

**ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО
СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

Дніпропетровськ
«Герда»
2015

УДК 336.1+631.1
ББК 65.052.9(4Укр)232
О-17

Рецензенти:

Горбонос Федір Володимирович – д-р. екон. наук, професор,
ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права»
Петкова Леся Омелянівна – д-р. екон. наук, професор,
Черкаський державний технічний університет
Череп Алла Василівна – д-р. екон. наук, професор, академік АЕН
України, Запорізький національний університет

Головні редактори:

*Павлова Галина Євгенівна, к.е.н., доцент, директор Навчально-наукового
інституту економіки Дніпропетровського державного аграрно-економічного
університету*

*Приходько Ігор Павлович, д. держ.упр., професор, завідувач кафедри обліку
і аудиту Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

*Рекомендовано вченою радою Дніпропетровського державного аграрно-
економічного університету (протокол № 3 від 18.12.2014р.)*

Обліково-фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного
О-17 сектору економіки України на інноваційній основі: колективна
монографія. / за заг. ред. Г.Є. Павлової та І.П. Приходька. —
Дніпропетровськ: Герда, 2015. — 524 с.
ISBN 978-617-7097-47-0

Колективна монографія виконана в межах Держбюджетних тем дослідження
«Формування методично-організаційних засад побудови обліку, звітності та
інформаційно-аудиторських послуг аграрних формувань» (державний реєстраційний
номер 0111U001529) та теми «Фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного
сектору України» (державний реєстраційний номер 01114U006058)

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

УДК 336.1+631.1
ББК 65.052.9(4Укр)232

ISBN 978-617-7097-47-0

© Дніпропетровський державний
аграрно-економічний університет, 2015

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	11
РОЗДІЛ 1. Теоретичні та організаційні основи обліку, аудиту і контролю у системі забезпечення економічної стійкості аграрних підприємств	13
1.1. Теоретичні основи інноваційного розвитку аграрного сектору економіки: стан, обліково-фінансове забезпечення та перспективи <i>Приходько Ігор Павлович</i> , д. держ. упр., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту, <i>Павлова Галина Євгенівна</i> , к.е.н., доцент, директор Навчально-наукового інституту економіки, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	13
1.2. Відмінності бухгалтерського обліку за національними та міжнародними стандартами <i>Лисанська Аліна Григорівна</i> , здобувач, асистент кафедри обліку і аудиту, <i>Дубина Олена Леонідівна</i> , старший викладач кафедри обліку і аудиту, <i>Амеліна Юлія Сергіївна</i> , асистент кафедри обліку і аудиту, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	21
1.3. Особливості формування облікової політики аграрних підприємств в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності <i>Саванчук Тетяна Миколаївна</i> , старший викладач кафедри обліку і аудиту, <i>Чепець Ольга Григорівна</i> , к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	29
1.4. Особливості управлінського обліку в аграрних підприємствах <i>Дзюба Микола Олексійович</i> , к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет»	39
1.5. Загальна характеристика процесу обліку, внутрішньогосподарського контролю та їх організація <i>Стеців Ігор Ігорович</i> , к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Львівський державний університет внутрішніх справ	48
1.6. Стан та перспективи розвитку внутрішньої стандартизації процесу аудиту <i>Проскуріна Неля Миколаївна</i> , д.е.н., професор кафедри обліку та аудиту, Запорізький національний університет	61

- 1.7. Внутрішній контроль як складова високої якості сільськогосподарської продукції
Якубенко Юлія Леонідівна, к.е.н., старший викладач кафедри обліку і аудиту, 73
Одношєвна Ольга Олександрівна, асистент кафедри обліку і аудиту, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 1.8. Інвентаризація: організація і порядок проведення в сучасних умовах господарювання
Юрченко Сергій Васильович, старший викладач кафедри обліку і аудиту, 86
Погорєлова Тетяна Павлівна, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 1.9. Екологічні аспекти бухгалтерського обліку і звітності
Сиротюк Ганна Володимирівна, к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, 94
Петришин Людмила Петрівна, к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, Львівський національний аграрний університет

РОЗДІЛ 2. Методичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарських підприємств, їх потенціалу і витрат 104

- 2.1. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління сільськогосподарських підприємств
Бруханський Руслан Феоктистович, к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і правового забезпечення агропромислового виробництва, Тернопільський національний економічний університет 104
- 2.2. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління стратегічним потенціалом підприємств харчової промисловості
Рябенко Володимир Володимирович, к.е.н., доцент кафедри Прикладної економіки, Національний університет харчових технологій, 114
Рябенко Леся Михайлівна, аспірант кафедри Обліку, аналізу та статистики, Національний університет біоресурсів і природокористування України

- 2.3. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами в підприємствах аграрного сектору
Кирильєва Людмила Олексіївна, к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, 130
Чернікова Ірина Борисівна, к.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Кирильєва Дарія Дмитрівна, аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Харківський державний університет харчування та торгівлі
- 2.4. Шляхи удосконалення обліку загальнови­робничих витрат в аграрних формуваннях 140
Ткаченко Олександр Сергійович, викладач кафедри обліку і аудиту,
Лебідь Олександр Володимирович, асистент кафедри обліку і аудиту, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 2.5. Методологічний аспект визначення витрат на виконання функціональних видів логістичної діяльності підприємств агропродовольчого комплексу 151
Сумець Олександр Михайлович, к.т.н., доцент кафедри транспортних технологій і логістики, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
- 2.6. Методичні аспекти облікового забезпечення формування витрат і обчислення собівартості продукції бджільництва 159
Губарик Ольга Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Чернецька Ольга Віталіївна, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 2.7. Альтернативний вибір методу нарахування амортизації в бухгалтерському обліку 169
Бондарчук Наталія Володимирівна, д.держ.упр., професор кафедри обліку і аудиту,
Васільєва Леся Миколаївна, д.держ.упр., професор кафедри обліку і аудиту, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 2.8. Удосконалення методичних підходів до аналізу нематеріальних активів підприємств 181
Польова Тетяна Володимирівна, к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та статистики,
Гаркуша Надія Миколаївна, к.е.н., професор, завідувача кафедрою економічного аналізу та статистики ,
Гаркуша Наталія Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та статистики, Харківський державний університет харчування та торгівлі

РОЗДІЛ 3. Інформаційні технології і послуги в діяльності сільськогосподарських підприємств 198

3.1. Інформаційні технології аналізу в управлінні сільськогосподарськими підприємствами
Мороз Світлана Іванівна, к.е.н., доцент кафедри інформаційних систем і технологій, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет 198

3.2. Облікова інформація в системі управління інвестиційною діяльністю
Кравченко Микола Володимирович, асистент кафедри обліку і аудиту, 212
Шутько Тетяна Ігорівна, асистент кафедри обліку і аудиту,
Пустова Ірина Вікторівна, асистент кафедри обліку і аудиту,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

3.3. Інформаційно-консультаційні послуги щодо фінансування та кредитування кооперативного руху в аграрному секторі економіки 221
Максимова Світлана Василівна, асистент кафедри фінансів,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

РОЗДІЛ 4. Інституційне забезпечення та стратегії фінансування розвитку аграрної сфери України: вітчизняний і закордонний досвід 230

4.1. Інституційне забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери України 230
Катан Людмила Ігорівна, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
Добровольська Олена Володимирівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

4.2. Інституційні засади розвитку органічного агровиробництва в Україні 242
Безус Роман Миколайович, к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

4.3. Стратегічні напрямки сталого економічного розвитку України 250
Крючко Леся Станіславівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

4.4. Влияние ЕС на развитие сельского хозяйства Польши <i>Фиц Мария</i> , д.э.н., профессор ВТУ, заведующая кафедрой экономики и регионального развития, Институт управления Вроцлавского политехнического университета,	259
<i>Фиц Даниэль</i> , д.э.н., профессор, Высшая Офицерская Школа Сухопутных Войск имени генерала Т.Костюшко, г.Вроцлав, Польша	
4.5. Фінансова стратегія як фактор економічної поведінки підприємства в умовах сталого (збалансованого) розвитку <i>Дуброва Наталя Петрівна</i> , к.е.н., доцент кафедри фінансів, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	274
4.6. Державні цільові фонди в реалізації програм щодо підтримки малого бізнесу <i>Волосович Світлана Василівна</i> , д.е.н., професор кафедри фінансів, <i>Апостолюк Олеся Юрійвна</i> , аспірант кафедри фінансів, Київський національний торговельно-економічний університет	282
4.7. Продовольча безпека в контексті процесів глобалізації <i>Халатур Світлана Миколаївна</i> , к.е.н., доцент кафедри фінансів Дніпропетровський, державний аграрно-економічний університет	291
РОЗДІЛ 5. Інноваційно-інвестиційна діяльність підприємств: проблеми, моніторинг, антикризові напрями забезпечення	302
5.1. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку аграрного сектору України <i>Павлова Галина Євгеніївна</i> , кандидат економічних наук, доцент, директор Навчально-наукового інституту економіки, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	302
5.2. Організація моніторингу інвестиційного забезпечення проектів та програм соціально-економічного розвитку промислових підприємств <i>Демчук Наталя Іванівна</i> , д.е.н., професор кафедри фінансів, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	311

