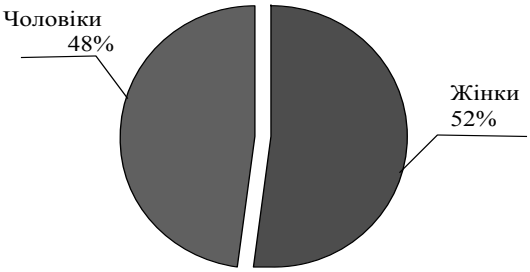

Рис. 4. Розподіл користувачів мережі «Facebook» в Україні в залежності від їх статі [9]

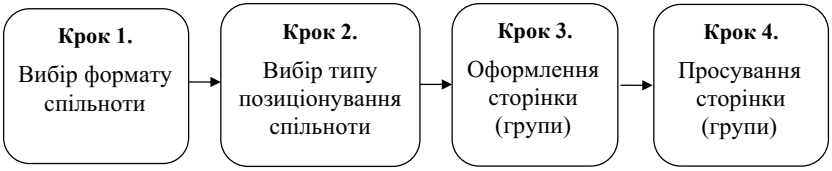

Рис. 5. Основні кроки створення та просування власної спільноти на «Facebook»

Існують два основних способи позиціонування спільноти.

1. Позиціонування за брендом. В основу такої спільноти ставиться бренд компанії або конкретного продукту. Бренд присутній у назві групи, та йому присвячена основна частина контенту. Однак такі спільноти мають серйозне обмеження: якщо бренд недостатньо відомий, то люди не стануть вступати в його групу.

2. Позиціонування за інтересами аудиторії. Тут задіяна модель продажу за 2 кроки. Перший крок: користувачі вступають до спільноти та періодично повертаються до неї, для того щоб отримувати матеріали за тематикою, що їх цікавить. Другий крок: певна частина цих матеріалів носить промохарактер й присвячена компанії та її товару.

Крок 3. Оформлення сторінки на «Facebook». Дизайн сторінки на «Facebook» носить назву Timeline. Основні елементи «Facebook Timeline», а також принципи їх оформлення мають певні характеристики.

– Обкладинка. Розташовується у верхній частині сторінки та являє собою велику фотографію. Основна мета — формування образу компанії. Як правило, обкладинку створюють або з використанням логотипу та фірмової символіки, або із зображенням продукції, або з фотографією команди компанії. Обмеження на оформлення обкладинок в «Facebook» встановлено на заборону закликати користувача до будь-яких активних дій на самій сторінці, зокрема:

– підписуватися на оновлення, приєднуватися до сторінки;

– натискати «Подобається» й «Поділитися» та залишати коментарі;

– брати участь у конкурсах.

За порушення цих правил сторінка компанії може бути заблокована адміністрацією «Facebook».

– Аватар. Елемент, схожий на обкладинку, тільки значно меншого розміру. У більшості випадків у цій якості використовують логотип компанії.

– Інформація. Розміщується під аватаром. Тут може бути короткий текст про діяльність компанії, а також посилання на її сайт.

– Мікроблог. Якщо говорити про контент, то найбільший інтерес, як правило, викликають наступні теми: майстер-класи та консультації експертів, пости продажів (інформація про новинки та знижки, а також будь-які публікації, які побічно стимулюють аудиторію здійснювати цільові трансакції), інформативні та інтерактивні пости, загальнотематичні пости, тематичні фотографії та відеоролики (кількість гумористичних постів не повинна перевищувати один на тиждень), відгуки користувачів тощо.

– Вкладки (Page Tabs). Вкладки — це вбудовані в інтерфейс сторінки-додатки, які виконують ту чи іншу функцію. Всього на сторінці можна розмістити до 12 вкладок. При цьому користувачі, заходячи до спільноти, мають змогу бачити чотири з них, а для того щоб отримати доступ до решти, необхідно розкрити розділ. Функціонал вкладок може бути практично будь-яким, наприклад:

– інтерактивна сторінка вітання — вкладка з основними інформаційними акцентами спільноти;

– додаткова інформація про компанію, продукти тощо (при цьому тут можна розміщувати зовнішні посилання та отримувати трафік на основний сайт);

– конкурси, флешмоби;

– останні відеоролики з Youtube, фотографії з Flickr, Instagram тощо;

– трансляція матеріалів з інших блогів компанії;

– вітрина сайту з оновленим асортиментом; інтернет-магазин, в якому користувач може робити замовлення з каталогу компанії; анонси заходів та купони на знижки;

– безкоштовний контент: електронні книги, добірки статей, популярні питання;

– акції «Питання-відповідь», а також форма заявки, зворотного зв'язку, передплати.

Створюються вкладки за допомогою двох основних способів.

Вручну. Цей метод досить трудовитратний та вимагає певних технічних навичок. У мережі можна знайти велику кількість інструкцій з самостійного створення вкладок.

За допомогою спеціальних сервісів, які пропонують вже готові шаблони вкладок, які потребують невеликого налаштування. Серед найбільш сервісів такого роду — Northsocial.com; Involver.com; DIY Timeline App Builder; Tabmaker Timeline.

Необхідно зауважити, що «Facebook» надає цікаву можливість, дозволяючи обмежити доступ до вкладок: тільки для користувачів, які підписались на сторінку. Таким чином, анонсуючи, що на вкладках сторінки міститься щось цінне або якісь важливі для користувачів функції, але обмежуючи доступ, можна значно підвищити конверсію з відвідувачів сторінки в постійних передплатників

Крок 4. Просування спільноти на «Facebook». Перш ніж починати будь-яку діяльність з просування, необхідно перевірити, чи виконані наступні обов'язкові пункти підготовки спільноти:

– чи оформлено обкладинку сторінки та аватар?;

– чи заповнений розділ «Про компанію»?;

– чи є вже як мінімум 20 постів в мікроблозі (при цьому повинні бути представлені усі основні типи матеріалів: промоконтент, загальнотематичні пости, фотографії та відео)?;

– чи підготовлений вектор контенту для оновлення на наступний місяць?;

– чи закріплений верхній пост з акцентами, які потрібно донести до користувачів?;

– чи оформлено основні необхідні вкладки?

На «Facebook» існують певні **етапи просування** спільнот.

1. Конвертація бази електронної пошти. Даний метод є унікальним та реалізований тільки на «Facebook». Він актуальний для тих, у кого є база електронних адрес клієнтів, що вже якимось чином взаємодіяли з компанією, наприклад:

– база існуючих клієнтів компанії;

– база передплатників розсилки;

– анкети, заповнені онлайн;

– анкети, заповнені на заходах компанії.

На адміністраторській панелі сторінки є форма, в яку ви можете завантажити текстовий файл з адресами електронної пошти (повинно бути не більше 5000 адрес). Після завантаження спеціальний скрипт шукає, хто з цієї бази зареєстрований на «Facebook», і пропонує їм підписатися на оновлення сторінки.

2. Інтеграція з зовнішніми сайтами. Кожна окрема соціальна мережа має спеціальні віджети, які можна вбудовувати в сторонні сторінки, що дозволяє користувачам вступати до спільноти з вашого сайту, не переходячи безпосередньо до груп. Ось кілька рекомендацій по роботі з цим інструментом:

– встановлюйте віджет на відвідувані сайти «Мінімальний показник відвідуваності», при якому віджет буде давати відчутний приріст у спільноту — 150 унікальних відвідувачів на добу;

– використовуйте віджет із фотографіями учасників. Якщо друзі користувача входять до спільноти, то в першу чергу він побачить саме їх обличчя, і це є соціальним підтвердженням того, що спільнота може бути цікавою і йому;

– розміщуйте віджет на всіх сторінках сайту. Наскрізне розміщення значно підвищить кількість вступників до спільноти;

– показуйте користувачеві віджети декількох основних соціальних мереж. Це дозволить йому вибрати ту з них, у якій він буває найчастіше.

3. Контекстна реклама. Цей вид реклами представлений у вигляді динамічних текстових оголошень, де текст рекламного оголошення є близьким до контексту веб-сайту, де воно розміщується. Це дуже зручно та ефективно, як і пошукова оптимізація. Одиницею даного виду реклами є запит користувача, його інтерес до тієї чи іншої тематики. Реклама розрахована на контакт з користувачами, які явно висловили інтерес до предмету, що рекламується. Контекстна реклама оплачується за кількість переходів за посиланням. Найбільші сервіси контекстної реклами це Begun, Google Adwords и Яndex. Direct.

4. Sponsored Stories. Суть методу — якщо хтось робить активну дію, пов'язану з рекламодавцем (наприклад, зазначається в одному з магазинів чи ресторанів), то його друзям демонструється невеличке оголошення про цю дію, показуються всі «лайки» та коментарі та пропонується підписатися на сторінку. Ціноутворення, таргетинг і моделі оплати, як з контекстною рекламою.

5. Promoted Post. Користувачі «Facebook» бачать не всі оновлення сторінок підряд — тут на основі спеціального алгоритму визначається, наскільки буде цікавий той чи інший пост кожному конкретному користувачеві. Даний алгоритм враховує кілька ключових показників:

– як з постами даного автора користувач взаємодіяв раніше;

– як користувач сприймає пости такого типу, як інші відреагують на даний пост;

– чи отримує автор скарги від інших користувачів.

У результаті у середньому кожен пост бачать 15...30 % від загального числа ваших підписчиків. Використання «Promoted Post» дозволяє обійти це обмеження. Ви відзначаєте запис, який хочете донести до максимально широкої аудиторії, вибираєте спеціальну функцію «Просувати пост» — і вона потрапляє в стрічки новин основної частини вашої аудиторії. Вартість використання такої функції залежить від числа передплатників сторінки. Крім того, у вас є можливість вибирати кількість користувачів, яким буде показаний пост, — це теж впливає на вартість.

6. Спеціальні пропозиції (акції, безкоштовні бонуси, доступ до прихованого контенту). Практика показує, для того щоб людина скористалася спеціальними пропозиціями, необхідно дотриматися наступних умов:

– спеціальна пропозиція має бути цікавою широкій аудиторії;

– реалізація спеціальної пропозиції повинна бути простою;

– потрібно скласти оголошення, що привертає увагу та впадає в очі графічним елементом;

– у листі зі спеціальною пропозицією повинні бути доступно описано механізми її реалізації;

– спеціальні пропозиції потрібно підтримувати маркетинговими інструментами (наприклад, таргетованою рекламою з посиланням на оффер).

Крім перерахованих вище, існують «чорні» («сірі») методи просування у «Facebook», такі як: спам в особисті повідомлення, купівля ботів, спам по спільнотах, відзначення користувачів, купівля постів у популярних користувачів.

Таким чином, можна говорити про те, що у сучасних умовах Інтернет стає основним каналом комунікації зі споживачем, а Інтернет-маркетинг — основним інструментом розвитку споживчого ринку. На сьогоднішній день найбільш актуальним та ефективним методом Інтернет-маркетингу вважається просування товарів та послуг за допомогою соціальних мереж, найпопулярнішою з яких у світі є «Facebook». Існують деякі особливості створення та ведення власного комунікаційного каналу (спільноти) на «Facebook», за умов дотримання яких гарантовано отримання зворотного зв'язку у вигляді росту продажів та підвищення лояльності споживачів.

Список використаних джерел

1. Вирин Ф. И. Интернет-маркетинг: полный сб. практических инструментов / Ф. И. Вирин. — М.: Эксмо, 2012. — 128 с.
2. В Україні майже 17 млн користувачів Інтернету [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.sumynews.com/new-media/7193
3. Пользователи интернета в мире [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bizhit.ru/index/polzovateli_interneta_v_mire/0–404
4. «Яндекс» обнародовал статистику использования социальных сетей и Twitter в первом квартале 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://proit.com.ua/news/internet/2014/08/21/112759.html
5. Особливості методів просування інформаційного продукту в мережі Інтернет [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11orapmi.pdf
6. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях / Д. Халилов. — 2-е изд. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 240 с.
7. Free Social Media Statistics [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.socialbakers.com/statistics/

8. Реклама в Facebook [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://sales.admixer.ua/social/facebook.html
9. Кількість користувачів Facebook в Україні за рік зросла на 30 % [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://watcher.com.ua/2015/09/11/kilkist-korystuvachiv-facebook-v–ukrayini-za-rik-zrosla-na–30/

3.7. УЧАСТИЕ В ОТРАСЛЕВЫХ ВЫСТАВКАХ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ПОРТФЕЛЯ ТОРГОВЫХ МАРОК

(Голубенкова Е. А., Солодова О. С.)

Оптимизация является одной из основных задач эффективного управления. В том числе и управления портфелем торговых марок. Решения по оптимизации портфеля должны приниматься взвешенно и на основе релевантной информации о ситуации на рынке, о конкурентах, о тенденциях потребительских предпочтений и т. д. Получение такой информации возможно в результате проведения системных маркетинговых исследований. Однако стоимость данных исследований сегодня достаточно высока, она не под силу многим отечественным производителям. Тогда как существует один из синтетических маркетинговых инструментов — отраслевые специализированные выставки.

Выставочной деятельности сегодня уделяется достаточно внимания, ее развивают, анализируют, но рассматривают в первую очередь как инструмент продвижения продукции, популяризации торговой марки и повышения имиджа производителя [1; 2; 3; 4; 5].

Выставки являются синтетическим инструментом, так как объединяют в себе множество функций: от исследований до продвижения. Так как на выставке есть возможность получить информацию о деятельности конкурентов, их новинках, методах продвижения, о потребительских тенденциях — при желании можно провести глубинные интервью, дегустации, а также самим представить свою продукцию. Как отмечают специалисты, «современная выставка – это не только эффективное средство сбыта, это важнейшее средство коммуникаций и обмена информацией. Она связана со всеми инструментами маркетинга, поэтому участие в выставке служит достижению самых разнообразных предпринимательских целей – позволяет осуществлять одновременно коммуникативную, ценообразовательную, сбытовую и товарную политику предприятия» [6].

Выставки и ярмарки являются частью комплекса маркетинга, они характеризуются непосредственной коммуникацией и «живым» контактом между потребителями и продукцией. Именно здесь потребители получают возможность непосредственно оценить продукцию, получить консультацию по ее использованию, сравнить ее с продукцией других производителей, сэкономив при этом свое время. Для предприятия — это самый надежный показатель ситуации на рынке, своеобразный барометр спроса.

Следует отметить, что ранее разница между выставками и ярмарками была очевидной: выставка носила информативный характер, а ярмарка, прежде всего, содержала коммерческий аспект. В последнее время эта разница постепенно исчезает. Теперь и на выставках, и на ярмарках заключают договоры, и вообще они имеют много общих черт [7]. Поэтому мы рассмотрим их как единый синтетический элемент маркетинговой стратегии предприятия.

Форма участия в выставках определяется в зависимости от кратко-, средне-, долгосрочной программы маркетинга и вида деятельности предприятия, его размеров, типа выставки / ярмарки.

Классифицировать выставки и ярмарки, на наш взгляд, целесообразно по следующим признакам: экономическое значение и состав участников; товарная направленность; периодичность проведения. Классификация приведена на рисунке.

Основные цели предприятий для участия в ярмарках могут быть следующими:

– реклама предприятия;

– увеличение объема продаж за счет привлечения новых групп потребителей и развития каналов товародвижения;

– непосредственная реализация товара;

– анализ конкурентоспособности предприятия с целью более точного позиционирования его на рынке;

– анализ общей конъюнктуры рынка и тенденций его развития;

– презентация новых видов продукции и анализ отношения посетителей к ней;

– формирование (поддержка) имиджа предприятия, проведение комплекса мероприятий по рекламе и паблик рилейшнз.

Организаторы выставок часто сталкиваются с проблемой нежелания производителей принимать участие в выставках из-за больших финансовых расходов. Это является следствием неумения оценивать эффективность участия в выставке, некачественной подготовки и

неумения правильно использовать результаты. Рассмотрим пример правильного участия в выставках одного из ведущих винодельческих предприятий Украины.

Международные выставки являются главным средством продвижения производителями своей торговой марки на рынок. Предприятие, желающее выйти на мировой рынок, должно быть постоянно представлено на выставках — только тогда его узнают, и можно будет ожидать коммерческих результатов.

Рис. Классификация выставок и ярмарок

Сегодня одна из основных задач — вывод украинских товаров на мировые рынки. Производители понимают, что это можно сделать только через выставки. При этом отечественные предприятия отказываются от участия в выставках, не ожидая от них скорой финансовой отдачи. Действительно, мировой рынок распределен. Сегодня, в отличие от 50–60-х гг. XX в., производитель, выходящий на рынок, стоит перед необходимостью сначала завоевать на нем свое место — продвинуть торговую марку, действуя в рамках долгосрочных программ.

Поэтому производители должны понимать, что на первом этапе объемы продаж по результатам выставок не сопоставимы с расходами на участие в них. Но только эти затраты и обеспечат становле-

ние, продвижение торговой марки предприятия на мировом рынке. И только после этого возможны контракты и место, но отнюдь не ниша на мировом рынке. Тому же, кто придет на рынок позже, будет еще сложнее.

Участие в международных смотрах может дать предприятию информацию, необходимую для снижения издержек и вывода продукции на уровень, обеспечивающий ее конкурентоспособность на мировом рынке. Но до контрактов дойдет лишь в том случае, если предприятие научилось работать с издержками и его продукция имеет надлежащее соотношение «цена-качество».

Исходя из сказанного, можно сделать вывод: участие в международной специализированной выставке имеет смысл, как правило, в том случае, если:

– сфера сбыта предприятия не ограничена отдельным регионом;

– сбыт ориентирован на достаточно широкую покупательскую структуру;

– товар или услуга свидетельствуют о высоком уровне ноу-хау.

Целесообразно принять участие в международной специализированной выставке не менее трех раз. Однократное появление не только искажает общую картину, но и, что более существенно, лишает возможности углубить первые контакты, завязанные на специализированной выставке, т. е. именно там, где встречаются предприятия отрасли и пересекаются пути конкурентов.

ООО «Промышленно-торговая компания Шабо» — украинское винодельческое предприятие с полным циклом производства. Производственные мощности предприятия расположены в селе Шабо Белгород-Днестровского района Одесской области — в одном из старейших регионов Европы, где винодельческие традиции были заложены еще в античные времена, а культурное виноделие развивали швейцарские переселенцы, основавшие здесь в 1822 году винодельческое поселение. «Шабо» — это мощное высокотехнологичное предприятие, производственная база которого является одной из лучших в Европе, расположено в непосредственной близости от виноградников Шабо. Оборудованием нового поколения снабжены: отделение по приему и переработке винограда; отделение элитных вин «Shabo»; производственный комплекс игристых вин «Shabo» (Дом игристых вин); производственный комплекс коньяков, бренди и виноградной водки «Shabo» (Коньячный Дом); винохранилища общей площадью около 10 тыс. кв. м; производственная лаборатория; линии розлива продукции «Shabo» и др.

С 2013 года ООО «ПТК Шабо» принимает активное участие в международных выставках для реализации следующих целей предприятия:

– ознакомление с новыми рынками (открытие рыночных ниш) в Европе и Азии;

– получение сведений о возможностях экспорта;

– изучение тенденций развития производства товаров алкогольной промышленности;

– участие в специализированных дегустационных конкурсах в рамках выставок для получения профессиональной международной оценки качества продукции ТМ «Shabo»;

– изучение возможности заинтересовать новые рынки в продукции компании;

– знакомство с новыми группами покупателей;

– возрастание степени известности предприятия;

– дискуссия с профессиональными покупателями, сомелье (фр. sommelier [sɔməlje] или виноче́рпий — работник ресторана, ответственный за приобретение, хранение вин и представление их клиенту) об их пожеланиях и требованиях;

– расширение сети сбыта;

– поиски торговых представителей/агентов за рубежом;

– получение новых заказов;

– поиск партнеров из различных географических регионов.

На протяжении трех лет ООО «ПТК Шабо» принимает активное участие в международных и национальных выставках. Так, за период 2012–2015 гг., торговые марки компании были представлены на выставочных стендах восьми международных специализированных выставок — табл. 1.

Кроме выставок и ярмарок, компания также активно участвует в международных дегустационных конкурсах. Всего за три года продукция компании «Шабо» завоевала порядка 50 медалей качества, 37 из которых — на международных конкурсах. Основные результаты участия в дегустационных конкурсах представлены в табл. 2.

Таким образом, можно утверждать, что ООО «ПТК Шабо» — единственный украинский производитель винодельческой продукции, систематически принимающий участие в международных специализированных выставках.

Одним из основных результатов такой активной выставочной деятельности стало формирование плана по ассортиментной политике

Таблица 1

Участие ООО «ПТК Шабо» в международных специализированных выставках в Европе и Азии (выставочный стенд), 2012–2015 гг.

№ п/п	Название выставки	Информация о выставке	Дата проведения
1	Международная выставка Hong Kong International Wine&Spirits Fair, Гонконг	На выставке было представлено 957 экспонентов из 36 стран. Выставку посетили около 20 000 человек	8–10 ноября 2012 г.
2	Международная выставка спиртных напитков Vinitaly-2013, Верона, Италия	Ежегодно выставку «Vinitaly» посещают около 140 тысяч человек из 120 стран мира	апрель 2013 г.
3	Выставка «London International Wine Fair», Лондон, Великобритания	Более 11 000 профессиональных посетителей из 80 стран, презентация порядка 10 000 вин со всего мира	22–24 мая 2013 г.
4	Презентация продукции TM Shabo для энологов, журналистов в рамках проекта «Терруары» (TERROIRS 2013), Париж, Франция	Авторитетные винные эксперты, сомелье и владельцы винных бутиков Европы дегустировали вина разных стран мира урожая 2013 года — из Франции, Австрии, Италии, Греции, Марокко и Турции	24 марта 2014г.
5	19 международная продовольственная выставка Riga Food 2014, Рига, Латвия	Свои продукты и услуги на выставке продемонстрировали более 650 участников из 40 стран мира, 40 000 посетителей	4–7 сентября 2014 г.
6	Международная выставка ProWine China 2014, Шанхай, Китай	ProWine – одна из самых авторитетных выставок в мире вина и спиртных напитков, имеющих несколько дочерних воплощений: ProWine China, ProWine Asia, ProWein Dusseldorf. В 2014 году в ProWineChina 2014 приняли участие более 650 экспонентов-производителей алкогольной продукции из 38 стран мира. Их продукция экспонировалась в 19 национальных	12–14 ноября 2014 г.

Продолжение табл. 1

№ п/п	Название выставки	Информация о выставке	Дата проведения
		и в 3 региональных павильонах. Выставку посетило более 8000 человек	
7	Крупнейшая международная специализированная выставка ProWein 2015, Дюссельдорф, Германия	ProWine – одна из самых авторитетных выставок в мире вина и спиртных напитков. В 2015 г. экспонентами выставки ProWein Dusseldorf стали 5970 винодельческих компаний из 50 стран мира, их стенды были размещены в 9 выставочных залах, всего выставку посетили более 52 000 человек	15–17 марта 2015 г.
8	Международная специализированная выставка Vinexpo 2015, Бордо, Франция	Международная выставка вина и спиртных напитков Vinexpo основана в 1981 г. «Палатой промышленности и торговли» Бордо. Параллельно с выставкой проводятся технические семинары, конгрессы, конференции и др. Здесь определяются состояние и перспективы дальнейшего развития отрасли в мире. За 5 дней работы Vinexpo 2015 посетили около 48000 визитеров 120 национальностей	14–18 июня 2015 г.

компании. Проанализировав результаты профессиональных дегустационных конкурсов и результаты, полученные по итогам участия в профессиональных международных выставках, в компании «Шабо» приняли решение об оптимизации портфеля винных торговых марок.

Первой предпосылкой стало изучение потребительских предпочтений. Европейский рынок перенасыщен винами разных стилей. При этом вина Старого Света (Франция, Италия) заметно теряют в качестве по сравнению с винами Нового Света (Австралия, Новая-Зеландия, Чили) и других стран. Французский и европейский рынок готовы принимать новые вина, новых производителей: наблюдался

Таблица 2

Результаты участия продукции компании «Шабо» в международных дегустационных конкурсах, награды и признания, 2013–2015 гг.

№ п/п	Название конкурса/дегустации	Место и дата проведения	Награды
1	Международная выставка «London International Wine Fair». «Decanter World Wine Awards»	г. Лондон, Великобритания, 22–24 мая 2013 г.	Бронзовая медаль, три почетных диплома «Знак качества»
2	«International Wine Challenge»	г. Лондон, Великобритания, 22–24 мая 2013 г.	Бронзовая медаль, два почетных диплома «Знак качества»
3	Международный дегустационный конкурс «MUNDUS VINI»	г. Нойштадт, Германия, 18 сентября 2013 г.	Две серебряных медали
4	Международный специализированный конкурс игристых вин им. Князя Льва Голицына «Новый Свет»	Крым, 21 сентября 2013 г.	Золотая медаль
5	XI международный конкурс лучших игристых вин Effervecents du Monde–2013	Франция, Бургундия, 13–15 ноября 2013 г.	Серебряная медаль
6	«Chardonnay du Monde®»	Международный конкурс лучших Шардоне мира, Франция, 12 мая 2014 г.	Серебряная медаль
7	Международная выставка «London International Wine Fair». «Decanter World Wine Awards»	г. Лондон, Великобритания, 22–24 мая 2014 г.	Пять почетных дипломов «Знак качества»
8	«International Wine Challenge»	г. Лондон, Великобритания, 22–24 мая 2014 г.	Серебряная медаль, пять почетных дипломов «Знак качества»
9	Concours Mondial de Bruxelles	Езоло, Италия, 1–3 мая 2015 г.	Золотая медаль, серебряная медаль

Продолжение табл. 2

№ п/п	Название конкурса/дегустации	Место и дата проведения	Награды
10	Decanter World Wine Awards 2015	г. Лондон, Великобритания, 12 мая 2015 г.	Серебряная медаль, четыре почетных диплома «Знак качества»
11	«International Wine Contest Bucharest 2015»	г. Бухарест, Румыния 15 июня 2015 г.	Три золотых медали, две серебряных медали

большой интерес к винам Украины (как к диковинке — впервые за годы существования профессиональных винных выставок Украина презентовала вино). Стиль и качество продукции ТМ «Shabo» абсолютно отвечают потребностям европейского рынка.

Второй предпосылкой стало принятие и признание качества продукции — 80 % посетителей выставок выразили сильное удивление и восторг по поводу выдающегося (неожиданно для них) качества вина украинского производителя. Во время выставки не было получено ни одной негативной оценки продукции «Шабо». Положительные отзывы вызвали также органолептические показатели вин «Шабо» (в особенности Шардоне и Каберне), которые являются непривычными для европейских вин — а именно, фруктовость и легкость. Выдающееся качество также подтверждается наградами международного образца (табл. 2). Для европейских посетителей выставок интересны: сухие вина серии «Шабо Классик», «Шабо Резерв», «Шабо Гранд Резерв»; игристые вина «Шабо Голд», «Шабо Классика».

Высокое качество продукции компании «Шабо» позволяет успешно конкурировать с европейскими производителями вин и винами Нового Света, при этом рост стоимости сырья и материалов в современных экономических условиях требует повышения цены на продукцию компании, перехода в новые ценовые сегменты.

Цена вин «Шабо» является довольно низкой для европейского рынка. Низкая цена таких линеек как «Шабо Классика» и «Шабо Резерв» вызывала непонимание, иногда настороженность. Для того, чтобы потребитель был готов купить вина ТМ «Шабо», необходима систематическая работа по позиционированию Украины как винодельческого государства. Качество вин «Шабо» намного выше заявленной цены на продукцию, и для того, чтобы первая проба стимулировала покупку, участия в выставках недостаточно. Необходимо на

постоянной основе отправлять образцы импортерам, дистрибьюторам, проводить презентации и дегустации на различных площадках на приоритетных для нас рынках.

В современных условиях Украина как страна уже известна не только европейскому потребителю, но и всему миру. При этом бренд Украины как винодельческого государства фактически отсутствует. Важна систематическая работа по позиционированию Украины как винодельческого государства — через позиционирование «Шабо».

Основная предпосылка — очень широкий ассортимент вин ТМ «Shabo». Для экономического успеха достаточно иметь в портфеле не более трех-четырех основных линеек с разнообразными видами вин. Применение инновационных технологий виноделия, современных подходов к виноградарству позволит увеличить рентабельность продукции и безболезненно сократить ассортимент продуктового портфеля.

Таким образом, систематическое участие предприятия в отраслевых международных выставках и конкурсах позволяет решать комплексные маркетинговые задачи, в числе которых важное место занимает стратегия развития портфеля торговых марок компании. На основании анализа результатов выставочной деятельности компании в течение длительного промежутка времени можно прогнозировать развитие рынка и продукта предприятия, принимать стратегические решения.

Список использованных источников

1. Концепція розвитку виставково-ярмаркової діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 22 серпня 2007 р. № 1065 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1065–2007– %EF
2. Виставкова діяльність в Україні у 2013 році. Стат. бюл. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.expo.org.ua/ua/statistics.php
3. Пекар В. О. Основи виставкової діяльності : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. О. Пекар. — К. : Євроіндекс, 2009. — 348 с.
4. Федан К. Виставкова діяльність в Україні: стан та перспективи [Електронний ресурс] / К. Федан. — Режим доступу: http://persona-l.pp.ua/rubrics/bznes-fnansi/vistavkova-dyalnst-v–ukran-stan-ta-perspektivi
5. Мангушев Д. В. Сучасний стан виставково-ярмаркових заходів [Електронний ресурс] / Д. В. Мангушев. — Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2855
6. Выставочная деятельность в России и за рубежом: учеб.-методич. пособ. / Гусев Э. Б., Прокудин В. А., Салащенко А. Г.; под ред. академика РАН

Н. П. Лаверова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2004. — 364 с.
7. Голубьонкова О. О. Роль ярмарок та виставок у просуванні на ринок виноробної продукції / О. О. Голубьонкова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. / Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. — 2006. — Вип. 2(4). — С. 494–501.

3.8. СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТЕПЛОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА БАЗІ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

(Маркова Т. Д.)

Розвиток сучасної української економіки безпосередньо залежить від темпів зростання виробництва та споживання енергії з традиційних та нетрадиційних відновлюваних джерел енергії, що не тільки сприяє економії витрат діяльності підприємств будь-якої галузі (в т. ч. харчової) та забезпечує соціальні аспекти за рахунок зменшення витрат на комунальні послуги, але й забезпечує енергетичну та екологічну безпеку країни при обмежених власних енергоносіях. Україна належить до країн, лише частково забезпечених власними енергоресурсами. Загальний рівень енергозалежності України від імпортних паливно-енергетичних ресурсів складає 33% (2014 рік), що в цілому відповідає середньоєвропейському рівню. Але за обсягами споживання енергоресурсів та ефективністю їх використання, що характеризують рівень економічного розвитку країни та добробуту її громадян, наша держава значно відстає від європейських та інших розвинених країн. За оцінками експертів, щорічний об'єм втрат національної економіки від неефективного — порівняно з європейськими показниками — енергоспоживання оцінюється на рівні 15–17 млрд доларів США [1]. Тому короткотерміновий прогноз показує, що в Україні в наступне десятиріччя повинні відбутися радикальні зміни в структурі джерел теплопостачання. Основним фактором, що забезпечить ці зміни, є різке, особливо в 2009–2014 рр., зростання ціни на газ і нафтопродукти, а також занепокоєння міжнародної спільноти щодо швидких темпів зміни клімату. У зв'язку з цим гостро, як ніколи раніше, постало питання впровадження нових технологій, зокрема екологічно безпечних, здатних замінити неефективні газові котельні, більшість ТЕЦ, забезпечити заміщення природного газу іншими видами палива та

збільшити частку альтернативної, нетрадиційної енергії у теплоенергетичному балансі української держави, яка на сьогоднішній день складає близько 3%. Порівнюючи з розвиненими країнами, ця частка в Україні в 4 рази нижче, ніж у світі, і в 3 рази нижче, ніж у Європейському Союзі [2].

Слід відмітити, що найбільшими споживачами теплової енергії в Україні є такі сектори економіки, як промисловість, житлово-комунальне господарство (ЖКГ) і соціальна сфера та сільське господарство. Проблема теплопостачання об'єктів ЖКГ [3] і соціальної сфери в Україні дуже гостра, оскільки витрати палива на виробництво тепла перевищують в 1,7 раза витрати на електропостачання. Основними недоліками децентралізованих джерел теплопостачання є низька енергетична, економічна та екологічна ефективність. А високі транспортні тарифи на доставку енергоносіїв та часті аварії на теплотрасах посилюють негативні фактори, властиві традиційному централізованому теплопостачанню (частка в загальному обсязі теплопостачання населення — близько 55%). У свою чергу високі тарифи на опалення, гаряче водопостачання, органічне паливо обумовлюють високу, несумісну з рівнем заробітної плати величину комунальних платежів за тепло. У зв'язку з неплатоспроможністю населення витрати теплоенергетичного комплексу за поставку тепла цій категорії споживачів оплачуються з бюджетних коштів, і найчастіше місцеві органи влади та керівництво теплоенергетичних об'єктів застосовують вкрай жорстокі заходи — відключення цілих населених пунктів від систем теплозабезпечення. Так, населенням не оплачується 30–40% нарахованих сум платежів за тепло. Дані заходи супроводжуються гострими соціальними конфліктами. Таким чином, питання економії енергоресурсів та підвищення енергоефективності носить як соціальний, так і економічний характер.

Трансформації в енергетичній галузі України є одним із дискусійних питань сьогодення та стратегічним завданням майбутнього. Енергетична продукція є невід'ємною частиною життя всього людства, тому вона не втрачає актуальність, оскільки зміни, що відбуваються в еколого-економічному середовищі, привертають увагу вчених та представників влади. Проблема подорожчання вартості традиційних енергоресурсів у зв'язку з їх вичерпанням, а також погіршення екологічного становища в результаті забруднення атмосфери викидами парникових газів в результаті спалювання паливно-енергетичних ресурсів змушує науковців шукати нові способи задоволення потреб

суспільства у тепловому комфорті та тепловодопостачанні. І це є проблемою всієї Земної кулі, а особливо загострюється вона в Україні з урахуванням її енергозалежності та короткострокових перспектив європейської інтеграції. Одним із шляхів послаблення залежності нашої країни від імпортних енергоресурсів, на думку більшості авторів, є поступовий перехід на використання енергозберігаючих, екологічно безпечних технологій та модернізація існуючих потужностей в енергетичному, житлово-комунальному, промисловому секторах. Питання екологічного характеру не залишають байдужими ані міжнародну спільноту, ані представників української влади, враховуючи, що щорічно маса забруднюючих речовин, які надходять у довкілля, збільшується. Так, в Україні у 2000 році їх кількість становила 5908,6 тис. т, тоді як у 2013 році — 6719,8 тис. т, що на 811,2 тис т більше при порівнянні із базовим роком [4]. Тому велику увагу як вітчизняні, так і зарубіжні науковці приділяють вирішенню проблеми застосування альтернативних та відновлюваних джерел енергії: сонця, вітру, біопалива, енергії води, а також інвестиціям у розвиток енергозберігаючих технологій, що забезпечують конкурентоспроможність підприємств і створюють надійну основу для майбутнього.

До енергозберігаючих технологій належить, зокрема, теплові насоси, сонячні колектори, які користуються великим попитом на міжнародному ринку товарів та інжинірингових послуг. Саме за рахунок використання теплоти навколишнього середовища, зокрема теплонасосними установками, український уряд сподівається досягти економію у розмірі 8 млн т умовного палива до 2030 року [5]. Стратегічне завдання досить перспективне, проте можливість його виконання, з нашої точки зору, залежить від ряду соціально-економічних та правових факторів [6]:

1) усвідомлення населенням необхідності раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів та перехід на інноваційні енергозберігаючі технології;

2) відповідність вітчизняної нормативно-правової бази у сфері теплопостачання сучасним світовим вимогам;

3) достатній рівень фінансування заходів з модернізації систем генерації і транспортування теплової енергії;

4) імпортозаміщення палива та використання альтернативних відновлювальних джерел теплової енергії;

5) відповідність вартості послуг із забезпечення тепловою енергією її якості;

6) обґрунтування тарифів на теплопостачання, зокрема створення методичної бази розрахунку формування тарифів на тепло з використанням джерел альтернативної енергії тощо.

Соціальний фактор усвідомлення населенням необхідності раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів та перехід на інноваційні енергозберігаючі технології, з нашої точки зору, є найголовнішим, оскільки саме від кожного індивідуума залежить яскраве, багате та екологічно безпечне майбутнє, на яке сподівається кожне покоління. Але дефіцит фінансових ресурсів, як правило, гальмує вплив цього фактору. Відповідно незадовільний стан теплоенергетичного комплексу обумовлює дороге та неякісне теплопостачання. Слід відмітити, що більше 90% [7] теплової енергії випускається електростанціями та котельними установками, ступінь зношеності обладнання яких за останні 10 років збільшився на 33,0% і досягає близько 60% на сьогоднішній день, що не відповідає європейським стандартам. Крім того, середні фактичні втрати теплової енергії у 2014 році склали 20%. Але в розрізі областей фактичні витрати перевищують у 1,5–2 рази нормативне значення і складають до 48% [8]. Тому технічний стан виробництва та транспортування тепла до кінцевого пункту (споживача) потребує модернізації.

Враховуючи досягнутий світом науково-технічний потенціал, а також перехід до моделі «чистого розвитку» економіки європейських та розвинених країн світу, слід відмітити високий потенціал теплозабезпечення енергозберігаючими екологічно безпечними технологіями на базі використання нетрадиційних відновлюваних джерел енергії. Застосування інтегрованих теплонасосних систем енергозабезпечення, за дослідженнями авторів [9], надасть можливість підвищити рівень використання енергоблоків конденсаційних електричних станцій при базовому навантаженні, що, в свою чергу, приведе до поступового збільшення споживання електроенергії АЕС та ТЕС замість дорогого імпортованого природного газу. Враховуючи 54 % частку імпортованого в Україну газу та динаміку росту його ціни, з певністю можна спрогнозувати в перспективі зростання вартості електроенергії та теплової енергії для потреб промисловості і населення.

Теплозабезпечення є однією з найбільш проблематичних складових паливно-енергетичного комплексу, яка потребує дослідження процесів, що відбуваються в структурі паливно-енергетичних ресурсів, визначення багатьох факторів, які впливають на них, та ефективності управлінських рішень. Це зумовлює необхідність проведення

системних, комплексних досліджень механізмів державного управління у сфері реалізації політики розвитку альтернативної енергетики та застосування нових принципових підходів до формування механізму управління використанням природних джерел енергії за допомогою енергозберігаючих та екологічно безпечних технологій в контексті екологізації теплопостачання країни.

Використання теплових насосів (ТН) у процесі теплопостачання вже не є фантазією. Це реально перевірений часом метод екологізації паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), зменшення енергоємності економіки та теплового навантаження на навколишнє природне середовище. Але, як свідчить практика, на даному етапі це неможливо без державних механізмів підтримки і техніко-технологічного та фінансово-економічного регулювання.

У цьому зв'язку нами розроблено пропозиції щодо залучення різних споживачів ТН для вирішення соціально-економічних проблем суспільства та екологізації ПЕК.

В Україні, як і в європейських країнах, не обійтись без врахування інтересів всіх учасників процесу теплопостачання. Тому пропонуємо удосконалювати **механізми техніко-технологічного та економічного регулювання, фінансово-економічного стимулювання та державної підтримки**.

Механізми фінансової підтримки передбачають: гранти, субсидії, дотації, пільгову кредитну систему, пільгові екологічні кредити, позики.

Регуляторні механізми: техніко-технологічні — це система стандартів, норм, регламентів, орієнтована на застосування прогресивних технічних засобів та технологій енергозабезпечення; нормативи (ліміти) на викиди забруднюючих речовин у повітря та водні об'єкти, що забезпечують впровадження відповідних прогресивних техніко-технологічних основних фондів; ***економічні*** — цінові механізми і методи нарахування виробничих витрат та собівартості тепла; амортизаційна політика, орієнтована на використання прогресивних екологічно безпечних техніко-технологічних основних засобів.

Механізми фінансово-економічного стимулювання — податкова система як на використання органічного палива, так і на забруднення природного навколишнього середовища (податки на CO_2, покриття збитків за забруднення навколишнього середовища); ринкові механізми Кіотського протоколу; спеціалізовані державні фінансові фонди; пільгове оподаткування.

Таким чином, запропоновані механізми повинні запроваджуватися безпосередньо на рівні держави, яка має підтримувати вітчизняних

виробників та користувачів ТН. Державна підтримка повинна надаватися тим суб'єктам господарювання, які впроваджують ефективні, з точки зору пріоритетних інтересів держави, економіко-екологічні проекти ТН, ефект яких полягає в економії паливно-енергетичних ресурсів (органічного палива, особливо вугілля та природного газу) та скороченні викидів CO_2 у навколишнє природне середовище.

Крім того, слід відмітити, в першу чергу, що стимулювання підприємств, які виробляють ТН, тобто підтримка власного їх виробництва створює фінансово-економічні переваги для них при реалізації конкурентоспроможного енергозберігаючого вітчизняного обладнання як на митній території країни, так і за її кордонами. Особливо важливим є державне замовлення обладнання у вітчизняного виробника, оскільки відомо, що науково-технічна та матеріальна база створення ТН є в Україні, але не розвивається належним чином через відсутність попиту та неконкурентоспроможність вітчизняних зразків порівняно з іноземними аналогами.

Запорукою одержання державою, регіональними та місцевими органами влади високих результатів у сфері стимулювання впровадження ресурсозберігаючих заходів на базі розвитку використання нетрадиційних відновлюваних джерел енергії є формування економіко-екологічної оцінки ефективності впровадження теплових насосів для тепло-холодозабезпечення в процесі господарської діяльності. Враховуючи взаємопов'язаність і взаємовплив макроекономічного, регіонального, місцевого та мікроекономічного рівнів господарювання, на сучасному етапі формування умов ефективного мотивування впровадження теплових насосів залежить від їх пріоритетних інтересів різних суб'єктів господарювання. Серед потенційних користувачів ТН для задоволення потреб у тепловому комфорті та комерційних цілей доцільно виділити такі (рис. 1):

– підприємства-виробники ТН;

– будівельні компанії;

– ТЕЦ, міські та районні котельні;

– суб'єкти підприємницької діяльності (промислової та соціальної сфер);

– населення (індивідуальне опалення).

Дослідження бар'єрів для ефективного розвитку теплозабезпечення в Україні на базі теплових насосів свідчить про необхідність створення поетапних рівнів взаємозв'язку та взаємозалежності сприятливих умов стимулювання впровадження та реалізації проектів ТН.

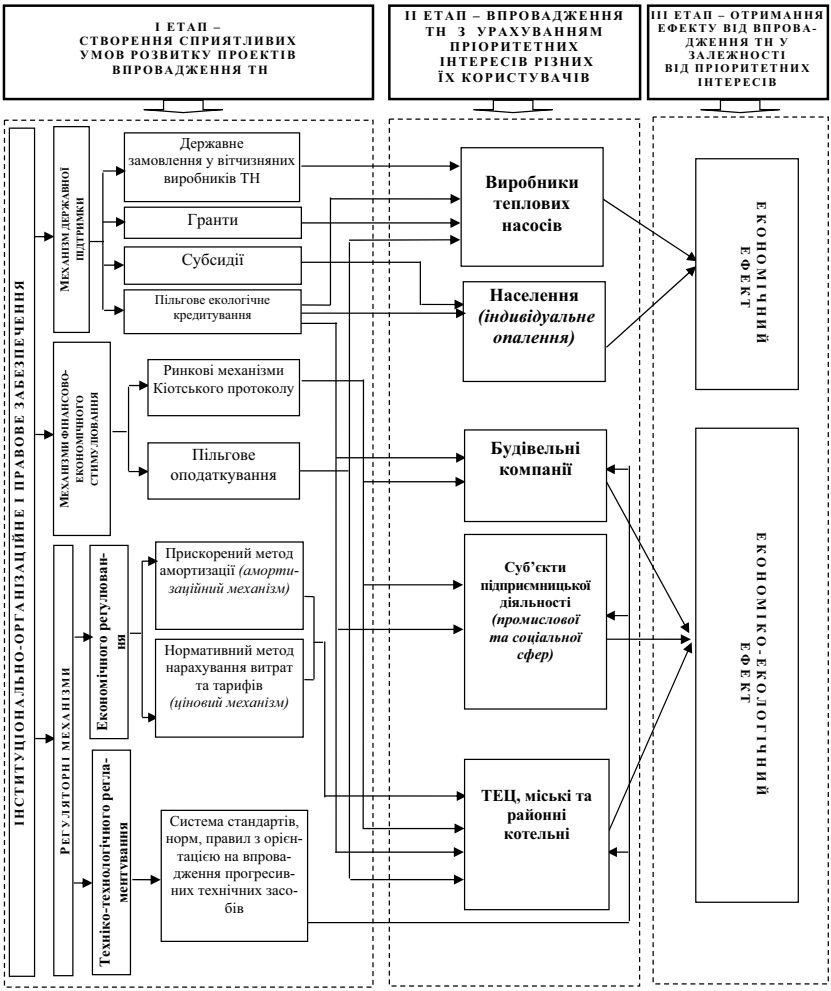

Рис. 1. Система механізмів управління використанням джерел енергії довкілля ТН в секторальному розрізі України та етапи їх реалізації. Розроблено автором

По-перше, для ефективного розвитку теплонасосної енергетики в Україні необхідно забезпечити вдосконалення інституційно-організаційних та правових основ, які створюють підґрунтя для регуляторних механізмів та механізмів державної підтримки.

По-друге, відповідно кожний вид механізмів має врахувати пріоритетні інтереси різних груп споживачів та користувачів проектів впровадження ТН.

По-третє, впровадження проектів альтернативної енергетики, зокрема ТН, різними групами потенційних суб'єктів супроводжується виникненням відповідного виду ефекту. Таким чином, взаємопов'язаність та взаємозалежність представлених на рис. 1 етапів створюють підґрунтя для механізмів управління використанням джерел енергії довкілля ТН в Україні, що дозволять вирішувати енергоресурсні та еколого-економічні проблеми країни, забезпечити економічну безпеку.

Розглянемо кожну потенційну категорію користувачів ТН.

Вітчизняні виробники ТН мають за мету задоволення попиту на ринку ТН та отримання економічного ефекту від реалізації своєї продукції. Так, для цієї групи передбачається механізм державної підтримки — державне замовлення виробництва ТН, гранти, пільгове екологічне кредитування; серед механізмів фінансово-економічного стимулювання — пільгове оподаткування.

Будівельні компанії — є посередницькою ланкою між виробниками ТН та споживачами теплового комфорту на базі ТН. Для цієї категорії, що зацікавлена в отриманні еколого-економічного ефекту, передбачається для реалізації проектів впровадження ТН державна підтримка у формі пільгового екологічного кредитування; фінансово-економічне стимулювання — шляхом застосування ринкових механізмів Кіотського протоколу; техніко-технологічне регламентування прогресивних ресурсо- та енергозберігаючих технічних засобів, зокрема ТН.

ТЕЦ, міські та районні котельні. Дана група користувачів проектів впровадження ТН також зацікавлена в отриманні еколого-економічного ефекту. Стимулом впровадження теплонасосних систем тут є фінансово-економічні механізми — надання права власності на скорочення викидів CO_2, застосування прискореного методу амортизації теплонасосного обладнання, нормативного методу витрат при формуванні собівартості теплоенергетичної продукції, що випускається з використанням ТН; механізми техніко-технологічного регламентування.

Суб'єкти підприємницької діяльності (промислової та соціальної сфер). Враховуючи головну мету підприємства в умовах ринкової економіки — максимізацію прибутку, мотивація впровадження ресурсо- й енергозберігаючих проектів на макрорівні з боку держав-

них, регіональних, місцевих органів влади повинна націлюватися на формування економічної зацікавленості підприємства у здійсненні ресурсозберігаючої діяльності через отримання ним додаткових прибутків [10]. Для цього сума пільг (субсидій, дотацій, податкових, кредитних пільг тощо), наданих з боку державних і місцевих органів влади для ресурсо-, енергозбереження, та прибуток від реалізації ресурсо- й енергозберігаючих заходів має перевищувати прибуток суб'єкта господарювання від традиційної діяльності [10]. Враховуючи отримання ефекту від економії поточних витрат на органічне паливо або зниження оплати за тепло та зменшення екологічних податків, а також дохід від можливого потенційного продажу скорочень викидів CO_2 державі в результаті впровадження екологічно безпечних технологій, для цієї категорії користувачів теплонасосних систем пріоритетним інтересом у реалізації проектів впровадження ТН є отримання не тільки економічного, але й екологічного ефекту. Потужним стимулом таких ефектів є фінансово-економічні механізми — екологічне кредитування, надання права власності на скорочені об'єми викидів CO_2; та техніко-технологічне регламентування.

Населення (індивідуальне опалення) є однією з найбільш потенційно привабливих груп користувачів проектів ТН малої потужності, особливо в місцях, де немає альтернативи газовому опаленню. Пріоритетними інтересами цієї категорії є економія поточних витрат на тепло- та холодозабезпечення порівняно з існуючою традиційною системою опалення, тобто отримання економічного ефекту. Тому для населення передбачаються механізми державної підтримки — субсидії, пільгове екологічне кредитування.

Таким чином, впровадження ТН у рамках механізмів державної підтримки та техніко-технологічного регулювання означатиме:

– зменшення енергоємності економіки (заміна застарілого обладнання, стимулювання впровадження ресурсоефективних технологій, реструктуризація економіки);

– розвиток альтернативних джерел енергії (зменшення енергозалежності, зменшення забруднення).

2. Як правило, відкритим питанням залишаються джерела фінансування проектів впровадження енергозберігаючих, екологічно безпечних технологій, зокрема ТН. Отже джерелом такого фінансування, на наш погляд, може бути створений на державному рівні фонд альтернативної та енергоефективної енергетики як самостійна юридична особа (рис. 2).

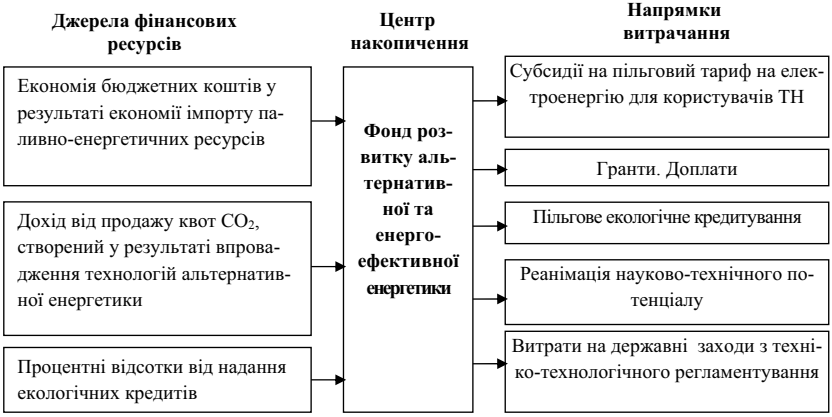

Рис. 2. Схема доходної та витратної частини фонду розвитку альтернативної енергетики. Розроблено автором

3. Розробка та впровадження комплексу нормативно-правових актів, що стимулюють енергоефективність та розвиток нових технологій, є досить актуальним завданням для України. В даний час ані виробники, ані споживачі технологій альтернативної енергетики не мають належної громадської та державної підтримки. Отже доцільно внести певні зміни.

Так, у Податковому Кодексі України необхідно передбачити не раптове, а поступове заплановане щорічне зростання ставки податку на CO_2, яке сприятиме адаптації бізнесу до підвищення ставок податків. Дійсно, початкові невисокі податкові ставки не є занадто обтяжливими для платників, а плановане щорічне зростання ставки податку сигналізує їм про необхідність інвестування в енергозберігаючі технології, особливо на базі нетрадиційних відновлюваних джерел енергії. Такі зміни слід офіційно затвердити на державному рівні.

В Законі України «Про електроенергетику» слід передбачити пільгові тарифи для суб'єктів, що використовують ТН.

Таким чином, зазначені пропозиції сприятимуть формуванню механізмів управління використанням джерел енергії довкілля ТН. В умовах дефіциту бюджетних коштів впровадження такої системи екологічного кредитування практично замінює такі механізми державної підтримки як субсидії, дотації, гранти. Наведені на рис. 1 механізми можуть використовуватися не тільки для проектів використання ТН, а й для активізації розвитку інших видів альтернативної енергетики.

Забезпечення економічних та соціальних аспектів впровадження нових екологічно безпечних технологій теплопостачання на підприємствах та у населення визначають необхідність вибору прийнятого механізму управління використанням різних джерел енергії навколишнього середовища, а також формують стійку енергетичну, екологічну та економічну безпеку країни.

Список використаних джерел

1. Україна втрачає до 17 млрд доларів щороку через неефективне енергоспоживання [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — http://project.ukrinform.ua/news/35848/
2. Петик М. Фінансове забезпечення розвитку енергетичного сектору України / М. Петик // Вісн. Львівського ун-ту. — 2008. — Вип. 40. — С. 204–209.
3. Брижань І. А. Екологізація промисловості як інструмент сталого розвитку України / І. А. Брижань // Екологічний вісн. — 2012. — №4. (73). — С. 5–6.
4. Статистичний щорічник України за 2014 рік. — К.: Консультант, 2015. — 586 с.
5. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: розпорядження КМ України від 24 липня 2013 р. №1071 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.a-e-s.com.ua/pdf/rasporyazhenie-kmu-ob-odobrenii-energeticheskoy-strategii-ukrainyi-na-period-do-2030-goda.pdf
6. Маркова Т. Д. Шляхи зменшення економіко-екологічної напруги в Україні в контексті Кіотського протоколу / Т. Д. Маркова // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип.: Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи: у 2 ч. Ч. 2. — К.: КНЕУ, 2011. — С. 645–649.
7. Паливно-енергетичні ресурси України: стат. зб. — К.: Консультант, 2013. — 334 с.
8. Динаміка нормативних та фактичних втрат теплової енергії підприємствами житлово-комунального господарства України за 2006–2011 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.a-e-s.com.ua/pdf/rasporyazhenie-kmu-ob-odobrenii-energeticheskoy-strategii-ukrainyi-na-period-do-2030-goda.pdf
9. Денисова А. Є. Можливість застосування інтегрованих теплонасосних систем електростанціями / А. Є. Денисова, В. Ю. Бірюк, П. О. Котов // Холодильна техніка і технологія. — 2011. — №2 (130). — С. 51–53.
10. Сотник І. М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження: моногр. / І. М. Сотник. — Суми: Мрія, 2008. — 330 с.

Розділ 4

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА ПОЛІТИКО-УПРАВЛІНСЬКІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

4.1. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ АГРОПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИХ ОБ'ЄДНАНЬ В УКРАЇНІ

(Басюркіна Н. Й.)

Проведений аналіз виявив, що державне регулювання процесів укрупнення в агропромисловій сфері України нині не носить стратегічного характеру і не націлено на забезпечення продовольчої безпеки держави. Відсутній комплексний підхід до регулювання агропромислової інтеграції, практично не враховується специфіка аграрної сфери, її тісний взаємозв'язок виробничих і соціальних аспектів діяльності сільськогосподарських організацій. Відсутня достатня правова регламентація і економічне обґрунтування повноважень фізичних осіб в якості засновників компаній інтегрованих керуючих корпорацій [1, с. 56; 2, с. 283].

Недостатньо забезпечені реальні права дочірніх і залежних товариств, які увійшли до складу холдингових структур, не здійснюється статистичний облік агрохолдингів і сільськогосподарських організацій, які входять до них. Діяльність сільськогосподарських організацій в складі приватних інтегрованих компаній стає закритою для регіональних органів державного управління. Отримавши статус філій, вони не звітують в регіональні служби державної статистики, податкові органи. Відсутня система правових і економічних гарантій стабільного розвитку сільськогосподарського виробництва в інтегрованих формуваннях холдингового типу. Можливість одностороннього виходу інвестора і виведення його активів робить невизначеними перспективи розвитку інтегрованих сільськогосподарських підприємств.

Посилення позицій великих інтегрованих структур, які характеризуються високим ступенем економічного впливу, та їх перехід на макрорівень обумовлює необхідність вдосконалення в цьому напрямку антимонопольної політики. Розвиток формальних інститутів і, передусім, нормативно-правової бази регулювання інтеграційних процесів відстає від змін, які реально відбуваються і не прогнозують-

ся. Не розроблено заходи для розвитку бажаних і стримування негативних процесів в агропромисловому секторі України.

Система регулювання агропродовольчого комплексу, яка склалась, носить переважно галузевий характер. При цьому досвід процесів створення агропромислових формувань вказує на необхідність міжгалузевого підходу у формуванні системи державного регулювання агропромислового комплексу. Галузеві підходи мають вузькі цілі, які в конкретних умовах погано кореспондуються одна з одною і тому не вибудовуються в єдину систему цілей, які забезпечують стійкий розвиток агропромислової сфери.

Формування нових міжгалузевих зв'язків і пошук на їх основі стійких форм структурних утворень повинні стати одним з основних напрямів процесу трансформації інституціонального середовища в агропромисловій сфері [3, с.16].

Наявність невирішених проблем, уповільнення темпів економічного зростання і нестійкий стан підприємств аграрного сектору економіки, який досить зберігається, вимагають сприяння конкретним типам економічної активності, в тому числі відчутнішої підтримки процесів вертикальної інтеграції з метою забезпечення умов подальшої стабілізації і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників на внутрішньому і зовнішніх ринках, і на цій основі забезпечення продовольчої безпеки.

Нині відбуваються процеси поглинання фінансовим капіталом аграрно-промислового з метою збільшення ринкової стійкості, гнучкості, прибутковості, розширення ринкового сектору і адаптації до трансформаційних умов. В результаті в Україні створюються агропромислово-фінансові об'єднання, які є диверсифікованими структурами нового типу. Диверсифіковані інтегровані структури в агропромисловій сфері формуються при об'єднанні сільськогосподарських підприємств з організаціями, не пов'язаними з сільським господарством єдиним технологічним процесом.

Успішними прикладами таких структур є «Приват Агро Холдинг», який входить до фінансової структури «Приватбанк»; холдинг «Укрпромиінвест», афільований з автобудівництвом, телебаченням, спортивними клубами, фінансовою структурою «Міжнародний інвестиційний банк» і т. д., ТОВ «Укрзернопром-Агро», який контролюється материнською холдинговою компанією МСВ Agricole Holding AG і займається вирощуванням зернових, технічних і олійних культур; а також безліч інших компаній.

Пріоритетами розвитку агропромислово-фінансових об'єднань, які обумовлюють необхідність державної підтримки в Україні, є:

– відновлення керованості товарними, ресурсними і фінансовими потоками;

– підвищення ролі великих інтегрованих агропромислових компаній в умовах діяльності України в СОТ;

– стимулювання платоспроможного попиту населення на харчові продукти шляхом зниження сукупних витрат і формування обґрунтованих цін;

– мобілізація інвестиційних ресурсів, технічне переозброєння і модернізація виробництва на базі внутрішніх накопичень і коштів учасників агропромислових об'єднань і залучення зовнішніх джерел;

– сприяння реструктуризації неплатоспроможних, збиткових і низькорентабельних сільськогосподарських підприємств шляхом включення їх до складу інтегрованих структур.

Завдання державних органів по відношенню до процесів укрупнення в агропромисловій сфері полягають в тому, щоб формувати умови, які сприяють найбільш повному розкриттю потенціалу укрупнення і обмеженню його негативних проявів. Вони вирішуються шляхом реалізації таких функцій, як формування ефективних суб'єктів підприємництва і конкурентного середовища, формування організаційної і ринкової інфраструктури, стимулювання інноваційної складової виробництва, соціальна орієнтація розвитку [4, с. 12].

Ефективне виконання вказаних функцій є можливим на основі дотримання таких принципів державного регулювання, як раціональний протекціонізм, програмно-цільове регулювання, мотиваційна спрямованість державної підтримки, диференційований підхід до здійснення державної підтримки, максимально ефективне використання ресурсів (рис. 1).

Державне регулювання розвитку інтеграційних процесів здійснюється через систему економічного, організаційного і правового забезпечення сприятливого середовища для їх реалізації. При цьому держава використовує різноманітні методи і механізми, поєднання яких визначається конкретними цілями і завданнями, які впливають на розвиток процесів укрупнення в АПК.

На сучасному етапі розвитку агропромислової сфери першочерговими завданнями державного регулювання процесів укрупнення повинні стати:

Рис. 1. Система державного регулювання процесів укрупнення в агропромисловій сфері України.
Джерело: Складено автором

– забезпечення сприятливих умов для функціонування інтегрованих структур як суб'єктів господарювання, які динамічно розвиваються, здатних забезпечити прорив і перехід на якісно новий рівень розвитку аграрного сектору економіки, не погіршуючи конкурентних умов для інших суб'єктів ринку;

– використання інтеграційних процесів з метою економічного оздоровлення підприємств агропромислової сфери;

– забезпечення балансу економічних і соціальних аспектів діяльності великих агропромислових об'єднань;

– забезпечення ефективного виходу інтегрованих корпоративних структур в глобальний економічний простір [5, с. 18].

Означені завдання визначають наявність обмежувальних і заохочувальних заходів держави по відношенню до процесів укрупнення в агропромисловій сфері.

Перші спрямовані на обмеження монополістичних тенденцій в розвитку інтеграції і є різного роду заборонами на консолідацію власності і концентрацію сільськогосподарських угідь понад встановлений рівень.

Заохочувальні заходи спрямовані на стимулювання економічного зростання за допомогою розвитку процесів укрупнення і охоплюють таке:

– економічне стимулювання розвитку процесів укрупнення за допомогою податкових, кредитних і інших економічних інструментів;

– безпосередня участь держави у формуванні інтегрованих структур;

– поліпшення властивостей території, включаючи заходи регіональної політики, спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості територій;

– надання допомоги окремим підприємствам.

Реалізація цих заходів повинна здійснюватись в таких формах і такими методами, щоб створювати для інтегрованого бізнесу передбачувані умови діяльності, сприяти зміцненню його конкурентоспроможності і поступальному розвитку.

Ключові форми і методи впливу держави, які сприяють підвищенню результативності процесів укрупнення в сучасній агропромисловій сфері і забезпеченню продовольчої безпеки країни, наведено на рис. 2.

Найважливішою формою державного регулювання процесів створення агропромислових формувань є фінансова підтримка, яка припускає використання інструментів прямої фінансової участі держави шляхом надання:

– кредитних пільг — відстрочення платежів, кредитів, які субсидуються, зниження ставки відсотків за кредит, цільові кредити;

– податкових пільг — звільнення від податків, зниження їх ставок, «заморожування податку», цільові податкові пільги, інвестиційний податковий кредит;

– дотацій і компенсацій.

В перспективі більша увага має бути приділена заходам сприяння росту конкурентоспроможності інтегрованих структур шляхом підвищення їх капіталізації, що дозволить посилити в довгостроковому

Рис. 2. Форми і методи державного регулювання процесів укрупнення в агропромисловій сфері України. Складено автором

плані позиції країни на світових ринках. В зв'язку з цим доцільним є спрощення їх доступу до фінансових і кредитних ресурсів.

Розділяємо неодноразово висловлювану вченими [6, с. 220] думку про те, що необхідно створити бюджет розвитку, який складається з цільових програм реалізації пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку країни. Однією з таких програм в Україні повинна стати програма «Розвиток АПК».

В рамках її реалізації необхідно передбачити часткове кредитування підприємницьких структур з фонду надзвичайних ситуацій України під пільговий відсоток до 10 % річних. Обґрунтованою, на нашу думку, є пропозиція понизити відсоток за поверненням кредитів до 10 % річних; зменшити кількість документів для надання кредитів до 5–6; передбачити надання кредитів на здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності — до 1 млн грн за наявності бізнес-проекту і експертного висновку.

Однією з необхідних форм державного впливу на розвиток процесів укрупнення в агропромисловій сфері є підтримка їх інвестиційної та інноваційної складової. Нині приплив інвестиційних ресурсів в сільськогосподарське виробництво залишається низьким.

В 2013 р. обсяг капітальних інвестицій в сільське господарство склав близько 6,5 %, у виробництво харчових продуктів і напоїв — 12,7 % від їх обсягу в цілому по країні [7, с. 33].

В зв'язку з цим потрібне застосування заходів, спрямованих на підвищення рівня технічного прогресу і стимулювання сприйнятливості товаровиробників до технічних і технологічних інновацій. З цією метою пропонується:

– розвивати програму бюджетного субсидування частини банківської процентної ставки; прийняти програми повної компенсації процентної ставки банківського кредиту і 1/3–1/2 його вартості, за умови, що кредити беруться на придбання техніки і технологій нового покоління, фінансування наукових досліджень та їх впровадження в агропромислове виробництво в Україні;

– ввести систему надання державних гарантій для залучення коштів під інвестиційні проекти, яка дозволила б понизити ризики приватного бізнесу, зацікавити його інвестувати свої кошти в аграрну сферу АПК;

– прийняти програму компенсації державним і комерційним лізинговим компаніям 1/3–1/2 лізингових платежів сільськогосподарських підприємств; субсидії можуть надаватися і лізинговим

компаніям, які здійснюють лізингову діяльність в агропромисловій сфері;

– застосовувати систему участі держави у фінансуванні найбільш перспективних проектів, які пройшли конкурс. Підтримку повинні отримувати проекти, які створюють нові або збільшують існуючі виробничі потужності, удосконалюють технологію процесу виробництва, покращують якість продукції. Особливо слід враховувати можливість створення нових робочих місць і підвищення кваліфікації зайнятих працівників;

– здійснювати бюджетне фінансування НДДКР (науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт);

– розвивати інноваційну інфраструктуру АПК (створювати спільні з підприємницькими структурами інвестиційні фонди і центри інформаційно-консультаційної служби). Прикладом такої спільної діяльності органів державного управління, закладів освіти і науки, бізнес-структур може бути реалізація міжнародного Проекту «Інновації в харчовій промисловості Південно-Східної Європи» — «Inno — Food SEE» (Food Innovation in the South-East Europe), який діє в рамках Програми транснаціонального співробітництва держав Європейського Союзу (2007–2013 рр.). Партнером проекту в Україні є Одеська національна академія харчових технологій, задіяні наукові установи, в тому числі Інститут проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України, сільськогосподарські, харчові і переробні підприємства південних регіонів України.

Система участі держави у фінансуванні найбільш перспективних проектів за тендерами вже застосовувалась на попередньому етапі реформ в 1995–1997 рр., проте через нездатність державного бюджету тих років до виконання своїх зобов'язань і незадовільну якість наданих на конкурс проектів вона була призупинена.

Нині ситуація змінилась. Для посилення інвестиційної активності інтегрованих формувань необхідно більш широко застосовувати співфінансування інвестиційних проектів. При цьому частка бюджету в загальних джерелах фінансування, за нашими оцінками, повинна складати не менше 15–20 %.

Вважаємо необхідним стимулювати інвестиційну діяльність в агропромисловій сфері за допомогою податкового регулювання. Необхідно відмінити діючі нині обмеження на надання пільг по оподаткуванню прибутку, який інвестується на розвиток виробництва, його модернізацію і розвиток нової техніки, і використати цей важіль дер-

жавної підтримки товаровиробників агропромислової сфери і інтегрованих з ними компаній, які забезпечують оновлення матеріально-технічної бази сільського господарства.

Одним з механізмів державної підтримки впровадження інноваційних технологій може стати методика «заморожування податку», що захищає інноваційний бізнес від негативних змін податкових ставок на час впровадження і виходу на очікуваний рівень окупності впроваджених інновацій.

Суть його полягає в тому, що після того, як інвестиційний бізнес-план інтегрованої компанії затверджений регіональним органом влади і (або) урядом України, він включається в перелік проектів, захищених від погіршення податкового режиму. Після закінчення цього терміну модернізована конкурентоздатна організація з інноваційною технологією збільшить податкові платежі до бюджету і за рахунок мультиплікативного ефекту буде позитивно впливати на розвиток всього регіону.

Вважаємо за доцільне передбачити для організацій, які здійснюють технологічну модернізацію виробництва, право прискореної амортизації машин і заново введеного в експлуатацію технологічного устаткування.

Список використаних джерел

1. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015 : [національна доповідь] / [за заг. ред. акад. В. М. Гейця та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.
2. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. — К. : Національний ін-т стратегічних дослідж., 2013. — 576 с.
3. Проблеми та напрями захисту внутрішнього ринку: [наук. доповідь] / [за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, д-ра екон. наук В. О. Точиліна, д-ра екон. наук Т. О. Осташко]. — К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2008. — 102 с.
4. Трегобчук В. М. Продовольча безпека в контексті національної безпеки держави / В. М. Трегобчук. — К.: Ін-т економіки НАН України, 1999. — 55 с.
5. Басюркіна Н. Й. Система державного регулювання процесів укрупнення в агропромисловому секторі України / Н. Й. Басюркіна // Економічні інновації : зб. наук. пр. — 2012. — Вип. 51. — С. 16–27.
6. Гришаева Л. В. Крупный бизнес как фактор институционализации аграрного рынка Омской области / Л. В. Гришаева // Никоновские чтения. — 2006. — Вып. 11. — С. 220–231.
7. Сільське господарство України в 2013 році: стат. зб. / за ред. Н. С. Власенко. — К. : Держ. служба статистики України, 2013. — 392 с.

4.2. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ
(Агеєва І. М.)

Найважливіша проблема будь-якого українського підприємства, що працює в ринкових умовах, — це проблема його виживання і забезпечення безупинного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні та реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої й ефективної стратегії розвитку підприємства. Стратегія є об'єктивною засадою для формування відповідей на такі важливі для підприємства питання: в якій галузі або на яких ринках повинне функціонувати підприємство; як розподілити найчастіше обмежені ресурси; як вести конкурентну боротьбу.

Стратегічне управління дозволяє визначити стратегію подальшої діяльності з врахуванням факторів зовнішнього середовища та можливості підприємства для найбільш ефективного подальшого розвитку.

Теоретичними питаннями стратегічного управління займалася низка вчених зокрема: Аакер Д. А. [1], Котлер Ф. [6], Куін Дж. та Лемпел Дж. [7], Мінцберг Г. [2], Круглов М. І. [8], Портер М.[4], Ансоф І. [9], Томсон І. Д. [5], Чандлер А. Д. [3] та інші, однак єдиного підходу до формування стратегічного набору до сих пір немає.

Стратегічне управління — це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність за рахунок розробки та реалізації системи стратегії.

Концепція стратегічного управління лежить в основі стратегічного мислення і знаходить вираження у певних характерних рисах її застосування:

1. Базується на певному поєднанні теорії: системному, ситуаційному та цільовому підходах до діяльності підприємства, що трактується як відкрита соціально-економічна система. Використання тільки однієї із зазначених засад не дає змоги досягти потрібних результатів — розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

2. Орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує підприємство. Це дозволяє створювати адекватні цим умовам системи стратегічного управління, що будуть відрізнятись одна від однієї залежно

від особливостей підприємства та характеристик зовнішнього середовища.

3. Концентрує увагу на необхідності збору та застосуванні баз стратегічної інформації. Аналіз, інтерпретація та застосування інформації для прийняття стратегічних рішень дають змогу визначити зміст та послідовність дій щодо змін на підприємстві завдяки зменшенню невизначеності ситуації.

4. Дозволяє прогнозувати наслідки рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, встановлення ефективних зав'язків та формування стратегічної поведінки персоналу.

5. Передбачає застосування певних інструментів та методів розвитку підприємств (цілей, «дерева цілей», стратегій, «стратегічного набору»), стратегічних планів, проектів і програм, стратегічного планування та контролю.

Поняття «стратегія» етимологічно походить від грецького слова strategia (stratos — військо і ago — веду), за допомогою якого описували найважливішу частину військового мистецтва. Якщо ж звернутися до економічної сфери діяльності, то під стратегією звичайно розуміють довгострокові плани керівництва фірми, спрямовані на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення перспективних цілей. Окрім цього, існує і таке розуміння стратегії, як довгострокові наміри керівників підприємств щодо маркетингу, виробництва, фінансів, комерції, персоналу та ін.

Стратегія необхідна будь-якій фірмі, що претендує на успіх, щоб визначити, в якому напрямку вона буде розвиватися. По суті вибір стратегії означає, що з усіх можливих шляхів розвитку і способів дії, що відкриваються перед компанією, вона обирає конкретний напрямок. Добре розроблена стратегія — основа підвищення конкурентоспроможності фірми, сильної конкурентної позиції і формування такої організації, яка за допомогою удосконалювання структури управління і підвищення організаційної культури могла б успішно працювати у жорстких ринкових умовах.

У дослідженні приведена загальна характеристика підприємства ПрАТ «Одесавинпром», проведений комплексний аналіз його внутрішнього середовища, на основі якого сформульовані сильні та слабкі сторони підприємства, проведений аналіз зовнішнього середовища, визначені можливості та загрози. Результати зведені в ма-

трицю SWOT. Проведений комплексний портфельний аналіз стратегічних зон господарювання підприємства.

ПрАТ «Одесавинпром» є найбільшим виноробним підприємством Півдня України, що випускає широкий асортимент тихих вин, шампанського, а також коньяків та бренді під торговими марками «Французський бульвар», «Вина Гулієвих», «Rozenfeld», «Француз».

ПрАТ «Одесавинпром» являє собою три заводи первинного виноробства, розташовані у селах Велика Долина й Розівка Саратського району Одеської області. Два заводи вторинного виноробства в м. Одесі й с. Розівці. До складу заводів входять: два цехи виготовлення тихих вин, три цехи виготовлення шампанського, два цехи для витримки вин, розташованих у підвалах із природними умовами зберігання, і в наземному приміщенні зі штучним клімат-контролем, і шість ліній розливу, здатних вилучати більше 20 тис. пляшок вина в годину.

ПрАТ «Одесавинпром» є одним із лідерів виробництва вина національного рівня й це не безпідставно, тому що підприємство має власні виноградники, використовується для виготовлення продукції винятково натуральна сировина, тільки завдяки цьому гарантується безперебійне виробництво й найвища якість продукції.

Сильними сторонами підприємства є широкий асортимент, представленість продукції у всіх цінових сегментах, висока якість, визнана на багаточисельних виноробних конкурсах і відмічена медалями, гнучка цінова політика і система знижок постійним клієнтам, однак до слабких сторін можна віднести невеликий асортимент продукції у верхньому та преміум сегментах, які могли б приносити значні прибутки.

У 2012–2013 рр. спостерігається тенденція до стрімкого зростання обсягів імпорту вина в Україну, особливо з Молдови, Грузії, Італії, Чилі та інших країн. Зростає імпорт як дешевих, так і дорогих вин. Найбільш дешевими за ціною є імпортні вина з Молдови, Чилі, Грузії. До категорії дорогих вин за ціною слід віднести вина з Італії.

В Україні склалися певні виноробні традиції, є відомі перевірені часом виробники, але серед лідерів — нові молоді компанії, які вийшли на ринок 2–3 роки тому, заявивши про себе потужною рекламною кампанією. Серед них можна виділити традиційні, що мають повний цикл виробництва, і «нетрадиційні», тобто компанії, які займаються тільки розливом вина. Хоча на вітчизняному ринку вина

вже працює понад 600 операторів, ринок, проте, залишається перспективним.

Конкурентну боротьбу зможуть витримати українські винороби, що вибудували повний виробничо-торговельний цикл: власні виноградники — виробництво — своя дистриб'юторська мережа. Тільки в цьому випадку виробники зможуть запропонувати споживачам вина високої якості за порівняно невисокою ціною.

На основі проведеного аналізу зовнішнього середовища можна стверджувати, що підприємство більшою мірою зазнає негативного впливу, зокрема з боку економічних та політичних факторів. Технічні фактори, навпаки, позитивно впливають на підприємство.

Зокрема, з числа політичних факторів позитивний вплив має тільки фактор дії місцевого уряду, що забезпечить підтримку та розвиток підприємству. Решта ж справляють виключно негативний вплив на розвиток аналізованого підприємства.

В результаті проведеного аналізу на основі визначених сильних та слабких сторін підприємства і можливостей та загроз зовнішнього середовища, за допомогою матриці SWOT визначені заходи щодо використання як позитивних так і негативних факторів для покращення діяльності підприємства.

За результатами комплексного аналізу підприємства визначений існуючий стратегічний набір ПрАТ «Одесавинпром», запропоновані заходи щодо його покращення, на їх основі сформований новий стратегічний набір, проведено розрахунок економічної ефективності впровадження найбільш оптимальних заходів.

В результаті проведеного стратегічного аналізу можна виділити пріоритетні стратегічні напрями розвитку підприємства, зокрема стратегічні рішення, спрямовані на реалізацію стратегії зростання підприємства. Стратегія зростання передбачає:

– концентроване зростання;

– інтегроване зростання;

– диверсифікацію.

Для підприємства сформований новий стратегічний набір, основою якого стала стратегія зростання, для реалізації якої запропонована низка заходів. Для найбільш ефективних та оптимальних для теперішньої ситуації розрахований економічний ефект.

Стратегія спорідненої диверсифікації реалізується в інвестиційному проекті з виробництва алкогольного напою на основі шампанського з додаванням 10–15 % фруктових соків. Плодовий сік додає

напою солодкий присмак та аромат фруктів, а також солодкість. Однак 10–15 % соку суттєво не змінять і без того особливий присмак шампанського і лише трохи зменшать вміст алкоголю. Даний напій є аналогом напою французького виробника Café de Paris Lichi, що здобув велику популярність в країнах Європи та в усьому світі. Цільову аудиторію складають жінки середніх статків віком від 21 до 40 років. Оптимальний об'єм 0,75 л, випускається у пляшках для шампанського із прозорого скла для відображення різних кольорів залежно від виду соку. Продукт пропонується випускати під торговою маркою «Французький бульвар», оскільки для розвитку нової торгової марки необхідний значний маркетинговий бюджет.

Ринок алкогольних коктейлів досить молодий в Україні, але має досить стійкі темпи росту. У 2013 році міжнародним агентством маркетингових досліджень COMCON Ukraine з метою вивчення вподобань споживачів у споживанні алкогольних напоїв було виявлено, що 68 % позитивно ставляться до винних коктейлів і споживають їх час від часу.

Беручи до уваги новизну продукту для українського ринку та відсутність конкуренції у даному ціновому сегменті, приймемо плановий об'єм виробництва у розмірі 50 тис. дал. тобто 666,7 тис. пляшок. Планові щорічні темпи зростання 10 %. Термін реалізації проекту 3 роки. В результаті економічного обґрунтування розрахована потреба в інвестиційних ресурсах в об'ємі 1318,5 тис. грн. Чистий приведений дохід — 1143,88 тис. грн, індекс доходності — 1,86, термін окупності — 1,61, внутрішня норма доходності — 21 %.

У результаті проведених розрахунків можна зробити висновок, оскільки ЧПД позитивний, ІД більше одиниці, а ТО менший за строк реалізації, що в результаті реалізації проекту доходність ПрАТ «Одесавинпром» підвищиться. За показниками інвестиційної привабливості проект має позитивні характеристики і запропонований до виконання.

В рамках стратегії концентрації, а саме розширення ринку підприємству було запропоновано розширити свою присутність на зовнішніх ринках, а також вихід на нові ринки збуту продукції. Останнім часом відстежується зацікавленість щодо розповсюдження продукції ПрАТ «Одесавинпром», з боку іноземних компаній. Контрагентів приваблює висока якість продукції підприємства при порівняно низьких цінах. Найбільше зацікавлення припадає на таку продукцію:

– Китай — напівсолодкі столові вина, сухі вина, Ізабелла, Каберне;
– Канада, Ізраіль, США — «Советское шампанское»;
– Німеччина — брют.