- 5.3. Формування стимулюючої інноваційно-інвестиційної стратегії підприємств
Карасьов Олексій Павлович, к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій, 318
- Миронова Руслана Миколаївна*, к.е.н., професор кафедри менеджменту організацій, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 5.4. Удосконалення змісту категорій, що розкривають сутність інноваційного розвитку на рівні підприємства 333
Турило Анатолій Анатолійович, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»
- 5.5. Інноваційна активність: оцінка та мотивація
Карпенко Андрій Володимирович, к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці, Запорізький національний технічний університет 345
- 5.6. Необхідність трансформації інтелектуальної власності підприємства – фокус на інноваторів 354
Корнух Оксана Валентинівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»
- 5.7. Інноваційні засади економічної ефективності виробництва продукції плодоовочівництва 364
Ищенко Ілона Леонідівна, асистент кафедри фінансів, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 5.8. Інноваційні напрями забезпечення конкурентоспроможності молокопереробної продукції в умовах інтеграції ринків України та ЄС 372
Мартинюк Ірина Михайлівна, магістрант,
Кучеренко Олена Володимирівна, магістрант,
Зінчук Тетяна Олексіївна, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Житомирський національний агроекологічний університет
- 5.9. Антикризові інновації та напрями їх фінансування в об'єднаннях підприємств 380
Бондарчук Марія Костянтинівна, д.е.н., професор кафедри фінансів,
Шоля Руслана Іванівна, здобувач, Національний університет «Львівська політехніка»

5.10. Інноваційно-інвестиційне забезпечення еколого-економічної діяльності суб'єктів лісового сектора	
<i>Шубалий Олександр Михайлович</i> , к.е.н., доцент кафедри прикладної статистики та економіки праці, Луцький національний технічний університет,	391
<i>Хвесик Юлія Михайлівна</i> , д.е.н., доцент кафедри соціально-економічної географії, Київський національний університет імені Тараса Шевченка	
5.11. Сутність та функції механізму формування ринку венчурного інвестиційного забезпечення функціонування переробних підприємств продовольчої сфери	404
<i>Богатов Андрій Геннадійович</i> , к.е.н., доцент кафедри економіки та фінансів, Миколаївська філія ПВНЗ «Європейський університет»	
РОЗДІЛ 6. Фінансово-економічна діагностика розвитку, планування, страхування та управління ресурсами і капіталом суб'єктів господарювання	413
6.1. Теоретико-методичні засади фінансово-економічної діагностики діяльності підприємств	
<i>Сергєєва Олена Романівна</i> , к.н. держ.у., доцент кафедри «Товарознавство і торговельне підприємництво», Дніпропетровський університет економіки та права імені Альфреда Нобеля	413
6.2. Визначення потреби підприємства у фінансових ресурсах та управління ними	421
<i>Бровко Лариса Іванівна</i> , к.е.н., доцент кафедри фінансів, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	
6.3. Методологічні засади фінансового планування діяльності підприємств	429
<i>Степанов Денис Сергійович</i> , аспірант, ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»	
6.4. Роль страхового ринку у розвитку інвестиційно-фінансової інфраструктури України	438
<i>Довгаль Олена Валеріївна</i> , к.е.н., в.о. доцента кафедри менеджменту, ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»	
6.5. Функціонування інвестиційного та банківського страхування в інтегрованій системі фінансового забезпечення сталого розвитку	448
<i>Павленко Оксана Павлівна</i> , к.е.н, доцент кафедри фінансів, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	

- 6.6. Сучасні системи аграрного страхування 457
Масюк Юлія Володимирівна, к.е.н., професор кафедри фінансів,
 Дніпропетровський державний аграрно-економічний
 університет
- 6.7. Власний капітал як визначальний чинник забезпечення 466
 стабільності діяльності сільськогосподарських підприємств
Лемішко Олена Олександрівна, к.е.н., доцент, докторант кафедри
 оподаткування і страхування, Національний університет
 біоресурсів і природокористування України
- 6.8. Аналітичне забезпечення управління капіталом 478
 сільськогосподарського підприємства
Кащена Наталія Борисівна, к.е.н., професор кафедри економічного
 аналізу та статистики,
Горошанська Олена Олександрівна, к.е.н., доцент кафедри
 економічного аналізу та статистики,
Костинська Маргарита Володимирівна, старший викладач
 кафедри економічного аналізу та статистики,
Чміль Ганна Леонідівна, асистент кафедри готельного та
 ресторанного бізнесу, Харківський державний університет
 харчування та торгівлі
- 6.9. Організація обліку додаткового капіталу підприємств АПК 491
Мельничук Вікторія Василівна, к.е.н., доцент кафедри обліку,
 аналізу та аудиту в АПК, ДВНЗ «Київський національний
 економічний університет ім. Вадима Гетьмана»
- 6.10. Сутність і основні характеристики організаційно- 502
 економічного управління прибутком сільськогосподарських
 підприємств
Пастушенко Анна Іванівна, аспірант кафедри фінансів,
 Дніпропетровський державний аграрно-економічний
 університет
- 6.11. Особливості управління ресурсним потенціалом аграрних 510
 підприємств в умовах європейської інтеграції України та
 глобалізаційних процесів
Воловик Дмитро Володимирович, аспірант кафедри фінансів,
 Дніпропетровський державний аграрно-економічний
 університет

ПЕРЕДМОВА

Інноваційні процеси в економіці не набули вагомих масштабів, кількість підприємств аграрного бізнесу, що впроваджують інновації, зокрема в частині обліково-фінансового забезпечення, зменшується з кожним роком. Наукоємність аграрного виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок менше від світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР, в частині імплементації обліково-фінансового забезпечення в реальний аграрний сектор з врахуванням його галузевих особливостей витрати на порядок менші. Інноваційний розвиток аграрного сектору економіки України та підвищення його конкурентоспроможності на сучасній технологічній основі вимагають пошуку нових підходів до організації обліково-фінансового забезпечення розвитку.

Сучасний економічний розвиток суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки відбувається під впливом різномірних чинників, які охоплюють широке коло економічних сфер, пов'язаних, зокрема, з організацією обліку, аудиту і контролю у системі забезпечення економічної стійкості аграрних підприємств, їх інформатизацією, інституційним забезпеченням та стратегією фінансування розвитку аграрної сфери України, інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств.

Актуальність проблематики монографії зумовлюється занепокоєнням, яке викликає теперішня ситуація у аграрній економіці України.

Авторський колектив монографії за мету поставив оцінити стан забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки України та розробити напрями його розвитку на інноваційній основі.

Задля досягнення мети науковцями:

в першому розділі здійснено огляд теоретичних та організаційних основ обліку, аудиту та контролю в системі забезпечення економічної стійкості аграрних підприємств;

в другому розділі монографії розглянуто методичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарських підприємств;

в третьому розділі окреслено проблеми інформатизації діяльності суб'єктів агробізнесу;

в четвертому розділі досліджено вітчизняний та закордонний досвід інституційного забезпечення та стратегії фінансування розвитку аграрної сфери;

в п'ятому розділі проаналізовано проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств і розглянуто антикризові напрями забезпечення їх розвитку;

в шостому, заключному, розділі представлено результати дослідження стану фінансово-економічної діагностики розвитку, планування, страхування та управління ресурсами і капіталом суб'єктів господарювання.

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

Монографічне дослідження виконано в межах двох державних бюджетних тем: «Формування методично-організаційних засад побудови обліку, звітності та інформаційно-аудиторських послуг аграрних формувань» (державний реєстраційний номер 0111U001529) та «Фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору України» (державний реєстраційний номер 01114U006058).

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

Висловлюємо глибоку вдячність рецензентам колективної монографії:

Горбоносу Федору Володимировичу, д.е.н., професору, першому проректору ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права»,

Петковій Лесі Омелянівні, д.е.н., професору, завідувачу кафедри міжнародної економіки Черкаського державного технічного університету,

Череп Аллі Василівні, д.е.н., професору, декану економічного факультету Запорізького національного університету.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ, АУДИТУ І КОНТРОЛЮ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Теоретичні основи інноваційного розвитку аграрного сектору економіки: стан, обліково-фінансове забезпечення та перспективи

Інноваційні процеси в економіці не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, зокрема в частині обліково-фінансового забезпечення, зменшується з кожним роком і становить зараз 12-14%, що менше в 3-4 рази, ніж в інноваційно розвинутих економіках. Наукоємність аграрного виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок менше від світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР, в частині імплементації обліково-фінансового забезпечення в реальний аграрний сектор з врахуванням його галузевих особливостей витрати на порядок менші. Майже половина з інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень.

Таке становище обумовлено як браком коштів, так і відсутністю в останні роки дійової державної системи стимулювання інноваційної діяльності, зачатки якої були поступово скасовані щорічними в останні 5 років поправками до відповідних бюджетних та інших законів, облікових положень, інструкцій та кодексів.