У зв'язку з цим, на основі прогнозів та розрахунків керівництва підприємства, для початку пропонується збільшити обсяг виробництва категорій вин:

– Ізабелла — на 8 %;
– Каберне — на 7 %;
– «Советское шампанское» — на 9 %;
– брют — на 11 %.

Таким чином, у випадку розповсюдження продукції на зазначених ринках та обсягах підприємство отримає прибуток у розмірі 221,26 тис. грн, що в відносному вираження дасть його збільшення на 9,48 %.

Для реалізації маркетингової стратегії до виконання запропоновано проект часткової автоматизації діяльності відділу маркетингу за рахунок використання програмного продукту Marketing Expert Pro.

Система допомагає оцінити реальний стан компанії на ринку, провести порівняльний аналіз її збутової діяльності з конкурентами, сформувати оптимальну структуру збуту. Система дозволяє визначити прибутковість різних сегментів ринку і товарів, частку ринку компанії і темпи її зростання.

Однією з найбільших переваг програми є точність розрахунків. Згідно з оцінками CAMBRIDGE MARKETING COLLEGE переоцінка обсягу ринку на 5 % у розрахунках при визначенні обсягу ринку, а відтак розрахунку обсягу реалізації призводить до витрати компанією частки доходу в обсязі до 14 % — якщо термін зберігання продукції більше 6 місяців, на 23 % — при терміні зберігання до 6 місяців, та більше 50 % — до 3 місяців, а також додає велику кількість проблем з реалізації надлишку виробленої продукції.

Вартість Marketing Expert Pro версії для декількох користувачів складе 21 тис. грн. Впровадження системи дозволить підвищити ефективність, а саме якість, швидкість, об'ємність і точність маркетингового аналізу, що призведе до покращення діяльності відділу маркетингу, а слідом оптимізацію витрат на маркетинг.

У зв'язку з реалізацією заходів щодо випуску нового виду продукції, а також розширення збуту на зовнішніх ринках виникає необхідність використання стратегії організаційних змін для реалізації якої запропоновано впровадження у складі відділу маркетингу посад «Менеджер ЗЕД» та «Бренд-менеджер винних коктейлів». Впровадження двох посад дозволить існуючим працівникам сконцентруватись

на питаннях своєї компетенції, а новим займатись розвитком нових спрямувань діяльності підприємства.

«Менеджер ЗЕД» буде займатися вивченням стану зовнішніх ринків, пошуком ринків, каналів збуту, дистриб'юторів та ін. Також в його обов'язки будуть входити переговори з зарубіжними партнерами, здійснення маркетингових кампаній з просування продукції за кордоном.

В задачу «Бренд-менеджера винних коктейлів» увійде маркетингова діяльність для стимулювання попиту на винні коктейлі ТМ «Французький бульвар».

Витрати по реалізації заходу з реструктуризації відділу маркетингу складуться з річного фонду оплати праці двох нових працівників і складуть 135,6 тис. грн. У разі реалізації зазначених заходів сумарний економічний ефект складе 1365,16 тис. грн, тобто прибуток ПрАТ «Одессавинпром» збільшиться на 2,9 %. Таким чином, для реалізації стратегії зростання запропонована низка заходів.

1. Впровадження нового продукту — слабоалкогольних напоїв низького цінового сегменту.

2. Диверсифікація за рахунок виробництва нової для підприємства продукції (сидр, плодове вино та ін.) на вільних потужностях.

3. Випуск нового продукту — алкогольний напій на основі шампанського з додаванням фруктових соків.

4. Збільшення частки продукції нижнього та середнього цінових сегментів.

5. Оптимізація асортименту продукції (концентрація більш ефективних позицій, скорочення малоефективних).

6. Позиціонування продукції, повністю виробленої з вітчизняної сировини.

7. Зміна організаційної структури шляхом реорганізації відділу маркетингу введенням посад «Менеджер ЗЕД», «Бренд-менеджер винних коктейлів».

8. Переведення техніки (по можливості) на більш дешеві енергоносії, зокрема бензинових автомобілів — на газ.

9. Вихід на нові ринки, зокрема ринок ЕС (Польща, Чехія, Німеччина).

10. Вихід на ринок США.

11. Вихід на канадський ринок через велику лояльність населення до української продукції.

12. Вихід на ринок Ізраїлю.

13. Вихід на ринок Китаю.

14. Пошук та підписання контрактів з іноземними підприємствами для розливу виноматеріалів за кордоном, для зменшення логістичних витрат для експортної продукції.

15. Розлив продукції кримських виробників.

16. Розширення мережі фірмових магазинів, зокрема в регіонах.

17. Розлив і дистрибуція продукції іноземних виробників.

18. Оптимізація грошових потоків шляхом розрахунку довгострокової програми капітальних вкладень, оборотних фондів з урахуванням тенденцій зовнішнього середовища.

19. Залучення кредитів у іноземних банків.

20. Використання нових технологій виробництва для зниження собівартості.

21. Використання нових технологій посадки та вирощування винограду (в т. ч. за рахунок нових сортів).

Названі заходи запропоновані на розгляд керівництву ПрАТ «Одесавинпром» для можливої подальшої реалізації.

1. Найважливіша проблема будь-якого українського підприємства, що працює в ринкових умовах, — це проблема його виживання і забезпечення безупинного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні та реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої й ефективної стратегії розвитку підприємства. Стратегія є об'єктивною засадою для формування відповідей на такі важливі для підприємства питання: в якій галузі або на яких ринках повинне функціонувати підприємство; як розподілити найчастіше обмежені ресурси; як вести конкурентну боротьбу.

2. На даний час бізнес-середовище діяльності підприємств характеризується підвищенням складності, рухливості і невизначеності (нові інформаційні технології, індивідуалізація та динамізм поведінки споживачів, посилення міжнародної конкуренції, високі вимоги до якості товарів і обслуговування та ін.), що підтверджує актуальність і необхідність просування в практику українських підприємств ідей і технологій стратегічного менеджменту.

3. В Україні основна проблема сучасного підприємства — це проблема його виживання й забезпечення безперервного розвитку в умовах посилювання конкуренції та бурхливо змінних ринкових ситуацій. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає в застосуванні різних методів і інструментів стратегічного управління.

4. Спираючись на дані проведеного дослідження, а саме: SWOT-аналізу і аналізу підприємства в цілому, можна зробити ви-

сновок, що для ПрАТ «Одесавинпром» для підвищення його ефективності необхідно прийняти стратегію зростання та ряд заходів, що випливають з неї:

– розвивати існуючі продукти та розпочати випуск нового — алкогольного напою на базі шампанського з додаванням фруктових соків;

– в рамках стратегії розвитку підприємству було запропоновано розширити свою присутність на зовнішніх ринках, а також вихід на нові ринки збуту продукції, розрахований економічний ефект від збільшення обсягів виробництва;

– частково автоматизувати роботу відділу маркетингу шляхом підключення програмного продукту Marketing Expert Pro;

– формувати відділ маркетингу шляхом введення посад: «Менеджер ЗЕД», «Бренд-менеджер винних коктейлів».

Список використаних джерел

1. Aaker D. A. Strategic Market Management / D. A. Aaker. — Wiley, 2013. — 336.
2. Kotler N. G. Museum Marketing and Strategy: Designing Missions, Building Audiences, Generating Revenue and Resources / N. G. Kotler, P. Kotler, W. I. Kotler. — Jossey–Bass, 2008. — 544.
3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.
4. Дем'яненко С. І. Інноваційне зростання — основа стабільності агропромислового комплексу / С. І. Дем'яненко // Наука та інновації. — 2005. — № 1. — С. 4–9.
5. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П. С. Харів. — Тернопіль: Економічна думка 2003. — 296 с.
6. Обзор рынка алкогольных напитков [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://rb.com.ua/rus/marketing/tendency/8889/
7. ProfileTrends Short. Вино [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://comcon.com.ua/ru/sektory_rynkov/alkogolnye_napitki_i_tabak/vino/profiletrends_short__vino.htm
8. MarketTrends. Вино [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://comcon.com.ua/ru/sektory_rynkov/alkogolnye_napitki_i_tabak/vino/markettrends__vino.htm
9. BrandTrends. Вино [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://comcon.com.ua/ru/sektory_rynkov/alkogolnye_napitki_i_tabak/vino/brandtrends__vino.htm

4.3. ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ПРАКТИК

(Андрєєва Н. М.)

Міжнародна інтеграція економіки України вже давно є основною її економічної політики і цей напрям закріплений в законодавстві. Зокрема в Законі України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» серед основних її засад виділено інтеграцію економіки України у світову економічну систему, європейський економічний простір, розвиток торговельно-економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва України з іноземними державами на засадах взаємної вигоди, розширення міжнародного співробітництва [1]. Прагнення України стати повноцінним членом Європейського Союзу закріплено Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 «Про стратегію сталого розвитку «Україна-2020» та Постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 року № 385 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [2]. В Програмі діяльності Кабінету Міністрів України йдеться про необхідність міжнародної інтеграції вітчизняної економіки.

Дослідження проблем сталого розвитку та екологізації агропромислової сфери відтворено у працях кола українських вчених Борисової В. А., Буркинського Б. В., Гейця В., Голяна В. А., Галушкіної Т. П., Грабак Н. Х. [3], Ільїна С., Купінець Л. Є. [4], Немченко В. В., Мішеніна Є. В. [5], Нікітіної З. В. [6], Павлова О. І., Хвесика М. А., Хвесик Ю. М. [8], Прокопенко О. В., Синякевича І. М., Фурдичко О. І. [10], Царенко О. М. [11], Власенко І. В. [12] та інших науковців.

Метою даного дослідження є визначення стратегічних пріоритетів щодо впровадження механізмів екологізації агропромислової сфери України в контексті світових практик з урахуванням потреб міжнародної парадигми сталого розвитку.

Застосування впродовж багатьох років інтенсивних методів господарювання в агропромисловій сфері задля досягнення високих економічних показників негативним чином вплинуло на стан навколишнього середовища в Україні. Економічна ефективність використання сільськогосподарських угідь в Україні характеризується позитивною динамікою. Проте орієнтація лише на техніко-економічне зростання сільського господарства, без раціонального ставлення до довкілля, призвела до виснаження, вичерпання та деградації природ-

них ресурсів, погіршення навколишнього середовища та негативних соціальних наслідків. Як відомо, на Україну припадає майже третина запасів чорнозему та 27 % орної землі в Європі. У використанні залучено близько 90 % земель України, решта (близько 5 млн га) перебуває у природному стані. Розораність сільськогосподарських угідь в Україні станом на 1 січня 2015 р. за даними Держкомзему становить 78,4 %, тоді як у деяких областях сягає 87,6 % (Черкаська обл.) і 90,3 % (Херсонська обл.) [12]. Динаміку структури сільськогосподарських угідь в Україні наведено у таблиці 1.

Обумовлено це тим, що в процесі реформування земельних відносин виникла низка еколого-економічних проблем сільськогосподарського землекористування, зокрема: збільшення парцеляції та розпорошеності сільськогосподарських угідь внаслідок паювання; порушення екологічно допустимого співвідношення площ ріллі; деградація та забруднення ґрунтів. Аналіз проблем сільськогосподарського природокористування в ринкових умовах господарювання свідчить про необхідність зміни застарілої економічної концепції на прогресивніше стале використання природно-ресурсного потенціалу агропромислової сфери, що передбачає отримання максимальних результатів агропромислової діяльності за мінімальних втрат і збитків для довкілля.

Характер залежностей еколого-економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств за сукупністю параметрів сталого розвитку наведено у таблиці 2.

На підґрунті аналізу використання сільськогосподарських угідь можна зробити висновки, що процес їх експлуатації здійснюється на неналежному рівні, хоча існують резерви підвищення конкурентоспроможності завдяки застосуванню інноваційних технологій.

Зазначимо, що агропромислова сфера є сектором економіки, що становить близько 60 % фонду споживання населення країни. За даними Департаменту державного земельного кадастру, станом на 1 січня 2014 року площа сільськогосподарських земель України займає 42776,9 тис. гектарів, що складає 70,9 % території всієї держави, з яких у 2013 році під посівні площі зернових та зернобобових культур було виділено 15449 тис. га, цукрових буряків — 458 тис. га, соняшнику — 5194 тис. га, картоплі — 1440 тис. га, овочів відкритого ґрунту — 494 тис. га, та з яких, в результаті було зібрано 46216,2 тис. т зернових та зернобобових культур, 18438,9 тис. т цукрових буряків, 8387,1 тис. т насіння соняшнику, 23250,2 тис. т картоплі, 10016,7 тис. т овочей відкритого ґрунту [13; 14]. Високий рівень якості та безпечності

Таблиця 1

Зміни в структурі земельних угідь України, тис. га [12; 13]

Види угідь	на 01.01.2006	% до загальної площі	на 01.01.2015	% до загальної площі	2015 р.+– до 2016
Сільськогосподарські землі	4294,6	71,15	42744,5	70,8	–198,1
у т. ч. сільськогосподарські угіддя	41722,2	69,13	41525,8	68,8	–196,7
з них рілля	32451,9	53,7	32525,5	53,9	–73,8
перелоги	419,3	0,69	251,2	0,4	–168,1
багаторічні насадження	900,5	1,49	893,5	1,5	–7,0
сіножаті	2429,2	4,02	2408,8	4,0	–120,4
пасовища	5521,3	9,15	5446,8	9,0	–74,5
Інші сільськогосподарські землі	1220,4	2,2	1218,7	2,0	–1,7
Ліси та інші лісовкриті площі	10503,7	17,40	10624,4	17,6	103,9
у т. ч.					
вкриті лісовою рослинністю	9645,4	15,98	9691,0	16,1	45,60
не вкриті лісовою рослинністю	190,1	0,31	217,8	0,4	27,7
інші лісові землі	309,1	0,51	310,7	0,5	1,6
чагарники	359,1	0,59	404,9	0,7	45,8
Забудовані землі	2467,5	4,09	2542,6	4,2	75,10
Відкриті заболочені землі	966	1,60	981,6	1,6	15,6
Сухі відкриті землі з особливим вкриті лісовою рослинністю	17,6	0,03	17,9	0,0	0,3
Відкриті землі без рослинного покриву або з незначним покривом, вкриті лісовою рослинністю	1040,5	1,72	1022,9	1,7	–17,60
Усього земель (суша)	57937,9	96,0	57932,0	96,0	–5,0
Води (території, вкриті поверхневими водами)	2416,9	4,0	2442,8	4,0	5,90
Разом (територія)	60354,8	100	60354,9	100	0.00

Таблиця 2

Економічні характеристики сталого розвитку сільськогосподарських підприємств залежно від їх розміру [12]

Показник	Група за виручкою від реалізації продукції сільського господарства, тис. грн					
	до 500	501–2000	2001–7000	7001–20000	більше 20000	усього
Кількість підприємств у групі, од.	1214	1864	2992	2057	929	9056
Площа сільгоспугідь на одне підприємство, га	377	646	1454	2661	7429	2030
Частка ріллі від площі сільгоспугідь, %	88,2	91,4	94,5	95,4	96,7	95,2
Частка кукурудзи, соняшнику і ріпаку від загальної площі, %	20,2	26,3	31,6	36,0	42,8	36,6
Частка продукції тваринництва, %	22,1	15,0	12,6	15,6	29,9	23,4
Навантаження худоби і птиці на сільгоспугіддя, умовних голів на 100 га	9,4	22,3	11,7	21,5	29,0	21,8
Виручка в середньому на одне підприємство, тис. грн	236	1161	4129	11577	56796	10091
Виручка на 1 га сількоспугідь	627	1798	2840	4350	7645	4970
Прибуток на 1 га сільгоспугідь, тис. грн	–54	193	509	929	1758	1068
Витрати на мінеральні добрива у розрахунку на 1 га ріллі, грн	207	267	419	631	984	683
Частка витрат на міндобрива від загальних витрат, %	8,6	7,2	11,6	12,8	12,8	12,3
Середня рентабельність, збитковість (–) у групі, %	– 7,9	12,1	21,9	27,1	29,8	27,4

агропромислової продукції є визначальним фактором забезпечення здоров'я нації та є чинником, що створює передумови для налагодження експорту продукції до інших країн.

Міжнародні стандарти встановлюють жорсткі вимоги до якості сільськогосподарської продукції. Так, відповідно до міжнародного стандарту на пшеницю ISO 7970:2000, процент шкідливого або токсичного зерна (тобто такого, що може здійснити шкідливий або небезпечний вплив на здоров'я людини, органолептичні властивості або технологічні характеристики) не може перевищувати гранично допустиму норму у 0,5 % [15, с. 6, 8].

У зв'язку з цим одним з першочергових завдань нашої держави є створення умов для активізації процесів екологізації агропромислової сфери України. Відповідно до Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України 17 жовтня 2007 року, екологізація сільського, водного, та лісового господарств — є основними напрямами національної екологічної політики [16].

Важливість та нагальність проблеми екологізації агропромислової сфери потребує визначення сутності та змісту даної дефініції. У науковій літературі відсутня єдина точка зору щодо даного питання. Так, з точки зору З. В. Нікітіної, екологізація агропромислового комплексу є одним з напрямів розвитку сільського господарства, основою якого є освоєння екологічних методів господарювання, що забезпечують розширене відтворення природних і антропогенних ресурсів за рахунок формування сталих еколого-економічних систем [6]. Н. Х. Грабак пропонує розглядати екологізацію АПК у поєднанні двох взаємопов'язаних процесів: 1) сталого розвитку сільського господарства та 2) прискореного розвитку інфраструктури АПК і переробної промисловості [3, с. 15]. На думку О. М. Царенко, екологізація АПК є процесом подальшого удосконалення виробничих та в цілому економічних відносин, а також процесом розвитку народного господарства на економічній основі [11].

З огляду на положення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України 17 жовтня 2007 року, екологізація агропромислової сфери передбачає, зокрема, здійснення таких заходів, як: упровадження новітніх наукових досягнень, енергоефективних і ресурсозберігаючих технологій, маловідходних, безвідходних та екологічно безпечних технологічних процесів; удосконалення еко-

лого-економічного механізму з метою стимулювання впровадження екологічно безпечних технологій та природоохоронних систем, широке застосування екологічного аудиту та сертифікації виробництва; налагодження ефективного екологічного контролю; упровадження екологічно ефективних методів організації виробництва, більш чистого виробництва з метою зменшення обсягів викидів і скидів, мінімізації утворення відходів та комплексного використання матеріально-сировинних ресурсів, у тому числі вторинних; розвиток державної системи моніторингу навколишнього природного середовища [16].

Таким чином, екологізація агропромислової сфери України — це системний, нон-уніфікований перманентний процес коеволюційного розвитку антропогенної активності в сегменті економічної, соціальної, екологічної, інституційної, технічної, інноваційної, маркетингової, нормотворчої трансформації, спрямованої на: нівелювання негативного впливу антропогенної активності в сегменті агропромислового комплексу (АПК); стимулювання бізнес-активності в сегменті екологічних інновацій АПК; підтримання режиму сталого розвитку в сфері екологічних перетворень в АПК; зниження питомої ваги ресурсоємності на одиницю продукції; трансформацію логістичної системи АПК з метою її оптимізації; диверсифікацію бізнесового капіталу з метою реалізації поставлених локальних та національних завдань з генезису АПК; каталізацію циклу обороту грошових коштів в сегменті АПК з метою підвищення бізнесової привабливості; оптимізацію операційних ризиків в структурі АПК; раціоналізацію державної політики відносно системи стимулів-орієнтирів та індикації; налагодження дієвої системи моніторингу та кореляції перетворень в АПК, що дозволяють на якісно новому рівні вирішити проблеми деградації природного середовища та соціальної структури села; зупинити деградаційні процесі природних біогеоценозів України; підвищити якість та конкурентоздатність національного продукту АПК; налагодити перспективні канали експортної інтервенції національного продукту АПК; оптимізувати інституційну систему керування та моніторингу. Виходячи з комплексного характеру необхідного керівного впливу на екологізацію АПК процес в значній мірі залежить від успішної реалізації завдань, поставлених в різних секторах трансформаційних процесів. Саме виходячи з ресурсоємності адміністрування та першочергової важливості, екологізація АПК постала провідним напрямом впливу з боку держави, що випливає з її політики. Сегментація економічної складової екологізаційних процесів в АПК призве-

ла до аналітичних висновків, що в своєму результаті стали предметом таргетування в ході дослідження, а саме — необхідність встановлення закономірностей генезису економіко-екологічної політики держави в умовах екологізаційних процесів в АПК, що є найбільш колізійними відносинами в межах впливу держави [7].

Зазначена вище колізійність має під собою як доктринальне підґрунтя (The law of Say (з англ. закон Сея), як обґрунтування високої автономності ринку в сегменті саморегуляції; Law of unintended consequences (з англ. закон про непередбачувані наслідки), як висока статистично обґрунтована ймовірність настання непередбачуваних наслідків в процесі адміністрування держави; Law of diminishing fertility of soil (з англ. закон регресної родючості землі), що закріплює граничну ефективність капіталізації екстенсивного розвитку сільського господарства за умов постійної деградації родючості землі; Law of diminishing returns (з англ. закон спадаючої віддачі), як доктринально обґрунтоване зменшення коефіцієнту корисної дії ресурсу у зв'язку з проходженням ним різних операційних циклів взаємодії; The law of diminishing energy output in wildlife (з англ. закон про зменшення енерговіддачі природокористування), яким передбачено неможливість нарощування корисного ефекту від використання природних ресурсів в екстенсивному режимі протягом безкінечного часу; Law of the cumulative effects of natural factors (з англ. закон сукупної дії природних факторів; закон Мітчерліха –Тінемана — Баулє), що візуалізує залежність розмірів отриманого врожаю не від одного, а від пов'язаної системи форм-факторів, що є визначними елементами існування екологічної системи; і т. п.), так і емпіричне (стагнація національного ринку зернових ресурсів у зв'язку з критично низьким акцептуванням оферти виробників сільгосппродукції за цінами, що дозволяли б отримувати в результаті принаймні нульову рентабельність; неможливістю виконання експортних контрактів у зв'язку з критичною нестачею логістичних потужностей портових терміналів; зниження протягом 2013 року закупівельної ціни на молодняк крупної рогатої худоби на 12 %; практично двократним зменшенням інтервенційного фонду держави на 2013/2014 роки (див. рис. 1, 2) [17; 18] і т. д.).

Виходячи з усього вищенаведеного очевидно, що політика екологізації посідає ключове місце в формуванні стратегічного режиму продовольчої безпеки України і постає базовим елементом для побудови невід'ємної ланки в функціонуванні агропромислового комплексу — динаміки товарів та послуг.

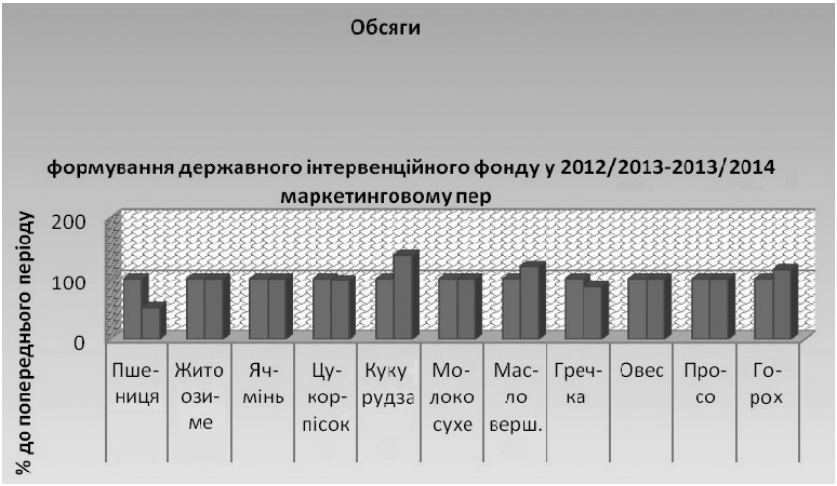

Рис. 1. Обсяги формування державного інтервенційного фонду у 2012/2013 та 2013/2014 періоді

Рис. 2. Питома вага інтервенцій держави у 2013/2014 роках

Проголошення законодавцем у якості одного з основних принципів охорони навколишнього середовища — здійснення екологізації матеріального виробництва, — склало передумови щодо необхідності розробки та прийняття комплексних рішень відносно активізації

сталого розвитку агропромислового сектору перш за все в розрізі економіко-екологічної політики, що обумовлено функціонуванням зазначеної сфери господарювання на ринкових засадах. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває проблема реалізації дієвої політики екологізації, що поєднуватиме досягнення як економічних, так і екологічних напрямів сталого розвитку агропромислової сфери України.

Сучасний стан агропромислової сфери передбачає розробку державних, регіональних і локальних програм, проектів та заходів, що реалізують цілі сталого розвитку. Відбір пріоритетів базується на системі подвійного відбору, а саме:

1. Вибір конкретних напрямів і заходів агропромислової та екологічної політики повинен базуватися на принципі конкретності результату і безперервності дії екологічних заходів у найближчій і віддаленій перспективі. Заходи, що відповідають даним принципам, можуть розглядатися як перспективні в програмі екологізації агропромислової сфери.

2. Остаточний вибір пріоритетів повинен базуватися на використанні критеріїв: суспільно-економічної вигоди; максимальної відповідності очікуваним поточним або прогнозними цілям; відповідності прийнятим критеріям ефективності; можливості реалізації заходів у рамках сформованих умов науково-технічного розвитку.

Множинність завдань при всій їх стратегічній важливості передбачає вибір не тільки пріоритетів, але й умов їх реалізації. Зрештою ці умови створять середовище, що дозволяє розвиватися напрямку господарської діяльності, що є найбільш конкурентоспроможним у відповідності з інтересами держави (регіону). Завдання ускладнюється тим, що провідниками політики екологізації агропромислової сфери в даний час виступають конкретні підприємства, стратегія розвитку яких найчастіше відсутня, незважаючи на функціонування в умовах ринкового середовища. Причина відсутності стратегічного управління криється у відсутності подібної практики у переважної кількості суб'єктів ринку. Тобто створення відповідних умов для сталого розвитку господарської діяльності в рамках агропромислової сфери може спростити процес вибору стратегії розвитку підприємств, тим більше що передумови для цього давно назріли.

Слід зазначити, що створення національної системи сталого розвитку виробництва знаходиться на початковій стадії. Це означає, що галузь зростаюча, конкуренція низька, внутрішній ринок не розви-

нений, попит потенційно існує, але реально не задовольняється у зв'язку з відсутністю пропозиції. У свою чергу, пропозиція стримується можливою втратою прибутковості, слабкою техніко-технологічною базою, відсутністю придатних земель, нерозвиненістю наукового супроводу та інформаційного обслуговування, високими витратами. Проте всі ці позиції можуть бути легко усунені і бар'єри входження в галузь нових товаровиробників виявляться досить низькими. У таких умовах з'являється альтернатива відродження навіть у явно нестійких у фінансовому відношенні товаровиробників. Іншими словами, у підприємств з'являється можливість планувати на перспективу свою господарську діяльність, орієнтуючись на нарощування обсягів виробництва екологічно чистої продукції, освоєння нових ринків, встановлення тривалих господарських зв'язків з переробними підприємствами і постачальниками матеріально-технічних ресурсів, розвиток оптово-роздрібній торговельної мережі. Все це обумовлює необхідність створення відповідних умов залучення нових товаровиробників, що враховують співвідношення чисельності підприємств відповідних галузей у структурі агропромислової сфери, їх спеціалізацію, фінансовий стан, потенціал подальшого розвитку та практичного освоєння інноваційних підходів у господарській практиці. Адже саме товаровиробник визначає напрями вкладення коштів з метою досягнення поставлених цілей. Логіка формування умов залучення товаровиробників у сферу виробництва екологічно чистої продукції базується на сформульованих цілях, ключових завданнях та очікуваних результатах [4].

Слід зазначити, що самі по собі запропоновані умови володіють певною специфікою: по-перше, вони не вирішують наукових, виробничих і техніко-технологічних завдань, супутніх вирішенню проблеми екологізації агропродовольчої сфери; по-друге, створення організаційно-економічних умов не визначає вибір пріоритетів у господарській політиці; по-третє, не дозволяють оцінити ступінь складності проблеми і механізм альтернативних рішень; по-четверте, не дають можливості визначити доцільність і ефективність обраної альтернативи розвитку. Однак створювані умови можна розглядати як керівну основу при виборі варіантів розвитку. Подібного роду система забезпечення може бути представлена у вигляді набору блоків, що формують підсистему допоміжного призначення.

Протягом останніх років Україна активно розвиває свою діяльність у напрямі поглиблення економічного співробітництва з Євро-

пейським Союзом (ЄС). Функціонування аграрного сектору ЄС та його реформування ще з 1960-х років ґрунтується на успішній реалізації цілей і завдань Спільної аграрної політики (САП) ЄС, що зумовило суттєві зміни його економічного стану й соціальної структури, посилання технологічної складової, збереження навколишнього середовища, якості продуктів харчування та конкурентоспроможності галузі на світовому ринку.

Дослідження основних векторів аграрної політики Європейського Союзу й можливостей їх застосування в Україні з урахуванням особливостей розвитку вітчизняного аграрного сектору сприятимуть, на наш погляд, розв'язанню комплексу теоретичних і практичних проблем регулювання агропромислової сфери України. У вітчизняній політиці в агропромисловій сфері вже на даному етапі багато рішень ґрунтується на досвіді ЄС. Дуже важливо в цьому контексті, щоб аграрна політика України враховувала процеси змін, що відбуваються в міжнародному масштабі, й особливо еволюційні та структурні зміни Спільної аграрної політики (САП) ЄС після 2013 року зі спрямуванням її на визначення і формування рамкових умов для розвитку вітчизняного агропромислового сектору, який матиме майбутнє та буде конкурентоспроможним. Першочерговим перспективним напрямом розвитку агропромислового сектору України стосовно європейського ринку має бути досягнення гармонізації діючих національних стандартів сільськогосподарської продукції з європейськими та світовими вимогами. Європейський ринок вимагатиме від сільгоспвиробників здійснення заходів, які забезпечать якість і безпечність продукції.

Агропромисловий сектор України має достатньо передумов для успішного входження в євроінтеграційний простір: значний природно-ресурсний, науково-освітній та експортний потенціал, вагомий людський капітал, багатовікові традиції ведення сільського господарства, поступово зростаючу інвестиційну привабливість. Надзвичайно важливим є визначення ймовірності викликів, які несуть у собі процеси європейської інтеграції для вітчизняного аграрного сектору економіки. Насамперед слід врахувати наявність ряду внутрішніх обставин, що негативно впливають на рівень готовності вітчизняного аграрного сектору економіки до умов євроінтеграції. Це, зокрема, недосконаліть механізмів державного регулювання й непослідовність підтримки аграрного сектору, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної агропродовольчої продукції, сукупні обсяги торговельно-економічних взаємовідносин України з країна-

ми ЄС ґрунтуються в основному на експорті мінеральних ресурсів і сільськогосподарської сировини. Вітчизняні сільськогосподарські підприємства внаслідок низької платоспроможності мають обмежені можливості щодо закупівлі сучасного обладнання й устаткування, що зумовлює їхню технологічну відсталість. Вони спеціалізуються переважно на виробництві та експорті рентабельних олійних культур, таких як соняшник, ріпак, соя без дотримання науково обґрунтованої сівозміни, порушуючи при цьому культуру землеробства. Протягом останніх років у нашій країні не відбулося трансформаційних перетворень, що здійснювалися в країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЕ), які приєдналися до ЄС у складі останньої хвилі розширення. До загроз у межах продуктивних сил слід віднести надзвичайно високий ступінь фізичної (понад 70 %) і моральної зношеності (понад 95 %) основних фондів сільськогосподарських підприємств, значну виснаженість сільськогосподарських угідь, катастрофічно низький рівень трансферу технологій, відсутність у значній частині підприємств навіть простого відтворення основних фондів, суттєвий відплив за кордон кадрів найвищої кваліфікації.

Зазначена соціально-економічна ситуація зумовлює необхідність проведення ряду адаптаційних заходів щодо входження агропромислового сектору України в європейський інтеграційний простір, зокрема: оцінки власних фінансових можливостей розробки та реалізації адаптованих до САП ЄС організаційно-економічних механізмів екологізації розвитку галузей сільського господарства на інноваційних засадах; проведення типізації сільських територій відповідно до стандартів ЄС; уточнення критеріїв репресивності сільських територій; подолання дефіциту інформації серед селян у галузі сільської політики.

Значні зусилля варто спрямувати на розширення сфери прикладної праці, а також диверсифікацію джерел доходів безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції незалежно від того, займаються вони цим як наймані працівники сільськогосподарських підприємств, власники фермерських, особистих селянських господарств чи члени їхніх сімей.

Ключовим напрямом розвитку в Україні повинна стати концепція сталого агропромислового розвитку України, відповідно до якої першочергового значення набуває проведення стратегічних пріоритетних напрямів розвитку агропромислового сектору на екологічно спрямованих інноваційних засадах; цілеспрямованої державної по-

літики ефективної реалізації економічних, соціальних та екологічних інтересів суспільства; диференціації державної політики щодо великих, середніх і малих господарств; прямої підтримки дрібних товаровиробників та їх об'єднань (кооперативів). Для подолання неузгодженості в системах надання державної підтримки агротоваровиробникам між ЄС й Україною слід, по-перше, визначити критерії відповідності бюджетної підтримки одержанню необхідного економічного, соціального та екологічного ефекту; по-друге, охопити державними програмами підтримки якомога більшу кількість господарюючих суб'єктів, у т. ч. й ефективно господарюючих малих і середніх агроформувань, особистих селянських господарств при одночасному посиленні вимог до якості та безпеки сільськогосподарської продукції ; по-третє, спрямувати систему фінансування на підтримку заходів у рамках «зеленої скриньки» й їх реалізацію за допомогою еколого- і соціально орієнтованих програм.

Нині вже ухвалено Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» № 1602 від 22 липня 2014 року, яким передбачено нову редакцію Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів». Новий закон набув чинності 20 вересня 2015 року. Він спрямований на забезпечення безпечності й якості харчових продуктів, інтересів споживачів, створення прозорих умов ведення господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції. Цим законом також передбачено створення єдиного контролюючого органу у сфері безпеки харчових продуктів, скасування дозвільних документів і процедур, які відсутні в ЄС, запровадження європейських принципів регулювання ГМО. Крім того, внесено зміни ще до 12 законодавчих актів, зокрема до Законів України: «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції», «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів», «Про захист прав споживачів» і деяких інших.

Слід зазначити, що якщо до просування продукції галузі рослинництва на зовнішні ринки й зокрема до Європи немає аж надто великих проблем, крім продукції плодоовочівництва, європейський ринок успішно освоює також галузь птахівництва, однак у молочному сегменті ситуація залишається складною. Великий обсяг виробництва молока припадає на особисті селянські господарства, які дотепер не дотримуються технології щодо його виробництва, що

негативно позначається на його якості. Це зумовлює необхідність укрупнення особистих селянських господарств, створення ферм сімейного типу та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Треба провести ідентифікацію та реєстрацію тварин, яких утримують і розводять у господарствах населення. Заходи щодо імплементації до норм ЄС (Згідно з умовами Угоди Україна — ЄС) належить зробити протягом 2015–2017 років, зважаючи на нинішні та майбутні потреби суспільства.

Досягнення європейських стандартів функціонування агропромислового сектору економіки України можливе лише за умов визначення базових пріоритетів, здатних забезпечувати синергетичний і кумулятивний ефекти в економічній та соціальній сферах, що спрямовуватиме процес європейської інтеграції відповідно до угоди між Україною й ЄС. Ними є: удосконалення державних механізмів забезпечення сільського населення благами як чинника зростання його добробуту; найповніша реалізація потенціалу сільськогосподарських формувань усіх організаційно-правових форм; гармонізація діючих національних стандартів сільськогосподарської продукції з європейськими та світовими вимогами; екологізація аграрного виробництва запровадженням і використанням економічних методів господарювання; розвиток біоенергетики на основі вітчизняної сировинної бази; удосконалення системи державної підтримки розвитку органічного виробництва.

Резюмуючи усе вищенаведене зазначимо, що забезпечення конкурентоспроможності продукції агропромислового сектору України в умовах євроінтеграції потребує застосування комплексного підходу до проведення цілеспрямованої державної політики щодо ефективної реалізації економічних, соціальних й екологічних інтересів суспільства. Подібно до країн Центральної та Східної Європи, які першою хвилею ввійшли до складу ЄС, аграрні трансформації бажано здійснювати поступовим введенням апробованих у ЄС методів державного регулювання із «вбудуванням» національних особливостей та чітким поетапним визначенням розмірів і правил надання аграрних субсидій.

Список використаних джерел

1. Лупенко Ю. О. Сучасний стан та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору України: завдання агроекономічної науки / Ю. О. Лупенко // Економіка АПК. — 2015. — № 6. — С. 6–10.
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http: //zakon.rada.gov.ua/laws/show/385–2014– %DO %BF
3. Грабак Н. Х. Екологічні інновації в АПК України / Н. Х. Грабак // ЧДУ імені П. Могили. Наук. пр. Сер. Екологія. — 2012. — Вип. 167. — С. 15–18.
4. Купинец Л. Е. Экологизация продовольственного комплекса: теория. методология, механизмы / Л. Е. Купинец. — Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2010. — 312 с.
5. Мішенін Є. В. Соціально-економічні та фінансові проблеми сталого сільського розвитку: моногр. / Є. В. Мішенін, Р. П. Косодій, В. М. Бутенко. — Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2011. — 334 с.
6. Никитина З. В. Организационно-экономический механизм экологизации сельскохозяйственного производства: (теория, методология, практика): автореф. дис. ... д.э.н.: спец. 08.00.05 / Никитина Зоя Вилениновна; [ФГО УВПО Великолук. гос. с.-х. акад., ГНУ Московский НИИСХ «Немчиновка»]. — Москва, 2010. — 56 с.
7. Андрєєва Н. М. Політика екологізації та активізації економічної діяльності суб'єктів господарювання агропромислового комплексу України / Н. М. Андрєєва // Економ. іннов. — 2014. — Вип. 57. — С. 32–42.
8. Сталий розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів: моногр. / Павлов О. І., Хвесик М. А., Юрчишин В. В. та ін.; за ред. О. І. Павлова. — Одеса: Астропринт, 2012. — 760 с.
9. Формування інституціонального середовища підприємницької діяльності у сфері природокористування: інвестиційно-інноваційний аспект: монографія / М. А. Хвесик, В. А. Голян, Ю. М. Хвесик, С. М. Демедюк. — Луцьк: ПВД «Твердиня», 2010. — 488 с.
10. Фурдичко О. І. Еколого-економічні особливості використання природних ресурсів в аграрному виробництві України / О. І. Фурдичко, О. С. Дем'янюк // Агроекологіч. журн. — 2013. — № 3. — С. 7–12.
11. Царенко О. М. Економічні проблеми виробництва екологічно чистої агропромислової продукції (теорія і практика) / О. М. Царенко. — К.: Аграрна наука, 1998. — 256 с.
12. Власенко І. В. Еколого-економічні засади сільськогосподарського природокористування в контексті сталого розвитку України: автореф. дис. ... д.е.н.: спец. 08.00.06 / Власенко Іван Володимирович; [Національний університет біоресурсов і природокористування]. — Київ, 2015. — 40 с.

13. Довідка про підсумки діяльності Держземагентства України у 2013 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://land.gov.ua/
14. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
15. Международный стандарт ISO 7970:2000 Характеристика пшеницы. — 15 с.
16. Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року, схваленої розпорядженням КМУ17.10.2007 р. // Офіц. вісн. України. — 2007. — № 79. — С. 170, ст. 2961, код акту 41253/2007.
17. Про затвердження обсягів формування державного інтервенційного фонду у 2012/13 маркетинговому періоді: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 березня 2012 р. № 172 // Урядовий кур'єр. — 2012. — № 47.
18. Про затвердження обсягів формування державного інтервенційного фонду у 2013/14 маркетинговому періоді»: Постанова Кабінету Міністрів України від 17 липня 2013 р. № 514 // Урядовий кур'єр. — 2013. — № 150.

4.4. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

(Яблонская Н. В., Крупина С. В.)

В последние годы одной из наиболее актуальных проблем агропромышленного сектора экономики является создание благоприятного инвестиционного климата в аграрной сфере и активизация инвестиционной деятельности всех хозяйствующих субъектов, поскольку в экономике Украины наблюдается глубокая структурная деформация и значительное отставание от экономики развитых стран мира по темпам производства продукции и уровню благосостояния населения. Большинство предприятий остаются технологически отсталыми, энергоемкими, имеют слабую диверсификацию продуктов и рынков.

Инвестиционные проблемы в Украине остаются актуальными в течение всех лет реформ на всех уровнях управления, несмотря на значительные усилия, прилагаемые для их решения. Ключевое место в их решении отводится формированию эффективной инвестиционной политики.

Актуальность данной проблемы закономерно привлекает внимание большого количества отечественных и зарубежных экономистов.

Эволюция взглядов в сфере становления и развития управления инвестиционной деятельностью представлена исследованиями

Е. Домара, Дж. Кейнса, Д. Рикардо, А. Смита, Р. Солоу, Й. Шумпетера и других ученых, научные труды которых носят общетеоретический характер и служат методологической основой для дальнейшего разработки данной проблемы.

Исследованием различных аспектов регулирования инвестиционной деятельности занимаются ведущие ученые Украины и стран СНГ — А. Гальчинский, А. Гойко, В. Геец, Ю. Бажал, М. Герасимчук, Б. Губский, Б. Кваснюк, О. Коломойцев, Е. Лазарева, И. Лукинов, Ю. Макогон, Е. Молина, А. Пересада, А. Филиппенко, Я. Кваша, М. Игошин и др. Эту проблему решают отдельные зарубежные ученые — В. Беренс, М. Джонк, Д. Марковиц, Х. Джонсон, В. Шапиро, У. Шарп.

Вместе с тем масштабы и уровень научной проработки социально-экономических проблем формирования и реализации инвестиционной политики в условиях трансформации экономики Украины являются недостаточными.

Актуальность проблемы, научное значение и острая потребность дальнейшего решения обусловили выбор темы, определили ее структуру, цели и содержание.

За период независимости Украины и становления ее государственности совершенствование инвестиционной политики на национальном и региональном уровнях включало разработку и внедрение большого перечня нормативно-законодательных материалов и программных документов.

Государственная инвестиционная политика, согласно программе развития инвестиционной и инновационной деятельности в Украине [1], концентрируется на следующих направлениях:

– создание благоприятной регуляторной среды, в частности для обеспечения развития малого и среднего предпринимательства;

– предоставление государственной поддержки реализации инвестиционных и инновационных проектов, в частности с целью обеспечения развития высокотехнологичного производства;

– совершенствование механизма коммерциализации результатов научных исследований и разработок и внедрение их в производство;

– обеспечение развития государственно-частного партнерства как инструмента привлечения инвестиций;

– реализации инвестиционных и инновационных проектов, которые прошли конкурсный отбор и обеспечат развитие базовых отраслей экономики.

Программа отражает позицию государства по реализации инвестиционной политики. В качестве основных задач собственно государства в соответствии с провозглашенной направленностью экономики выступали:

– устранение структурных деформаций в экономике Украины путем опережающего наращивания темпов развития потребительских отраслей и сферы услуг;

– расширение и модернизация высокотехнологичных отраслей;

– стимулирование привлечения инвестиций в научную, научно-техническую и инновационную сферы деятельности;

– мобилизация и эффективное использование научного, инновационного и кадрового потенциала в решении проблем и явлений в социально-экономическом развитии, обеспечении экономического роста и гармонизации общества;

– создание институциональных условий и организационно-экономических механизмов сохранения, использования и развития инвестиционного и инновационного потенциала;

– стимулирование развития рынков научных кадров, научно-технической и инновационной продукции, научных услуг, информационной продукции, капитала;

– создание условий для мобилизации инвестиционного и инновационного потенциала промышленных предприятий, установление связей между научно-технической сферой и производством;

– повышение инвестиционного имиджа, проведение комплексной маркетинговой программы для популяризации инвестиционных возможностей Украины;

– согласование действий разных ветвей власти (исполнительной и законодательной) с органами местного самоуправления и общественными организациями для решения проблем, которые мешают инвестиционному развитию;

– развитие системы коллективного инвестирования, в т. ч. инструментов государственно-частного партнерства;

– обеспечение прозрачности процедур принятия решений местными органами исполнительной власти;

– создание организационно-экономических структур по координации, экспертизе, коммерциализации и поддержке инвестиционной деятельности.

Основу разработки инвестиционной политики составляют следующие принципы:

экономического роста и быстрого получения эффекта, предусматривающего развитие таких сфер, которые уже являются наиболее прибыльными, привлекают и аккумулируют значительные инвестиции, что создает возможность для получения быстрой отдачи;

соответствия мировым приоритетам, т. е. активизации развития тех видов деятельности, которые обеспечивают высокий уровень инновационности экономики;

сочетания общенациональных интересов и интересов региона.

Проблемами развития инвестиционной деятельности являются:

– неопределенность правового инструмента привлечения негосударственных инвестиций с целью развития экономики, в том числе механизма обеспечения развития государственно-частного партнерства;

– высокая энергоемкость внутреннего валового продукта;

– изношенность основных фондов;

– низкие темпы внедрения «высоких технологий»;

– неразвитость инновационной инфраструктуры, недостаточное количество инновационных предприятий (инновационных центров, технопарков, технополисов, инновационных бизнес-инкубаторов), научных парков, центров трансфера технологий и промышленных кластеров;

– несовершенство механизма коммерциализации результатов научных исследований и разработок;

– неопределенность приоритетов развития базовых отраслей экономики и отсутствие благоприятных условий для привлечения инвестиций с целью обеспечения развития высокотехнологичного производства;

– незначительное количество отечественных производителей высокотехнологичной продукции, участвующих в международном обмене технологиями, в связи с несовершенством законодательства по трансферу технологий; недостаточная государственная поддержка внедрения инноваций для обеспечения развития малого и среднего предпринимательства.

Решение указанных проблем требует активизации инвестиционной и инновационной деятельности, направленной на обеспечение развития базовых отраслей экономики.

Составляющей частью инвестиционной политики государства является инвестиционная политика региона. Основная ее цель — формирование совокупного инвестиционного потенциала региона

и его эффективное использование. Как составляющая инвестиционной политики государства она формируется, под влиянием внутренних и внешних источников опирается на прямые и косвенные механизмы. Последние в современной экономике являются преобладающими.

Структура источников финансирования инвестиционной деятельности в регионе приведена на рис. 1.

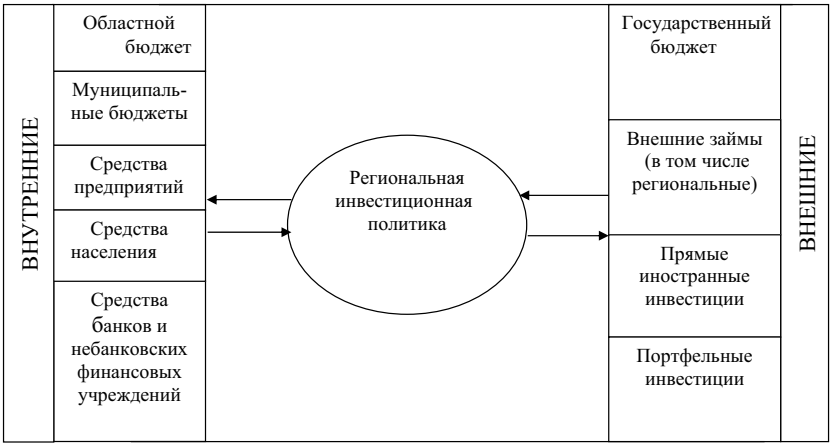

Рис. 1. Структура источников финансирования инвестиционной деятельности в регионе

Главной формой реализации инвестиционной политики в регионе являются инвестиционные программы, которые содержат информацию об инвестиционных проектах с указанием объемов инвестиций, периода окупаемости, ожидаемой эффективности. Очевидно, что инвестиционные программы должны базироваться на положениях инвестиционной политики, удовлетворять требованиям реальности и конкретным условиям, которые складываются на определенном временном этапе.

В качестве элементов управления эффективностью региональных программ выступают:

– формирование стратегии социально-экономического развития региона;

– применение на практике методов стратегического, оперативного и текущего планирования;

– информационное обеспечение для осуществления мониторинга инвестиционной деятельности;

– техническая оснащенность управленческих структур;

– наличие кадров необходимой квалификации, обеспечивающих современный уровень территориального менеджмента, в т. ч. инвестиционных и инновационных менеджеров;

– наличие методического обеспечения измерения и оценки эффективности управления инвестиционной деятельностью и т. д.

В качестве элементов управления эффективностью инвестиционных проектов могут быть названы все виды материальных, финансовых, трудовых ресурсов. Главными критериями выступают показатели коммерческой эффективности, прежде всего чистая приведенная стоимость.

Распространение в Украине системы отношений, присущих рыночной экономике, децентрализация управления инвестиционными процессами поставили перед руководителями всех уровней задачу поиска, мобилизации и эффективного использования инвестиционных ресурсов, вовлечения имеющегося инвестиционного потенциала в процессы экономического и социального развития [3, с. 146].

Одной из главных целей инвестиционной политики в регионе является создание предпосылок для мобилизации и эффективного использования управленческих, технических и технологических ресурсов региона, обеспечение структурно-технологической перестройки на разных иерархиях управления.

Основными направлениями инвестиционной политики регионов являются участие в капиталовложениях и формировании благоприятного климата для роста деловой активности, предоставление поддержки «пусковым» проектам, расширение инвестиций в объекты социальной сферы. Это реализуется, как показал анализ государственного регулирования инвестиционной деятельности, через нормативно-правовые акты, организационно-экономические, информационные и кадровые механизмы [4, с. 131].

Эффективность инвестиционной политики и темпы экономического развития в регионе в значительной степени определяются прогрессивностью действующего механизма управления инвестициями и обеспечиваются целым рядом организационно-институциональных условий [5].

Очевидные недостатки инвестиционной политики в регионах проявляются в дублировании функций региональных органов управ-

ления инвестициями; высокой ротации управленческих региональных кадров и отсутствии преемственности власти; низкой активности инвесторов при вложении средств в социально значимые объекты. Таким образом, основополагающими элементами подхода к совершенствованию системы и механизмов управления инвестиционной политикой в регионе являются принцип четкого разграничения полномочий и ответственности между государством и регионами, координация деятельности между различными уровнями иерархии управления. Сами участники социально-экономического развития региона должны четко осознавать, что без консолидации усилий не может быть обеспечена реализация ни одного из обозначенных региональных приоритетов.

Задача мобилизации и эффективного использования инвестиционного потенциала региона усиливает степень тесноты связи между процессами привлечения (мобилизации) инвестиций и процессами их использования [6, с. 278]. Если раньше внимание, в первую очередь, было сосредоточено на объемах привлекаемых инвестиций и динамике их накопления, то к настоящему моменту более важными и актуальными стали вопросы структуры вложения инвестиций, их качественных характеристик, по сути повышения социально-экономической эффективности инвестиционной деятельности.

Концептуальные положения регулирования инвестиционной политики с целью повышения ее социально-экономической эффективности в Украине и ее регионах могут быть объединены в четыре основных направления: правовое и методическое направление; организационно-экономическое; кадровое и информационно-аналитическое (рис. 2).

Повышение эффективности инвестиционной политики возможно только при комплексном, системном подходе к формированию и совершенствованию всей совокупности инструментов регулирования. Это положение основано на том, что применение, с необходимой эффективностью, любого из предлагаемых направлений возможно только при достаточно развитом состоянии других. При этом основой системы является нормативно-правовое направление, так как именно оно определяет допустимые границы и формы действия организационно-экономического; кадрового и информационно-аналитического направлений.

Рис. 2. Основные направления усовершенствования управления инвестиционной деятельностью на государственном и региональном уровне

Список использованных источников

1. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України № 389 від 2 лютого 2011 // Офіц. вісн. України. — 2011. — № 13. — С. 18–32.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України № 1001 від 21 липня 2006 // Офіц. вісн. України. — 2006. — № 26. — С. 36–78.
3. Буркинский Б. В. Активизация инвестиционной деятельности в регионе / Б. В. Буркинский, Е. В. Молина. — Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2003. — 494 с.
4. Данилишин Б. М. Інвестиційна політика в Україні / Б. М. Данилишин, М. Х. Корецький, О. І. Дацій. — Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2006. — 292 с.
5. Яблонская Н. В. Бюджетная и экономическая эффективность инвестиций / Н. В. Яблонская // Эконом. иннов. — Вып. 23: Украинское Причерноморье в конкурентном экономическом пространстве. — Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2005. — 373 с.
6. Яблонская Н. В. Мониторинг эффективности инвестиционной деятельности в регионе / Н. В. Яблонская // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. — С. 277–282.

4.5. ВПЛИВ РЕГУЛЯТОРНИХ ЗАХОДІВ НА РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

(Кулаковська Т. А.)

У сучасних умовах економічного розвитку особливо актуальною стає проблема державного регулювання та підтримки розвитку сільського господарства. Сільське господарство — є стратегічно значущою сферою соціально-економічного розвитку суспільства, яка визначає рівень життя населення і забезпечує продовольчу безпеку країни.

Державне регулювання економіки — це цілеспрямований вплив уряду на окремі сегменти ринку за допомогою мікро- і макроекономічних регуляторів з метою забезпечення рівноважного зростання економічної системи. Всі використовувані урядом регулятори впливу на економічне життя суспільства можна розділити на способи прямого та непрямого впливу на економіку [1]. Державне регулювання на агропродовольчому ринку слід розглядати як економічний вплив держави на виробництво, переробку та реалізацію сільськогосподар-

ської продукції, сировини та продовольства. У ланцюгу виробництва вартості кінцевого продукту найбільш вразливою галуззю є сільське господарство. Це пов'язано з особливими умовами функціонування сільського господарства, серед яких природно-кліматичні умови і сезонність агровиробництва, нетривалий термін зберігання продуктів, недостатність обігових коштів, які «вимиваються» через тривалий диспаритет цін, застаріла техніко-технологічна база, несприятливі умови для інвестування сектора, неможливість самостійно без допомоги держави подолати кризові явища [2]. Тому саме ця галузь потребує державної підтримки.

Дослідження показників динаміки обсягів виробництва сільськогосподарської продукції за період з 1991 по 2014 рр. (рис. 1) показало наявність значних коливань у виробництві продукції рослинництва (підйоми майже щороку змінюються на падіння виробництва) та помірне циклічне зростання обсягів виробництва продукції тваринництва до 2001 року.

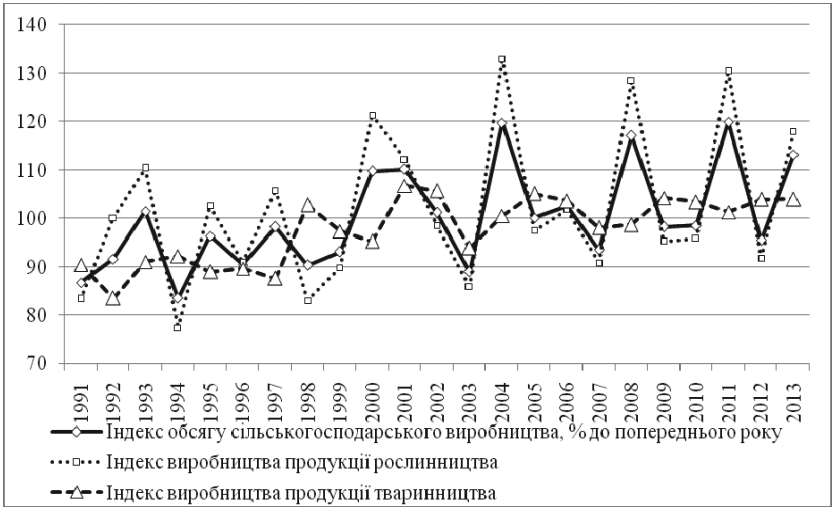

Рис. 1. Динаміка індексу виробництва сільськогосподарської продукції, % [3]

Рентабельність продукції рослинництва за весь період дослідження лише у 1998 та 2003 рр. (рис. 2) мала від'ємне значення, тоді як продукція тваринництва є нерентабельною протягом тривалого періоду з 1995 по 2007 рр. (виключення становить 2005 рік).

Рис. 2. Динаміка рентабельності продукції сільського господарства, % [3]

Найбільший рівень рентабельності продукції рослинництва та тваринництва було отримано у 1992 та 1993 роках. Серед продукції рослинництва найбільшу рентабельність у цей період мало насіння соняшнику (близько 550 %), зернові культури (350 %), з продукції тваринництва — м'ясо ВРХ (140 %), м'ясо овець та кіз (120 %), м'ясо свиней (близько 100 %). В подальшому спостерігається стрімке падіння рівня рентабельності у 1994–1995 рр. за всіма видами продукції.

Причинами стагнації виробництва у 1990-ті роки стали непідготовленість реформ з переходу до ринкових відносин, несвоєчасна лібералізації цін, прогалини держави у питаннях поєднання дій ринкового механізму з державним регулюванням економіки. Як наслідок — довгострокове відродження галузей сільського господарства: рослинництва та тваринництва.

У світовій практиці одним з найбільш важливих інструментів державного регулювання вважається бюджетна політика держави, що передбачає перерозподіл національного доходу для розв'язання першочергових завдань [4; 5; 6]. Для дослідження кількісних та якісних змін у політиці державної підтримки сільгоспвиробників України використовується методика оцінка ефективності державної політики підтримки аграрного сектора, розроблена Організацією економічного співробітництва та розвитку [7].

В цій методиці показником сукупної підтримки сільського господарства *(Total Support Estimate (TSE)* є річна вартість сукупних транс-

фертів виробникам від платників податків та споживачів, що мають своїм походженням заходи державної підтримки сільського господарства. Оцінка підтримки сільського господарства здійснюється у трьох напрямах за основними отримувачами трансфертів: оцінка підтримки виробника, оцінка підтримки аграрної інфраструктури та оцінка підтримки споживача.

Таблиця

Динаміка показників сукупної підтримки агропродовольчого сектора [8; 9]

Рік	Сукупна підтримка сільського господарства (TSE), млн грн	Частка TSE від ВВП, %	Частка TSE від валової доданої вартості сільського господарства, %
1995	–3889,78	–7,14	–46,33
1996	–2964,6	–3,64	–26,35
1997	**3095,19**	**3,32**	**23,02**
1998	1890,61	1,84	12,98
1999	1187,81	0,91	6,37
2000	611,39	0,36	2,10
2001	**4102,47**	**2,01**	**12,25**
2002	887,17	0,39	2,69
2003	1488,24	0,56	4,60
2004	4074,21	1,18	9,92
2005	**13539,32**	**3,07**	**29,48**
2006	**14645,09**	**2,69**	**30,94**
2007	7802,66	1,08	14,43
2008	9297,97	0,98	12,41
2009	**18626,42**	**2,04**	**24,57**
2010	**21468,82**	**1,98**	**23,89**
2011	–8449,41	–0,64	–6,55
2012	10069,72	0,74	7,69

За досліджуваний період сукупна підтримка сільського господарства тричі мала негативне значення: у 1995, 1996 та 2011 роках. Це відбулося за рахунок негативного значення показника підтримки виробників сільськогосподарської продукції, яке виникає внаслідок перевищення прикордонних цін на сільськогосподарську продукцію над внутрішніми цінами виробників. Відсотковий показник сукупної підтримки *(TSE %)* визначає частку ВВП, яка витрачається на підтримку сільського господарства. Частка сукупної підтримки сільгоспвиробників від ВВП має циклічну тенденцію: досягає найбільшого значення через кожні чотири роки (1997, 2001, 2005, 2009 роки).

На рис. 3 наведена структура сукупної підтримки сільського господарства, яка свідчить про те, що основна увага приділена підтримці сільськогосподарських виробників.

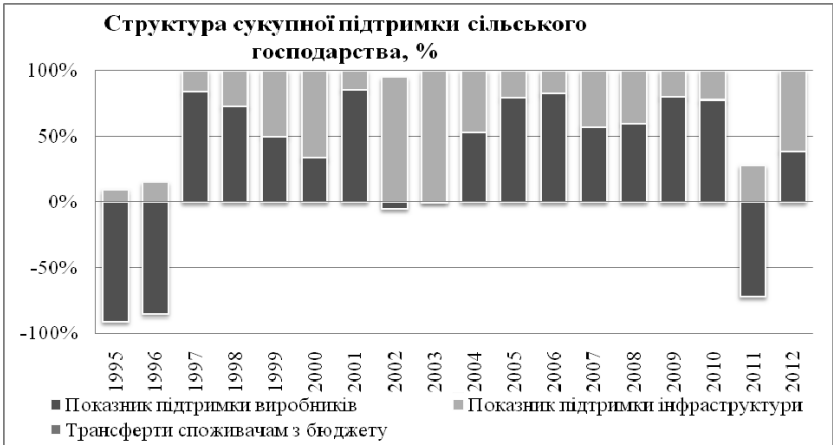

Рис. 3. Структура сукупної підтримки
сільського господарства у 1995–2012 рр., %.
Розрахунки автора

Показовим є той факт, що в Україні зовсім не застосовується такий засіб підтримки, як трансферти споживачам з бюджету, які можуть здійснюватися завдяки специфічним субсидіям за окремими видами продовольства (підтримання низьких цін на окремі соціально значущі продукти, інтервенційних цін на зерно тощо).

На рис. 4 представлена структура джерел сукупної підтримки сільського господарства, серед яких переважають трансферти від платників податків.

Трансфери від споживачів до виробників та інших організацій виникають, як правило, внаслідок уведення імпортних мит, сплату яких отримує бюджет, завдяки чому підвищується внутрішня ціна. Споживачі змушені купувати продукцію за вищою ціною, у результаті аграрії та учасники перероблення та реалізації сільськогосподарської продукції отримують додаткові доходи.

Підтримка виробників сільськогосподарської продукції (*PSE / ПСТВ*) здійснюється за допомогою прямих та непрямих заходів. До непрямих заходів відноситься підтримка ринкових цін, до прямих — державні субсидії сільгоспвиробникам.

Рис. 4. Структура сукупної підтримки сільського господарства за джерелами надходження у 1995–2012 рр., %.
Розрахунки автора

Підтримка ринкових цін (*MPS / ПРЦ*) відображує розрив між внутрішніми ринковими цінами та прикордонними (довідковими) цінами, дорівнює річній вартості сукупних трансфертів споживачів та платників податків сільгоспвиробникам, які є наслідком заходів державної політики.

Державні субсидії сільгоспвиробникам (*S*) представлені виплатами на основі виробництва продукції (на 1 тонну продукції), на основі використання ресурсів, на основі посівних площ (*П*), поголів'я скота (*Пс*), надходжень (*В*) або виручки (*Д*) сільгоспвиробника та інші виплати.

Заходи підтримки на основі виробництва продукції складаються із заходів підтримки ринкової ціни (*MPS*) та виплат на 1 тонну продукції. Динаміка підтримки, яка здійснюється на основі показників виробництва продукції, наведена на рис. 5.

Позитивне значення цей показник отримав лише 7 разів за досліджуваний період 1995–2012 рр.: у 1997–1998, 2001, 2005–2006, 2009–2010 роках, має різке зниження у 2011 році.

Структура підтримки виробників на основі виробництва продукції наведена на рис. 6.

У структурі підтримки виробників переважають заходи непрямої підтримки через механізм впливу на ринкову ціну. Від'ємне значення

Рис. 5. Динаміка підтримки виробників на основі виробництва продукції за 1995–2012 рр, млн грн.
Розрахунки автора на основі [8; 9]

Рис. 6. Структура підтримки виробників на основі виробництва продукції за 1995–2012 рр., %.
Розрахунки автора

MPS у більшості років свідчить про те, що внутрішні ціни менші за світові, отже виробники недоотримують доходи внаслідок надмірного оподаткування. Це також відбувається у випадках, коли обмежується експорт продукції та зниження імпортного мита.

Прямі виплати з бюджету на 1 тонну продукції здійснювалися з 1996 по 2012 рік, поступово зростаючи до 2008 року (з 1 млн грн у 1996 р. до 4130 млн грн). З 2009 по 2012 рік відбувалося хаотичне підвищення та зниження показника.

Підтримка сільгоспвиробників через механізм субсидування та підтримки ринкової ціни здійснювалася за основними видами продукції рослинництва (ячмінь, кукурудза, овес, пшениця, жито, соняшник та ін.) та тваринництва (яловичина, свинина, м'ясо птиці, молочна продукції, яйця та ін.).

Дослідження заходів з підтримки виробників пшениці показало (рис. 7), що найбільший вплив має показник підтримки ринкової ціни.

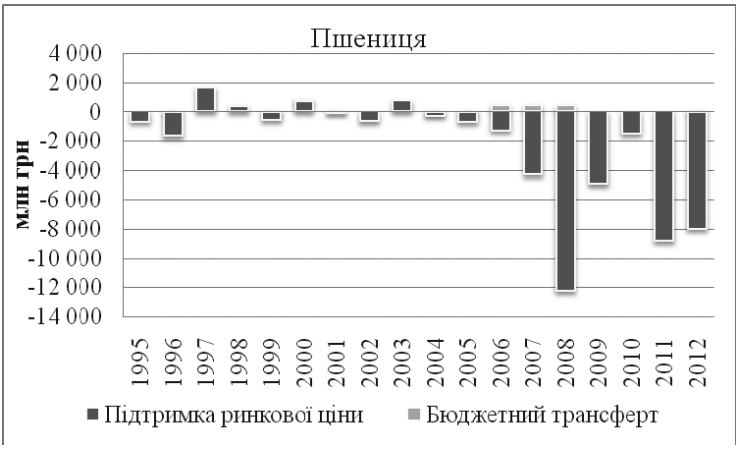

Рис. 7. Динаміка сум підтримки виробників пшениці.
Розрахунки автора на основі [8; 9]

Протягом періоду 1991–2014 рр. (крім 1991, 1994, 1997–1998, 2000 та 2003 рр.) показник підтримки виробників пшениці мав від'ємне значення, що свідчить про занижені внутрішні ціни на пшеницю у порівнянні зі світовими цінами. Найбільший розрив між внутрішньою та світовою ціною на пшеницю відмічено у 2008 році, який зна-

чно скоротився у 2009 та 2010 роках після вступу України до СОТ. Але вже 2011 року цей розрив збільшився майже у 6 разів, а в 2014 році — в 13 разів. Бюджетні виплати, які б мали компенсувати втрати виробників, не виконали цієї функції. Вони здійснювалися у вигляді виплат на 1 тонну продукції, а з 2006 по 2008 роки — у вигляді виплат з 1 га посівних площ (близько 430 млн грн щороку). Перехід від субсидування залежно від обсягів виробництва конкретних видів продукції до субсидування на знеособлений гектар посівної або голову худоби також диктується вимогами СОТ. Ця форма субсидування набула великого поширення останнім десятиліттям. Її вводили як захід, що менше «спотворює» ринкове ціноутворення, ніж субсидії на одиницю виробленої продукції.

У випадках перевищення світових цін над внутрішніми та незначної компенсації втрат виробників слід констатувати факт перевищення оподаткування виробників.

Схожа ситуації з підтримкою виробників ячменю. Виплати з бюджету на 1 тонну здійснювалися у 2000 (1 млн грн) та 2001 (4 млн грн) роках. З 2006 (278 млн грн) по 2008 рік (152 млн грн) виплати здійснювалися з 1 га посівної площі. Субсидування відсоткових ставок за досліджуваний період відбулося лише одноразово у 2004 році на суму 7 млн грн.

Підтримка виробників жита та вівса має схожу тенденцію (рис. 8–9): показник підтримки ринкової ціни 2006 (по вівсу) та 2007 року (по житу) мав позитивне значення, що свідчить про перевищення внутрішніх цін над світовими.

Підтримка виробників жита та вівса до зазначених вище періодів здійснювалася за рахунок трансфертів споживачів (тобто споживач мав купувати ці товари за завищеними цінами). Виплати з бюджету по вівсу здійснювалися з 1 га лише у 2006 році на суму 24 млн грн та 2008 році на суму 21 млн грн. Бюджетні дотації по житу здійснювався у вигляді виплат на 1 тонну у 2001 році на суму 1 млн грн, а з 2006 (29 млн грн) по 2008 (32 млн грн) роки — у вигляді виплат з 1 га посівних площ. У 2004 та 2005 роках здійснювалося субсидування відсоткових ставок по кредитам на суму 1 млн грн та 3 млн грн відповідно. Слід зазначити, що бюджетні виплати здійснювалися у ті роки, коли внутрішні ціни на овес та жито і так перевищували світові ціни. Лише у 2006 та 2008 році по вівсу та 2004 році по житу була здійснена спроба частково компенсувати втрати виробників.

Рис. 8. Динаміка сум підтримки виробників жита.
Розрахунки автора на основі [8; 9]

Рис. 9. Динаміка сум підтримки виробників вівса.
Розрахунки автора на основі [8; 9]

Схожі між собою тенденції спостерігаються у підтримці виробників кукурудзи та соняшника (рис. 10–11): показник підтримки ринкової ціни мав негативне значення за виключенням трьох років (по кукурудзі — 1999, 2003 та 2006 рр.; по соняшнику — 2001, 2007 та 2009 рр.), що свідчить про надмірне оподаткування виробників. А виплати з бюджету настільки малі та несистемні, що не компенсують втрати виробників.

Рис. 10. Динаміка сум підтримки виробників кукурудзи.
Розрахунки автора на основі [8; 9]

Рис. 11. Динаміка сум підтримки виробників соняшника.
Розрахунки автора на основі [8; 9]

Виплати з бюджету на 1 тонну соняшника здійснювалися у 2001 (1 млн грн) та 2002 (2 млн грн) роках. Інших виплат з бюджету по цій культурі не передбачалося. У 2001 році бюджетна підтримка виробників кукурудзи була у вигляді дотацій на 1 тонну (2 млн грн), у 2004 році — у вигляді субсидування відсоткових ставок по кредитам на суму 6 млн грн, та у вигляді виплат на 1 га посівних площ у 2006 (85 млн грн) та 2008 (98 млн грн).

Зовсім інша ситуація спостерігається з підтримкою виробників цукрового буряку (рис. 12).

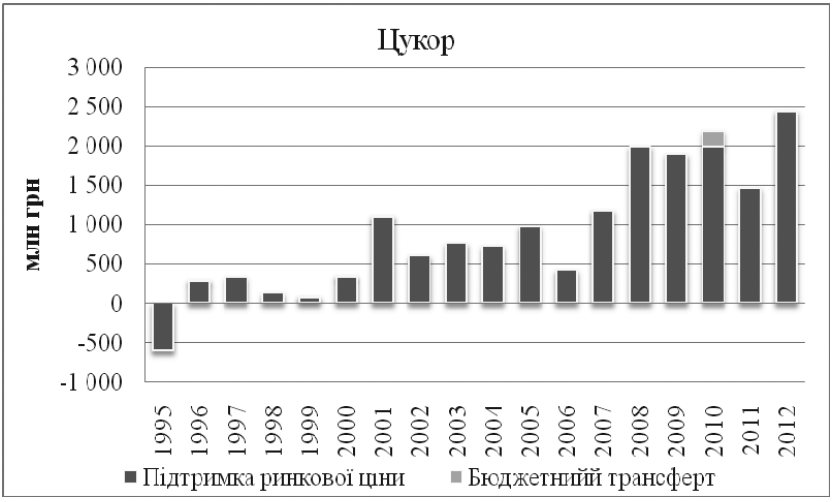

Рис. 12. Динаміка сум підтримки виробників цукру.
Розрахунки автора на основі [8; 9]

У середині 1990-х років у стані кризи опинилася цукробурякова галузь країни, що зумовило необхідність спеціального державного втручання у формування механізму ціноутворення на її продукцію. Було започатковано державну підтримку власного цукрового виробництва через встановлення мінімальних цін на цукрові буряки та цукор.

Однак практика показала, що в умовах гострого дефіциту цукрової сировини власного виробництва законодавчо закріплена диференціація закупівельних цін на солодкі коренеплоди для різних категорій бурякоздавальників себе не виправдовує. Склалися нерівні умови

оплати цукрових буряків сільськогосподарським підприємствам та особистим селянським господарствам.

З 1996 по 2012 р. показник підтримки ринкової ціни отримував позитивне значення, отже внутрішні ціни були вищими за прикордонні ціни, що підтверджує факт субсидування галузі. Крім того, підтримка розвитку галузі здійснювалася у вигляді прямих виплат з бюджету на 1 тонну у 2000 (1 млн грн), 2001 (2 млн грн) та 2010 (198 млн грн) роках.

Слід зазначити, що основне навантаження з підтримки розвитку рослинництва перенесено на споживачів, які мають платити на внутрішньому ринку ціну за сільськогосподарську продукцію більшу за світову. Бюджетні трансферти мають хаотичний, непослідовний характер, здійснюються за негайної потреби, а не мають системності. Бюджетні виплати за більшістю видів продукції рослинництва такі незначні, що не можуть компенсувати втрати виробників.

Дещо інша ситуація склалася на ринку тваринницької продукції. Так, виробники яловичини мають значну підтримку від держави у вигляді бюджетних дотацій (рис. 13).

Рис. 13. Динаміка сум підтримки виробників яловичини та телятини. Розрахунки автора на основі [8; 9]

Виплати на 1 тонну продукції з 1997 по 2008 рік зросли з 11 млн грн до 1018 млн грн, в подальшому відбулося скорочення виплат. Крім того, бюджетні виплати здійснювалися за поголів'я тварин: з 2003 по

2012 рік сума підтримки зросла з 1 млн грн до 366 млн грн. Підтримка ринкової ціни по яловичині має хвилеподібну динаміку, змінюючись з негативного значення (ціни внутрішні менші за світові) на позитивне.

Але показник підтримки ринкової ціни по молоку (рис. 14) протягом майже всього періоду дослідження (крім 2005, 2006, 2008 та 2009 років) мав негативне значення, що свідчить про значне перевищення світових цін на молоко над внутрішніми цінами.

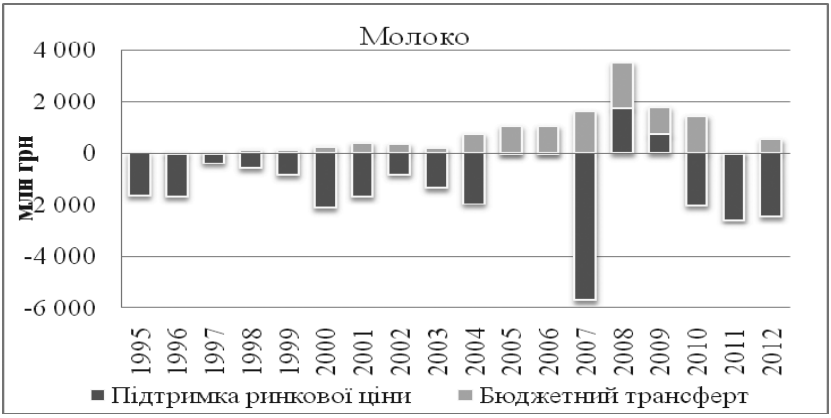

Рис. 14. Динаміка сум підтримки виробників молока.
Розрахунки автора на основі [8; 9]

Найбільше відхилення у ціні на молоко спостерігається у 2007 році. Виробники молока не отримують тих доходів, які б вони могли мати при умові реалізації молока на світовому ринку. Тому державою були передбачені бюджетні виплати у вигляді дотацій за 1 тонну продукції, які здійснювалися з 1997 по 2012 рік. Сума бюджетних виплат зросла з 20 млн грн до 1763 млн грн у 2008 році, з подальшим зниженням до 6 млн грн у 2011 році. М'ясо-молочному напряму розвитку тваринництва державою приділяється найбільша увага.

На ринку свинини до 2005 року внутрішні ціни були менші за світові (за виключенням 1998 та 2001 років) (рис. 15).

У цей період спостерігається надмірне оподаткування виробників. При цьому бюджетні виплати на 1 тонну продукції, які почалися з 1997 року (13 млн грн), не дозволили компенсувати недоотриманого доходу. Починаючи з 2005 року показник підтримки ринкової ціни по свинині мав позитивне значення, що свідчить про субсидування

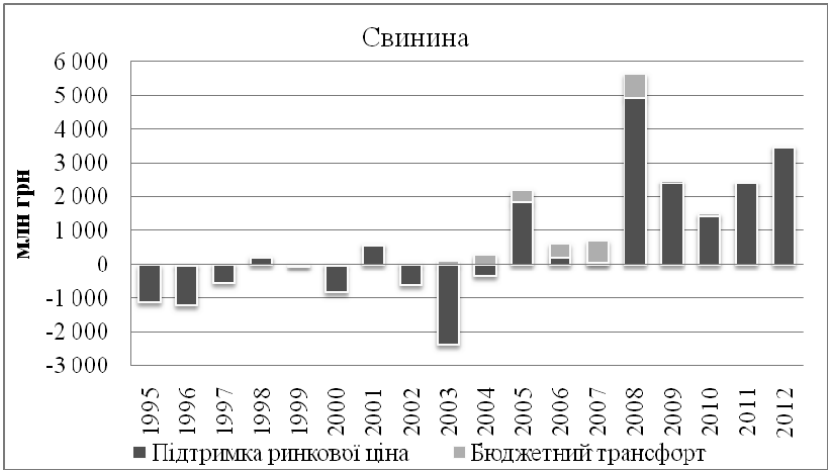

Рис. 15. Динаміка сум підтримки виробників свинини.
Розрахунки автора на основі [8; 9]

галузі за рахунок споживачів, які мають платити ціну вищу за світову. В той самий період продовжуються бюджетні виплати на 1 тонну: у 2005 році — 380 млн грн, у 2008 — 742 млн грн, найменше значення у 2011 році — 1 млн грн.

Ринок м'яса птиці та яєць (рис. 16–17) демонструє зовсім несхожу з іншими продуктами тенденцію. Внутрішні ціни на м'ясо птиці вищі за світові, отже вітчизняний споживач вимушений платити за продукцію більшу ціну, при цьому відмічається стійка тенденція до збільшення розриву між внутрішніми та світовими цінами.

Крім непрямого субсидування галузі споживачами, відбувається пряма підтримка розвитку галузі за рахунок бюджетних виплат на 1 тонну продукції: у 1997 році — на суму 4 млн грн, зростання суми з 57 млн грн у 2002 році до 550 млн грн у 2008 році, потім різке скорочення бюджетних виплат. На ринку яєць переважає тенденція перевищення внутрішніх цін над світовими, тягар субсидування перенесено на споживача.

Загалом на ринках тваринницької продукції за рівнем та формами підтримки виділяються три тенденції: перша — дотаційна підтримка виробників яловичини та молока, друга — непряме субсидування споживачами виробників м'яса птиці та яєць, третя — невизначеність у політиці підтримки виробників свинини.