Метою дослідження є обґрунтування ключових напрямів реформування обліково-фінансового забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки України на інноваційній основі.

Завдання дослідження:

- оцінити стан інновативності сучасної аграрної обліково-фінансової науки і практики в Україні;
- дослідити рівень кадрового та обліково-фінансового забезпечення аграрного сектору економіки та, зокрема, аграрної науки;
- виявити базові засади нової організаційно-функціональної обліково-фінансової структури аграрного сектору та аграрної науки з врахуванням сучасних умов ринкової економіки
- окреслення ключових напрямів реалізації дієвої інноваційної політики.

У матеріалі використано історичний та логічний (для дослідження еволюції постановки проблеми та наступності її вирішення), економіко-статистичний (для аналізу сучасного стану аграрної обліково-фінансової системи), порівняльного аналізу (для ранжування країн з застосуванням комплексного індикатора інноваційного розвитку) методи дослідження.

У сучасному світі аграрна облікова наукова думка, що перебуває у процесі інтенсивних перетворень, є одночасно об'єктом і суб'єктом змін, що відбуваються. Збереження, а по можливості, і зміцнення суб'єктності вищої аграрної обліково-фінансової освіти і науки виступає як базовий принцип реформ національних систем освіти, а також широкомасштабних інтеграційних та інноваційних процесів, що розвертаються в Європі, про що свідчать документи, які визначають цілі і завдання європейських реформ освіти і науки на сучасному етапі: у результаті їх здійснення має зрости суб'єктна (тобто дієво-самостійна, активна) роль вищої обліково-фінансової освіти і науки в цілому, роль викладачів і студентів як активних і відповідальних учасників процесу змін та їх рушіїв в реальних умовах господарювання. Разом з тим, зміни необхідні й у державній політиці, і в інституціональних відносинах: відповідальна законотворчість, прагматичне та ефективне фінансування, сприяння інноваційному розвитку науки і практики.

Найбільш інформативну оцінку стану інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів, що його визначають, отримано на основі використання індикаторів Європейського інноваційного табло, які включають п'ять груп індикаторів: «рушійні сили інновацій», «створення нових знань», «інновації та підприємництво», «індикатори застосування інновацій», «інтелектуальна власність» [3].

Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло (ЄІТ).

За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. Цю групу складають: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Турція – 0,08. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – в 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірно інноватори» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [2].

Ранжування країн на основі цього комплексного індикатора інноваційного розвитку має цінність в тому плані, що цей показник визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях, в яких одну з ключових ролей відіграє обліково-фінансова інноваційна система. Причому інновації в термінах ЄІТ розуміються в більш широкому контексті, ніж просто технологічні нововведення. Окрім досліджень, розробок, технологій, вони включають показники технологічних дифузій, показники поширення нових знань і ступінь використання інформаційних технологій, зокрема й облікових та контрольних.

Інфраструктура інноваційного розвитку національної системи вищої аграрної освіти і науки та реального сектору економіки України перебуває в початковому стані. У ній представлено лише окремі типи інноваційних структур, зокрема технопарки, наукові центри, бізнес-інкубатори, науково-технічні підприємства, фонди, кластери. Причому діяльність лише незначної їх частини відповідає завданням, які мають вирішуватися ними, виходячи із світового досвіду організації різних типів інноваційних структур. В Україні не тільки обмежена чисельність інноваційних структур, але склалася їх структурна неповнота, а також функціональна невизначеність їх діяльності. Розвиток інноваційної інфраструктури національної системи вищої аграрної освіти і науки України потребує всебічної державної підтримки. Зміст і форми цієї підтримки визначені у відповідних базових законодавчих і нормативних документах.

Інноваційна діяльність має базуватися на органічному поєднанні та використанні диверсифікованих як технологічних, так й інших знань та інформації, включаючи навички, досвід, професійну компетенцію, культуру, які повинні базуватись на універсальній мові бізнесу - обліку. Специфічність змін в умовах такого системного охоплення інноваційною діяльністю всіх сфер полягає в тому, що в значній кількості галузей економіки, а також в більшості невиробничих галузей України інноваційно-інвестиційна діяльність не використовується на систематичній основі для підвищення продуктивності і якості праці, створення нових середньо- і високотехнологічних робочих місць, недостатньо, або навіть і взагалі не аналізується на системних обліково-фінансових показниках.

Інноваційно-інвестиційна діяльність в Україні переважно сконцентрована в низько-технологічному секторі промисловості та фінансово-банківському секторі, а також лише в деяких регіонах і дуже слабо зорієнтована на більш широке застосування в інших

секторах економіки України[6].

Відсутність системної повноти в інноваційному розвитку національної системи вищої аграрної освіти і науки України, економіки та суспільства в цілому нівелює зусилля, які прикладаються для цього в окремих інноваційно більш активних галузях і регіонах, залишає невикористаним немалий потенціал, який криється у всіх суб'єктах господарської діяльності. Тому існує необхідність в ініціюванні процесу широкого впровадження інноваційних програм розвитку у всіх галузях, регіонах, на підприємствах і установах поряд з програмами випереджального інноваційного розвитку в пріоритетних напрямках економіки на базі обліково-фінансової інноваційної системи, яка має насамперед проявити свою доцільність і ефективність в аграрному секторі економіки, адже лише він в сучасних надважких умовах спроможний давати позитивну динаміку і бути локомотивом всієї економіки держави.

З наведених даних видно, що переміщення України сходами інноваційного розвитку вимагатиме величезних зусиль, ресурсів, політичної волі і високої мобілізованості суспільства. Проте для окремих секторів вітчизняної економіки ці зусилля мають бути ще більшими, ніж в цілому по всій економіці. У першу чергу це стосується діяльності органів державного управління по запровадженню інноваційного характеру змісту і функцій аграрної освіти. Аналізуючи проблеми, які мають країни «Великої сімки», ми не можемо не визнавати, що вітчизняна система аграрної освіти і науки України потребує якісного вдосконалення, а державне управління ними – врахування інноваційних змін. Державне управління має стати гнучким (адаптивним, ситуативним, системно-синергетичним, цілеспрямованим, особистісно-орієнтованим), постійно враховувати інноваційні ініціативи, підтримувати їх і оперативно впроваджувати у практику закладів і установ вищої аграрної освіти у тісній співпраці з товаровиробниками реального сектору для якнайшвидшої їх апробації.

Реформи в сільському господарстві проводилися передусім задля ліквідації існуючих крупних колективних і державних господарств та розпаювання землі. Проте ефективного фермерства замість цих господарств створити не вдалося, однак за час реформ село втратило 2/3 парку тракторів, зернозбиральних комбайнів і вантажних автомобілів. Виробництво продукції сільського господарства лягло на плечі господарств населення, яке змушене за відсутності технічних засобів і коштів на їх закупівлю перейти на примітивне ведення господарства. Таким способом в Україні

виробляється понад 60% сільськогосподарської продукції, а деяких її видів – до 90 відсотків і більше [1].

Таким чином, найбільш суттєвими результатами реформування українського села стали катастрофічне падіння виробництва сільськогосподарської продукції і детехнологізація і деіндустріалізація аграрного сектору. Парадоксальність ситуації полягає в тому, що в умовах масштабної детехнологізації і деіндустріалізації аграрного сектору майже повністю зберігся його науковий обліково-фінансовий потенціал. З 1991 р. він скоротився лише в 1,3 рази, в той час як загальна чисельність дослідників країни скоротилася у 2,6 рази. У цілому зменшення чисельності дослідників в аграрному секторі було менш значним, ніж скорочення самого аграрного сектору, включаючи обсяги виробництва продукції, розмір ріллі, а також чисельність зайнятих в цьому секторі.

Кадрова наукоємність обліково-фінансового сегменту аграрного сектору за роки реформ навіть зросла. На даному етапі в аграрній сфері працює понад 34 100 професійних бухгалтерів[4], які здатні опанувати та впроваджувати передові інноваційні напрацювання, здійснювати їх обліковий супровід, контроль, аналіз та управління. Крім того в інтересах цього сектору сьогодні працює понад 11 тис. науковців (15% загальної чисельності науковців країни), в тому числі 2,1 тис. докторів і кандидатів наук, понад 200 академіків та членів-кореспондентів. Аграрний сектор обслуговує державна Українська академія аграрних наук, в складі якої понад 120 наукових установ. На потреби цього сектору працює добре розвинута система навчальних закладів [2].

Аграрна наука на 75% фінансується за рахунок державного бюджету (наука країни в цілому – на 39%). Такий стан – ще один доказ, який свідчить про неефективність проведених в аграрному секторі реформ, внаслідок яких аграрна наука залишилася відірваною від сільськогосподарського виробництва і низько комерціалізованою, що суперечить світовому досвіду. У розвинутих країнах аграрна наука є найбільш комерціалізованим та інноваційно-орієнтованим сектором наукових досліджень.

Виходячи з оцінки реального стану інноваційного розвитку аграрної науки, ми пропонуємо розглянути Стратегію інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів, яка була розроблена на виконання Постанови Верховної Ради України від 17 лютого 2009 р. № 965-VI «Про проведення парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» Комітетом Верховної Ради з питань науки і освіти, Центром досліджень

науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва НАН України за участю інших наукових установ НАН України, а також центральних і місцевих органів державної влади із врахуванням ключових положень, закладених в проекті Стратегії інноваційного розвитку України на 2009–2018 роки та на період до 2039 року, підготовленого Державним агентством з інновацій та інвестицій України і Державним підприємством «Інститут економіки і прогнозування НАН України», та в ряді інших стратегічних проектів [5].

Дана Стратегія є органічною складовою Стратегії розвитку України у період до 2020 року (проект цієї Стратегії розроблено на виконання доручення Кабінету Міністрів України Міністерством економіки України). Вона розвиває основні положення Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, затвердженої Постановою Верховної Ради України від 13 липня 1999 р. № 916-XIV, уточнює і доповнює їх з врахуванням нових вимог сучасності і викликів щодо змін, на які Україна повинна мати адекватні відповіді. Визнання високої актуальності тиску зовнішніх і внутрішніх викликів, що посилюються, врахування їх можливих наслідків з метою недопущення кризових явищ в економіці і суспільстві є головною передумовою формування дієздатної обліково-фінансової інноваційної політики соціально-економічного розвитку держави.

Стратегія систематизує і конкретизує законодавчі, нормативні та інші засади організації наукової, науково-технічної, інноваційної та підприємницької діяльності, що містяться в сучасному законодавстві України, нормативних та програмних документах органів державної влади і разом з іншими державними стратегічними документами є стрижневою основою для подальшого розвитку законодавчої і нормативної бази в цій сфері, для формування державних, регіональних і галузевих програм інноваційного розвитку, забезпечення скоординованої діяльності влади, суспільства, підприємництва, науки та освіти – всіх головних учасників національної інноваційної системи.

Стратегія складається з аналітичної та безпосередньо стратегічної частин, ефективність яких має покладатись на дієву обліково-фінансову систему. У першій частині сформульовано системну соціально-економічну проблему, що вирішується Стратегією. Ця проблема спроектована на існуючий стан інноваційного розвитку України у порівнянні з основними мегатрендами інноваційного розвитку світової та європейської економік, а також економік окремих країн. Надано також

характеристику основних викликів і загроз, що стають перед Україною, адекватні відповіді на які можливі за умов посилення інноваційного розвитку країни.

Стратегічна частина окреслює ключові стратегічні цілі, основні стратегічні пріоритети, визначає напрямки, механізми і можливі варіанти вирішення проблеми, містить формулювання ключових заходів щодо практичного впровадження Стратегії.

Результатом реалізації Стратегії має стати утвердження в Україні інноваційної моделі її сталого економічного і соціального розвитку, що базується на високоінформативній обліково-фінансовій системі контролю базових індикативних показників, підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу країни, всіх її людських і природних ресурсів, забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Термін дії Стратегії визначено з врахуванням масштабу часу, необхідного для здійснення узгоджених системних змін у всіх ланках національної інноваційної системи – науці, освіті, підприємстві, винахідництві, управлінні, та можливості за умов послідовної і дійової реалізації положень Стратегії досягти активно зростаючої фази наступного циклу інноваційного розвитку економіки, коли інноваційний фактор стане визначальним у забезпеченні зростання вітчизняної економіки [1].

До ключових викликів, які потребують стратегічних змін в державній науковій та інноваційній політиці, належать:

- глобалізація і неолібералізація світової і більшості національних економік, в тому числі української;
- безальтернативність сталого економічного на якісній обліково-фінансовій інноваційній системі аграрного сектору;
- нарощування в світі темпів технологічного прогресу, перехід національних економік на найвищі технологічні уклади і, насамперед в сільському господарстві;
- погіршення демографії, зниження якості трудових ресурсів та посилення процесів міграції населення.

Виходячи з того, що інноваційний розвиток національної системи і вищої аграрної обліково-фінансової освіти є органічною складовою макроекономічних, соціальних, політичних та інших сучасних процесів, та враховуючи попередній, в цілому негативний досвід України у спробах перейти реально на інноваційний шлях економічного розвитку, а також накопичення глибинних системних негативних наслідків від проведення неоліберальних економічних реформ, які стали нездоланими перепонами на шляху утвердження інноваційної моделі розвитку України, основними передумовами

успішного управління інноваційним розвитком національної системи вищої аграрної освіти є:

- зміна концептуальних засад, що визначають в теперішній час роль і практичні функції держави в ринковій економіці, які базувались на ефективній інформативності, яку має забезпечити обліково-фінансова інноваційна система АПК;

- структурна перебудова економіки, в першу чергу аграрного сектору, насамперед через задоволення інституційних запитів на першочергово необхідну обліково-управлінську інформацію;

- подолання кризової економічної нерівності населення, підвищення рівня його освіченості;

- відновлення довіри населення до держави і влади, фінансово-кредитної та фіскальної систем.

- створення системи постійного моніторингу динаміки інноваційного розвитку національних систем вищої аграрної освіти і науки України. З цією метою привести у відповідність з європейськими стандартами державну систему обліку і статистики інноваційної діяльності.

Бібліографічний опис

1. Офіційний веб-сайт Національного інституту стратегічних досліджень – Режим доступу: www.niss.gov.ua.

2. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

3. Вища освіта України і Болонський процес: навчальний посібник / [М.Ф.Степко, Я.Я.Болубаш, В.Д. Шинкарук, В.В.Грубінко, І.І. Бабин]; за ред. В.Г.Кременя. – К.: Освіта, 2004. – 384 с.

4. Жук В. М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення проблем практики і науки: Монографія / В. М. Жук // -К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 454 С.

5. Постанова Верховної Ради України від 17.02.2009 р. № 965-VI «Про проведення парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/publish>.

6. Приходько І.П. Державна підтримка вищої аграрної освіти в контексті національних інноваційних систем / І.П. Приходько // Сучасні тенденції розвитку менеджменту: міжрегіонал. наук. конф.: зб. доп. – Запоріжжя: ЗНУ, 2010. – С. 158-160.

7. Приходько І.П. Основні напрями в управлінні інноваційним розвитком системи освіти в аграрній сфері / І.П. Приходько // Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави: IV Міжнар. наук.-практ. конф., 11-12 листоп. 2010 р.: матер. доп.: 4 т., Т. 1. – Д.: Біла К.О., 2010. – С. 66-68.

1.2. Відмінності бухгалтерського обліку за національними та міжнародними стандартами

Процес інтеграції України до європейської спільноти є складним та довгим, але вже сьогодні українські господарські суб'єкти працюють за правилами, що диктує євrorинок та сучасні економічні відносини.

Розробка бухгалтерських стандартів обліку та звітності проводиться в багатьох країнах світу. У 2005 році започатковане широкомасштабне впровадження в практичну діяльність направлено на зближення національних систем бухгалтерського обліку на міжнародному рівні, зведення до мінімуму розбіжностей в оцінці результатів діяльності та розробці єдиного підходу до визнання та розкриття інформації про елементи фінансової звітності - МСФЗ. Однак, розроблені в Україні національні стандарти мають відмінності з міжнародними, що призводить до необхідності вивчення, розуміння та застосування і національних, і міжнародних стандартів. [3]

В багатьох європейських країнах перша хвиля переходу на МСФЗ вже минула, але очевидно, що робота ще триває. Сьогодні компанії вчать жити з МСФЗ, і протягом цього процесу прагнення до єдиних стандартів та їх інтерпретації на глобальному рівні отримує новий імпульс. Під тиском ринку підприємства будуть вимушені приймати і застосовувати єдині стандарти промислові та галузеві незалежно від національних кордонів, які будуть дедалі меншою мірою впливати на звітність МСФЗ. [3]

Сьогодні Україна досить активно рухається в напрямку прийняття Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ), впровадження яких, як вважає більшість науковців, зробить звітність вітчизняних підприємств більш зрозумілою та зіставною для іноземних користувачів, а також призведе до розширення міжнародної співпраці. На наш погляд, для успішного впровадження МСФЗ у вітчизняну облікову практику, перш за все, необхідно з'ясувати відмінності в обліку за міжнародними та національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (далі – НП(С)БО), що й обумовлює актуальність даного дослідження. [1]

Визначенням відмінностей ведення обліку за національними та міжнародними стандартами в різний час займалися українські вчені, зокрема Н. Білинська, Ф. Бутинець, С. Голов, Р. Грачова, С. Гушко, Т. Єфіменко, І. Жолнер, В. Жук, О. Канцуров, Г. Кірейцев, В. Костюченко, Т. Кучеренко, Н. Лоханова, В. Моссаковський, М.

Огійчук, В. Пархоменко, Н. Семенишена, Б. Хілл, І. Чалий, М. Шигун та інші. На даний час серед науковців панує твердження щодо необхідності подолання невідповідності окремих положень, що закладені в НП(С)БО, і які концептуально відрізняються від вимог МСФЗ, тобто є нагальна потреба оптимізувати НП(С)БО під МСФЗ, а в подальшому й відмовитися від їх застосування.