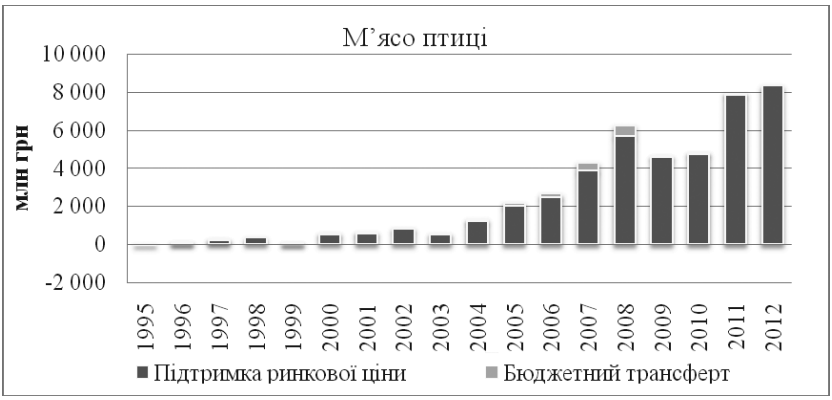

Рис. 16. Динаміка сум підтримки виробників м'яса птиці.
Розрахунки автора на основі [8; 9]

Рис. 17. Динаміка сум підтримки виробників яєць.
Розрахунки автора на основі [8; 9]

Отже, слід зазначити, що як на ринку продукції рослинництва, так і на ринку продукції тваринництва, головний фактор впливу на показники діяльності сільгоспвиробників — це підтримка ринкових цін, яку здійснює переважно споживач продукції, вимушений сплачувати більшу ціну, ніж за аналогічну продукцію на світовому ринку.

З найбільш дотаційних галузей слід виділити м'ясо-молочне тваринництво. Це пов'язано із значним погіршення стану галузі у порівнянні з 1991 роком, скороченням поголів'я крупної рогатої худоби тощо.

Проведений аналіз застосування заходів державного регулювання на агропродовольчих ринках показав, що два механізми підтримки сільгоспвиробників (підтримка ринкової ціни та бюджетні виплати) зовсім не узгоджені між собою. В ті роки, коли підтримка ринкової ціни має позитивне значення, здійснюються значні виплати з бюджету, що посилює (а не стримує) розвиток. В ті роки, коли підтримка ринкової ціни має негативне значення, держава або зовсім не компенсує втрати виробників, або здійснює не в достатньому обсязі.

В ті роки, коли державна підтримка виробників набуває позитивне значення, її здійснення відбувається за рахунок споживачів. При цьому споживачі оподатковуються в більшій мірі, ніж підтримуються виробники, що говорить про існування громадських втрат. Крім цього, за умови, коли одним з основних факторів стримування зростання аграрного сектора є низький платоспроможний попит на продукцію галузі, політика держави повинна здійснюватися таким чином, щоб не впливати негативно на можливості споживачів і не приводити до зростання обмеження попиту.

Значні зміни у заходах підтримки сільгоспвиробників пов'язані зі вступом України до СОТ. Україна значно скоротила бюджетні виплати виробникам та перейшла (за більшістю продуктів) від субсидування на 1 тонну до субсидування за 1 га посівних площ. Слід зазначити, що у ЄС взагалі відмовилися від прямих виплат сільгоспвиробникам на конкретний продукт. Сьогодні це просто виплата на господарство, яка не залежить від виду діяльності (вирощування зерна чи худоби).

Поліпшення стану бюджетної підтримки аграрної галузі безпосередньо пов'язане з реалізацією заходів по вдосконаленню форм підтримки, механізмів розподілу та освоєння ресурсів бюджетного фінансування, продуманої стратегії розвитку аграрного сектора. Основними заходами у цьому напрямі є посилення регулюючої функції держави та законодавче гарантування ряду принципів для бюджетної підтримки: стійкості; адресності; гарантованості; рівнодоступності; відповідності міжнародним зобов'язанням, оскільки формування бюджету вітчизняної агарної галузі відбувається в руслі єдиної аграрної політики ЄС.

Механізм підтримки повинен поєднувати в собі різні форми її забезпечення — пряму (субсидування), непряму (пільгове оподаткування тощо) й опосередковану (прямо не пов'язану з аграрним виробництвом) державну підтримку аграрних товаровиробників. Гармонійне поєднання цих форм підтримки надає механізму додаткову стійкість та ефективність. При певних умовах їх взаємодія може викликати і синергетичний (кооперативний) ефект.

Для ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні та підвищення його конкурентоздатності, перш за все, необхідно впорядкувати механізм прямої державної підтримки аграрного сектору. Бюджетні дотації і компенсації потрібно виплачувати насамперед ефективно господарюючим товаровиробникам, а основну масу коштів потрібно спрямовувати на фінансування програм, здатних забезпечити сталий розвиток аграрного сектору.

Проведені дослідження наочно висвітлюють головні вади української аграрної політики: безсистемність і відсутність стабільності. Саме це не дозволяє державі досягти бажаного ефекту в підтримці галузі. Крім цього, вітчизняна практика підтримки споживачів за рахунок виробників не відповідає світовим тенденціям і стала однією з причин занепаду аграрного сектора України.

Тому головними умовами ефективного функціонування підприємств різних форм господарювання аграрного сектора мають бути [10; 11; 12]:

– пільгове кредитування всіх форм господарювання (збільшення частки довгострокових кредитів, зниження процентних ставок за кредитами, розвиток заставних операцій, залучення кредитних ресурсів комерційних банків і кредитних кооперативів);

– державне субсидування (субсидування сільськогосподарських підприємств усіх форм господарювання за рахунок державного та місцевого бюджетів, субсидування процентних ставок по кредитах і позиках на розвиток виробництва сільгосппродукції особистих підсобних господарств і фермерських господарств);

– пільгове оподаткування (зниження податків і обов'язкових податкових виплат, скасування податків та обов'язкових податкових виплат для нових підприємств);

– цінове регулювання (регулювання цін на основні матеріально-технічні ресурси, енергоносії, застосування санкцій за перевищення і стимулів за зниження рівня цін, надбавки до закупівельних цін за

якісну і екологічно чисту продукцію, гарантовані цільові ціни і надбавки до цільової ціни).

Потрібна нова концепція державного регулювання розвитку аграрного сектора. В сучасних умовах головна проблема полягає не стільки у площині сум виділених коштів і напрямів їх використання, скільки у безконтрольності їх використання та хабарництві при їх отриманні.

При розробці нової концепції слід враховувати той факт, що СОТ вимагає скорочення сум, які виділяються з бюджету на підтримку розвитку аграрного сектора, особливо тих заходів, які здійснюють спотворюючий вплив на торгівлю. А сьогоденні тенденції аграрної політики ЄС знаходяться у площині напрямів розвитку аграрної інфраструктури, сільських територій, розвитку органічного виробництва та ін., що не є для України першочерговим, пріоритетним питанням.

Врахування факторів зовнішнього економічного середовища та сучасного стану аграрного сектора вимагає розробки зваженої аграрної політики і відповідних заходів державного регулювання. Нова концепція державного регулювання потребує дотримання певних принципів:

1. Регулювання має відбуватися за ланцюгом створення вартості (з виявленням у ланцюгу найуразливіших точок).

2. Заходи мають бути узгодженні між собою: цінові, митні, податкові, бюджетні, кредитні тощо.

3. Мають бути чітко визначенні передумови використання заходів державного регулювання та їх комбінація з метою отримання найбільшого ефекту в певні періоди розвитку.

4. Має бути розроблений механізм диференційованого застосування заходів державного регулювання в залежності від стану економіки країни (підйом, спад, депресія).

5. Регулювання має враховувати всі обмеження зовнішнього економічного середовища (вимоги світових організацій тощо).

Список використаних джерел

1. Міщенко Д. А. Механізми державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України: теорія та методологія: моногр. / Д. А. Міщенко. — Дніпропетровськ: Дніпроп. держ. фін. акад., 2014. — 308 с.
2. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку [Текст] / Пасхавер Б. Й., Шубравська О. В., Молдаван Л. В. та ін.; за ред. акад. УААН Б. Й. Пасхавера; НАН України. — К.: Ін-т екон. та прогнозув НАН України, 2009. — 432 с.

3. Статистика сільського господарства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
4. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: монографія / Дем'яненко М. Я., Саблук П. Т., Скупий В. М. та ін.; за ред. М. Я. Дем'яненка. — К.: ННЦ ІАЕ, 2011. — 372 с.
5. Мазур Г. Ф. Бюджетні важелі фінансово-економічного механізму розвитку агропромислового виробництва / Г. Ф. Мазур // Економіка АПК. — 2012. — № 5. — С. 59–63.
6. Калетник Г. М. Державна фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників / Г. М. Калетник, И. В. Пришляк // Економіка АПК. — 2010. — № 8. — С. 52–56.
7. Methodology for the measurement of support and use in policy evaluation / Organization for economic cooperation and development (Trade and Agriculture Directorate) [Electronic resource]. — Mode of access:: http://www.oecd.org/dataoecd/36/47/1937457.pdf
8. Producer and Consumer Support Estimates database [Electronic resource] / Organization for economic cooperation and development. — Mode of access: http://www.oecd.org/countries/ukraine/producerandconsumersupportestimatesdata base.htm
9. Agricultural support [Electronic resource] / Organization for economic cooperation and development. — Mode of access: http://www.oecd.org/tad/agricultural-policies/producerandconsumersupportestimatesdatabase. htm#browsers
10. Діброва А. Д. Удосконалення державного регулювання сільськогосподарського виробництва в Україні / А. Д. Діброва // Економіка АПК. — 2009. — № 7. — С. 44–50.
11. Зварський В. К. Державна підтримка сільського господарства / В. К. Зварський, В. П. Горьовий // Економіка АПК. — 2010. — № 4. — С. 74–80.
12. Олійник Т. І. Державна підтримка аграрного сектору економіки України / Т. І. Олійник // Економіка АПК. — 2009. — № 7. — С. 80–86.

4.6. МЕТОДИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

(Князь С. В., Комарницька Н. М.)

Успішне функціонування будь якої організації є неможливим без постійного розвитку та вдосконалення інноваційної діяльності, а також системи управління цією діяльністю. За дослідженнями авторів [2, с. 14], під розвитком системи управління слід розуміти такі зміни її елементів, зв'язків між ними, функцій (з низу до верху по рівню

складності), які орієнтовані на усунення виникаючих вагомих відмінностей (між елементами системи управління і об'єкта управління), що забезпечують досягнення об'єктом управління максимальних кінцевих результатів при мінімальних витратах у найкоротші терміни, й узгоджені з цілями систем більш високого рівня відносно даного об'єкта. «Важливою умовою позитивних, прогресивних змін у системах управління є неперервність розвитку систем, тобто послідовна реалізація довгострокових концепцій у плани і проекти при уточненні самих концепцій на базі новітніх досягнень науки і практики управління» [1, с. 23].

Для визначення можливостей та характеру розвитку системи управління інноваційною діяльністю підприємства необхідно оцінити реальний стан даної системи, адже недостатньо розвинута система управління не може якісно виконувати управлінські функції в необхідному обсязі, що є причиною збоїв виробничо-господарської діяльності підприємства. В процесі такого оцінювання визначаються всі потенційні можливості успішного розвитку системи управління, а також відстежуються існуючі перешкоди та загрози. Недостатня увага до виявлених проблем може стати причиною неефективного функціонування системи управління інноваційною діяльністю, що негативно впливає на діяльність підприємства загалом. Натомість посилена увага до досліджених можливостей та ефективна їх реалізація забезпечить значні конкурентні позиції організації. Отже система управління інноваційною діяльністю може розвиватись у таких напрямах: 1) кількісне зростання (його результатом є зростання обсягу виробництва та реалізації інноваційної продукції, а також збільшення кількості впровадження інноваційних технологій; 2) якісний розвиток (активізація використання зусиль працівників, підвищення рівня виконання управлінських та регулюючих рішень), який призводить до створення конкурентних переваг на тривалий період часу.

Також проведені дослідження дозволяють стверджувати, що інноваційна діяльність на підприємствах може розвиватись трьома альтернативними методами. Перший передбачає створення підсистеми управління інноваційною діяльністю, другий — формування тимчасової робочої групи для прийняття креативних рішень і реалізації інноваційних проектів, третій — поєднання першої і другої альтернативи, що можливе лише у тому випадку, коли підсистема управління інноваційною діяльністю не охоплює усіх підсистем менеджменту на

підприємстві. На рис. 1 показано місце підсистеми управління інноваційною діяльністю в системі менеджменту підприємства, та місце у цій системі тимчасової робочої групи для прийняття креативних рішень і реалізації інноваційних проектів.

Рис. 1. Місце підсистеми управління інноваційною діяльністю, а також тимчасової робочої групи для прийняття креативних рішень і реалізації інноваційних проектів в системі менеджменту підприємства

З метою обґрунтування вибору найбільш доцільного для підприємства методу розвитку інноваційної діяльності застосуємо інструментарій теорії множин. Так, в умовах створення підсистеми управління інноваційною діяльністю важливим є урахування менеджерами підприємства того, що новостворювана підсистема повинна займати той самий ієрархічний рівень, що й інші підсистеми управління. Запишемо це положення за допомогою аксіом доповнення та об'єднання

$$\bigcup Sy = f\left(Aa; Bb.....Gg\right);$$
$$\bigcup Sy_z - \bigcup Sy_b = \left\{Nn \mid Nn \in \bigcup Sy_z \wedge Nn \notin \bigcup Sy_b\right\};$$
$$\bigcup Sy = Aa \cup Bb \cup .... \cup Gg \cup .... \cup Nn;$$
$$n \in \bigcup Sy \Leftrightarrow \exists Nn \in \bigcup Sy, n \in Nn,$$

де $\bigcup Sy$ — множина підсистем менеджменту, які у сукупності становлять систему управління підприємством;

$\bigcup Sy_z, \bigcup Sy_b$ — множини систем управління підприємством, відповідно у звітному та базовому періодах;

Aa, Bb, Gg — підсистеми менеджменту підприємства (підсистема управління постачанням, підсистема управління виробництвом тощо);

Nn — новостворювана підсистема управління інноваційною діяльністю підприємства;

n — певний умовний елемент підсистеми управління інноваційною діяльністю підприємства.

Особливістю створення нової підсистеми менеджменту у структурі управління діючого підприємства є те, що нова підсистема функціонально буде пов'язана як мінімум з однією з існуючих підсистем. Розглянемо це за допомогою аксіоми перетину

$$Nn \cap Aa = \left[\begin{array}{c} \left\{C \mid C \in Nn \wedge C \in Aa\right\} \\ \left\{Pz \mid Pz \in Nn \wedge Pz \in Aa\right\} \end{array}\right.;$$
$$Nn \cap Bb = \left[\begin{array}{c} \left\{C \mid C \in Nn \wedge C \in Bb\right\} \\ \left\{Pz \mid Pz \in Nn \wedge Pz \in Bb\right\} \end{array}\right.;$$
$$Nn \cap .....$$
$$Nn \cap Gg = \left[\begin{array}{c} \left\{C \mid C \in Nn \wedge C \in Gg\right\} \\ \left\{Pz \mid Pz \in Nn \wedge Pz \in Gg\right\} \end{array}\right.,$$

де C — множина цілей системи управління підприємством;

Pz — загальні корпоративні правила і процедури.

Вищенаведені вирази, які побудовано із урахуванням аксіом доповнення, об'єднання і перетину, відображають новостворювану підсистему управління інноваційною як компоненту системи управління підприємством, що функціонально через реалізовувані цілі, правила і процедури пов'язана із іншими підсистемами менеджменту.

У свою чергу, особливістю формування на підприємстві тимчасової робочої групи для прийняття креативних рішень і реалізації інноваційних проектів є те, що з метою вирішення конкретної проблеми або для реалізації певної ініціативи з різних підсистем управління підприємством залучаються певні фахівці (без їх відлучення від основних обов'язків), застосовується необхідне обладнання, за потреби використовуються інформаційні, фінансові та матеріальні ресурси, що в сукупності забезпечує можливості колективної роботи у напрямку досягнення поставленої мети. У формалізованому вигляді це можна записати так:

$$Aa \supset a_1, a_2, ...a_n; Bb \supset b_1, b_2, ...b_n; .....Gg \supset g_1, g_2, ...g_n;$$

$$\bigcup R_r \supset a_n, b_n, ...g_n; \bigcup Sy \supset \bigcup R_r; \bigcup R_r \Leftrightarrow Aa \cap Bb \cap .... \cap Gg;$$

$$\left.\begin{array}{l} Aa \setminus Aa - a_n \\ Bb \setminus Bb - b_n \\ .... \\ Gg \setminus Gg - g_n \end{array}\right\} = \bigcup R_r,$$

де $a_1, a_2, ...a_n$ — елементи множини Aa;

$b_1, b_2, ...b_n$ — елементи множини Bb;

$g_1, g_2, ...g_n$ — елементи множини Gg;

$\bigcup R_r$ — тимчасово створена на підприємстві робоча група, яка є множиною, що утворена з елементів $a_n, b_n, ...g_n$ підсистем $Aa, Bb, ..., Gg$.

Обгрунтований вибір одного з альтернативних методів розвитку інноваційної діяльності вимагає певної параметризації системи менеджменту підприємства. Теорія множин уможливлює виконання цього завдання за допомогою правил визначення і порівняння потужності множин. Так, підсистеми менеджменту підприємства є рівнопотужними множинами, оскільки мають однакову кількість елементів. Властивість рівнопотужності запишемо так

$$card\ Aa \Leftrightarrow card\ Nn;$$
$$card\ Bb \Leftrightarrow card\ Nn;$$
$$....$$
$$card\ Gg \Leftrightarrow card\ Nn.$$

В умовах створення підсистеми управління інноваційною діяльністю потужність системи менеджменту підприємства зростатиме, оскільки збільшуватиметься кількість компонентів цієї системи

$$card \bigcup Su_b \prec card \bigcup Su_z \Leftrightarrow card \bigcup Su_b \leq$$
$$\leq card \bigcup Su_z \wedge card \bigcup Su_b \neq card \bigcup Su_z.$$

З наведено виразу бачимо, що потужність системи управління підприємством у базовому періоді не більша за її потужність у звітному періоді. У даному випадку система управління у звітному і базовому періодах не є рівнопотужними.

Якщо ж йдеться про формування на підприємстві тимчасової робочої групи для прийняття креативних рішень і реалізації інноваційних проектів, то на основі застосування теореми про потужність скінчених множин бачимо, що потужність системи управління не змінюється

$$card \bigcup Su_b = n,\ card \bigcup Su_z = m;$$
$$card \bigcup Su_b \Leftrightarrow X_n,\ card \bigcup Su_z \Leftrightarrow X_m;$$
$$\because \left(card \bigcup Su_b \Leftrightarrow card \bigcup Su_z\right) \Leftrightarrow \left(X_n \Leftrightarrow X_m\right) \Leftrightarrow \left(n \Leftrightarrow m\right);$$
$$\therefore \left(card \bigcup Su_b \Leftrightarrow card \bigcup Su_z\right) \Leftrightarrow \left(n \Leftrightarrow m\right),$$

де n — елементи множини $\bigcup Sy$ у базовому періоді;

m — елементи множини $\bigcup Sy$ у звітному періоді;

X_n — кількість елементів множини $\bigcup Sy$ у базовому періоді;

X_m — кількість елементів множини $\bigcup Sy$ у звітному періоді.

У даному випадку множини $\bigcup Sy$ у базовому і звітному періодах є рівнопотужними. Як наслідок є підстави стверджувати, що з позиції компонентів системи управління підприємством показник потужності системи є неінформативним. Вирішити цю проблему можна, розглянувши систему управління підприємством через кількість встановлених і реалізованих цілей. Як наслідок рівнопотужність множин не буде перепоною для ідентифікування впливу тимчасової робочої

групи для прийняття креативних рішень і реалізації інноваційних проектів на економічний розвиток підприємства, в тому числі розвиток його системи менеджменту. Ведемо такі позначення: C_b — встановлені цілі системи управління підприємством у базовому періоді; C_z — встановлені цілі системи управління підприємством у звітному періоді; R_b — реалізовані цілі системи управління підприємством у базовому періоді; R_z — реалізовані цілі системи управління підприємством у звітному періоді; C_{b+x} — приріст кількості встановлених цілей упродовж аналізованого періоду; R_{b+y} — приріст кількості реалізованих цілей упродовж аналізованого періоду. Тепер порівняння потужностей множин запишемо такими виразами:

$$card \bigcup C_b \prec card \bigcup C_z \Leftrightarrow card \bigcup C_b \le card \bigcup C_z \wedge card \bigcup C_b \ne card \bigcup C_z;$$

$$\left(card \bigcup C_b \setminus card \bigcup C_z\right) \Leftrightarrow C_{b+x};$$

$$card \bigcup R_b \prec card \bigcup R_z \Leftrightarrow card \bigcup R_b \le card \bigcup R_z \wedge card \bigcup R_b \ne card \bigcup R_z;$$

$$\left(card \bigcup R_b \setminus card \bigcup R_z\right) \Leftrightarrow R_{b+y};$$

$$x \ne \varnothing \wedge y \ne \varnothing;$$

$$C_{b+x} = R_{b+y}.$$

На рис. 2 наведено послідовність етапів визначення ефективності обраного підприємством методу розвитку інноваційної діяльності.

Отже ключовим параметром у прийнятті рішення про доцільність обрання того чи іншого методу розвитку інноваційної діяльності на підприємстві є потужність його системи менеджменту, а визначальним критерієм — інформативність порівнюваних потужностей множин. В процесі реалізації заходів щодо розвитку системи управління інноваційною діяльністю слід пам'ятати, що запорукою успішного розвитку є планомірність реалізовуваних заходів, а також систематичність і узгодженість організаційного та матеріально-технічного забезпечення управлінських рішень щодо розвитку інноваційної діяльності підприємств.

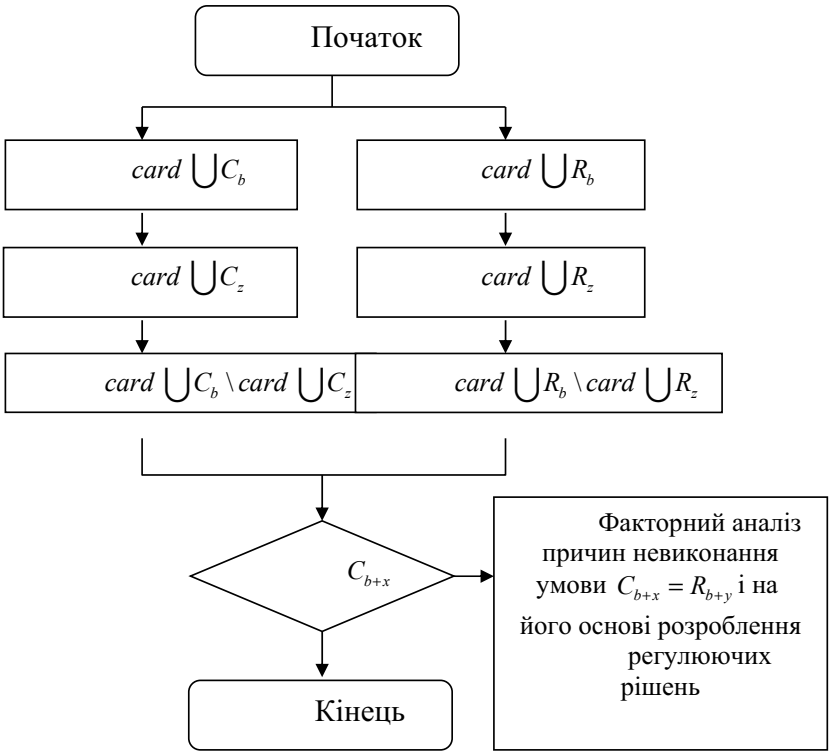

Рис. 2. Послідовність етапів визначення ефективності обраного підприємством методу розвитку інноваційної діяльності. Розроблено авторами

Список використаних джерел

1. Мельник М. В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях / М. В. Мельник. — М.: Финансы и статистика, 1990. — 136 с.
2. Развитие систем управления: структура, функции, нормативы / Г. С. Одинцова, В. И. Горошко, Л. А. Лимонова и др.; отв. ред. Г. С. Одинцова. — Киев: Наук. думка, 1989. — 200 с.

4.7. ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ
(Каламан О. Б.)

Сформована в період існування централізованої командно-адміністративної системи практика управління організацією базувалася на розробці механізму зростання обсягів виробництва, зниження витрат випуску продукції, регламентації номенклатури продукції та обмеженні спробу організації нових видів діяльності. Підприємство при цьому розглядалося як замкнена система; його оперативні та стратегічні цілі і завдання вважалися постійними. Наслідком такої ситуації стало переконання, що успіх трудового колективу визначається зростанням продуктивності праці та ефективним використанням всіх основних видів ресурсів.

Встановлений порядок управління в період екстенсивного розвитку не був орієнтований на перспективу і в сучасних умовах став практично неприйнятним. Перехід до ефективних ринкових відносин зажадав іншого рішення завдань управління: їх слід було розглядати не стільки зсередини організації, скільки ззовні, у відкритій та стратегічній перспективі. У зв'язку з цим розвиток сучасних тенденцій розвитку економіки і у вітчизняній економіці, і за кордоном характеризуються переходом на новий тип управління.

Сутність нової парадигми (системи поглядів, яка базується на результатах наукових досліджень і практичних досягненнях) управління полягає у віддаленні від управлінського діючого раціоналізму, від стартового переконання, що успіх будь-якого підприємства визначається його внутрішньою оптимальною організацією, зниженням поточних витрат, виявленням можливих внутрішньовиробничих резервів. Згідно з новою парадигмою виробнича організація розглядається насамперед як «відкрита система», яка характеризується ефективною взаємодією із оточуючим зовнішнім середовищем.

Взаємопов'язані зовнішні фактори впливають на ситуацію, що відбувається всередині управління організації. Енергія, сировина і матеріали та інформація — є об'єктами обміну предметів праці із зовнішнім середовищем через певні межі системи. Відкрита система не може бути такою, що самостійно забезпечується. Ця система залежить від енергії, інформації та матеріалів, що надходять із зовнішнього середовища. Головні передумови успіху підприємства виявляються не всередині, а поза ним. Тобто успіх виробничої організації залежить

від того, як успішно підприємство пристосовується до свого життєздатного оточення — економічного, соціально-політичного, науково-технічного середовища, та чи зуміє вчасно розпізнати загрозу свого існування внаслідок зміни факторів зовнішнього середовища, чи не впустить свій шанс, чи зможе витягти з наданих можливостей максимально вигід.

При таких критеріях оцінки діяльності організації внутрішня раціональність її управління (при всій важливості останньої) все ж відходить на другий план. Тим часом успіх діяльності організації в зовнішньому середовищі залежить і від внутрішньоорганізаційних можливостей: професіоналізму, кваліфікації та кругозору менеджерів, культури відносин, структури влади (централізована або децентралізована), методів управління та оргструктури, нарешті від уміння управлінського персоналу вести організаційну роботу. Підтверджуюча інформація щодо негативних наслідків та нераціональності управління підприємствами галузі наведена в таблиці.

Таблиця

Основні показники ефективності управління виноградарством України

Роки / Показники	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Площі виноградних насаджень усіх категорій господарств, тис. га	175,5	155,0	109,6	95,5	87,0	84,1	77,6	50,9	48,7
Площі виноградних насаджень у плодоносному віці усіх категорій господарств, тис. га	143,3	137,7	99,4	80,6	67,6	69,1	67,9	45,8	44,2
Валовий збір, тис. т	835,7	457,3	513,8	442,6	407,9	521,9	456,0	456,1	435,6

Дані за 2013 рік наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя; за 2014 рік — також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції [8].

Як видно з даних таблиці, скорочуються не лише площі насаджень, але й врожайність, що обумовлено погіршенням якості оброб-

лення насаджень та недотриманням технологічної дисципліни. При цьому очевидні результати неефективного управління процесом виробництва сировини, тобто вирощування винограду для подальшої його переробки виноробними підприємствами. Така складна ситуація призводить до необхідності пошуку інших шляхів забезпечення підприємств галузі достатньою кількістю сировини та задоволенням потреб внутрішнього ринку. Скоротилась при цьому до 400 кількість господарств, які займаються вирощуванням винограду самостійно або входять до складу спеціалізованих управлінських формувань. Частково втрачена та зіпсована система розсадництва.

Концепція функціонування організацій як відкритих систем знаменує поворот до сфери ринку і споживача. Кожна виробнича організація, що функціонує в діючому ринковому середовищі, повинна завжди самостійно розв'язувати не тільки внутрішні проблеми, а й всю сукупність проблем, пов'язаних із зовнішнім середовищем. Серед найважливіших завдань підприємств в агропродовольчому секторі зараз виділяють розширення зовнішньоекономічної діяльності, маркетингові реальні дослідження, залучення додаткового іноземного капіталу, налагодження комунікацій та ін.

Сьогодні агропромисловий сектор України особливо гостро потребує програм наукових практичних досліджень, які мають активно допомогти ефективному розвитку всього АПК. Окрему роль в цьому процесі відіграє розвиток виноградарсько-виноробного виробництва. Перехід від однієї до іншої, більш сучасної системи управління господарюванням відобразився значним спадом виробництва в агропромисловому комплексі. Галузь вимагає не лише раціонального впровадження ефективних економічних механізмів управління, але і постійної державної підтримки. Це формується при правильному використанні природних, технологічних і організаційних чинників, сприяє підвищенню ефективності виноградарсько-виноробного виробництва. Необхідно зазначити, що виноробна галузь виступає як одна з основних галузей економіки країни, тому обов'язково потрібно надати всі можливі підходи, що впливають на систему управління, для збереження виробничого потенціалу підприємств. Економічна система виноробного виробництва побудована таким чином, що не лише може акумулювати матеріальні ресурси, але також здатна впливати на економічні стосунки між суб'єктами господарської діяльності.

На сучасному етапі виноградарсько-виноробна галузь в процесі переходу на нові організаційно-виробничі форми власності і госпо-

дарювання потребує змін, оскільки знаходиться в стані тривалої економічної кризи.

Формування та впровадження принципово нової аграрної політики, що дозволить підвищити конкурентоспроможність виноградарсько-виноробних підприємств, визначається очевидною та об'єктивною необхідністю подолання існуючої кризи в виноградарсько-виноробному виробництві та його переходу на принципи сталого соціально-економічного розвитку. Економічна криза в виноградарсько-виноробному виробництві знаходить свій прояв у таких негативних моментах:

– скороченні обсягів виробництва винограду і винопродукції;

– скороченні площ виноградних насаджень;

– істотному зниженні врожайності стратегічно важливих сортів винограду, якісних показників винограду і виготовленої винопродукції;

– погіршенні умов вирощування винограду, його переробки та зберігання;

– забезпеченості виробників необхідними матеріальними ресурсами;

– погіршенні виробничої, технологічної дисципліни, порушенні екологічних умов, правил, нормативів природокористування та ін.

Якісні параметри виноградарсько-виноробної продукції та витрати на її виробництво значною мірою обумовлюють розвиток її конкурентоспроможності, яка пов'язана з обсягами виробництва і реалізації. Існуючі проблеми з реалізацією вітчизняної виноградарсько-виноробної продукції пов'язані з низькою купівельною спроможністю населення, збільшенням потоку імпортних винопродуктів. Зменшилося також постачання винопродукції на зовнішні ринки, особливо в країни СНД.

Для ефективного розвитку виноградарсько-виноробних підприємств виділяємо основні напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності.

1. Надання податкових пільг господарствам, які виробляють якісну, екологічно чисту і експортоорієнтовану виноградарсько-виноробну продукцію із застосуванням сучасних ефективних технологій на період їх освоєння і в перші 2–3 роки стабільного господарювання. Тут необхідно враховувати різні параметри компонентного складу продуктів, санітарно-гігієнічні показники.

Для винограду — це вміст певної кількості цукру, амінокислот, вітамінів, а також важких металів, залишкових кількостей пестицидів

і інші ознаки (наприклад, рівень бактеріального та механічного забруднення ягід).

Існує проблема виробництва екологічно чистого винограду. З цією метою виділяють окремі господарства, які не використовують у виробництві мінеральні добрива, пестициди та інші хімічні речовини. Ціни екологічно чистого винограду на 20–40 % вище, ніж ціни на звичайний виноград, оскільки збільшується собівартість винограду, а також зростають витрати на його переробку та зберігання.

При наданні податкових пільг також необхідно враховувати організаційно-господарський і еколого-економічний рівень виробництва. Екологічна безпека може визначатися цим поняттям; при цьому беруть до уваги систему відносних, питомих показників, які характеризують ступінь впливу виробничо-господарської діяльності на навколишнє середовище, ефективність використання аграрних природних ресурсів у взаємозв'язку з проміжними, кінцевими економічними, фінансовими, соціальними та екологічними результатами виноградарсько-виноробного виробництва.

2. Застосування підвищених коефіцієнтів амортизації основних фондів для прискорення їх оновлення на основі впровадження та використання збалансованих технологій, а також компенсація прискореної амортизації. При цьому можна здійснювати часткове або повне звільнення від податку на прибуток у разі його використання на інноваційно-інвестиційний розвиток (наприклад, у випадку впровадження сучасних технологій виробництва виноградарсько-виноробної продукції).

3. Надання субсидій, дотацій на виконання державних проектів, програм щодо підвищення конкурентоспроможності виноградарсько-виноробної продукції та компенсація частини підприємницького ризику виноградарсько-виноробним підприємствам.

4. Пільгове забезпечення державою виноградарських господарств матеріально-технічними ресурсами в разі здійснення ресурсозберігаючих заходів та впровадження екологічно безпечних технологій.

5. Надання пільгових кредитів на реалізацію організаційно-технологічних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності виноградарсько-виноробної продукції.

Важливо здійснювати регулювання якості виноградарсько-виноробної продукції, обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції шляхом застосування логістичних (інформаційно-матеріальних) технологій управління, які зараз у виноградарсько-виноробному виробництві не використовуються.

У процесі прогнозування (програмування) конкурентоспроможності виноградарсько-виноробних підприємств слід використовувати різні стратегії розвитку. Але при цьому необхідно враховувати такі основні етапи (завдання): посилення застосування ефективних економічних методів управління; забезпечення необхідних заходів щодо підвищення організаційно-технологічного та екологічного рівня виноградарсько-виноробного виробництва; досягнення фінансової стабілізації виноградарсько-виноробних підприємств; активізація нарощування конкурентоспроможності виноградарсько-виноробних підприємств.

Однією з основних умов існування ринку виноградарсько-виноробної продукції є наявність різних альтернативних шляхів реалізації. За таких умов посилюється вплив ринкових важелів (попиту та пропозиції) на формування цін і структуру пропозиції виноградарсько-виноробної продукції, а при виборі стратегії господарювання перед виноградарсько-виноробними підприємствами закладена основна доктрина ринкової економіки: виробити не те, що можна зробити, а то, що можна продавати з найбільшою для себе вигодою.

В даний час існують заходи державного регулювання, які негативно впливають на виноградарсько-виноробні підприємства: непродумана політика керівництва Міністерства аграрної політики України, законодавчі зміни та інші. Держава має великий інтерес до розвитку виноградарсько-виноробного ринку і така увага не є безпідставною, оскільки цей ринок впливає на формування інших ринків алкогольної продукції. Саме винопродукції належить центральне місце у формуванні обсягів алкогольної продукції країни. Від розвитку виноградарства залежить розвиток виноробної та харчової промисловості.

В даний час ринкова інфраструктура виноградарсько-виноробного ринку представлена торговими фірмами, торговими будинками, оптовими і роздрібними магазинами, а також оптовими і роздрібними складами. Як особливу складову виноградарсько-виноробного виробництва необхідно виділити вирощування посадкового матеріалу для виноградарських господарств, яке раніше здійснювали спеціалізовані підприємства галузі.

Подальший розвиток ринкової інфраструктури виноградарсько-виноробного ринку потребує освоєння ресурсозберігаючих її компонентів на основі збереження та модернізації традиційних прямих комерційних зв'язків: торгові будинки, обслуговуючі кооперативи, інше. Крім того, необхідно створити сучасну інфраструктуру ринку столового винограду і забезпечити прямий вихід виноградовирobля-

ючих господарств на великі супермаркети всіх регіонів України. Для цього необхідно створити кооператив, який би закуповував у виробників столовий виноград, забезпечував його сортування та приведення до товарного вигляду.

Для великих виноробних підприємств останнім часом загострилася проблема зношеності основних фондів та пошуку фінансових джерел на їх оновлення. Зазвичай рішення цього питання вимагає впровадження сучасних енергозберігаючих та безвідходних технологій, створення сприятливих виробничих умов.

Для сільськогосподарських підприємств вирішити проблему відновлення основних фондів досить складно, тому їм необхідно основну увагу направити на розвиток лізингових послуг. В Україні лізинг гальмують високі ставки на кредити комерційних банків. Ще одним дестабілізуючим чинником є неготовність до лізингових операцій як потенційних лізингодавців, так і лізингоодержувачів.

Державі необхідно врегулювати існуюче законодавство, зокрема, переглянути Закон України «Про лізинг» та внести відповідні поправки, зробивши його зрозумілим і недвозначним, а також узгодити цей закон з іншими чинними нормативно-правовими актами.

З метою запобігання різкої зміни цін на виноградарсько-виноробному ринку, яка може істотно погіршити виробничу діяльність виноградарсько-виноробних підприємств, держава повинна регулювати попит і пропозицію шляхом встановлення цінових кордонів. З цією метою автор пропонує створення при Міністерстві аграрної політики Державної комісії з формуванню ринку виноградарсько-виноробної продукції. Її основними цілями діяльності повинні бути: забезпечення поступового переходу до саморегулювання на виноградарсько-виноробному ринку; підтримка виноградарсько-виноробних підприємств регіону шляхом забезпечення стабільного рівня цін на ринку винограду і винопродукції; підтримка доступного для споживачів рівня цін на виноград і винопродукцію.

Для забезпечення паритетних цін між виноградарською та виноробною продукцією їх формування має здійснюватися на основі критерію взаємовигідності всіх учасників вертикальної інтеграції. Для цього необхідно в усіх сферах виноградарсько-виноробного виробництва ввести єдину методику обчислення норми прибутку. Цьому має передувати впровадження еквівалентних цін, які формуються на основі середньої норми прибутку на авансований капітал. На відміну від рентабельності, яка визначає ефективність поточних витрат, нор-

ма прибутку дає можливість визначити ефективність використання всього вкладеного капіталу. За нормами прибутку можна зіставити ефективність використання капіталу у всіх структурних ланках виноградарсько-виноробного виробництва.

Для збільшення обсягів пропозиції продукції держава може встановити квоти на її виробництво і реалізацію, однак для цього необхідно прийняти ринкові статути, в яких регламентуються обсяги та умови цінового стимулювання надпланової виноградарсько-виноробної продукції.

Для захисту економічних інтересів вітчизняних виробників виноградарсько-виноробної продукції важливим є формування внутрішніх цін з урахуванням цін світового ринку. Вирішенню цього питання сприятиме розвиток зовнішньоекономічних відносин України у сфері збільшення експорту винопродукції.

В умовах, коли держава не в змозі виділяти кошти на стимулювання виноградарських підприємств, виходом із цієї ситуації є надання пільгових кредитів цим підприємствам. Це, у свою чергу, вимагає чіткого контролю за отриманням, використанням і поверненням таких кредитів. Розміри пільгового кредиту повинні забезпечувати об'єктивну потребу виноградовиробників в кредитних коштах. Для цього доцільно відновити на підприємствах практику нормування оборотних коштів і складати на реальній основі поточні фінансові плани, які є підставою для укладання кредитних угод з банками. Отримання гарантій дасть можливість банкам в певній мірі управляти кредитними ресурсами, сприятиме подальшому розвитку виробництва на основі спільної зацікавленості.

Міжгосподарський кредит, який на сучасному етапі є вимушеною і найбільш прийнятною формою взаєморозрахунків між виноградарськими і виноробними підприємствами, вимагає державного контролю та дієвих заходів щодо порушників договірної дисципліни. Для виходу з платіжної кризи необхідна реструктуризація боргів підприємств з метою розблокування їх розрахункових рахунків. Взаємозаліки, які підтримує держава, є тимчасовим заходом по розблокуванню неплатежів, оскільки їх наслідком є недоотримання податків до бюджету. Більш ефективними заходами виходу з платіжної кризи могло б бути застосування вексельного і чекового звернення, прийняття закону про право продажу боргів, впровадження механізмів банкрутства підприємства.

Неможливо вирішити проблему виноробного виробництва без збалансованого державного регулювання. Основні передумови не-

спроможності галузі полягають у переоснащенні виробничими засобами і максимальному зниженні валового нагромадження у структурі національної макросистеми. Результату таких дій сприяє безмірний вплив ринкових механізмів, який пояснюється безпорадністю законодавчої бази та державного регулювання.

Обов'язковою умовою у формуванні виноградарсько-виноробного виробництва і розвитку галузі є комплексний розвиток виробничо-економічних механізмів господарювання із забезпеченням між ними стійких сільськогосподарських і промислових зв'язків. Для збалансованого розвитку галузі обов'язковою умовою є розширення площ виноградників, переважно за рахунок зон із сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами, створення сучасної бази по виробництву посадочного матеріалу. Також необхідно забезпечити переоснащення матеріально-технічної бази, впровадження сучасної технології і використання передового вітчизняного і зарубіжного досвіду, залучення кваліфікованих фахівців для вирішення економічних механізмів господарювання галузі в умовах переходу до розвиненого ринку.

Список використаних джерел

1. Черемисина С. Г. Развитие виноградо-винодельческого производства Крыма: моногр. / С. Г. Черемисина. — К: ННЦ ИАЭ, 2006. — 490 с.
2. Матчина И. Г. Экономика виноделия / И. Г. Матчина, А. Н. Бузни. — Симферополь: Таврида, 2003. — 256 с.
3. Барабанов О. Н. Глобальное управление / О. Н. Барабанов, В. А. Голицын, В. В. Терещенко. — М: МГИМО–Университет, 2006. — 256 с.
4. Гаркуша О. М. Формування ефективного виноградарсько-виноробного підкомплексу / Гаркуша О. М. — Миколаїв: МДДА, 2001. — 281 с.
5. Марченко Є. В. Реформування АПК. До питань аграрних реформ в Україні / Є. В. Марченко // Агросвіт. — 2002. — № 13–14. — С. 28–32.
6. Черемисина С. Г. Организационно-экономические аспекты адаптации виноградо-винодельческого подкомплекса Крыма в новых условиях хозяйствования / С. Г. Черемисина, А. Ю. Шалимов // Экономика Крыма. — 2006. — № 16. — С. 64–67.
7. Галузева програма розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року. Наказ Міністерство аграрної політики України та Української академії аграрних наук від 21 липня 2008 № 444/74 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://minagro.gov.ua/node/14024
8. Основні показники ефективності управління виноградарством України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

4.8. ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ КОНТРОЛІНГ НА ЕЛЕВАТОРАХ УКРАЇНИ

(Відоменко І. О., Ладан А. В.)

Сучасна економічна криза, поширення процесів глобалізації та прагнення України до асоціації з Європейським Союзом визначають постійне зростання вимог до управління підприємством та до його інструментів. Так, останнім часом, через підвищення нестабільності зовнішнього середовища, сучасні підприємства все більше потребують нових технологій управління, які відповідали б складності зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Однією з найбільш ефективних управлінських технологій, яка дозволяє подолати певну невизначенність при прийнятті оперативних, поточних і стратегічних управлінських рішень, є технологія контролінгу.

Слід відзначити, що вперше застосували дефініцію «контролінг» ще в середньовіччі в сфері державного управління: в XV ст. в Англії існувала посада з назвою «countrollour» для документування і контролю грошових і товарних потоків короля. У сучасному значенні контролінг став використовуватися в США з кінця XIX ст. Однак широкий розвиток контролінгу почався тільки з 20-х років XX ст. Тому зрозуміло, що найбільш вагомий внесок у розвиток теорії та практики контролінгу внесли саме закордонні вчені, серед них: Р. Манн, Е. Майєр, Д. Хан, Х. Фольмут, П. Хорват, А. Дайле, Д. Фостер, Е. Аткінсон, В. Томпсон, Г. Саймон, Я. Хоуп, С. Гудмен, К. Друрі, П. Друкер, Д. Нортон, К. Ферріс, А. Стрікленд та інші.

На теренах СНД, і в Україні в тому числі, теорія контролінгу з'явилася на початку 90-х років минулого століття, практично одночасно з такими дефініціями, як: «менеджмент», «інвестування», «маркетинг» та ін. Окремої уваги заслуговують праці дослідників теоретичних та практичних знань у галузі контролінгу з СНД, зокрема: Н. Данилочкіної, С. Данилочкіна, Є. Ананькіна, А. Аксеєнко, А. Карминського, Н. Олєнєва, З. Уткіна, Л. Жданова, М. Давидова та ін.

Першопрохідцями вивчення та впровадження цієї управлінської технології в Україні були вчені Тернопільського національного економічного університету. На особливу увагу заслуговують праці видатного вітчизняного вченого у галузі обліку, менеджменту та контролінгу професора Пушкаря М. С. [7]. Вагомий внесок у розвиток наукової думки про теоретичне та практичне застосування контролінгу в Україні зробили також вітчизняні вчені: І. Є. Давидович, А. М. Тка-

ченко, О. М. Деменіна, Є. В. Ковальов, А. В. Філіпенко, Л. А. Сухарєва, С. Н. Петренко, І. О. Кузнєцова, Ю. В. Карпенко, О. О. Терещенко, Д. В. Гулін, О. Л. Максименко, Н. М. Гуляєва, М. В. Стецько, О. В. Мелих, Д. С. Лозовицький та ін. [1].

Однак і досі недостатньо досліджено практичний аспект застосування контролінгу вітчизняними підприємствами. Це зумовлено, в першу чергу, помилками в розумінні суті та завдань контролінгу, частковою інформованістю чи недостатньою управлінською грамотністю керівників підприємств, небажанням керівників надавати інформацію з підприємства науковцям та практикуючим спеціалістам в сфері контролінгу через ризики розкриття комерційних таємниць тощо. Незважаючи на це, протягом останніх десяти років відбулося значне проникнення закордонних управлінських знань з галузі контролінгу у практику вітчизняного бізнесу великих підприємств у таких сферах діяльності, як: управління корпоративними фінансами, банківська і страхова діяльність, авіаційна галузь, важка металургія, харчова і фармацевтична промисловість тощо. Втім, на нашу думку, недостатньо уваги приділяється дослідженню застосування контролінгу на хлібоприймальних підприємствах, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

У зв'язку з цим метою дослідження є визначення сутності «контролінгу», огляд сучасних концепцій контролінгу та дослідження особливостей застосування технології контролінгу на хлібоприймальних підприємствах. Відповідно до поставленої мети розглянемо сутність контролінгу та сучасні концепції контролінгу.Термін «контролінг» походить від англійського дієслова «to control». В економічному сенсі значення слова означає управління, спостереження.

У 50–70-х рр. XX століття у США до першочергових завдань контролінгу належала підтримка процесу ведення внутрішнього обліку, що наближало розуміння контролінгу до змісту управлінського обліку [2]. Вочевидь, таке трактування змісту контролінгу, а також той факт, що слова «controlling» та «control» в англомовній літературі з менеджменту часто ототожнюються (та позначають одну з основних функцій управління — контроль), призвели до того, що в англомовних джерелах укорінився термін «управлінський облік» («management/managerial accounting»), а поняття «контролінг» майже не використовується. Втім робітників, до посадових обов'язків яких входить ведення управлінського обліку, в англомовних країнах називають контроллерами (controller) [4].

До середини XX століття ідеї контролінгу поступово почали поширюватися і розвиватися в інших країнах, передусім у Німеччині і в країнах Скандинавії. Так, у результаті вивчення практики управління американськими компаніями у Фінляндії формується так звана концепція «управління за результатами діяльності», що є аналогом концепції контролінгу [2]. У Німеччині ж спочатку до контролінгу ставилися критично, що в значній мірі було пов'язано з неправильним розумінням або неточною інтерпретацією. Згодом, опробувавши ідеї контролінгу на практиці, його стали сприймати позитивно, і почала превалювати думка про необхідність впровадження цих ідей у практику господарських відносин у Німеччині.

Якщо в США контролінг розглядався виключно у прикладному сенсі, то в Німеччині та інших німецькомовних країнах у 1970-х рр. почала розвиватись теоретична концепція контролінгу. Збільшення попиту на послуги у сфері контролінгу призвело до появи в Німеччині ряду наукових організацій [4].

У той же час досі не існує загальноприйнятого визначення контролінгу. Помітно відрізняються також підходи до його трактування англо-американською і німецькою (континентальною) економічними школами.

У США та кількох європейських країнах, де закріпилась англо-американська концепція контролінгу, переважає прагматичний підхід: тут контролінг тісно пов'язаний з менеджментом, маркетингом і більшою мірою орієнтований на вимоги ринку та потреби клієнтів. Іншими словами, головною відмінною рисою цієї концепції контролінгу виступає її прикладний характер.

На відміну від США та Великобританії, у Німеччині контролінг існує в академічній формі. У науковому середовищі Німеччини існує тенденція до створення теоретичної цілісної системи, а вже потім — розв'язання певних практичних завдань [2].

Оскільки вітчизняна база контролінгу, яка зазвичай формується на основі практики і теоретичної наукової дискусії, поки що не є повною, українські дослідники часто спираються на визначення контролінгу, сформульовані за кордоном. При цьому вітчизняні науковці, як правило, відштовхуються від трактувань німецької економічної школи. В той же час на практиці, коли не йдеться про необхідність серйозно вивчити проблему, часто можна зіткнутися з ототожненням контролінгу та управлінського обліку. До того ж і саме визначення управлінського обліку сформульовано неоднозначно. Тож поряд із

закордонними вченими вітчизняні дослідники також намагаються дати своє визначення контролінгу.

Неоднозначність трактування сутності контролінгу в науковій літературі робить доцільним узагальнення найбільш вживаних визначень дефініції «контролінг». Підходи різних вчених, як закордонних, так і вітчизняних, до визначення змісту дефініції «контролінг» наведені в таблиці. Узагальнення і систематизація вказаних у таблиці трактувань дозволяють зробити висновок про необхідність:

– підтримки технологією контролінг процесу прийняття управлінських рішень (див. рядки 1, 5 таблиці);

– забезпечення досягнення цілей організації (див. рядки 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9 таблиці);

– виявлення і мінімізації ризиків (див. рядки 6, 8 таблиці).

Таблиця

Трактування «контролінгу» вітчизняними та зарубіжними вченими

№	Автор	Наведене визначення
1	Е. Ананькіна, С. Данилочкін, Н. Данилочкіна	Функціонально обґрунтований напрямок економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної функції в менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень [1]
2	Е. Уткін	Сукупність методів оперативного і стратегічного менеджменту, обліку, планування, аналізу і контролю на якісно новому етапі розвитку ринку, єдина система спрямування і досягнення стратегічних цілей підприємства [5]
3	С. Голов	Синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, реалізація яких забезпечує вироблення різних підходів при здійсненні оперативного і стратегічного управління процесом досягнення кінцевих цілей та результатів діяльності підприємства [6]
4	М. Пушкар	Система перевірки того, наскільки успішно підприємство просувається до своєї мети. Метою контролінгу є підтримання ефективного функціонування підприємства [7]
5	Л. Сухарева, С. Петренко	Принципово інша концепція інформації та управління, яка забезпечує підтримку внутрішнього балансу економіки підприємства шляхом формування інформації про витрати і доходи як основи для ухвалення оптимальних управлінських рішень [8]

Продовження табл.

№	Автор	Наведене визначення
6	О. Терещенко	Спеціальна система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства (зокрема фінансового менеджменту), що охоплює інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг; система, орієнтована на майбутній розвиток підприємства; основною його метою є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку й вартості капіталу при мінімізації ризику та збереженні ліквідності й платоспроможності підприємства [9]
7	Р. Манн, Е. Майєр	Система регулювання витрат і результатів діяльності, яка допомагає в досягненні цілей підприємства та дозволяє уникнути несподіванок і своєчасно зреагувати, коли економіці підприємства загрожує небезпека, що вимагає вживання заходів для протидії [10]
8	Х. Фольмут	Система контролінгу полягає в орієнтації на цілі, майбутнє і вузькі місця. Контролінг — цілісна концепція економічного управління підприємством, спрямована на виявлення всіх можливостей і ризиків, пов'язаних з отриманням прибутку в умовах ринку [11]
9	І. Кузнецова	Під контролінгом варто розуміти сучасну технологію управління, спрямовану на реалізацію економічних цілей підприємства [14]

Окрім цього, деякі автори (див. рядки 2, 8 таблиці) засвідчують роль контролінгу як невід'ємного інструменту подолання невизначеності в сучасних умовах ринку.

Таким чином, для узагальнення сутності дефініції використаємо такі методи, як формальна та діалектична логіка, історико-економічний і морфологічний методи, методи теоретичного узагальнення і порівняння та результати аналізу практики застосування контролінгу на вітчизняних підприємствах.

Враховуючи все вищесказане та з огляду на практику застосування контролінгу в Україні, яка, зазвичай, зводиться до формування бюджетів на підприємстві та до застосування CVP-аналізу, тобто до застосування основних інструментів контролінгу для досягнення поточних цілей підприємства, під контролінгом будемо розуміти: сучасну технологію управління спрямовану на реалізацію поточних цілей

підприємства шляхом формування ефективних критеріїв прийняття оперативних та поточних управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності.

Визначивши сутність дефініції «контролінг» та розглянувши основні концепції контролінгу, перейдемо до дослідження особливостей застосування технології контролінгу на хлібоприймальних підприємствах України.

Усі хлібоприймальні підприємства є суб'єктами ринку зерна, тому на їх поточну та оперативну діяльність впливають усі фактори ризику та умови невизначенності, пов'язані з цим ринком. Розглянемо цей ринок більш детально.

Ринок зерна є частиною ринкової системи. Визначення поняття ринку зерна в сучасній науковій літературі є неоднозначним. Одні автори при визначенні зернового ринку акцентують увагу на обмінних операціях купівлі-продажу зерна, інші — на системі економічних відносин [12]. Такий підхід використовується й у визначенні ринку зерна, наведеному в Законі України «Про зерно та ринок зерна в Україні»: «система товарно-грошових відносин, що виникають між його суб'єктами в процесі виробництва, зберігання, торгівлі та використання зерна на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна та визначення цін, а також державного контролю за його якістю та зберіганням» [13].

Однак термін «ринок зерна» є певною мірою загальним. Практично він характеризує сукупність окремих неоднорідних типів ринків, кожен з яких має свою специфіку. Для простішого орієнтування в цьому питанні користуються типологією ринків зерна. Їх існує декілька, але зупинимося на типології, запропонованій І. О. Кузнецовою [12]. Автор виокремлює ринки відповідно до наступних ознак:

– за географічною ознакою (світовий ринок зерна; національний ринок зерна; регіональний ринок зерна);

– за місцем у структурі обміну (ринок виробників зерна; ринок посередників; ринок кінцевих покупців зерна);

– за об'єктом обмінних операцій (ринок продовольчого зерна; ринок фуражного зерна; ринок зерна для промислової переробки; ринок насіння);

– за організаційними формами функціонування (біржовий ринок зерна (за терміновістю реалізації угод купівлі-продажу зерна поділяється на спотовий і форвардний); позабіржовий ринок зерна).

Стосовно суб'єктів ринку зерна І. О. Кузнецова пропонує класифікацію, побудовану за ієрархічним принципом, де перший рівень складають:

– основні суб'єкти — безпосередньо беруть участь в обмінних операціях на ринку зерна;

– допоміжні суб'єкти — забезпечують ресурсами основних суб'єктів зернового ринку;

– обслуговуючі суб'єкти — створюють нормальні умови функціонування основних та допоміжних суб'єктів.

Розглянемо детальніше першу групу. Вона є досить неоднорідною, тому тут виокремлюють ще один ієрархічний рівень [12], який включає суб'єктів:

– виробничої діяльності (насіннєві господарства, насіннєві заводи, сільгоспвиробники, хлібоприймальні підприємства);

– розподілу (зернотрейдери, транспортні підприємства, портові зернові термінали);

– споживання (продовольче: борошномельні підприємства, круп'яні підприємства; промислова переробка: пивоварні підприємства, крохмальні підприємства, спиртові підприємства; фуражне: комбікормові підприємства, тваринництво).

Як видно з наведеної класифікації, портові елеватори (зернові термінали) віднесено до суб'єктів розподілу, а хлібоприймальні підприємства (лінійні елеватори) — до суб'єктів виробничої діяльності. Автор класифікації пояснює це тим, що портові елеватори на зерновому ринку виконують, передусім, функцію тимчасового складування, яка згідно з сучасним визначенням в маркетингу є складовою функції розподілу. Хоча за статистикою портові елеватори формально відносять до хлібоприймальних підприємств. Що ж стосується лінійних елеваторів, то, на перший погляд, їх теж необхідно було б віднести до суб'єктів розподілу, оскільки вони так само виконують функцію складування, але не зовсім. Здебільшого на цих підприємствах зерно зберігається досить довгий час та може змінювати свої якісні характеристики за рахунок його доробки та сушіння, і в ланцюгу вартості зерна вони можуть мати суттєву величину, тому їх доцільно віднести до суб'єктів виробничої діяльності. Далі в цій роботі ми будемо дотримуватись цього підходу.

На вітчизняному ринку зерна фахівці виділяють стійкі тенденції.

1. Помірне зростання валового збору зерна. Пшениця, кукурудза, ячмінь, соняшник та ін. — це стабільне джерело для надходжень бю-

джету та історичні сільскогосподарські культури для українських аграріїв, тому ця тенденція, на наш погляд, буде зберігатися й надалі. Так, 2014/2015 маркетинговий рік став рекордним за обсягом зібраного врожаю зерна в країні. За даними Мінагрополітики України, українські селяни, без урахування Криму, зібрали майже 63,8 млн тонн зерна. Це майже на 3 % більше, ніж за попередній маркетинговий рік [16].

2. Збільшення частки фуражного зерна у валовому зборі зерна, що пов'язане як з вимогами ринку, так і з об'єктивними причинами — погіршенням якості зерна через погодні умови та спроби виробників зменшити витрати на виробництво зерна за рахунок зменшення кількості добрив, інтенсифікації технології вирощування тощо.

3. Зменшення споживання зерна на внутрішньому ринку України — за рахунок трьох факторів: 1) скорочення населення країни (через міграцію, високу смертність та низьку народжуваність); 2) зниження норми споживання на одну особу (в тому числі через популярність здорового харчування); 3) зниження споживання фуражного зерна в тваринництві.

4. Збільшення обсягів експорту зерна. Україна в 2014/2015 маркетинговому році експортувала рекордний обсяг хліба. Незважаючи на нестабільну ситуацію в країні, зернотрейдери продовжували штурмувати зарубіжні ринки. За офіційними даними, за кордон було відвантажено 34,8 млн т зерна [16]. Вже зараз Україна посідає третє місце в світі з експорту зерна. Ця тенденція обумовлена, насамперед, різницею між внутрішньою ціною в Україні на зерно та ціною на зерно на зовнішніх ринках. Слід відзначити, що за останні роки значно зросли витрати на транспортування, тому навіть при незначному зростанні внутрішньої ціни українське зерно на світовому ринку втрачає свою конкурентну перевагу. Однак за рахунок відшкодування ПДВ зернотрейдери продовжують експортувати вітчизняне зерно. Слід зазначити, що в 2015 році планувалося внести зміни в Податковий кодекс щодо відшкодування ПДВ зернотрейдерам, відповідно до яких зернотрейдери не мали б права на відшкодування ПДВ. Воно залишалося б лише у виробників сільськогосподарської продукції [15]. Ці зміни були відтерміновані. В разі прийняття цих змін до Податкового кодексу України тенденція збільшення обсягів експорту зерна буде змінена на зворотну, або зернотрейдери будуть диверсифікувати свою діяльність шляхом освоєння процесу виробництва зерна.

5. Ринок зерна висококонкурентний з точки зору виробників зерна, однак має ознаки монополістичної конкуренції з точки зору

експортерів зерна. Так, експортерами вітчизняного зерна є близько десяти компаній, які постійно змагаються за першість з експорту через періодичне квотування з боку держави. Найбільшим експортером в 2014/2015 році, як і в попередньому сезоні, стала компанія «Нібулон». У цьому сезоні «Нібулон» відкрив кілька нових напрямків: Китай, Таїланд і Мексика. На другому місці — ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» (ДПЗКУ). Вона потрапляє у список провідних зернотрейдерів другий рік поспіль. Хоча успіхи державного зернотрейдера обмежуються лише рекордними поставками. Її фінансові результати — одні з найгірших серед держпідприємств. У 2014 році ДПЗКУ опинилася у п'ятірці найбільш збиткових держкомпаній. Замикає трійку лідерів компанія «Кернел-трейд». До першої п'ятірки експортерів зерна також увійшли компанії «Louis Dreyfus Commodities» та «Glencore». Слід відзначити, що всі зернотрейдери мають в своїй структурі лінійні елеватори, а лідери мають ще й портові елеватори (термінали).

6. В структурі експорту зерна можна виділити основні культури: пшениця, кукурудза, ячмінь, соняшник та ріпак. Тенденції по кожній культурі повинні відслідковуватися окремо.

7. Виділяється сезонність попиту на послуги як лінійних елеваторів, так і портових елеваторів.

Всі перераховані тенденції викликають ризики та невизначеність поточної діяльності і вимагають врахування при формуванні систем контролінгу на елеваторах. Розглянемо їх більш детально.

Перша тенденція — зростання валового збору зерна — стосуватиметься, здебільшого, лінійних елеваторів. Так, перед ними стоятимуть високі цілі розвитку. Більшість лінійних елеваторів була побудована ще за часів СРСР і має дуже високу зношеність виробничих потужностей, тому вже зараз необхідно формувати бюджети з врахуванням інвестиційних витрат, пов'язаних з оновленням виробничих фондів. Крім того, на цих елеваторах є практика встановлення низької заробітної плати для працівників, що пов'язано з розташуванням цих підприємств у сільській місцевості, де люди не мають місця роботи і вимушені погоджуватися на такі умови або шукати роботу на портових елеваторах і деінде. Вже зараз є підприємства, де фахівці складають дуже невисокий відсоток працівників. Тому в поточні бюджети елеваторів необхідно закладати справедливу заробітну плату та витрати на фахове навчання. Деякі зернотрейдери та власники лінійних підприємств вже зрозуміли цю проблему й почали планувати збільшен-

ня витрат на навчання своїх спеціалістів (серед них — ПрАТ «Райз» («Укрлендфармінг»), ДП «Сантрейд» («Бунге Україна»), ПП «Західний Буг», ТОВ «Мрія» та ін.).

Друга тенденція — збільшення частки фуражного зерна. Вона стосується як лінійних, так і портових елеваторів. Фуражне зерно характеризується низькими якісними характеристиками і досить часто вимагає додаткових операцій на елеваторі, пов'язаних з його доробкою та сушінням. У зв'язку з цим на підприємствах, де ці операції можуть здійснюватися, необхідно виділити окремі переділи «Сушіння зерна» та/або «Доробка зерна» та планувати їх діяльність як діяльність «центру витрат».

Тенденція збільшення обсягів експорту зерна вимагатиме від керівників портових елеваторів вміння приймати ефективні управлінські рішення щодо вибору найбільш ефективних партій для завантаження тих чи інших суден, вміння складати плани руху грошових коштів, в т. ч. й ПДВ, вміння скорочувати змінні витрати тощо. У випадку зміни тенденції на зворотну — їм необхідно буде здійснювати оптимізацію структури витрат та знижувати постійні витрати.

Висококонкурентність ринку зерна вимагає від елеваторів зменшення своїх витрат для встановлення конкурентоздатної ціни на свої послуги. Все це вимагає впровадження технології контролінгу на цих підприємствах. Слід зазначити, що такі спроби роблять усі підприємства, в т. ч. і державні, однак ці експерименти поки що далекі від ефективних. Так, наприклад, на підприємствах розробляються «жорсткі» з боку видатків бюджети: є підприємства, де навіть дрібні канцелярські витрати, якщо вони не включені в бюджет, не дозволяються; або якщо витрати заплановані в травні, а ситуація змінилася, і їх необхідно здійснити раніше, в квітні, то перенести ці платежі буде майже неможливо. Що ж стосується таких критеріїв для прийняття рішень, як маржинальний дохід, точка беззбитковості та ін. інструменти контролінгу, то більшість керівників підприємств ними не користується взагалі.

Виділення серед експорту декількох основних культур потребує від елеваторів планування доходів та витрат за кожною культурою окремо, а сезонність попиту на послуги вимагає від керівників вміння якісно прогнозувати валовий збір та експорт зерна з врахуванням індексів сезонності. Крім ринкових тенденцій, на формування системи контролінгу, зокрема на методику калькулювання та критерії

прийняття управлінських рішень, впливають характерні особливості хлібоприймальних підприємств. Так, особливості організації та технології виробництва вимагають використання попередільного методу калькулювання.

Попередільний метод калькулювання передбачає калькулювання собівартості продукції на основі групування витрат у межах окремих переділів виробництва. Переділ — це частина технологічного процесу (сукупність технологічних операцій), що завершується отриманням готового напівфабрикату, який може відправлятись в наступний переділ або реалізовуватись на сторону. В результаті послідовного проходження вихідного матеріалу через всі переділи отримують готову продукцію, тобто на виході з останнього переділу маємо не напівфабрикат, а завершений продукт [12].

Складність калькулювання за переділами залежить від кількості переділів і технології обробки, наявності й величини незавершеного виробництва. На елеваторах застосовується простий метод калькулювання, оскільки об'єктом є досить однорідний продукт (зерно), і немає незавершеного виробництва. У цьому разі витрати обігу визначається підсумуванням всіх витрат за переділами («приймання з автотранспорту» або «приймання з залізничного транспорту», «зберігання», «сушіння», «відвантаження на водний транспорт» та ін.).

Однак це ще не все, зазвичай, на елеваторах для розподілу спільних витрат використовують умовні одиниці — коефіцієнти вантажообігу, що не дозволяє отримати об'єктивних витрат на одиницю послуг. Використання переваг CVP-аналізу в такому випадку неможливе — частка прямих витрат настільки незначна, що не дозволить отримати достовірних змінних витрат на одиницю послуг. Це знижує ефект від застосування технології контролінгу. Таким чином, перед науковцями постає завдання: вирішити проблему суб'єктивності витрат на калькуляційну одиницю послуг на портових елеваторах.

Розглянемо детальніше специфічні відмінності у роботі портових та лінійних елеваторів, які впливають на їх системи контролінгу.

Загалом портові елеватори призначені для тимчасового накопичення товарних партій зерна та підготовки однорідних партій за якістю для відправлення за кордон морським транспортом. Такі зерносховища часто будують як металеві силоси. З одного боку, це значно скорочує термін та вартість будівництва, забезпечує зручність завантаження і вивантаження зерна та має ряд інших переваг. Разом з тим такі силоси мають певні недоліки. Наприклад, різкі перепади

температур під дією навколишнього середовища можуть привести до створення в зерновій масі конденсаційної вологи, що сприяє активізації небажаних мікробіологічних процесів. У зв'язку з цим термін зберігання зерна в таких силосах обмежений і складає на більше 2–3 місяців [12]. Тому такі ємності використовують виключно для складування.

Завдання терміналу — накопичити в силосах суднову партію зернових і відправити її по транспортерній галереї на пірс, а звідти за допомогою зерноперевантажувальної машини на судно. Щоб правильно розмістити зерно на зберігання, при його прийманні формують однорідні партії за сортами, типами, підтипами, вологістю, засміченістю, кількістю клейковини та іншими показниками залежно від прийнятих культур.

Враховуючи все вищесказане, відмітимо, що основний дохід на портовому елеваторі дає операція «Відвантаження на водний транспорт», тому перед керівниками портових елеваторів ставиться мета — збільшити обсяг цієї операції за рахунок зменшення обсягу послуг з розміщення на зберігання. Для лінійних елеваторів — все навпаки. Елеватор приймає зерно, формує товарні партії, дообробляє і зберігає його до моменту відправки споживачам.Зерно, що поступає на підприємство, зберігається в силосах елеватора і також може піддаватися очищенню, сушінню, знезараженню від шкідників хлібних запасів та іншим видам обробки. Тому мета керівників лінійних елеваторів — збільшити дохід від розміщення на зберігання та додаткових послуг з сушіння та обробки. Відповідно до цього метою контролінгу буде формування різних критеріїв для прийняття рішень на портових та лінійних елеваторах. Так, для портових елеваторів критерієм виступатиме маржинальний дохід від завантаження судна, а для лінійних елеваторів — маржинальний дохід на 1 т зерна, що зберігається.

Таким чином, формування системи контролінгу на хлібоприймальних підприємствах має відбуватися з урахуванням характерних особливостей їх діяльності:

1) особливостей, викликаних ринковими тенденціями;

2) пов'язаних з технологічними особливостями елеваторів;

3) пов'язаних з віднесенням до різних груп основних суб'єктів ринку зерна (суб'єктів виробничої діяльності чи суб'єктів розподілу).

Врахування цих особливостей дозволить ефективно застосовувати технологію контролінгу та мінімізувати ризики операційної і поточної діяльності портових та лінійних елеваторів.

Список використаних джерел

1. Контроллинг как инструмент управления предприятием / [Ананькина Е. А., Данилочкин С. В., Данилочкина Н. Г. и др.]; под ред. Н. Г. Данилочкиной. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 279 с.
2. Лозовицький Д. С. Контролінг: навч. посіб. /Д. С. Лозовицький. — Львів: Видавництво ЛьвДУВС, 2012. — 310 с.
3. Брітченко І. Г. Контролінг: навч. посіб. / І. Г. Брітченко, А. О. Князевич. — Рівне: Волинські обереги, 2015. — 280 с.
4. Маркіна І. А. Контролінг для менеджерів: навч. посіб. / І. А. Маркіна, О. М. Таран-Лала, М. В. Гунченко. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 304 с.
5. Уткин Э. А. Антикризисное управление / Э. А. Уткин. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; ЭКМОС, 1997. — 400 с.
6. Голов С. Ф. Управлінський облік / С. Ф. Голов. — К.: Лібра, 2003. — 704 с.
7. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні / М. С. Пушкар. — Тернопіль: Економічна думка, 1999. — 422 с.
8. Сухарева Л. А. Контроллинг — основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. — 208 с.
9. Терещенко О. О. Контролінг. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві / О. О. Терещенко // Фінанси України. — 2001. — № 11. — С. 17–23.
10. Манн Р. Контроллинг для начинающих: пер. с нем. / Р. Манн, Э. Майер. — М.: Финансы и статистика, 1992. — 208 с.
11. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я: пер. с нем. / Х. Й. Фольмут. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 228 с.
12. Кузнецова І. О. Зерновий ринок України: історія створення та тенденції розвитку: моногр. / І. О. Кузнецова. — Одеса: Поліграф, 2008. — 198 с.
13. Про зерно та ринок зерна в Україні: Закон України від 4 липня 2002 № 37–IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua
14. Основи підприємництва в харчовій промисловості: навч. посіб. / за ред. Богатирьова А. М., Кузнєцової І. О., Чабарової З. І. та ін. — Одеса: Аспект, 2004. — 398 с.
15. В Україні набув чинності закон про зміни в Податковий кодекс [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.newsru.ua
16. Чудова п'ятірка. Найбільші зернові експортери сезону [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://uga-port.org.ua

4.9. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

(Берегова Т. А.)

В зв'язку з прискоренням інтеграційних процесів України у світовий економічний простір, її вступом до СОТ, насиченістю ринку вітчизняними та закордонними товарами, нестабільною політичною та економічною ситуацією в країні виникає гостра необхідність застосування комплексу сучасних аспектів стратегічного розвитку м'ясопереробних підприємств, які спрямовані на посилення власних конкурентних позицій на ринку, забезпечуючи безпеку, якість і стабільність виробляємої продукції для населення країни.

М'ясопереробна галузь становить базис продовольчого комплексу України, однак сьогодні вона знаходиться в досить складних умовах (недовиробництво, дефіцит якісної м'ясної продукції, хоча через низьку купівельну спроможність населення України створюється видимість її перевиробництва, тощо).

Сьогодні в сучасній літературі, на жаль, досить мало публікацій, присвячених важливості таких базових понять в сфері економічної безпеки, як розробка стратегії та саме стратегічне управління. Слід відмітити, що питання формування стратегії розвитку підприємства та економічної безпеки були розроблені в роботах як зарубіжних дослідників (І. Ансоффа, П. Дойля, Ф. Котлера, М. Портера, Дж. Стрікленда, А. Томпсона та ін.), так і вітчизняних вчених (В. Василенко, О. Груніної, С. Міщенко, П. Пригунова тощо).

Зокрема в економічних наукових працях недостатню увагу приділено оцінці сучасного стану розвитку м'ясопродуктового підкомплексу України, що, в свою чергу, негативно вплинуло на формування стратегії сталого економічного розвитку даної галузі. Тому постає об'єктивна необхідність у нових підходах до формування сталої стратегії розвитку підприємств м'ясопереробної галузі.

Існує безліч трактувань стратегії розвитку підприємства. В галузі управління підприємством як соціально-економічною системою поняття «стратегія» виступає як довгостроковий та комплексний план дій, що має на меті забезпечення швидкого реагування підприємства на зміну зовнішньої кон'юнктури, вимагаючи при необхідності використання стратегічного маневру, перегляду цілей та коригування загального напряму розвитку [1, с. 10].

За твердженням Ю. А. Маленкова, стратегія виступає як механізм досягнення та підтримання в довгостроковому періоді конкурентних переваг та високих ринкових позицій, збільшення прибутку, ефективності та сталості розвитку на основі формування й використання науково-технічного потенціалу, людського капіталу й інновацій [3, с. 181].

Стратегічною метою розвитку підприємств харчової промисловості є стратегічні орієнтири, реалізація яких забезпечить перехід суб'єкта підприємницької діяльності в новий якісний стан, який відповідатиме інтересам його власників [2, с. 94].

Згідно з класичним підходом, стратегія ототожнюється із засобом досягнення цілей підприємства, тобто визначається як план або модель дій.

Проводячи дослідження стратегічної поведінки великих корпорацій на конкурентних ринках, Г. Мінцберг з'ясував, що стратегія є не тільки планом, а комплексом рішень та дій; і є не послідовністю виконання запланованого, а прямо протилежне цьому, це відправна точка [5].

Крім того, в сучасних трактуваннях стратегії увага акцентується на таких особливостях, як тривалість дій застосування, як інструменту реакції на непередбачувані події в умовах конкуренції та активної взаємодії із зовнішнім оточенням, а також на створенні унікальної позиції підприємства на ринку шляхом вибору видів діяльності, що є відмінними від конкурентів.

Сегмент м'ясної переробки займає достатньо велику нішу в харчовій промисловості України, поступаючись за обсягами реалізованої продукції лише секторам молочного виробництва та виробництва напоїв [10]. Щодо темпів росту виробництва, то порівняно з харчовою галуззю в цілому за 2006–2013 рр. виробництво м'яса та м'ясопродуктів збільшувалося швидше, за винятком 2008–2009 рр. (рис. 1).

Слід зазначити, що найбільша питома вага ринку м'ясопереробної продукції (35 %) сконцентрована у Центральному регіоні: Київська, Черкаська, Вінницька та Полтавська області. Питома вага Західного регіону на цьому ринку — 10 % (Львівська, Волинська, Івано-Франківська області). Східний регіон на ринку м'ясопереробки займає 26 %. Лідерами у виробництві є Дніпропетровська, Донецька та Харківська області. На Південний регіон — АРК — припадає 7 % ринку [11].

Основна частка пропозиції ринку формується м'ясопереробними підприємствами — 60,7 %, до якої зараховується частина сировинного

Рис. 1. Індекси обсягу продукції підприємств з виробництва м'яса та м'ясних продуктів за період 2001–2014 рр. [10]

імпорту, а також продукція, отримана на переробку від сільськогосподарських підприємств та господарств населення. Господарства населення формують частку 32,3 %, з якої дві третини — це продукція власного виробництва, що споживається безпосередньо в домогосподарствах. Частка сільськогосподарських підприємств становить 5,2 %. Її формує частина продукції, яка реалізується сільськогосподарськими підприємствами на ринку. Частка імпорту в цілому по ринку трохи менше 2 %. Розрахункові обсяги імпорту включають тільки імпортну продукцію, готову до вживання, що не вимагає додаткової технологічної обробки.

Стосовно структури виробництва м'ясних продуктів, то найбільшу частку займають виробництво м'яса та субпродуктів I категорії й ковбасні вироби. Близько 70 % в Україні серед готової продукції припадає на ковбасні вироби, що зумовлено зростанням попиту на свинину, оскільки сало є одним із основних компонентів рецептури ковбасних виробів, а також покращенням добробуту населення. В середньому на придбання ковбасних виробів населення України витрачає в межах 6–7 % продовольчого бюджету [7].

Так, серед ковбасних виробів основний обсяг виробництва припадає традиційно на ковбасні вироби варені — 41 %, сосиски і сардельки — 23 %, напівкопчені ковбаси — 15 %, варенокопчені та сирокопчені ковбаси — 6 % та інші види ковбасних виробів — 15 %.

На регіональному рівні в 2013 році основними виробниками ковбасних виробів були Дніпропетровська, Донецька, Кіровоградська, Луганська, Полтавська та Харківська області, на які припадає 63 % виробленої ковбасної продукції.

Можна стверджувати, що досліджувана підгалузь є перспективною для розвитку, але водночас є чутливою до змін зовнішнього середовища, а саме економічних показників, що пов'язані зі звуженням сировинної бази виробництва м'ясопереробної продукції внаслідок стрімкого скорочення поголів'я великої рогатої худоби (ВРХ), переважно низьким техніко-технологічним рівнем виробництва, впровадженням сучасних систем керування якістю та безпекою продукції, сильною залежністю обсягів виробництва від коливання попиту на продукцію, зростанням дебіторської заборгованості, посиленням та ускладненням характеру конкурентної боротьби між виробниками.

Сучасна м'ясопереробна галузь в територіальному відношенні відрізняється достатньо характерною тенденцією, яка обумовлена розвитком таких форм суспільної організації виробництва, як концентрація, спеціалізація, кооперація та комбінування, і швидким науково-технічним прогресом. Одночасно з поділом окремих галузей на технологічні стадії в межах певних територій відбувається інтеграція підприємств різних галузей у виробничо-територіальні об'єднання [12].

Галузі переробної промисловості займають особливе місце в розподілі праці, оскільки вони є сполучною ланкою між добувними та виробничими галузями й споживачами готової продукції. Це повною мірою стосується м'ясопереробної промисловості, яка є сполучною ланкою між галузями агропродовольчого ринку з виробництва м'яса і підприємствами роздрібної торгівлі, що займаються реалізацією готових м'ясних виробів. Розробка стратегії при цьому повинна ґрунтуватися на необхідності забезпечення узгодженості всіх ланок системи процесу розширеного відтворення: виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції. Для вирішення поставлених завдань за рахунок відповідного інструментарію потрібен вибір певних методів прогнозування [11].

Відповідно до моделі стратегічного управління стратегія реалізується шляхом розробки внутрішньофірмових планів, системи бюджетів, спеціальних програм та процедур. Однак не можна ототожнювати розроблення стратегії і плану, оскільки план є лише складовою механізму реалізації стратегії та деталізує напрями використання ресур-

сів, завдання та дії всіх учасників стратегічного процесу. Стратегічне планування включає в себе аналіз як внутрішніх можливостей підприємства, так і зовнішніх конкурентних сил, а також пошук шляхів використання зовнішніх можливостей (рис. 2) [9].