Існують вагомі причини, що поступово штовхають до переходу на єдині стандарти обліку. По-перше, для уникнення облікового хаосу, коли одне підприємство формує звітність за деякими національними та міжнародними вимогами, що в свою чергу може збити з пантелику інвесторів, кредиторів та інших користувачів інформації. По-друге, одразу виникнуть виникають переваги для ринків капіталу, що надасть можливість швидше реагувати на коливання чи зміни в інформації. І, по-третє, це допомога бухгалтерам у формуванні швидкої, правдивої, достовірної інформації.

Розглянемо відмінності в обліку основних засобів так, як вони являються одним із найважливіших факторів підвищення ефективності діяльності та стабільної перспективи росту. Перше, на що хотілось би звернути увагу, це класифікація основних засобів, вона дещо відрізняється. У § 37 МСБО 16 «Основні засоби» виділено такі класи основних засобів: а) земля; б) земля та будівлі; в) машини та обладнання; г) кораблі; г) літаки; д) автомобілі; е) меблі та приладдя; е) офісне обладнання. [6] Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за такими групами: 1) земельні ділянки; 2) капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; 3) будівлі, споруди та передавальні пристрої; 4) машини та обладнання; 5) транспортні засоби; 6) інструменти, прилади, інвентар (меблі); 7) тварини. [11] МСБО 16 «Основні засоби» не виділяє інші необоротні матеріальні активи, які виокремлено у самостійну групу в П(С)БО 7 «Основні засоби».

Відповідно до §29 МСБО 16 «Основні засоби» суб'єкт господарювання може обирати своєю обліковою політикою або модель собівартості, або модель переоцінки, і йому слід застосовувати цю політику до всього класу основних засобів. [6] У п. 16 ПСБО 7 «Основні засоби» зазначено, що підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, тобто стандартом передбачена тільки одну модель. Згідно з §51 МСБО 16 «Основні засоби» ліквідаційну вартість та строк корисної експлуатації активу слід переглядати принаймні на кінець кожного фінансового року. У П(С)БО 7 «Основні засоби» така норма, як чітка вказівка, відсутня.

Відповідно до § 62 МСБО 16 «Основні засоби» методи нарахування амортизації включають: 1) прямолінійний метод; 2) метод зменшення залишку; 3) метод суми одиниць продукції. П(С)БО 7 «Основні засоби» дозволяє використовувати наступні методи нарахування амортизації: а) прямолінійний; б) зменшення залишкової вартості; в) прискореного зменшення залишкової вартості; г) кумулятивного; г) виробничого методу. [11]

Відносно новим об'єктом обліку є інвестиційна нерухомість. Даній категорії активів присвячені МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» та П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість». В § 5 МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» використовується термін «нерухомість, зайнята власником», а у п. 4 П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» – «операційна нерухомість». Вказані терміни використані для ідентифікації одного й того ж самого об'єкту.

МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» віддає перевагу підходу до оцінки за справедливою вартістю на відміну від П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість». Відповідно до МСБО 40 кондиціонери, меблі, ліфти, які встановлені на об'єкті оренди, входять до його вартості (у орендодавця) та окремо не обліковуються як об'єкти основних засобів. Згідно з П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» меблі (на відміну від ліфтів та кондиціонерів) рекомендовано обліковувати окремо від об'єкту нерухомості. [9, 17]

Як наголошує І. Супрунова, П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» є достатньо наближеним за своїм змістом до МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» [18, с. 273].

Поняття інтелектуальна власність та нематеріальні активи є продуктом двадцятого століття і тому під впливом процесів економічного розвитку щороку ці поняття трансформуються і стають більш глибокими і ємними за класифікаційними ознаками. З цього випливає необхідність постійного спостереження та дослідження даного напрямку.

Розглянемо відмінності в бухгалтерському обліку нематеріальних активів. Облік даних активів регулюється МСБО 38 «Нематеріальні активи» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи».

У пункті 13 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» надається чітке обмеження визнання безоплатно отриманого нематеріального активу за справедливою вартістю, в той час як у МСБО 38 «Нематеріальні активи» положення більш невимогливе. У МСБО дозволяється визнавати актив первісно за номінальною сумою плюс будь-які видатки, що прямо належать до підготовки активу до призначеного використання.

У пункті П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» не визнаються непрямі витрати, необхідні для створення активу та які можна обґрунтовано й послідовно розподілити на актив як частини створеного на підприємстві нематеріального активу, тоді як у МСБО 38 вони наводяться.

У пункті 29 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» зазначається, що нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому нематеріальний актив уведений в господарський оборот. Такий підхід прямо суперечить концепції МСБО. Згідно з § 97 МСБО 38 «Нематеріальні активи» амортизацію слід починати, коли цей актив стає придатним до використання, тобто коли він доставлений до місця розташування та приведений до стану, в якому він придатний до експлуатації у спосіб, визначений управлінським персоналом. Тому, якщо підприємство не почало нараховувати амортизацію на придатний до експлуатацію нематеріальний актив, то для цілей складання звітності за МСФЗ, таку амортизацію потрібно відобразити, збільшивши витрати і відповідно зменшивши залишкову вартість за статтею нематеріальних активів.

У пункті 5 П(С)БО 8 виділені шість груп нематеріальних активів. Тоді, як у МСБО 38 наведені розповсюджені приклади таких активів, а саме: комп'ютерне програмне забезпечення, патенти, авторські права, кінофільми, переліки клієнтів, права на іпотечне обслуговування, ліцензії на риболовлю, квоти на імпорт, франшизи, взаємовідносини з клієнтами чи постачальниками, лояльність клієнтів, частка ринку та маркетингові права. Також, у параграфі 119 МСБО 38 «Нематеріальні активи» як приклад наведено сім класів нематеріальних активів. Ці класи дещо відрізняються від груп нематеріальних активів за П(С)БО 8.

Розкриття інформації у примітках до фінансових звітів, що передбачене в МСБО 38, в національному стандарті відсутнє.

До національного П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» не ввійшла значна кількість розділів, які мають місце у МСБО 38 «Нематеріальні активи». Зокрема, відсутні такі розділи: окреме придбання активу та придбання як частини об'єднання бізнесу; придбання шляхом державного гранту; внутрішньо генерований гудвіл; внутрішньо генеровані нематеріальні активи; оцінка після визнання (модель собівартості та модель переоцінки); нематеріальні активи з визначеним строком корисної експлуатації; перегляд оцінки терміну корисної експлуатації; перегляд періоду та методу амортизації. [8, 12]

Має незначні відмінності в бухгалтерському обліку і відображення запасів за національними П(С)БО та міжнародними

стандартами. Відповідно до § 31 МСБО 2 «Запаси» підприємство має можливість створення резерву знецінення запасів (особливо для тих, які реалізуються за твердим контрактом). У П(С)БО 9 «Запаси» таке положення відсутнє. Згідно § 33 МСБО 2 передбачається сторнування збитків від знецінення у разі, коли обставин, що спричинили списання запасів, більше немає. Відповідно П(С)БО 9 «Запаси» у подібному випадку раніше визнані витрати не сторнуються, а визнається дохід, що є більш доцільним. [8, 12]

Ступінь невідповідності П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси» оцінюється як незначний [2, с. 204].

Існують також і відмінності в обліковому відображенні забезпечень, непередбачених зобов'язань та непередбачених активів за національними та міжнародними стандартами. Перш за все, слід відмітити неоднаковий рівень деталізації положень обліку даних об'єктів в обох категоріях стандартів. Так, обліку забезпечень присвячено МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». В національному П(С)БО 11 «Зобов'язання» питанню обліку забезпечень присвячено п. 13-18, зміст яких не суперечить основним засадам МСБО 37, проте їх деталізація відсутня. В національному П(С)БО 11 «Зобов'язання», в порівнянні з МСБО 37, відсутнє тлумачення таких важливих термінів як: а) подія, що зобов'язує; б) юридичне зобов'язання; в) конструктивне (фактичне, традиційне) зобов'язання; г) теперішня заборгованість; г) достовірна оцінка зобов'язання; д) найкраща оцінка видатків, необхідних для погашення теперішньої заборгованості на дату балансу. Також не зазначено, що оцінка забезпечень здійснюється до сплати податків. В національному стандарті підкреслюється, що забезпечення переглядаються на кожну дату балансу. Однак, при цьому не сказано, що збільшення суми забезпечень відображається як фінансові витрати (витрати на позики), що, на нашу думку, є суттєвим недоліком. У П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», як і взагалі у П(С)БО, відсутнє поняття «непередбачені активи», якому приділено увагу в МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». Проте, у Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій є позабалансовий рахунок 041 «Непередбачені активи». [7, 14, 15]

Посилаючись на дослідження С. Голова, ступінь невідповідності П(С)БО 11 «Зобов'язання» та МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» можна оцінити як помірний. [2, с. 205]

Відповідно до § 5 МСБО 41 «Сільське господарство» біологічний актив – це жива тварина або рослина [10]. Проте, у п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи» слово «жива» відсутнє. [16] Ця характеристика є досить суттєвою для даного виду активів, а тому ігнорувати її недоречно та помилково.