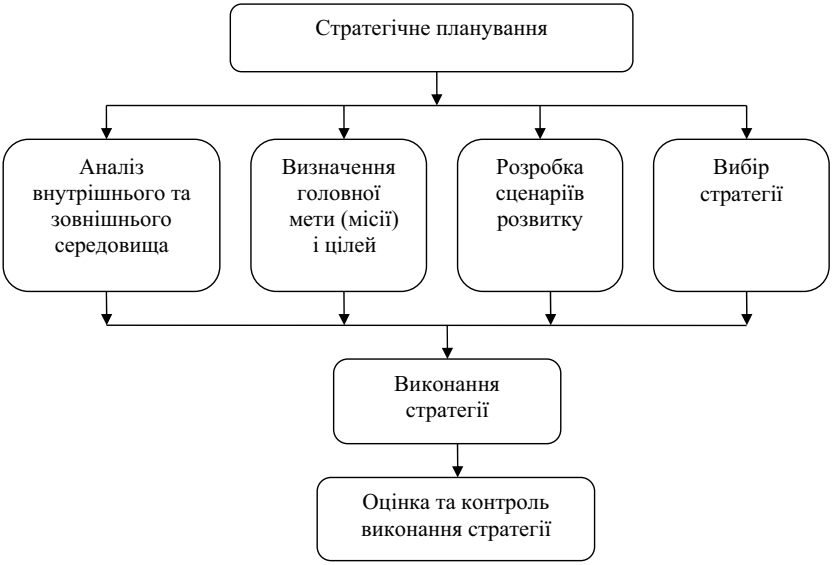

Рис. 2. Процес формування стратегії підприємства в системі стратегічного планування

Кожен процес формування стратегії підприємства складається з певних етапів, які можна розглянути на рис. 3.

На першому етапі розробки стратегії підприємства здійснюють аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, прогнозують розвиток підприємства на перспективу, використовують SWOT-аналіз для виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, оцінюють конкурентоспроможність за різними економічними моделями та прогнозують її майбутній стан.

На другому етапі або паралельно, якщо це новостворене підприємство, визначають головну мету (місію) та основні цілі підприємства.

На третьому етапі виконують стратегічний аналіз, що полягає в здійсненні порівняння мети та цілей з результатами проведеного

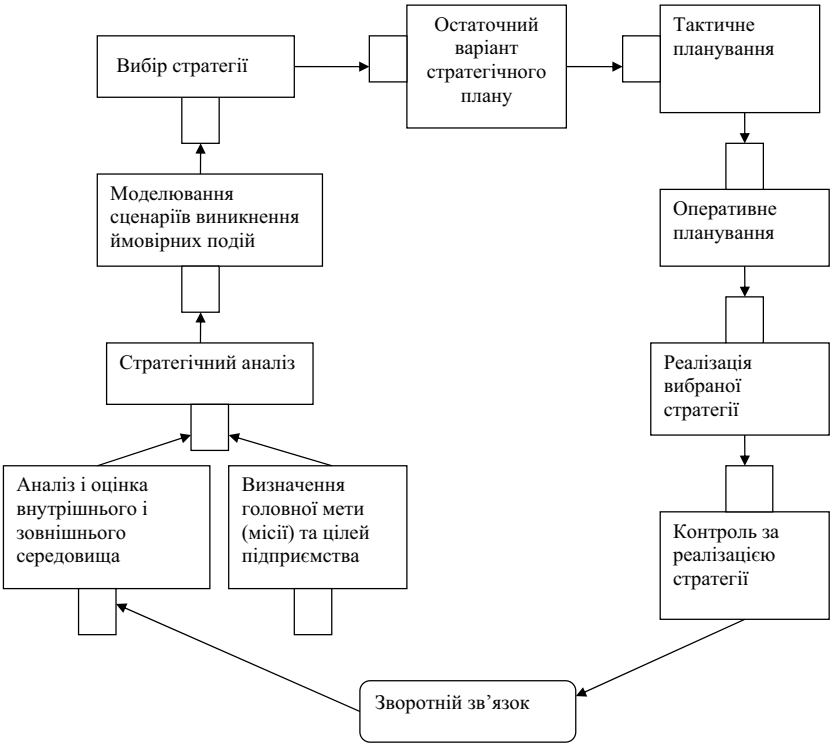

Рис. 3. Етапи стратегічного планування та управління економічними процесами на підприємстві [9]

аналізу середовища, виявлення та усунення розривів між ними, а також вироблення декількох варіантів стратегічного розвитку — альтернативних стратегій.

На четвертому етапі моделюються варіативні сценарії розвитку ймовірних подій (оптимістичний, песимістичний і реальний), а також досліджується вплив кожного сценарію на сформульовані альтернативні варіанти стратегій. Відповідно до реалізації тієї чи іншої стратегії визначається конкурентоспроможність підприємства.

На п'ятому — здійснюється вибір найбільш прийнятної стратегії з усіх варіантів існуючих альтернативних стратегій.

На шостому етапі має бути готовий остаточний варіант стратегічного плану підприємства, який керівництво повинно прийняти за основу.

На сьомому етапі розробляються середньострокові (тактичні) плани на базі стратегічного плану.

На восьмому етапі розробляються короткострокові (оперативні) плани та проекти. Цей етап є завершальним.

За ним йде дев'ятий етап, на якому розпочинається процес реалізації стратегічного плану, тобто стратегічного управління.

На десятому етапі здійснюється контроль за виконанням стратегічного плану.

І нарешті, зворотній зв'язок передбачає виявлення помилок, недоробок у формуванні стратегічного плану на будь-якому з етапів. Інколи такий зворотній зв'язок передбачає часткові зміни місії та цілей підприємства, якщо вони не підходять до специфіки діяльності або є нереальними при виконанні. Також слід враховувати той факт, що зворотній зв'язок може виникати на будь-якому з етапів формування стратегії.

Все це свідчить про те, що формування та реалізація стратегії виступають єдиним процесом розробки стратегії, в основі якого лежать основні принципи раціональної організації процесів (пропорційність, паралельність, безперервність, оперативність, гнучкість, спеціалізація, інформативність, універсальність тощо), використання яких дозволяє забезпечити чітку цільову направленість процесу, ефективність реалізації та упорядкованість на всіх стадіях реалізації стратегії.

Аналіз стану та потенціалу розвитку м'ясопереробної промисловості, зокрема її сильних та слабких сторін, можливостей і погроз, здійснений за допомогою методів SWOT-аналізу, дозволяє виділити основні причини незадовільної роботи галузей харчової промисловості в цілому, і м'ясопереробної галузі зокрема:

– незабезпеченість підприємств якісною сировиною та її висока вартість;

– постійне підвищення цін на енергоносії та залізничні перевезення;

– неврегульованість питань платежів та взаємозаборгованості між постачальниками сировини, переробними підприємствами та торговими організаціями;

– висока плата за користування кредитами.

Враховуючи характер динаміки, виявлені тенденції діяльності та особливості умов господарювання підприємств м'ясопереробної промисловості України, були ідентифіковані передумови їх розвитку, зокрема розширення й удосконалення заготівельно-відгодівельної

мережі та взаємовідносин між товаровиробниками і переробними підприємствами, збільшення обсягів закупівлі худоби в особистих господарствах населення та фермерських господарствах; проведення реконструкції та технічного переоснащення діючих підприємств відповідно до норм Європейського Союзу, розроблення й упровадження сучасних систем керування якістю і безпекою продукції, зокрема системи НАССР («Аналіз ризиків і критичні контрольні точки» (Hazard Analysis and Critical Control Points); розвиток вертикальної та горизонтальної інтеграції, як напряму формування економічно ефективного процесу виробництва, переробки і реалізації м'яса та м'ясопродуктів [4].

За результатами проведеного факторного аналізу м'ясопереробної галузі висунуто гіпотезу про наявність в Україні необхідних умов для нарощування виробництва якісної продукції м'ясопереробної промисловості, до яких відносяться: сприятливі географічні та кліматичні ресурси, наявність досвіду великотоварного виробництва м'яса, відновлення переробної промисловості та зростання попиту на сировину. На зростання великотоварного виробництва м'яса позитивно впливають зростання купівельної спроможності населення й збільшення попиту на роздрібному ринку на м'ясо й готову продукцію з нього, стрімкий розвиток мереж роздрібних підприємств торгівлі, вдосконалювання каналів реалізації продукції, наявність кваліфікованих кадрів і відносно дешевої робочої сили.

Стратегічний аналіз діяльності м'ясопереробних підприємств України дав змогу виділити три стратегічні групи, які відрізняються за обсягом і динамікою виробництва, рівнем і формою інтеграції, масштабом діяльності, а також мають відмінні орієнтири при формуванні ключових чинників успіху (табл.) [4].

Досить поширеною є методика VRIO-аналізу стратегічних ресурсів, запропонована ще Дж. Барні [6], при цьому ресурси оцінюються за такими чотирма аспектами: цінність ресурсів; рідкісність ресурсів; однорідність та єдність ресурсів; використовуваність ресурсів. Фінансовий результат підприємства та можливості його стратегічного розвитку залежать від конкурентних переваг на основі економічних, технічних, організаційних, інноваційних та інформаційних аспектів, що формують систему його стратегічного розвитку.

Згідно проведеному VRIO-аналізу оцінки стратегічного статусу ресурсів вітчизняних м'ясопереробних підприємств, які мають розглядатись як вихідна складова формування проектів їх розвитку, було

Таблиця

Ключові чинники успіху м'ясопереробних підприємств України різних стратегічних груп (СГ)

Показники	Стратегічні групи		
	СГ1 «Міжнародні виробники, з повною вертикальною інтеграцією»	СГ2 «Міжнародні виробники, з частковою вертикальною інтеграцією»	СГ3 «Регіональні виробники, з незначною вертикальною інтеграцією»
Підприємства, що входять до СГ	ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ТОВ «Комплекс Агромарс», ПАТ «АПК-ІНВЕСТ»	ТОВ «М'ясокомбінат «Ювілейний», ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат», ПрАТ «Горлівський м'ясокомбінат», ТОВ «М'ясна фабрика «Фаворит», ТДВ «М'ясокомбінат «Ятрань», ПАТ «Кременчукм'ясо», ПАТ «Луганський м'ясокомбінат», ТОВ «Алан», ПАТ «Житомирський м'ясокомбінат», ПАТ «Козятинський м'ясокомбінат», ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат»	Понад 1400 виробників
Ключові чинники успіху	1. Виважена стратегічна політика. 2. Домінуюча частка ринку м'ясопереробної продукції. 3. Абсолютна вертикальна і значна горизонтальна інтеграція. 4. Можливість залучення значних фінансових ресурсів	1. Розвинена техніко-технологічна база. 2. Достатній обсяг фінансових та трудових ресурсів для здійснення ефективної підприємницької діяльності. 3. Широка номенклатура продукції, що виробляється. 4. Вертикальна інтеграція в напрямку кінцевого споживача	1. Активна участь на місцевому ринку. 2. Порівняно низькі ціни. 3. Можливість виконання замовлень на невеликі партії продукції. 4. Висока особиста економічна і моральна зацікавленість. 5. Можливість персоніфікації замовлень. 6. Гнучкість виробничої діяльності. 7. Скорочення розриву в часі і просторі між виробництвом і реалізацією

доведено, що для підприємств першої стратегічної групи визначальна роль у забезпеченні їх успішного розвитку належить техніко-технологічним, фінансовим та інформаційно-інтелектуальним ресурсам. Для підприємств другої групи високий стратегічний статус мають техніко-технологічні, людські, фінансові, організаційні, ринкові, та інформаційно-інтелектуальні ресурси.

Підприємства третьої стратегічної групи мають зосередити увагу на посиленні техніко-технологічних, фінансових, організаційних і людських ресурсів для досягнення цілей свого розвитку (рис. 4) [4].

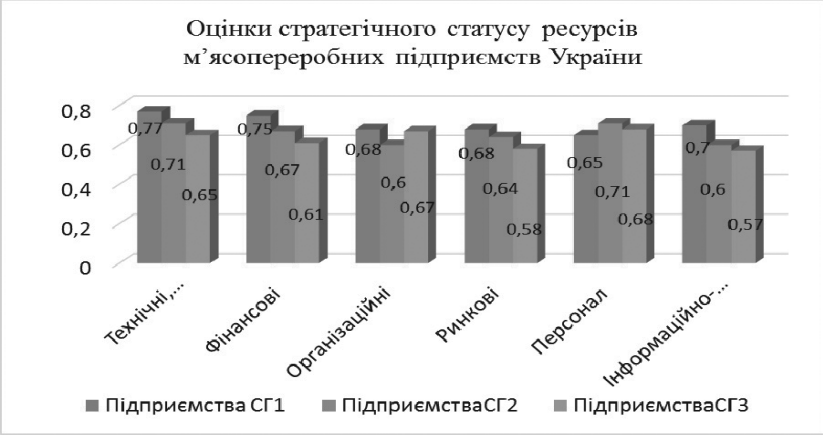

Рис. 4. Оцінки стратегічного статусу ресурсів м'ясопереробних підприємств України

Стабільний розвиток підприємства можливий лише за умови визначення чітких довгострокових цілей і розробки конкретних шляхів їх досягнення. Принципова схема формування стратегії розвитку м'ясопереробної промисловості передбачає, перш за все, формування місії галузі, що повинне здійснюватися на державному рівні в рамках проведення державою економічної політики. Також необхідним є проведення аналізу соціально-економічного стану та розвитку м'ясопереробної галузі за останні 10 років та на його ґрунті та за результатами опитування керівництва підприємств галузі, оцінки зовнішніх і внутрішніх факторів їх розвитку визначити стратегічні цілі перспективного розвитку м'ясопереробної промисловості та опрацювання поетапного плану дій і механізмів реалізації розробленої

стратегії розвитку на найближчі 10 років з корегуванням її положень в подальшому у відповідності з результатами експертизи і моніторингу виконання стратегії [8, с. 185].

Від всебічного розвитку м'ясопереробної галузі в значній мірі залежать як продовольча безпека, так і конкурентоспроможність економіки в цілому. Тому для забезпечення стратегічного розвитку м'ясопереробної промисловості необхідно вирішити комплекс питань як на рівні держави, так і на рівні галузі, включаючи:

– забезпечення державного регулювання експорту й імпорту сільськогосподарської сировини та продовольчих товарів;

– розробку схем розвитку виробництва сільськогосподарської сировини і сільськогосподарських товарів з урахуванням специфіки регіонів;

– послідовну децентралізацію інвестиційного процесу на основі розвитку різних форм власності;

– розміщення обмежених централізованих капітальних вкладень в державному фінансуванні інвестиційних проектів виробничого призначення відповідно до розроблених програм стратегічного розвитку держави;

– стимулювання постачань дефіцитних імпортних видів сировини;

– здійснення заходів щодо використання частини коштів, отриманих від сплати імпортних й експортних митних зборів на підтримку сільгоспвиробників і переробних підприємств;

– формування й експлуатація єдиної інформаційної системи в галузях харчової та переробної промисловості, доступної для користувачів будь-якого рівня, зокрема іноземних;

– здійснення заходів щодо організації фінансування прикладних наукових і експериментальних розробок;

– державне управління і контроль за якістю вироблюваної продукції;

– координацію робіт з підготовки і перепідготовки кадрів для м'ясної і м'ясопереробної промисловості;

– підтримку розвитку малих і середніх підприємств, які є постачальниками та споживачами продукції м'ясопереробної промисловості.

Комплексний аналіз середовища м'ясопереробних підприємств дозволяє визначити фактори, які в тій чи інший мірі впливають на діяльність підприємства.

Таким чином, узагальнюючи вищесказане, вважаємо, що розробка та реалізація стратегії розвитку м'ясопереробних підприємств вимагає чіткого уявлення щодо вимог і можливостей споживачів, досконалого знання ринку, постійного моніторингу його стану, розвитку існуючих сегментів ринку та ресурсних змін всередині підприємства, чіткого уявлення щодо власних можливостей. Формування стратегії необхідно будувати на загальновстановлених принципах, при цьому стратегія повинна бути індивідуальною як для підприємств конкретної галузі взагалі, так і для конкретного підприємства зокрема.

Список використаних джерел

1. Василенко В. О. Стратегічне управління: навч. посіб. / Василенко В. О., Ткаченко Т. І. — К.: ЦУЛ, 2003. — 396 с.
2. Іртищева І. О. Стратегічні перспективи конкурентоспроможності харчової промисловості в умовах глобалізації: моногр. / І. О. Іртищева, О. Є. Гросицька. — Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2013. — 176 с.
3. Маленков Ю. А. Стратегический менеджмент: учеб. / Ю. А. Маленков. — М.: Проспект, 2008. — 224 с.
4. Марченко М. М. Формування і реалізація проектів розвитку підприємства: методичні та прикладні аспекти (за матеріалами підприємств м'ясопереробної промисловості України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Марченко М. М. — Київ, 2012. — 21 с.
5. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг; пер. с англ.; под ред. Ю. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2001. — 688 с.
6. Томпсон-мл. А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон-мл., Л. Дж. Стрикленд; пер. с англ. — 12-е изд. — М.: Издат. дом «Вильямс», 2005. — 928 с.
7. Вязовская С. Демократический продукт. Тенденции на рынке полукопченых колбас Украины [Электронный ресурс] / С. Вязовская. — Режим доступа: http://www.meatbusiness.ua/article.php?p =604&j=2
8. Заремба П. О. Методичні підходи до забезпечення стратегічного розвитку м'ясопереробної промисловості / П. О. Заремба // Наук. пр. ДонНТУ. Сер. економічна. — 2007. — Вип. 32. — С. 184–187.
9. Ковернега Т. А. Особливості формування стратегії управління економічними ризиками для забезпечення економічної безпеки на вітчизняних підприємствах / Т. А. Ковернега // Наук. вісн. ХДУ. Сер. «Економічні науки». — 2014. — Вип. 8, ч. 7. — С. 98–102.
10. Індекси фізичного обсягу товарної структури роздрібного товарообороту підприємств в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.org.ua

11. Філіппов М. В. Сучасний стан та проблеми функціонування ринку м'ясної продукції України / М. В. Філіппов // Вісн. ОНУ ім. І. І. Мечникова. — 2013. — Т. 18, № 2/1. — С. 183–187.
12. Яценко В. М. Реструктуризація підприємств м'ясної промисловості в умовах ринкової трансформації / В. М. Яценко, Н. В. Прямухіна // Економіка АПК. — 2004. — № 4. — С. 120–125.

4.10. РЕГУЛЮВАННЯ ОБІГУ ГМО В УКРАЇНІ В РАМКАХ ДІЇ УГОДИ З ЄС

(Дідковська Л. І.)

Обравши європейський вектор розвитку та підписавши Угоду про асоціацію з ЄС, Україна взяла на себе відповідальність здійснити заходи щодо гармонізації українського законодавства із законами Євросоюзу у питаннях поводження з ГМО. Нині основним законодавчим актом, що регулює обіг ГМО в Україні, є Закон України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів», в якому чітко зазначається про заборону ввезення та вивільнення в навколишнє природне середовище ГМО до їхньої державної реєстрації. Незважаючи на офіційну заборону ввезення та використання ГМО (оскільки наразі не створено жодного реєстру ГМО), за неофіційними даними в Україні вирощується понад 2 млн га трансгенної сої, кукурудзи та ріпаку. Тому, зважаючи на виклики сьогодення, дослідження європейського досвіду та уніфікація вітчизняної нормативно-правової бази з європейською у сфері регулювання обігу ГМО в рамках дії Угоди з ЄС набувають особливої актуальності.

За даними Міжнародної служби з впровадження агробіотехнологічних рішень (ISAAA) у 2014 р. площа посівів генномодифікованих сільгоспкультур світу становила 181,5 млн га, що понад 100 разів перевищує такі площі у 1996 р. У світі виявлено тенденцію стрімкого збільшення посівних площ під трансгенними культурами, зокрема лише протягом останніх 5 років середньорічний темп приросту зазначених площ становив 5,2 % (і це лише офіційні дані). За допомогою методів прогнозної екстраполяції встановлено, що площі посівів ГМ-культур у світі збільшаться на 34–37 % і у 2020 р. становитимуть 243–248 млн га.

В цілому завдяки використанню ГМ-технологій у світі відбулось підвищення врожайності сільгоспкультур на 22 % та скорочення

обсягів застосування пестицидів на 37 %. Загальний економічний ефект від вирощування ГМ-культур протягом 1996–2013 рр. становив 133 млрд дол. США. Близько 60 % ГМ-культур, що вирощуються сьогодні з комерційною метою, є стійкими до гербіцидів, 15 % — до комах-шкідників та 26 % — до обох характеристик. Загалом до основних переваг вирощування ГМ-сортів відносять: подвоєння сучасного виробництва сільгосппродукції та здешевлення сільгоспвиробництва[1], виведення стійких рослин та поліпшення їх якості. Водночас до основних недоліків та загроз вирощування трансгенних культур слід віднести: відсутність досліджень щодо безпечності цих рослин для майбутніх поколінь, самовільне перезапилення традиційних рослин, алергічність та токсичність, дестабілізаційний вплив на екосистеми та руйнування природних харчових ланцюгів. Взагалі безпечність ГМ-сортів та продуктів, створених з їх використанням важко оцінити через існуючу проблему чистоти експериментів та наукових досліджень щодо ризиків використання ГМО, яка формується завдяки лобіюванню інтересів та публікації замовлених результатів зацікавлених сторін як з боку ТНК, які зацікавлені у поширенні ГМО, так і з боку виробників ЗЗР, яким вигідно доводити шкідливість ГМО. Проте слід зазначити, що у 2010 р. Єврокомісія на основі двадцятип'ятирічних досліджень оголосила про безпечність ГМО.

Розглянемо європейський досвід. Європейська регуляторна система поводження з ГМО є найконсервативнішою у світі. Євросоюз здійснює регулювання ГМО, керуючись принципом запобігання ризикам, який задекларовано у Регламенті ЄС/178/2002. Зокрема, за умови ймовірного завдання шкоди через вивільнення ГМО у навколишнє середовище, така діяльність забороняється (навіть за відсутності підтвердження ризиків). В цілому тут процедура реєстрації ГМО є надто складною, водночас використання незареєстрованих ГМО заборонено.

В країнах Євросоюзу порядок оцінки безпечності та процес затвердження суворо регламентується законодавством. Основними нормативними документами щодо регулювання ГМО в ЄС слід вважати: Директиву 2001/18/ЄС, що регулює експериментальне вивільнення ГМО у навколишнє середовище та ринок ГМО, Регламенти ЄС

[1] У 2012 р. в Іспанії вирощування ГМ-кукурудзи, стійкої до кукурудзяного метелика на площі 116 тис. га, зумовило зменшення втрат до 30 %. За цей рік фермери отримали додатковий прибуток 11 млн євро [9].

1829/2003, 1946/2003 та 1830/2003, що висвітлюють основні вимоги до розміщення на ринку харчових продуктів та кормів, транскордонного переміщення ГМО між ЄС та іншими країнами та відстеження і маркування ГМО.

Нині в ЄС дозволено імпорт понад 50 ГМ-сортів рослин, тоді як вирощування — лише 1 сорту кукурудзи (Monsanto MON810), який є стійким до кукурудзяного метелика. Серед країн ЄС, в яких вирощують модифіковані культури, найбільші площі в Іспанії, проте існують країни, в яких вирощування ГМ-кукурудзи заборонено, — Австрія, Болгарія, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина та Люксембург. В основному Європа імпортує ГМ-корми (нині в ЄС до 90 % комбікормів виготовлені з ГМ-сировини [1]). Тут щороку імпортується близько 32 млн т соєвого шроту. До речі, Росія притримується цієї ж політики: дозволяє імпорт, проте забороняє вирощування ГМ-культур на території країни.

На противагу ЄС політика США у питаннях поводження з ГМО є досить ліберальною. Тут основним є принцип еквівалентності. Зокрема, якщо ГМ-продукт за основними характеристиками не відрізняється від традиційних продуктів (що не містять ГМО), то він не являє ніякої загрози для здоров'я людей і тварин. Незважаючи на те, що 3/4 американських продуктів харчування містять ГМ-компоненти, в країні не розроблено жодного спеціального закону щодо регулювання ГМО. Слід зазначити, що діаметральність позицій торгівельної політики з питань ГМО у ЄС та США[1] є основною перепоною при створенні зони вільної торгівлі між цими країнами.

Повернемося до регулювання ГМО в ЄС. Імпорт та реалізація ГМ-продуктів у країнах Євросоюзу можливі лише у разі дозволу Європейським агентством з безпеки продуктів харчування (EFSA), незалежні вчені з якого проводять оцінку на предмет безпечності. Після затвердження та внесення сорту рослин до національного реєстру країни ЄС, зазначений сорт дозволяється комерційно використовувати в межах даної країни, і лише у випадку внесення сорту до Спільного реєстру ЄС за рішенням Європейської Комісії цей сорт може використовуватися на всій території ЄС. Заявник, що планує вперше запровадити ГМ-культуру на ринок, повинен надати екс-

[1] В основі конфлікту між США та ЄС, який розпочато ще у травні 2003 р., лежить різність підходів до оцінки ризику ГМО в цих країнах. Створений торгівельний бар'єр через неофіційне введення мораторію на допуск ГМ-продуктів на ринки країн Євросоюзу щороку завдавав американським аграріям збитки на суму 300 млн дол. США [7].

пертизу екологічного ризику на розгляд уповноваженого органу, який протягом 90 діб має надати звіт (позитивний або негативний). Якщо звіт позитивний, то він відсилається до Європейської Комісії, яка протягом місяця надсилає цю заяву до інших кран ЄС, і, якщо немає заперечень, тоді надається дозвіл на розміщення відповідного ГМО на ринку протягом 10 років [2]. У 2014 р. Рада ЄС з питань навколишнього середовища прийняла рішення щодо надання права країнам-членам ЄС самостійно вирішувати питання вирощування дозволених ГМ-продуктів [3]. У 2015 р. рішенням Європарламенту дозволено країнам-членам ЄС блокувати імпорт модифікованої продукції через їхню шкоду здоров'ю населення або довкіллю. Того ж року 15 з 28 країн-членів ЄС виступили проти легалізації вирощування ГМО на своїй території. Серед таких країн є Німеччина, Франція, Австрія, Болгарія, Греція, Італія, Польща тощо. Отже у ЄС основними є принципи якості та прозорості, а також інформування споживачів про ГМО.

Також обов'язковим у ЄС є етикетування продуктів за умови, якщо вміст ГМО перевищує 0,9 %, що є необхідним для відстеження продуктів на всіх етапах виробництва та реалізації. Є центр реєстрації, в якому зберігається вся інформація щодо дозволених і недозволених ГМО. Країни ЄС мають вільний доступ до цього реєстру. Згідно з чинним законодавством ЄС продукція з ГМ-компонентами обов'язково повинна маркуватися, а відсутність відповідних позначок на товарах вважається серйозним порушенням. Відстеження ГМО ініціює постачальника постійно інформувати про наявність/відсутність ГМ-компонентів у його продукції на кожному етапі виробництва, що дозволяє швидко встановити тих фермерів, які вирощують ГМ-культури без дозволу. У всіх країнах ЄС функціонує референтна лабораторія, в якій є зразки всіх ГМ-культур, що зареєстровані у світі [4].

Зважаючи на необхідність реалізації потенційних експортних можливостей на ринку Євросоюзу, актуальності набуває уніфікація вітчизняної нормативно-правової бази з європейською у сфері санітарних та фітосанітарних заходів. Тобто всі харчові продукти, які надходять до ЄС, мають відповідати європейським нормам. У програмі ЄС зазначено, що Україна протягом 3 років повинна запровадити регуляторні механізми. Так, основні зобов'язання щодо адаптації вітчизняного законодавства до вимог ЄС з питань ГМО висвітлено у двох розділах Угоди про асоціацію. Зокрема, у Розділі IV «Торгівля і

питання, пов'язані з торгівлею» Главі 4 «Санітарні та фітосанітарні заходи» містяться зобов'язання України щодо наближення законодавства в частині регулювання розміщення на ринку та обігу ГМ харчових продуктів. До нормативно-правових актів ЄС щодо санітарних та фітосанітарних заходів належать: Регламенти 1829/2003 та 1830/2003 щодо ГМ харчових продуктів та кормів, а також стосовно їх простежуваності та маркування. Відповідальними за імплементацію санітарного та фітосанітарного законодавства визначено Мінагропрод та Держветфітослужбу. Відповідальні відомства зобов'язані щокварталу подавати до КМУ інформацію про виконання плану заходів. Реалізація плану заходів здійснюватиметься за рахунок бюджетних коштів, ресурсів міжнародної технічної допомоги та інших джерел.

Також у Розділі V «Економічне та галузеве співробітництво», Главі 6 «Навколишнє середовище» зазначено про необхідність наближення законодавства до таких актів ЄС: Директива № 2001/18 про вивільнення у навколишнє середовище ГМО (протягом 2 років з моменту набрання чинності Угодою), Директива № 2009/41 про використання ГМО у замкненій системі (протягом 3 років) та Регламент № 1946/2003 про транскордонні перевезення (протягом 2 років) [5]. Відповідальними за виконання з української сторони є Мінекології, Мінагропрод, Держветфітослужба, Держсанепідслужба України.

Наразі низка проблем унеможливлює нормальне регулювання обігу ГМО в Україні. Зокрема тут відсутні: реєстр ГМ-культур; молекулярно-генетичне досьє на ГМО та зареєстровані ГМ-культури; система відстеження ГМО. До того ж відсутнє маркування вітчизняних продуктів харчування, що містять ГМО, оскільки в Україні не зареєстровано жодного ГМО, тому не може з'явитися й маркування «містить ГМО» на продуктах. Отже реєстрація ГМ-культур, впровадження системи ліцензування та контролю за вирощуванням лише зареєстрованих сортів, а також достовірне маркування продуктів харчування є необхідними заходами сьогодення.

На початку 2015 р. внесено на розгляд Верховної Ради України законопроект «Про внесення змін до Закону України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» (щодо запровадження спрощеної процедури реєстрації на території України ГМО та продукції, виробленої з їх застосуванням, зареєстрованих в Європейському Союзі). У червні 2015 р. відбулось слухання по цьому законопроекту, на якому було вирішено відкласти його на доопрацювання.

Зважаючи на високовартісну та довготривалу процедуру реєстрації ГМО та продукції, виробленої з їх застосуванням[1], досить слушною і вчасною є пропозиція спрощеної реєстрації за умови реєстрації їх у Спільному реєстрі ЄС. Як зазначалось раніше, ГМ-культури у світі вирощуються з 90-х років минулого сторіччя, ЗУ «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» діє в Україні з 2007 р., проте й досі офіційно в Україні заборонено промислове виробництво та введення в обіг ГМО, а також продукції з їх застосуванням, щоправда, по факту це не є перепоною для фермерів, які продовжують купувати та вирощувати модифіковане насіння, а модифікована продукція нелегально давно перебуває на території України. Отже слід визнати, що ГМО в Україні є, необхідно навчитися грамотно поводитися з ними та розробити дієву регуляторну систему. Тому визнання європейських реєстрів значно спростить реєстрацію ГМО в Україні та сприятиме розмежуванню генетично змінених та традиційних сільгоспкультур.

І насамкінець слід зазначити, що аналізуючи правове регулювання у галузі генетично-інженерної діяльності та поводження з ГМО, встановлено його недосконаліть. У ЗУ «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» виявлено ряд суперечностей та відсутність необхідних положень.

1. Суперечливість вимог закону стосовно заборони ввезення та вивільнення в навколишнє природне середовище ГМО без державної реєстрації (ст. 13, 16), тоді як в Україні не створено жодного реєстру ГМО. Наразі відсутні підзаконні акти, якими б регулювались питання реалізації та фінансування зазначеного закону. До того ж забезпечення дотримання вимог закону без встановлення відповідальності є неможливим. Формування дієвої системи реєстрації ГМ-сортів сільгоспкультур сприятиме унеможливленню неконтрольованого ввезення та вирощування ГМ-культур, а також забезпеченню генетичної чистоти на вітчизняних полях;

2. Ускладнення процедури ввезення та виробництва ГМ-культур через наявність великої кількості суб'єктів, що відповідають за створення, випробування, транспортування та використання генетично модифікованих організмів. Зокрема КМУ забезпечує державне ре-

[1] У 2011 р. вартість відкриття, розробки та авторизації нової ГМ-культури/ознаки становила 135 млн дол. США.

гулювання та контроль у сфері поводження з ГМО, МОН надає дозволи на ввезення в Україну незареєстрованих ГМО для подальшої їх державної апробації, Мінприроди надає дозволи на проведення державної апробації та проводить державну екологічну експертизу, Мінагрополітики проводить державну апробацію та державну реєстрацію ГМ-сортів сільськогосподарських культур для використання їх у відкритій системі (остання проводиться безоплатно, терміном на 5 років)[1]. Державна екологічна інспекція здійснює державний нагляд і контроль за дотриманням заходів безпеки у навколишньому середовищі під час використання ГМО у відкритій системі, Інститут харчової біотехнології та геноміки НАН України контролює випробування продукції на вміст ГМО[2] тощо. Розпорошення повноважень та передача функцій від одного органу до іншого (у зв'язку з оптимізацією системи центральних органів виконавчої влади) ускладнює контроль та регулювання обігу ГМО;

3. Нестача розвиненої мережі акредитованих лабораторій з питань випробування ГМО, існування якої передбачено ст. 15 Закону, та наявність критично низького рівня матеріально-технічної бази для проведення кількісного та якісного тестування генетично модифікованих об'єктів. В системі Держветфітослужби дослідження по виявленню ГМО проводять: два інститути в Києві та Львові; три регіональні державні лабораторії ветеринарної медицини у Полтавській, Черкаській, Івано-Франківській областях та Харківський філіал ДНДІЛДВСЕ. Всі зазначені лабораторії акредитовані у відповідності до ISO IES 17025 та мають співробітників, що пройшли потрібну підготовку по виявленню ГМО [8]. В подальшому планується розвивати лабораторну мережу.

Також виявлено порушення законодавства України у питаннях маркування продуктів, що містять ГМО. Наразі не поодинокі випадки, коли відбувається виробництво і реалізація харчових продуктів, які містять ГМО, без відповідного маркування. Так, згідно з даними ДП «Укрметртестстандарт» близько 5 % усіх харчових продуктів на ві-

---

[1] Для держреєстрації ГМО юридична або фізична особа подає до Мінагрополітики клопотання з описом ГМО та висновками експертиз щодо екологічної та генетичної безпеки, а також звіт підприємства про апробацію. Строк внесення до реєстру не більше 120 днів. Відмова — у разі виявлення небезпеки.

[2] З 2013 р. Постановою КМУ обрано, що випробування на вміст ГМО у продукції контролюватиме Інститут харчової біотехнології та геноміки НАН України. Його функція — створення, зберігання та передача випробувальним лабораторіям референтних зразків ГМО, а також тестування методик визначення ГМО.

тчизняному продовольчому ринку містять ГМО, тоді як у маркуванні цього не зазначається. Це суперечить ст. 15 ЗУ «Про захист прав споживачів», де сказано про те, що споживач має право на одержання необхідної, доступної, достовірної та своєчасної інформації про продукцію, в т. ч. й про наявність ГМО, а також ст. 38 ЗУ «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» та Постанови КМУ «Про затвердження Порядку етикетування харчових продуктів, що містять ГМО або вироблені з їх використанням та вводяться в обіг», в яких передбачено необхідність етикетування харчової продукції, якщо вміст ГМО перевищує 0,9 %. Отже недосконалий лабораторний контроль та відсутність зразків й уніфікованої методології здійснення досліджень з визначення вмісту ГМО в продукції обумовлюють отримання суперечливих результатів.

Близько половини світового ринку насіння займає ГМ-насіння, тоді як в Україні частка імпорту в рослинній селекції становить 47 % [6, с. 164, 174]. Отже відсутність належної нормативно-правової бази щодо ГМО сприятиме подальшому нелегальному та неконтрольованому поширенню ГМ-насіння на внутрішньому ринку України. Гармонізація власного законодавства із законодавством ЄС є необхідним кроком, який обумовлено вимогами часу. Протягом найближчих років повинно відбутися наближення законодавства в частині регулювання розміщення на ринку та обігу ГМ харчових продуктів, а також уніфікація законодавства стосуватиметься низки Директив та Регламентів, зокрема про вивільнення у навколишнє середовище ГМО, про використання ГМО у замкненій системі, про транскордонні перевезення.

Необхідно вжити першочергові заходи для запобігання неконтрольованому обігу ГМО в Україні.

1. Забезпечення бюджету реалізації норм закону «Про біобезпеку», оскільки нині відсутні підзаконні акти, якими регулювалися б питання фінансування цього закону.

2. Забезпечення з боку митних органів 100 % контролю за імпортованою продукцією щодо вмісту в ній ГМО, що унеможливить контрабанду ГМ-насіння.

3. Розроблення порядку та початок реєстрації за спрощеною процедурою тих ГМ-культур, що вже зареєстровані в ЄС. На дослідження одного сорту ГМО в ЄС витрачається 5–8 років та близько 135 млн євро. В Україні таких можливостей наразі немає, тому реєстрація за спрощеною процедурою є обґрунтованим кроком, що

дозволить розділити генетично модифіковані та традиційні сільгоспкультури, а також забезпечити легалізацію транспортування, вирощування та використання ГМО та продукції, виробленої з їх застосуванням.

4. Забезпечення моніторингу сільськогосподарської продукції на вміст ГМО «від лану до столу» — через систему маркування і відстеження. Для цього необхідно запровадити використання унікального ідентифікатора та інформації про ГМО.

5. Запровадження відповідальності за порушення норм закону. Більше того, нині вже існує проект закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо здійснення державного нагляду (контролю) за обігом генетично модифікованих організмів» від 29.05.2015 р., який наразі опрацьовується в комітеті. В ньому зазначено необхідність внесення поправок до КУ Про адміністративні правопорушення (до ст. 104): ввезення, виробництво, введення в обіг в Україні насіння і садивного матеріалу, виробленого із застосуванням ГМО, без державної реєстрації тягне за собою накладення штрафу для громадян — 7–35 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, для посадових осіб — 10–50 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Прийняття цього законопроекту суттєво допоможе у боротьбі із порушниками норм ЗУ «Про біобезпеку».

6. Розроблення відсутнього нині порядку здійснення ветеринарно-санітарної експертизи, висновок якої необхідний для реєстрації ГМ-джерел харчових продуктів (обов'язок Державної служби безпечності харчових продуктів та захисту прав споживачів). Розроблення порядку утилізації та знешкодження непридатного та забороненого ГМО та тари (МОН, Мінприроди).

Список використаних джерел

1. ЕС проявляет высокий спрос на высокопротеиновое сырье для комбикормовой промышленности // АПК-Информ. — 2012. — 17 травня.
2. Державне регулювання обігу ГМО в Україні: поточний стан та концепція реформування // Проект Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) «АгроІнвест». — 2014. — 36 с.
3. Нововведение в регулировании ГМО в ЕС и США [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ictsd.org/bridges-news
4. Михайлов Ю. Маркування продукції на вміст ГМО — стрижи баранів [Електронний ресурс] / Ю. Михайлов. — Режим доступу: http://propozitsiya.com/?page= 146&itemid=3308

5. Угода про Асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://agbiotech.org.ua
6. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки: кол.моногр. / [О. В. Шубравська, Л. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавер та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук О. В. Шубравської. — К.: ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2014. — 456 с.
7. Степанюк О. «ГМО-суперечка» між Європою та США. Що зміниться в Україні [Електронний ресурс] / О. Степанюк. — Режим доступу: http://www.eurointegration. com.ua/articles/2015/09/21/7038038/
8. План роботи з виконання Програми Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://program.kmu.gov.ua/organization/1/
9. Коротка інформація про генетично модифіковані організми [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.europabio.org/sites/default/files/position/ukra nian_pocket_guide.pdf
10. International service for the Acquisition of Agri-biotech Application (ISAAA) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.isaaa.org

4.11. РОЛЬ ХЕДХАНТИНГУ У РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

(Козак К. Б.)

Одним із ключових факторів вітчизняного виробництва будь-якого виду товарів і послуг є персонал підприємства. Персонал — це основа будь-якого бізнесу. У сучасних умовах саме персонал розглядають як найбільш коштовний капітал, яким володіє підприємство, оскільки зростання виробництва потребує зростання високопрофесійних спеціалістів. Але проблеми оптимізації використання людських ресурсів, планування і прогнозування викликають необхідність змін технологій пошуку персоналу, нового підходу щодо кадрової складової інформаційного обґрунтування рішень, прийнятих на усіх функціональних рівнях управління підприємством. Закордонними дослідниками звертається увага на труднощі взаєморозуміння між вищим керівництвом підприємства і фахівцями з управління персоналом, що змушені обмежуватися пасивною позицією у підготовці найважливіших стратегічних рішень, а їхній успіх багато в чому визначається даними про персонал підприємства. Саме питання інноваційних методів пошуку фахівців, залучення та формування трудового колективу є надзвичайно актуальними для будь-якої галузі.

Науково-технічний прогрес і пов'язане з ним різке збільшення частки наукомістких технологій обумовлює ріст вимог до професійних, соціально-психологічних якостей і культурного рівня працівника. Ефективне управління персоналом як особлива функція діяльності, пов'язана з найманням працівників, їхнім навчанням, оцінкою й оплатою їхньої праці, є важливою передумовою для ефективного функціонування виробництва. Головна мета ефективного управління персоналом полягає в забезпеченні підприємства працівниками, що відповідають вимогам даного підприємства, їх професійної і соціальної адаптації.

На сучасному етапі економічного розвитку нашої країни раціональне використання трудових ресурсів є важливим резервом підвищення ефективності виробництва, збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення продуктивності праці та фондовіддачі. За останні роки в Україні намагаються змінити застарілу концепцію управління персоналом, але поки що даний процес є недостатньо ефективним. Основною причиною цього є слабка забезпеченість висококваліфікованими кадрами, які здатні творчо, на високому професійному рівні вирішувати складні завдання. На нашу думку, перш ніж змінювати концепцію управління персоналом, доцільно створити прозору систему роботи з персоналом. На даний час існуюча система, неефективність якої все більш очевидна, є майже незмінною ще з радянських часів. В свою чергу, ефективність системи управління персоналом спрямована на підвищення продуктивності праці. Зростання продуктивності праці на будь-якому підприємстві залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів, що можна об'єднати в три великі групи:

– техніко-технологічні, що визначаються рівнем розвитку та ступенем використання засобів виробництва;

– організаційні, що відображають рівень організації виробництва;

– оціально-економічні, що залежать, насамперед, від людського фактору.

Перші два фактори у своїй основі мають техніко-організаційне підґрунтя, а основою соціально-економічного фактору є людина, її потреби та мотивація. На даний момент все більшої ваги набирають концепції управління персоналом, у центрі яких знаходиться людина як найвища цінність. Відповідно до них всі системи управління повинні бути націлені на максимально повне використання здібностей працівника в процесі виробництва, що є основою ефективної діяльності підприємства (організації, фірми). Соціально-економічні

фактори можуть умовно поділятися на фактори морального і матеріального стимулювання. В обох випадках вони стимулюють зацікавленість працівників у підвищенні своєї продуктивності. Серед основних таких факторів можна виділити зростання заробітної плати, премії та допомоги, можливість самовираження і творчої реалізації, кар'єра, підвищення кваліфікації та інше.

Зарубіжна практика доводить, що система управління має бути достатньо жорсткою і здатною здійснювати належний контроль відповідно до ієрархії. Вона передбачає впровадження центрального управління, як правило, концентрування технічної політики, фінансів, маркетингу, реклами, підготовки і розстановки кадрів, контроль інших показників. У сучасних умовах господарювання на Заході широко розповсюджена система заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Фірми формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їх розмір залежить від приросту обсягу продажу нової продукції, її частки в загальному обсязі виробництва. Розумова праця в зарубіжних країнах оплачується краще, ніж фізична, і в середньому перевищує її майже вполовину.

За сучасних умов в Україні запозичення зарубіжного досвіду з формування кадрового потенціалу й ефективного його використання має виняткове значення. Тільки сильна зацікавленість працівників всіх рангів — від робітника до керівника — може створити відповідні сприятливі передумови швидкого зростання економіки, а отже збільшення відрахувань до бюджету і поліпшення добробуту всіх верств населення.

Отже орієнтація економіки на використання ефективних концепцій управління персоналом на основі соціально-економічних факторів докорінно змінює підходи до рішення багатьох управлінських проблем і насамперед тих, які пов'язані з підвищенням ефективності праці персоналу. За умов раціонального впровадження західних технологій управління персоналом на основі людського фактору вітчизняні підприємства мають можливість підвищити продуктивність праці працівників та ефективність роботи підприємства в цілому з мінімальними матеріальними витратами, що є особливо актуальним в даний період світової кризи.

Ефективна діяльність підприємства прямо пов'язана із грамотним управлінням персоналом. Події, що відбулися у світі в перше десятиліття XXI ст., багато в чому визначили нові напрямки в діяльності суб'єктів господарської взаємодії, що не могло не вплинути на зміну

підходів до діяльності менеджерів, у тому числі з управління персоналом. Незважаючи на значну кількість методів управління персоналом, на сьогодні безліч підприємств зіштовхнулися з тим, що більшість із них не завжди приносять відчутний ефект. Тому сучасні методи підвищення ефективності діяльності компанії вимагають від служби персоналу не тільки і не стільки обліку кадрів, контролю за дотриманням трудового законодавства і забезпечення документообігу, а в першу чергу — формування працездатної й ефективно функціонуючої команди.

На сьогодні кадрові служби підприємств повинні ефективно вирішувати такі проблеми, пов'язані з управлінням персоналом, як:

1) планування трудових ресурсів — визначення потреби в кадрах залежно від стратегії розвитку виробництва;

2) формування резерву персоналу, добір кандидатів, визначення груп резерву;

3) відбір персоналу із груп резерву;

4) оформлення трудових контрактів;

5) оцінка рівня трудової діяльності кожного працівника;

6) переведення, підвищення, пониження, звільнення залежно від результативності праці;

7) профорієнтація та адаптація — залучення нових працівників до колективу, до процесу виробництва;

8) визначення заробітної плати та пільг з метою залучення, збереження та закріплення кадрів;

9) навчання кадрів;

10) підготовка керівних кадрів.

Вирішення цих завдань потребує відмінно інших інноваційних навичок, проти тих, яких було достатньо для здійснення документообігу та складання звітної документації, видачі довідок, оформлення пенсій, підготовки наказів про заохочення та покарання, оформлення лікарняних аркушів, здійснення табельного обліку, ведення особистих справ працівників, технічного навчання, підготовки та підвищення кваліфікації персоналу, переписки з різними структурами, підготовки наказів керівника щодо особового складу.

Керівництво кожного вітчизняного підприємства розуміє, що успіх в значній мірі залежить від кваліфікації співробітників. У сучасній практиці зовнішнього підбору кандидатів використовують в основному такі технології: скринінг, рекрутинг і хедхантинг. Скринінг — «поверхневий підбір», який здійснюється за формальними

ознаками: освіта, вік, рід, досвід роботи. Вакансії низького рівня зазвичай закриваються шляхом скринінгу. Рекрутинг — «поглиблений підбір», який враховує особистісні характеристики і ділові якості претендента. Здійснюється рекрутинговими агентствами для підбору фахівців середньої ланки.

Внутрішнє навчання не завжди дозволяє розв'язати проблему, особливо якщо фахівці потрібні «тут і зараз». Реальний вихід з ситуації, що склалася, забезпечує використовування такої технології підбору персоналу, як хедхантинг, який передбачає цілеспрямований пошук і залучення найцінніших і перспективних кадрів. Хедхантинг — мало поширений і разом і з тим дуже перспективний спосіб підбору особливо цінних, «одиничних» фахівців. На сьогоднішній день це, мабуть, найефективніша технологія, яка сформувалася у відповідь на потребу в ексклюзивних кандидатах на позиції топ-менеджерів і ключових фахівців. Хедхантинг — «якісний пошук», що враховує особливості бізнесу замовника, робочого середовища, ділових і особистих якостей кандидата, який організовується прямим шляхом — без оголошення вакансії в ЗМІ. Хедхантинг, по суті, є одним з етапів процесу executive search-послуги, хоча останнім часом у діловій практиці з'явилася тенденція синонімізації цих понять [1]. Значення слова хедхантинг походить від англійського Head — голова і Hunter –мисливець — це один з напрямків пошуку та підбору персоналу ключових і рідкісних, як за фахом, так і за рівнем професіоналізму, фахівців. Головні бухгалтери, юристи, працівники торгівлі, керівники підприємств та фахівці вузьких профілів найбільш часто стають об'єктом уваги хедхантерів в Україні.

У даний момент для українських менеджерів вищої ланки пріоритетним завданням кадрової політики є залучення висококваліфікованих топ-менеджерів і вузькопрофільних фахівців. В Україні необхідні сильні фахівці вищої ланки, які мають багатий синтезований трудовий потенціал, — не тільки глибоку професійну підготовку, а й великий практичний досвід управління (програмування і керування, опис і реалізація проекту тощо), та компаніям особливо необхідні фахівці середньої ланки з вузькопрофесійними знаннями і навичками. Самі кандидати найчастіше не перебувають у пошуку нової роботи, і потрібно прикласти чимало зусиль для того, щоб зацікавити їх розглядом кадрової пропозиції, не кажучи про те, щоб спонукати змінити місце роботи. Отже проблема впровадження хедхантингу є актуальною для українських підприємств.

Дослідження [7] показують, що портрет людини, яку переманюють, наприклад, в аграрній галузі складається з таких ознак: — висококваліфікований співробітник із підтвердженими досягненнями (кількох останніх років) на великих масштабах землі; — обов'язково має профільну освіту; — володіє умінням брати на себе відповідальність і має розвинуті лідерські якості; — орієнтований на бізнес-показники. Кандидату, який відповідає цим якостям, компанії часто готові зробити пропозицію на 30–40 % вищу за ринкову [8]. Успішні підприємства з метою отримання кваліфікованого спеціаліста готові платити значні кошти 20–30 % від річної заробітної плати спеціаліста. На такого спеціаліста покладається велика відповідальність за ефективне функціонування організації та одержання прибутку, отже виникає ризик щодо довіри спеціалісту. Необхідно на етапі підбору персоналу врахувати, що люди, які отримують доступ до надзвичайно важливої інформації, мають бути високопорядними та етичними апріорі [8].

Прийнято вважати, що всі компанії з підбору персоналу умовно поділяються на 3 групи: рекрутингові, агентства «Executive Search» (ES) і хедхантингові. Отже розвиток економіки України в ринкових умовах потребує нових методологічних підходів до розв'язання проблем ефективного підбору та використання трудових ресурсів шляхом застосування дієвих мотивів і стимулів саме на етапі формування трудового колективу. Так, недостатня мотивація в сучасних умовах є часто обмежуючим фактором, що не дозволяє підприємствам реалізувати свої потенційні можливості та знижує трудову активність підприємства. Тому формування нових підходів щодо пошуку працівників та нової мотиваційної політики є на сьогодні не тільки пріоритетнім напрямом розробки практичних підприємницьких стратегій, але й однією з найактуальніших наукових проблем.

Основним завданням управління персоналом є удосконалення:

– кадрової політики;
– використання і розвитку персоналу;
– вибору і реалізації стилю управління людьми;
– організації горизонтальної координації та кооперації;
– покращення організації робочих місць і умов праці;
– визнання особистих досягнень у праці;
– вибору системи оплати й стимулювання.

Розвиток нового типу економічних відносин в Україні потребує оновленого погляду на місце та роль високопрофесійних кадрів.

Зростання бізнесу потребує фахівців з хорошою освітою і досвідом роботи, які так швидко не з'являються. На даний час темпи зростання ринку кваліфікованого і досвідченого персоналу відстають від темпів розвитку бізнесу. Дефіцит високопрофесійних кадрів змушує компанії застосовувати нові, нестандартні методи залучення персоналу. Все більше компаній звертається до рекрутингових агентств з проханням переманити фахівця у конкурентів або самі, на свій страх і ризик, намагаються безпосередньо зв'язатися з ними. Реальний вихід із ситуації, що склалася, забезпечує використання такої технології підбору персоналу, як хедхантинг, що передбачає цілеспрямований пошук та залучення найбільш цінних і перспективних кадрів. Хедхантинг, звичайно, не новітній, але все-таки мало поширений і разом з тим досить перспективний спосіб підбору особливо цінних фахівців. На сьогоднішній день це, мабуть, найефективніша технологія, яка сформувалася у відповідь на потребу в ексклюзивних кандидатах на позиції топ-менеджерів і ключових фахівців.

В своїй роботі хедхантери користуються наступними правилами:

– виконання роботи в строк і відповідно до витрачених засобів;

– витрачання коштів відповідно із запланованим бюджетом;

– надання об'єктивної інформації про кандидата;

– відмова від практики переманювання тих кандидатів, яких вже влаштовували на роботу;

– припинення роботи на замовлення у разі погіршення умов його виконання з боку замовника;

– гарантована заміна кандидата у разі його відходу від клієнта протягом півроку, без додаткової винагороди;

– подання кандидата лише одному клієнтові одноразово;

– постійне інформування замовника про всі етапи роботи над вакансією [3].

В Україні попит на хедхантинг пояснюється браком висококваліфікованих менеджерів і унікальних фахівців. Якщо ще п'ять років тому ці послуги пропонувалися як ексклюзивний товар від дорогих західних агентств, то зараз більшість великих українських рекрутингових агентств включили їх до списку своїх послуг. Прямий пошук співробітників і хедхантинг завжди позиціонувалися агентствами як вищий пілотаж рекрутингу. Пошук потрібних людей у конкуруючих компаніях, а потім перемотивування підходящого кандидата займають чимало сил і часу. Хедхантинг не обмежується лише «полюванням за головами», його необхідно розглядати як

складний бізнес-процес, що включає в себе сукупність послідовних взаємопов'язаних операцій і процедур [2]. Основними елементами такої діяльності є:

– прихований збір інформації необхідної роботодавцю про спеціаліста в компанії конкурентів;

– всебічний аналіз зібраної про фахівця інформації і прийняття керівництвом остаточного рішення про його вербування;

– підбір перспективних методів і напрямів для успішного вербування необхідного роботодавцю фахівця;

– встановлення рекрутером контакту з необхідним фахівцем і проведення його вербування з дотриманням заходів прикриття свого роботодавця;

– організація рекрутером зустрічі фахівця з керівництвом своєї компанії для завершення переговорів;

– організація чіткої взаємодії між рекрутером і керівництвом компанії на всіх етапах вербування необхідного фахівця.

Рішення про проведення всіх операцій «полювання за головами» повинен приймати перший керівник або власник підприємства. Власники підприємства, віддаючи вказівку на проведення операцій «полювання за головами», переслідують такі цілі [1]:

– отримати доступ до нових технологій, продуктів і ринків збуту, які є в компаніях прямих конкурентів;

– посилити кадровий потенціал і рівень менеджменту своєї компанії за рахунок припливу висококваліфікованих ключових фахівців;

– скоротити час і витрати для підготовки висококваліфікованих фахівців, необхідних компанії;

– отримати додаткові конкурентні переваги за рахунок зниження кадрового потенціалу прямих конкурентів на своєму сегменті ринку.

За оцінками експертів [10], у сфері рекрутингу послугами з пошуку та підбору персоналу користуються понад 30 % активно діючих українських організацій. Найбільшу частину ринку рекрутингових послуг займають послуги з підбору персоналу середнього та вищого менеджменту, а низькорівневі позиції розвинені недостатньо. Це пояснюється тим, що становлення організацій, які звертають увагу на персонал низького рівня, знаходяться лише на стадії шліфування корпоративної культури, а також небажанням агентств займатися чорновою роботою. При цьому агентств, які працюють професійно та використовують новітні технології пошуку та підбо-

ру персоналу, як і раніше, не вистачає, попит на даний вид послуг незадовільний.

Отже хедхантинг в Україні розвивається. Однак не можна сказати, що він поширений — не вистачає фахівців, причому фахівців як серед об'єктів пошуку, так і серед самих рекрутерів. Останнім просто не вистачає досвіду, і діють вони грубо та з натиском [5]. У перспективі доцільним є вдосконалення теоретичних і практичних аспектів організації хедхантингу в українських рекрутингових компаніях. В Україні більше поширений не класичний хедхантінг, тобто переманювання фахівців не вищої ланки, а адаптований, коли зацікавленість для кадрових працівників представляють фахівці середньої ланки. Саме їх в Україні досить часто шукають в інших компаніях. Аналіз практики реалізації процедури підбору персоналу на вітчизняних підприємствах дозволяє зробити висновок про відсутність єдиного налагодженого механізму управління цією процедурою, що робить доцільною необхідність подальшого більш детального її дослідження.

Список використаних джерел

1. Беленко П. В. Хедхантинг: принципы и технологии / П. В. Беленко. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 140 с.
2. Хохлова Т. П. Инновационные технологии современного персонал-менеджмента [Электронный ресурс] / Т. П. Хохлова. — Режим доступа: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_6_16.pdf
3. Соловьев С. Кадровые технологии [Электронный ресурс] / С. В. Соловьев. — Режим доступа: http://www.navigator.lg.ua/arts.php?mode=r&art=r000000000005
4. Кредісов А. І. Менеджмент для керівників / А. А. Кредісов, Є. Г. Панченко, В. А. Кредісов. — К.: Знання, 1999. — 310 с.
5. Крущельницька О. В. Мельничук Д. П. Управління персоналом: навч. посіб. — К.: Кодор, 2003. — 286 с.
6. Мотивация и стимулирование персонала / С. А. Шапиро. — М.: Гросс-Медіа, 2005. — 402 с.
7. Грицак Н. Кадрові війни: як не стати донором [Електронний ресурс] / Н. Грицак. — Режим доступу : http://www.agro-business.com. ua/2011–05–11–22–48–24/1265–2012–10–19–08–50–12.html
8. Ященко О. Є. Дослідження інновацій в управлінні персоналом: моногр./ О. Є. Ященко. — Львів: Сполом, 2014. — 315 с.
9. Баранова Г. В. Рекрутинг — это ежедневный тренинг / Г. В. Баранова // Управление персоналом. — 2005. — № 11. — С. 6–15.

10. Гірняк К. М. Інноваційні технології в управлінні кадровим потенціалом підприємства / К. М. Гірняк // Зб. Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського. — 2015. — Вип. 4. — С. 130–132.
11. Батюк Б. Б. Управління персоналом: навч. пос. / Б. Б. Батюк, К. М. Гірняк. — Львів: Сполом, 2014. — 191 с.
12. Гриньова В. М. Управління кадровим потенціалом підприємства: моногр. / Гриньова В. М., Писаревська Г. І. — Х. : ХНЕУ, 2012. — 228 с.

ПІСЛЯМОВА
(Павлов О. І.)

Призначенням післямови є підведення підсумків роботи й визначення ступеня досягнення її мети за результатами внеску в цю справу авторського колективу згідно з обраними напрямами дослідження.

Теоретичні засади та методологію дослідження викладено у першому розділі, який містить наукові підходи до виявлення та розв'язання проблем розвитку агропродовольчої сфери.

Історично в процесі дослідження агропродовольчої сфери використовувалися три підходи — галузевий, міжгалузевий та мультидисциплінарний. Проте ця послідовність використання перелічених підходів не має прояву лінійності. Галузевий підхід і в майбутньому буде мати право на «життя». Інша справа в тому, наскільки він є продуктивним, з огляду на структурну будову і поліфункціональний характер агропродовольчої сфери як певного просторового середовища, в межах якого відбуваються процеси, що не обмежуються сферою виробничої діяльності. Уявлення про соціо-еколого-економічний розвиток агропродовольчої сфери як про збалансований розвиток потребує застосування руралістичної пізнавальної парадигми, що базується на засадах міждисциплінарності, яка в даному контексті набуває ознак урба-руральної.

Перспективи збалансованого розвитку агропродовольчої сфери України визначаються Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. Це потребує якнайшвидшого переходу від системи міжнародного співробітництва до міжнародної економічної інтеграції. Важливою умовою подолання відстані на шляху від асоціативного до повного членства в ЄС є адаптація підприємств аграрного сектора до нормативного простору Європейського Союзу. Ця адаптація важлива не сама по собі, а як умова просування вітчизняної харчової продукції на європейський ринок та засіб підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників. Алгоритм цього процесу у його послідовності подано у дослідженні Д. Ф. Крисанова — від розроблення концептуальних засад зближення системи технічного регулювання України з базовою моделлю ЄС через забезпечення якості та безпечності вітчизняної харчової продукції до стратегічного

бачення умов входження суб'єктів господарювання в європейський нормативний простір.

Реалізація євроінтеграційного курсу України значною мірою залежить від сталого розвитку сільського господарства — базової галузі аграрного сектору економіки. Саме такий орієнтир закладено у главі 17 «Сільське господарство та розвиток сільських територій» Угоди про асоціацію Україна — ЄС. На переконання О. Л. Попової, засади трискладовового сталого розвитку сільського господарства формують зелена економіка і соціоекономіка, які є поєднанням відповідно економіки й екології, економіки і соціальної сфери. Таке розуміння сталого розвитку сільського господарства відповідає змісту та завданням програми «Сталий розвиток: Цілі і Порядок денний 2030», схваленої у вересні 2015 р. на Саміті ООН. Згідно з Порядком денним 2030 Україні належить докласти чималих зусиль на шляху щодо досягнення виконання завдань: економічного — подвоїти продуктивність сільськогосподарського виробництва; соціального — подвоїти доходи дрібних товаровиробників; екологічного — сприяти збереженню екосистем і поліпшенню якості земель.

В другому розділі монографії проаналізовано економічні та екологічні аспекти розвитку агропродовольчої сфери.

Практичною спрямованістю вирізняється дослідження механізмів трансформації регіональної інформаційно-транспортної інфраструктури зернопереробного комплексу, проведене І. О. Седіковою. Зокрема автором запропоновано створити єдиний інформаційний портал суб'єктів зернового ринку Одеського регіону, що надасть можливість оптимізувати систему надання послуг підприємствам та мінімізувати ризики, пов'язані з дією людського фактору.

Нетрадиційний підхід щодо економіко-статистичного моделювання та прогнозування випуску продукції підприємствами харчової промисловості з використанням двофакторної функції з постійною еластичністю заміщення ресурсів (CES-функція) запропонував В. О. Янковий. Його підхід до використання цієї функції, як ефективного інструменту економічного аналізу витрат виробничих ресурсів, відкриває перед підприємствами харчової галузі нові можливості з прогнозування зон беззбитковості капітальних вкладень та управління інвестиційними проектами.

Ролі інформаційного забезпечення фінансового аналізу підприємства приділено увагу у дослідженні, яке провела Т. М. Ступницька. Аналізуючи фінансову звітність підприємств як умову вивчення

операційної, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності суб'єктів господарювання, автор вказує на її спрямованість не тільки на аналіз особливостей, динаміки, структури фінансових результатів діяльності, а й на оцінку фінансового стану, ліквідності активів, платоспроможності й вкладення капіталу підприємства. Практична цінність проведеного дослідження полягає у детальному аналізі сучасного процесу реформування системи бухгалтерського обліку та переходу вітчизняних підприємств до відповідних міжнародних стандартів, що призвело до введення в дію Н(С)Б01 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та Н(С)Б02 «Консолідована фінансова звітність» й таким чином до структурних змін у формах фінансової звітності підприємства й необхідності удосконалення підходу щодо розрахунку показників його ліквідності та фінансової стабільності.

Важливим індикатором платоспроможності підприємств харчової промисловості, як доводить Г. В. Кошельок, є грошовий потік. В умовах фінансово-економічної кризи відбувається зростання обсягів реалізованої продукції при зниженні обсягів її виробництва. Такий ефект досягається, як правило, за рахунок підвищення цін. Для отримання достовірної інформації щодо діяльності підприємства доцільно враховувати абсолютну величину і динаміку зміни протягом року таких показників, як виручка від реалізації продукції, прибуток від господарської діяльності до періоду оподаткування та потік грошових коштів. При цьому першочергового значення набуває грошовий потік. Саме від безперервності руху грошових коштів, їх наявності залежить господарська діяльність підприємства. На підставі аналізу фінансових показників діяльності борошномельних підприємств Одеського регіону, який свідчить про нестачу власних оборотних коштів, Г. В. Кошельок доводить, що за таких умов важливим джерелом фінансування поточних активів є компромісна стратегія (класифікація А. М. Поддєрьогіна), яка передбачає фінансування за рахунок довгострокових зобов'язань постійної частини оборотних активів і половини змінної частини оборотних активів, а фінансування їх іншої половини — за рахунок короткострокових зобов'язань.

Розкриваючи специфіку функціонування експортних ланцюгів продукції олійно-жирової галузі України, І. І. Савенко та Н. О. Домбровська обґрунтовують необхідність формування мережі регіональних виробничо-логістичних накопичувальних терміналів. Це, на їх думку,

сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств олійно-жирової промисловості, збільшить частку малопотужних підприємств в експортному потенціалі України.

Презентована М. В. Одрехівським модель рекреаційних інноваційних систем підтверджує гіпотезу монографічного дослідження щодо багатофункціональності агропродовольчої сфери. Автор доводить необхідність ефективного функціонування оздоровчо-рекреаційного потенціалу, який сконцентрований у Карпатському регіоні. Прикладне значення даного дослідження полягає в побудові Карпатської рекреаційної інноваційної системи як окремого оздоровлювального, рекреаційно-туристичного кластеру Дрогобицького району. На цьому шляху вже зроблено преші кроки: створено «Курортополіс Трускавець», агенцію інноваційного розвитку сільського туризму.

Львівські дослідники (М. С. Мальований та співавтори) прослідкували вплив мінеральних добрив на агроекосистему. З точки зору економічної внесення цих добрив має позитивні наслідки через підвищення врожайності сільськогосподарських культур, а в контексті завдання охорони навколишнього середовища збільшення кількості внесених мінеральних добрив посилює екологічне навантаження на агроекосистему. Виходячи з цього авторами було запропоновано з метою запобігання забруднення довкілля мінеральними добривами їх використання з контрольованою розчинністю. Застосування капсульованих добрив збільшує ймовірність засвоєння добрив рослинами, продовжує час їх дії та зменшує їх вимивання до водних басейнів.

В третьому розділі представлені результати дослідження, присвячені соціальній складовій та маркетингу агропродовольчої сфери.

П. П. Великий та В. Л. Шабанов переконують в тому, що основним фактором сталості сільського життєвого простору є зайнятість населення. Об'єктом даного дослідження є зайнятість сільського населення трьох приміських районів в економіці та у сфері обслуговування міського населення. Результати дослідження отримано на підставі аналізу матеріалів погосподарських книг трьох сел, які свідчать про прояв наступних тенденцій у сфері зайнятості приміського населення:

– скорочення частки зайнятих в аграрному секторі економіки через непопулярність сільськогосподарського виду діяльності у молоді;

– появу нового сільсько-міського прошарку населення, який використовує сільську місцевість у рекреаційних цілях;

– зайнятість у приміських селах не є вищою, ніж в селах, віддалених на значній відстані від міст, внаслідок міграції сільської молоді у міста;

– популярність у приміського населення роботи, що здійснюється вахтовим методом, при якому центрами тяжіння є столиця та нові міста.

У дослідженні В. В. Бойка прослідковується зв'язок безпечного розвитку сільського простору з дією господарського механізму як системи взаєморегульованих економічних, виробничих та організаційних підсистем, спрямованих на ефективне використання інтегрального потенціалу села. Такий підхід має певні переваги, які пов'язані з раціональним використанням передусім природно-ресурсного потенціалу агропродовольчої сфери, з одного боку, як інструменту нарощення обсягів аграрного виробництва та засобу узгодження інтересів різних верств сільського населення й задоволення його потреб — з іншого.

Важливу роль у дотриманні стандартів якості харчової продукції відіграє комунікаційний маркетинг й зокрема такі його функції, як інформаційне забезпечення потреб ринку, уніфікація якісних запитів, інвестиційна підтримка, дотримання широкого вибору при застосуванні стандартів. Крім цього, як зазначає С. Я. Касян, в сучасних умовах зростає роль культури маркетингової взаємодії у формуванні ефективної системи надання аграрних сервісних послуг. Цей автор слушно наголошує на доцільності прогнозування потреб в сервісних послугах, відповідності їх якості очікуванням споживачів. У зв'язку з цим система аграрного розподілу має ураховувати необхідність створення оптимальної мережі сервісних пунктів обслуговування, що функціонують при гуртових базах, ремонто-сервісних майстернях. В такому випадку мінімізуються витрати, що виникають в усіх ланках технологічного ланцюга сервісного обслуговування споживачів агропродовольчої продукції.

У дослідженні М. Р. Мардар та співавторів представлено результати анкетування респондентів щодо їх ставлення до розробки нових продуктів підвищеної харчової цінності. На підставі узагальнення даних маркетингових досліджень з'ясовано, що каші швидкого та миттєвого приготування є продуктом масового споживання. Більшість респондентів надають перевагу вітчизняним торговельним маркам, споживаючи каші в середньому 2–3 рази на тиждень.

Актуальним й поки що не повною мірою вирішеним, на думку Н. Р. Кордзая, є питання просування агропродовольчих товарів у со-

ціальній мережі «Facebook». Тому в сучасних умовах вкрай важливо більш активно використовувати інтернет-маркетинг як основний інструмент розвитку споживчого ринку, що є гарантією зростання продажів та підвищення лояльності споживачів.

У четвертому розділі обґрунтувано інституціональні та політико-управлінські засади розвитку агропродовольчої сфери.

В цій частині монографічної роботи заслуговують на увагу міжгалузевий підхід з еколого-економічних позицій до аналізу політики сталого розвитку агропромислової сфери, до якого вдалася Н. М. Андрєєва. Саме така орієнтація розвитку цієї сфери відповідає вимогам САП ЄС щодо розроблення та впровадження організаційно-економічних механізмів екологізації розвитку галузей сільського господарства. Що стосується політики сталого розвитку агропродовольчої сфери, то вона має здійснюватися з урахуванням галузевих, територіальних і загальнодержавних інтересів, диференціації політичного впливу щодо різних суб'єктів господарювання, прямої державної підтримки дрібних товаровиробників та їх об'єднань.

С. В. Князь та Н. М. Комарницька розглядають три альтернативні методи розвитку інноваційної діяльності на підприємстві:

– створення підсистеми управління інноваційною діяльністю;

– формування тимчасової робочої групи для прийняття креативних рішень і реалізації інноваційних проектів;

– комбінований, що поєднує перші два методи.

Кожний з представлених методів займає певне місце в системі менеджменту підприємства. Так, підсистема управління інноваційною діяльністю, з одного боку, є складовою менеджменту підприємства й має охоплювати усі підсистеми менеджменту (виробництва, постачання, маркетингову, збутову, фінансову). Застосування комбінованого методу виправдано у тому випадку, коли підсистема управління інноваційною діяльністю не охоплює усі підсистеми менеджменту підприємства.

Аналізуючи особливості стратегічного розвитку підприємств м'ясопереробної галузі України, Т. А. Берегова виділяє три стратегічні групи підприємств, які відрізняються за обсягом і динамікою виробництва, рівнем і формою інтеграції, масштабом діяльності, а також мають відмінні орієнтири при формуванні ключових чинників успіху. Автор також дає характеристику методики VRIO-аналізу стратегічних ресурсів, яка використовується при класифікації м'ясопереробних підприємств.

Досліджуючи проблему регулювання обігу ГМО в Україні в рамках діїі Угоди Україна — ЄС, Л. І. Дідковська пропонує систему заходів щодо запобігання їх неконтрольованості, зокрема:

– забезпечення бюджету реалізації норм Закону України «Про біобезпеку»;

– здійснення митними органами повного контролю за імпортованою продукцією щодо вмісту в ній ГМО;

– розроблення порядку та початок реєстрації за спрощеною процедурою тих ГМ-культур, що зареєстровані в ЄС;

– здійснення моніторингу сільськогосподарської продукції на вміст ГМО за схемою «від лану до столу» — через систему маркування і відстеження;

– запровадження відповідальності за порушення норм у цій сфері, передбачених законодавством України;

– розроблення та запровадження порядку здійснення ветеринарно-санітарної експертизи, висновки якої необхідні для реєстрації ГМ-джерел харчових продуктів.

Підбиваючи загальні висновки щодо здійсненого дослідження, зазначимо, що не всі проблеми, які мають місце в розвитку агропродовольчої сфери, знайшли свій відбиток в ньому. Це значною мірою пов'язано з сучасним рівнем розвитку економічної науки та інших галузей науки, дотичних до неї.

Основні наукові положення монографічного дослідження, його результати та практичні рекомендації будуть корисними для широкого загалу читачів, а саме викладачів, аспірантів, економістів, менеджерів, маркетологів, які тією чи іншою мірою пов'язані з організацією вирощування сільськогосподарської сировини та виробництва харчових продуктів.

Відомості про авторів

1. Агєєва Ірина Миколаївна — кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і логістики, декан факультету менеджменту, маркетингу і логістики Одеської національної академії харчових технологій
2. Андрєєва Наталя Миколаївна — доктор економічних наук, головний науковий співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса)
3. Антонюк Павло Олегович — кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса)
4. Баєва Вікторія Валеріївна — кандидат економічних наук, асистент кафедри управління бізнесом Одеської національної академії харчових технологій
5. Баранюк Кристина Олександрівна — асистент кафедри обліку та аудиту Одеської національної академії харчових технологій
6. Басюркіна Наталія Йосипівна — кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри управління бізнесом Одеської національної академії харчових технологій
7. Берегова Тетяна Анатоліївна — аспірантка кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій
8. Бойко В. В. — кандидат економічних наук, доцент, науковий співробітник Львівської регіональної філії Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України
9. Ващук Вікторія Вадимівна — кандидат технічних наук, асистент кафедри безпеки життєдіяльності Львівського національного університету імені Івана Франка
10. Великий Петро Панфілович — доктор філософських наук, професор, провідний науковий співробітник Федерального державного бюджетного закладу науки «Інститут аграрних проблем РАН» (м. Саратов)
11. Відоменко Ірина Олександрівна — кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і логістики Одеської національної академії харчових технологій
12. Голубьонкова Олена Олексіївна — кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій
13. Дідковська Людмила Іванівна — кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (м. Київ)
14. Дідух Сергій Мирославович — кандидат економічних наук, в. о. доцента кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій

15. Домбровська Наталія Олександрівна — асистент кафедри менеджменту і логістики Одеської національної академії харчових технологій
16. Каламан Ольга Борисівна — кандидат економічних наук, в. о. доцента кафедри менеджменту і логістики, в. о. директора Навчально-наукового інституту прикладної економіки та менеджменту імені Г. Е. Вейнштейна Одеської національної академії харчових технологій
17. Касян Сергій Якович — кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
18. Князь Святослав Володимирович — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри екологічної політики та менеджменту природоохоронної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»
19. Козак Катерина Богданівна — кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і логістики Одеської національної академії харчових технологій
20. Комарницька Наталія Миколаївна — аспірантка кафедри екологічної політики та менеджменту природоохоронної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»
21. Кордзая Натела Ревазівна — кандидат технічних наук, доцент кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій
22. Кошельок Галина Володимирівна — кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету
23. Крисанов Дмитро Федосович — доктор економічних наук, професор, провідний науковий співробітник Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (м. Київ)
24. Крупіна Світлана Валеріївна — кандидат економічних наук, доцент кафедри управління бізнесом Одеської національної академії харчових технологій
25. Кулаковська Тетяна Анатоліївна — кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій
26. Купріна Наталія Михайлівна — кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту, декан факультету економіки, бізнесу і контролю Одеської національної академії харчових технологій
27. Ладан Анастасія Володимирівна — студентка факультету менеджменту, маркетингу і логістики Одеської національної академії харчових технологій
28. Лобоцька Людмила Леонідівна — кандидат технічних наук, доцент кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій

29. Макарь Артур Володимирович — доктор технічних наук, доцент, завідувач кафедри технології харчових продуктів Технічного університету Молдови (м. Кишинів)
30. Мальований Мирослав Степанович — доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри екології та збалансованого природокористування Національного університету «Львівська політехніка»
31. Мардар Марина Ромиківна — доктор технічних наук, професор, завідувачка кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій
32. Маркова Тетяна Дмитрівна — кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку та аудиту Одеської національної академії харчових технологій
33. Меліх Олена Олександрівна — кандидат економічних наук, доцент кафедри управління бізнесом Одеської національної академії харчових технологій
34. Нагурський Олег Антонович — доктор технічних наук, доцент, завідувач кафедри цивільної безпеки Національного університету «Львівська політехніка»
35. Немченко Ганна Валеріївна — студентка фінансово-економічного факультету Одеського національного економічного університету
36. Одрехівський Микола Васильович — доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»
37. Павлов Олександр Іванович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій
38. Попова Ольга Леонтіївна — доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (м. Київ)
39. Савенко Ігор Іванович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і логістики Одеської національної академії харчових технологій
40. Седікова Ірина Олександрівна — кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і логістики Одеської національної академії харчових технологій
41. Синельніков Сергій Дмитрович — старший викладач кафедри пожежної тактики та аварійно-рятувальних робіт Львівського державного університету безпеки життєдіяльності
42. Солодова Ольга Сергіївна — аспірантка кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій
43. Статєва Марина Станіславівна — студентка факультету менеджменту, маркетінгу і логістики Одеської національної академії харчових технологій

44. Ступницька Тетяна Михайлівна — кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту Одеської національної академії харчових технологій
45. Тимчук Іван Степанович — асистент кафедри екології та збалансованого природокористування Національного університету «Львівська політехніка»
46. Удовиця Олег Федорович — кандидат педагогічних наук, доцент кафедри менеджменту і логістики Одеської національної академії харчових технологій
47. Устенко Інна Андріївна — кандидат технічних наук, доцент кафедри маркетінгу, підприємництва і торговлі Одеської національної академії харчових технологій
48. Фомічова Катерина Бориславівна — старший лаборант кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій
49. Шабанов Віктор Леннарович — кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник Федерального державного бюджетного закладу науки «Інститут аграрних проблем РАН» (м. Саратов)
50. Шекера Світлана Сергіївна — старший викладач кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій
51. Яблонська Наталія Валентинівна — кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій
52. Янковий Володимир Олександрович — кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

С69 **Соціо**-еколого-економічний розвиток агропродовольчої сфери України в сучасних умовах: проблеми та шляхи їх розв'язання : монографія / авт. кол.: О. І. Павлов, К. Б. Козак, Д. Ф. Крисанов [та ін.] ; за ред. О. І. Павлова. — Одеса : Астропринт, 2015. — 512 с.

ISBN 978–966–927–096–2

У монографії визначено наукові підходи до виявлення та розв'язання проблем соціо-еколого-економічного розвитку агропродовольчої сфери. Виявлено економічні, соціальні та екологічні проблеми розвитку агропродовольчої сфери в сучасних умовах та розкрито шляхи їх розв'язання. Обгрунтовано інституціональні й політико-управлінські засади збалансованого розвитку агропродовольчої сфери.

Видання розраховано на фахівців з економіки, менеджменту та маркетингу, викладачів, аспірантів та студентів.

УДК 338.43:316.502(477)
ББК 65.32:60.5:20.1(4Укр)

Наукове видання

ПАВЛОВ Олександр Іванович
КОЗАК Катерина Богданівна
КРИСАНОВ Дмитро Федосович
та ін.

СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Монографія

За редакцією **О. І. Павлова**

Українською та російською мовами

Завідувачка редакції *Т. М. Забанова*
Редактор *Н. Я. Рихтік*
Технічний редактор *М. М. Бушин*
Дизайнер обкладинки *В. І. Костецький*
Коректор *І. В. Шепельська*

Здано у виробництво 09.10.2015. Підписано до друку 06.11.2015.
Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 29,76. Тираж 300 прим. Зам. № 829 (167).

Видавництво і друкарня «Астропринт»
65091, м. Одеса, вул. Разумовська, 21
Тел.: (0482) 37-07-95, 37-14-25, 33-07-17, (048) 7-855-855
www.astroprint.odessa.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1373 від 28.05.2003 р.