У П(С)БО 30 «Біологічні активи» відсутнє розмежування на зрілі та незрілі біологічні активи. В той же час такому розмежуванню і характеристиці біологічних активів приділено значну увагу в § 45 МСБО 41 «Сільське господарство». Крім цього в національному стандарті відсутнє поняття «споживні біологічні активи» та «плодоносні біологічні активи», які розглянуті у § 44 МСБО 41 «Сільське господарство». Національний стандарт не містить положень щодо відображення в обліку державних грантів. Лише п. 23 у П(С)БО 30 «Біологічні активи» присвячений цільовому фінансуванню і визнанню його доходом. У МСБО 41 «Сільське господарство» державним грантам, пов'язаним з сільськогосподарською діяльністю та біологічними активами, присвячені §§ 34-38. При цьому виділяються і характеризуються види грантів – безумовний та умовний. Також, в міжнародному стандарті наведено порядок визнання доходу від державних грантів.

У МСБО 41 «Сільське господарство» наведено Приклад 2 з метою роз'яснення методики аналізу впливу на зміну справедливої вартості біологічного активу таких двох чинників: фізичних змін та змін у цінах. Наш національний аналог МСБО 41 роз'яснень щодо такого аналізу та розкриття інформації не містить. [10, 16]

Як зазначає В. Жук, закладена МСБО 41 «Сільське господарство» методологія оцінки біологічних активів й сільськогосподарської продукції за «справедливою вартістю» є необґрунтованою з позиції сучасних економічних теорій та не враховує галузевих факторів вартості. Ця методологія мотивована інтересами транснаціонального капіталу на фінансових ринках і не розкриває продовольчого, енергетичного та соціального значення активів аграрного бізнесу [4, с. 112]. С. Голов наголошує, що ступінь невідповідності П(С)БО 30 «Біологічні активи» та МСБО 41 «Сільське господарство» є незначним [2, с. 205].

Враховуючи, що між НП(С)БО та МСФЗ існує багато розбіжностей, складена відповідно до НП(С)БО та підтверджена аудитором фінансова звітність, з точки зору іноземного інвестора, може викривляти реальний фінансовий стан підприємства. Порушені в статті питання не є вичерпними й потребують доповнень, змін, уточнень та конкретизації.

Українська бухгалтерська система повністю відповідала вимогам та завданням існуючої економічної системи та успішно обслуговувала її. Основним завданням радянської системи бухгалтерського обліку було здійснення обліку руху матеріалів, коштів, засобів праці, предметів праці та засобів виробництва. В умовах відсутності власника підприємств (формально вони належали державі) підприємства були позбавлені можливості отримувати прибутки з метою власного збагачення.

При аналізі МСФЗ слід зазначити, що це гнучка, мобільна система, яка має позитивний вплив на якісні принципи українського обліку і у вдосконаленні національного бухгалтерського обліку та фінансової звітності й інтеграції держави у світове співтовариство.

Міжнародний бухгалтерський облік, на відміну від українського, протягом багатьох років обслуговував іншу господарську систему, а саме ринкову. Відомо, що в ринковій економіці діяльність підприємств спрямована на отримання прибутку та збагачення власників підприємств, тому і ведення бухгалтерського обліку здійснюється, насамперед, в інтересах власників підприємств.

Основні переваги Міжнародних стандартів обліку:

- чітко визначає майновий стан власників підприємства;
- облік здійснюється не тільки заради забезпечення фіксації господарських операцій, майна підприємства, він дозволяє контролювати виконання підприємством зобов'язань, наявність і рух майна, ефективного використання матеріальних і фінансових ресурсів;
- дозволяє здійснювати ефективний фінансовий аналіз підприємства щодо його ліквідності та платоспроможності;
- дає можливість реального прогнозу щодо майбутньої діяльності підприємства;
- фінансова звітність, яка підготовлена за МСБО, є доступною не тільки для фахівців, а й для широкого кола користувачів.

Отже, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами дійсно є і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно МСФЗ, роблять її адекватнішою і здатною відобразити істинний майновий стан організації. У зв'язку з цим цінність МСФЗ важлива не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів також. Це ще раз підтверджує необхідність і

корисність процесу впровадження МСФЗ для всіх секторів економіки України.

Бібліографічний опис

1. Безверхий К. В. Особливості бухгалтерського обліку за національними та міжнародними стандартами: порівняльний аспект/ Безверхий К.В.// Облік і фінанси. – 2014. - №8. – С. 8 – 13.

2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] /С.Ф. Голов.-К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.

3. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: Навч. посіб. – К.: НУХТ, 2012. – 335с.

4. Жук В.М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення проблем практики і науки: монографія/ В.М. Жук. – К.: Інститут аграрної економіки, 2012. – 454 с.

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_021

6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_014

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_051

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_050

9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 «Інвестиційна нерухомість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_026/paran2#n2

10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_027

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.1999 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 11 «Зобов'язання» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>

16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 30 «Біологічні активи» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=243748

17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 32 «Інвестиційна нерухомість» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 02.07.2007 р. № 779 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07>

18. Супрунова І.В. Визнання та оцінка інвестиційної нерухомості в бухгалтерському обліку/І.В. Супрунова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – Житомир: ЖДТУ. – 2010. – Випуск 1 (16). – С. 273 – 283.

1.3. Особливості формування облікової політики аграрних підприємств в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності

Ринкові умови господарювання зумовлюють певні специфічні особливості ведення бухгалтерського обліку, пов'язані з тим, що підприємства, в тому числі і аграрні, як констатується в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5], самостійно визначають свою облікову політику.

Звісно, що при цьому мають враховуватись вимоги, які встановлені тим же законом щодо державного регулювання бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності з метою створення єдиних правил, які є обов'язковими для всіх підприємств та гарантують і захищають інтереси користувачів. У той же час ринкові перетворення зумовлюють більшу свободу дій суб'єктів господарювання [1]. Отже, на кожному сільськогосподарському підприємстві треба, базуючись на встановлених основних принципах, визначати власну облікову політику.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» облікова політика - це сукупність принципів, методів і процедур, які використовує підприємство для складання та подання фінансової звітності [4].

Її необхідність зумовлена з одного боку потребами збереження єдиної методології формування облікової інформації, а з іншого — особливостями діяльності суб'єктів господарювання і доцільністю вибору найоптимальнішого варіанта ведення бухгалтерського обліку — від застосування тих чи інших методів формування інформації з визначених у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, до його організаційного забезпечення через створення власної облікової служби на чолі з головним бухгалтером чи інших способів організації, в тому числі й на договірних засадах із спеціалістами-аудиторами тощо.

У зв'язку з розширенням інтернаціоналізації ринкових відносин, у багатьох аграрних підприємств України виникла потреба застосовувати Міжнародні стандарти для складання фінансової звітності. Для вирішення цієї проблеми Законом № 996 «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5] з 2012 року для суб'єктів господарювання передбачена можливість самостійно встановлювати доцільність застосування МСФЗ для складання фінансової звітності та переходу на МСФЗ. Крім того, деякі категорії підприємств мають в обов'язковому порядку застосовувати вказані стандарти. У цих умовах без формування облікової політики з врахуванням вимог МСФЗ не обійтися.

Потреба в обліковій політиці зумовлена, насамперед, особливостями діяльності аграрних підприємств, які не можуть бути відображені з достатньою повнотою в жодному нормативному документі внаслідок їх специфічності, хоч у цілому бухгалтерський облік на кожному підприємстві ґрунтується на відповідному нормативно-правовому забезпеченні — законах і підзаконних, актах, які безпосередньо регулюють організацію бухгалтерського обліку і звітності, а також вимогах фінансового, господарського і земельного права.

Ступінь свободи конкретного аграрного підприємства у формуванні облікової політики, законодавче обмежений державною регламентацією бухгалтерського обліку у вигляді переліку методик і облікових процедур. Однак передбачаються допустимі альтернативні варіанти і підприємство має можливість вибору конкретних способів оцінки, калькулювання, складу бухгалтерських рахунків тощо. Саме ці обставини дозволяють стверджувати, що

необхідність формування облікової політики підприємства об'єктивно зумовлена. Крім того обов'язковість її формування кожним підприємством на законодавчому рівні визначається ч.5 ст.8 Закону 996 [5].

Незалежно від того чи перехід на застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності для сільськогосподарського підприємства є обов'язковим чи добровільним починати потрібно, перш за все з трансформації облікової політики до нових вимог та підготовки наказу (положення) про нову облікову політику [3].

Тому, вважаємо за необхідне, для спрощення процесу переходу на міжнародні стандарти аграрними підприємствами, визначити подібні та відмінні риси у формуванні облікової політики залежно від вибраних стандартів обліку.

В міжнародних стандартах, на відміну від національних, порядок формування облікової політики визначається окремим стандартом – це Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 (МСБО 8) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки» [2].

Згідно з МСБО 8, облікова політика — це конкретні принципи, домовленості, правила та процедури, прийняті управлінським персоналом підприємства при складанні та поданні фінансових звітів. Облікову політику слід розробити так, щоб уся фінансова звітність компанії (саме цей термін використовує МСФЗ замість більш звичного нам терміна «підприємство») відповідала всім вимогам кожного МСФЗ/МСБО, що застосовується, та установкам Постійного комітету з інтерпретації фінансової звітності. Відступ від вимог стандарту припустимий у вкрай рідких випадках, коли це необхідно, щоб забезпечити достовірність фінансової звітності.

Як бачимо визначення сутності облікової політики за міжнародними та національними стандартами досить близьке.

Принципи — це основні, базові положення цієї політики, те, на основі чого будується політика.

Методи - це способи вирішення конкретних завдань, які постають перед підприємством при веденні бухгалтерського обліку.

Як система прийомів практичного освоєння дійсності, метод бухгалтерського обліку полягає в первинному спостереженні (документування і інвентаризація), вартісному вимірі (оцінка і калькулювання), поточному групуванні (рахунки і подвійний запис), підсумковому узагальненні (баланс і звітність).

До способів ведення бухгалтерського обліку належать способи групування та оцінки фактів господарської діяльності, відшкодування вартості майна, що амортизується та ін.

Процедури в обліку – це встановлений порядок (технологія) ведення бухгалтерського обліку (організація документообігу, інвентаризації, способи застосування рахунків бухгалтерського обліку, системи реєстрів бухгалтерського обліку, обробки інформації та інші відповідні способи та прийоми).

Отже, *облікова політика* – це форма діяльності суб'єктів у галузі бухгалтерського обліку з метою реалізації власних інтересів. Встановлення певної облікової політики в широкому розумінні передбачає організацію облікового процесу на підприємстві. Деякі вчені, зокрема Бутинець Ф.Ф. [1] вважають, що в широкому розумінні облікову політику можна розглядати як управління бухгалтерським обліком, а у вузькому – як сукупність способів ведення обліку.

Для вирішення питання розробки облікової політики, яка б відповідала вимогам МСФЗ в аграрних підприємствах, необхідно також визначити основні принципи та особливості її формування.

Перш за все необхідно звернути увагу, що Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 [2] визначає *два основних підходи до формування облікової політики*:

1. Якщо існує розроблений та затверджений Міжнародний стандарт, який можливо конкретно застосувати до операції, іншої події або умови, облікову політику чи облікові політики, застосовані до такої статті, слід визначити шляхом застосування відповідного МСФЗ.

2. Якщо немає МСФЗ, який конкретно застосовується до операції, іншої події або умови, управлінський персонал (бухгалтер) має сам розробити облікову політику з врахуванням вимог МСФЗ, які регулюють підходи до обліку подібних чи пов'язаних з цим питань, а також визначень, передбачених Концептуальною основою фінансової звітності. В цьому випадку бухгалтер має застосовувати професійні судження під час розробки та застосування облікової політики, щоб інформація була:

а) доречною для потреб користувачів з прийняття економічних рішень;

б) достовірною, в тому значенні, що фінансові звіти:

- подають достовірно фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання;

- відображають економічну сутність операцій, інших подій або умов, а не лише юридичну форму;

- є нейтральними, тобто вільними від упереджень;
- є обачливими;
- є повними в усіх суттєвих аспектах.

Важливим принципом застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності відносно облікової політики є її послідовність, яка передбачає необхідність для суб'єкта господарювання вибору та застосування облікової політики послідовно до подібних операцій, іншим подіям і умовам.

Слід зазначити, що принцип послідовності в застосування облікової політики являється основним і в національних положеннях обліку [6]. Такі досить жорсткі вимоги пояснюється тим, що «стабільна» облікова політика дозволяє порівняти фінансову звітність за різні періоди.

Важливим питанням при переході на застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності є питання внесення змін до облікової політики підприємства. Порядок таких змін передбачено Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки» [2].

Слід зазначити, що відповідно до вказаного стандарту необхідно розрізняти зміни в обліковій політиці та обліковій оцінці. Зміни в обліковій оцінці - це коригування балансової вартості активу або зобов'язання чи суми періодичного споживання активу, яке є результатом оцінки теперішнього статусу активів та зобов'язань та пов'язаних з ними очікуваних майбутніх вигід та зобов'язань. Зміни в облікових оцінках є наслідком нової інформації або нових розробок та, відповідно, не є виправленням помилок.

Визначаючи порядок змін в обліковій політиці необхідно розрізняти її перспективне та ретроспективне застосування.

Перспективне застосування зміни в обліковій політиці та визнання впливу зміни в обліковій оцінці, відповідно, є:

а) застосуванням нової облікової політики до операцій, окрім подій та умов, що відбуваються після дати змінювання облікової політики;

б) визнання впливу облікової оцінки в поточному та майбутніх періодах, на які впливає зміна.

Ретроспективне застосування – це застосування нової облікової політики щодо операцій, інших подій та умов так, начебто ця політика застосовувалася завжди. Відповідно ретроспективне застосування вимагає ретроспективного перерахування, тобто виправлення визнання, оцінки та розкриття інформації про суми елементів фінансової звітності так, начебто помилок у попередньому періоді ніколи не було.

Облікова політика відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності може змінюватися тільки в разі прийняття нового стандарту або внесення змін до чинних, а також з метою підвищення інформативності фінансової звітності. Якщо підприємство вирішить змінити, облікову політику воно повинне здійснити ретроспективний перерахунок показників звітності. При такому перерахунку коригується вступне сальдо за рахунком «Нерозподілений прибуток» на початок найбільш раннього періоду з поданих у звітності, складеній за Міжнародними стандартами фінансової звітності.

Проте існують винятки із цього загального правила. Ретроспективний перерахунок при зміні облікової політики можна не робити:

1. У разі появи нового або зміни старого стандарту. При цьому треба користуватися спеціальними перехідними положеннями, які будуть відображені в новому стандарті.

2. Якщо компанією прийняте рішення провести переоцінку активів за справедливою вартістю. Таку зміну відображають як переоцінку на певну дату звіту.

3. Якщо компанія не може достовірно визначити, вплинула зміна облікової політики тільки на конкретний період чи на всю звітність, складену згідно з МСФЗ. Зокрема якщо неможливо визначити вплив на конкретний період зміни облікової політики щодо порівняльної інформації за один або кілька поданих попередніх періодів, то суб'єкт господарювання має застосовувати нову облікову політику до балансової вартості активів та зобов'язань станом на початок найпершого періоду, щодо якого є можливим ретроспективне застосування та який може бути поточним періодом; суб'єкт господарювання має робити також і відповідні коригування залишків на початок періоду кожного компонента власного капіталу, на який вона впливає, за той період.

Якщо ж на початку поточного періоду неможливо визначити кумулятивний вплив застосування нової облікової політики до всіх попередніх періодів, то суб'єкт господарювання має коригувати порівняльну інформацію та застосовувати нову облікову політику перспективно з найбільш ранньої можливої дати.

Не вважається зміною в обліковій політиці, а отже і не вимагає здійснення ретроспективного перерахунку:

а) застосування облікової політика до операцій, інших подій або умов, що відрізняються за сутністю від тих, що відбувалися раніше;

б) застосування нової облікової політики до операцій, інших подій або умов, які не відбувалися раніше або були несуттєвими.

Слід відмітити, що ретроспективний перерахунок при зміні облікової політики вимагають робити і національні стандарти, тому ця норма не повинна викликати питання при переході аграрних підприємств на застосування МСФЗ.

Зміни в обліковій політиці, які здійснюються у відповідності з вимогами Міжнародних стандартів фінансової звітності, можна оформити або наказом по підприємству про внесення змін в наказ про облікову політику, або шляхом видання нового наказу про облікову політику при умові, що зміни являються суттєвими і охоплюють значну кількість облікових об'єктів [3].

При здійсненні названих операцій, що не вважаються зміною облікової політики вносити зміни в розпорядчий документ про облікову політику не потрібно, якщо в ньому встановлено обліковий підхід до таких операцій. Якщо ж підхід не встановлено, то рекомендуємо внести доповнення до Наказу про облікову політику.

Отже, ми бачимо, що механізм внесення змін в облікову політику за національними та міжнародними стандартами обліку суттєво не відрізняється.

Міжнародні стандарти не регламентують структуру документа про облікову політику, тому при його складанні, вважаємо за можливе використовувати загальноприйнятую структуру такого документу з розкриттям організаційно-технічних та методичних питань організації та ведення обліку.

Документ про облікову політику, складений відповідно до вимог МСФЗ, може складатися з трьох розділів і додатків:

1. Загальні положення.
2. Організаційно-технічні питання.
3. Методичний розділ.

В першому розділі «Загальні положення описується, для яких цілей розроблений цей документ, коли та яким чином до нього можуть вноситися зміни. Відповідно до МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки» [2] компанія зобов'язана послідовно застосовувати вибрану облікову політику при здійсненні господарських операцій. Ця облікова політика повинна бути використана при першому ж застосуванні стандартів.

У Організаційно-технічному розділі можуть бути такі підрозділи:

1. Загальні відомості про підприємство. Тут указується основна мета створення підприємства (компанії) відповідно до

статутних документів, називаються основні види діяльності (з їх докладним описом).

2. Організація та техніка ведення бухгалтерського обліку. У цьому підрозділі:

- указується, на який відділ покладене ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, описується організаційна структура цього відділу. В основному у великих компаніях ці функції закріплені за бухгалтерією та фінансовим відділом;

- відображаються етапи документообігу та технологія обробки облікової документації, а також визначається, якими документами регламентований рух первинних документів у компанії, описується порядок їх створення, перевірки, порядок і строки передачі до бухгалтерії для відображення операцій у бухгалтерському обліку та здачі в архів. Обов'язково застерігається, які операції оформляються типовими формами первинної документації, а які – самостійно розробленими, з зазначенням обов'язкових реквізитів;

- фіксується порядок і строки проведення інвентаризації активів та зобов'язань компанії.

3. Робочий план рахунків. Усі підрозділи компанії повинні вести бухгалтерський облік за єдиним робочим планом рахунків, розробленим компанією самостійно. За основу можна взяти наш План рахунків та Інструкцію щодо його застосування [7]. В МСБО немає готового плану рахунків. Порядок використання єдиного робочого плану рахунків, включаючи розподіл компетенції з ведення рахунків і субрахунків бухгалтерського обліку між відділами та підрозділами компанії, повинен регламентуватися внутрішнім нормативним документом компанії.

Третій, методичний розділ, повинен містити опис конкретних способів відображення інформації у фінансовій звітності, вибраних виходячи з альтернатив, які пропонують міжнародні стандарти. Важко дати будь-які уніфіковані рекомендації щодо розкриття інформації та формування розділів у методичному розділі Наказу про облікову політику, оскільки кожна компанія має власну специфіку ведення господарської діяльності. Наприклад, тут можуть бути підрозділи, розкриття яких є процедурами бухгалтерського обліку. Основні найменування підрозділів методичного розділу Наказу про облікову політику можуть відповідати об'єктам обліку аграрної компанії, щодо яких існують альтернативні варіанти обліку в Міжнародних стандартах фінансової звітності.

Щоб забезпечити системність, послідовність і повноту викладення альтернатив в обліковій політиці, доречно робити вибір

послідовно: спочатку визначити способи й альтернативи, передбачені МСФЗ 1, потім МСФЗ 2 і так далі. Також не треба в обліковій політиці передбачати всі можливі ситуації та варіанти, оскільки МСФЗ робить наголос на принципах, а не на процедурах [6]. Адже облікова політика – це лише загальне керівництво до дії на майбутнє, вона не в змозі замінити відомості методичного характеру, які повинні бути розкриті у примітках до фінансової звітності.

Важливо звернути увагу на те, що облікова політика повинна бути єдина для всіх компаній групи (холдингу). І це є позитивним моментом для здійснення керівництва аграрним холдингом.

Відмітимо, що при проведенні щорічного міжнародного аудиту представниками «великої п'ятірки» одним з основних завдань є опис бізнес-процесів компанії. Тому, на нашу думку не варто чекати приходу аудиторів, а бажано виділити найосновніші бізнес-процеси підприємства та зробити їх опис. Опис бізнес-процесів дозволить побачити всю сукупність операцій підприємства, краще зрозуміти організаційну структуру, чіткіше розподілити обов'язки та відповідальність між співробітниками і підрозділами компанії, виписати облікову політику.

Наприклад, можна виділити такі бізнес-процеси: закупівля, продаж, капітальні ремонти, основні засоби, виробництво продукції, заробітна плата, виплати персоналу тощо.

Наступним етапом є аналіз зафіксованих бізнес-процесів, виявлення між ними зв'язку й оцінка їх раціональності та ефективності. Не треба боятися того, що в результаті аналізу процесів необхідно буде провести реорганізацію структури підприємства. Іноді дешевше і швидше змінити які-небудь бізнес-процеси в підприємстві, ніж застосувати вимоги нових стандартів до старої системи.

В європейських країнах, які вже мають відповідний досвід, час на впровадження стандартів та адаптацію бізнесу досягав 3-5 років. У більшості країн був передбачений перехідний етап принаймні протягом першого періоду підготовки звітності, коли передбачалось паралельне ведення обліку як за Міжнародними стандартами фінансової звітності, так і за національними стандартами бухгалтерського обліку. Для України – країни з перехідною економікою, де здійснюється паралельне ведення трьох систем обліку: податкового, фінансового, а в деяких компаніях і обліку за міжнародними стандартами, законодавці виділили небагато часу.

Особливо проблемним є питання переходу на міжнародні стандарти невеликих аграрних підприємств. Для малого та

середнього бізнесу – це насамперед додаткові витрати на перепідготовку фахівців та високовартісні програми. Позитивним є те, що на сьогоднішній день такий перехід є добровільним, тому у підприємств є час на вивчення таких стандартів.

Отже, вибір при формуванні облікової політики, як за національними так і міжнародними стандартами завжди залишається за підприємством. Створена на підприємстві облікова політика, розроблений план рахунків і прописані правила та процедури бухгалтерського обліку означають, що велику частину роботи по переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності уже зроблено. Але необхідно постійно відстежувати зміни в міжнародних стандартах і зміни в бізнес-процесах компанії, щоб своєчасно вносити коригування до облікової політики.

Бібліографічний опис

1. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: підручник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік та аудит» вищ. навч. закл. / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська / За редакцією д. е. н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 4-е вид., доп., перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 528с.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки». [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.minfin.gov.ua вільний. Назва з екрану.

3. МСФЗ: трансформація звітності на наскрізному прикладі: практичне керівництво серії «Бібліотека «Баланс» / [головний редактор О. Целуйко]. – Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-Клуб», 2014. – 96с.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013р. № 73 // Баланс. – 2013. – № 24. – С. 7 – 23.

5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України, № 996–ХІ від 16.07.1999р. // Баланс. – 2013. – №2-3. – С.3–9.

6. Пряничникова І. Перший крок до МСФЗ: нова облікова політика / І. Пряничникова. – Баланс. – 2007. - № 63.- С.31-34.

7. Топ-документи по бух обліку: закон, план рахунків, стандарти: практичне керівництво серії «Бібліотека «Баланс» / [головний редактор О. Целуйко]. – Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-Клуб», 2015. – 285с.

1.4. Особливості управлінського обліку в аграрних підприємствах

Розвиток ринкових відносин вносить свої корективи в систему обліку суб'єктів підприємницької діяльності. Для забезпечення ефективної роботи і конкурентоздатності підприємств у сучасних умовах важливе значення має посилення інформаційної функції обліку в першу чергу з метою задоволення внутрішніх потреб управління підприємством.

В умовах ринкової економіки кожне підприємство самостійно обирає напрями розвитку, обсяги виробництва, систему збуту продукції, соціальну і інвестиційну політику. Тому створення на підприємствах системи управлінського обліку є об'єктивною необхідністю, оскільки у кожного підприємства виникає потреба накопичувати інформацію за різноманітними аспектами з метою ефективного планування, нормування, організації виробництва, контролю та аналізу.

Інформація, яка необхідна менеджерам, залежить від специфіки діяльності кожного підприємства, а тому керівники підприємств повинні мати можливість створювати гнучкі системи управлінського обліку, які б забезпечили їм ефективне управління бізнесом.

Суттєві зміни відбулись в організації, техніці і технології виробництва, з'явилося більше різновидностей діяльності, видів продукції, способів їх виготовлення. Кількість варіантів рішень і відповідно ціна неправильно прийнятого управлінського рішення, значно зросли. Основним обов'язком керівництва в цих умовах є управління діяльністю найбільш ефективними способами. Щоб за допомогою обґрунтованої і конкретної інформації оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищах, для управління необхідна принципово інша система формування інформації, яка б змогла задовольнити потреби внутрішніх користувачів усіх рівнів управління підприємством. Фінансовий облік не надає такої можливості, так як він повинен дотримуватись відповідних інструкцій.

Отже, з цією метою і була створена на підприємствах розвинених країн світу система управлінського обліку, в якій спеціаліст в галузі управлінського обліку вільний у виборі форм, методів і прийомів аналізу та контролю. Головним для нього є правильність визначення суті економічних процесів та тенденцій, що

відбуваються на підприємстві і своєчасне надання кваліфікованих рекомендацій керівникові.

Очевидно, що в основу системи управлінського обліку повинна бути покладена орієнтація на користувача інформації та оперативність надання інформації. При цьому потреби в інформації для прийняття рішень і контролю будуть залежати від конкретної спеціалізації підприємства та зовнішнього середовища функціонування бізнесу. А оперативність означатиме, що інформація для прийняття рішень і контролю буде корисна тільки в тому випадку, коли вона вчасно передається користувачам.

Система управлінського обліку призначена для рішення внутрішніх задач управління і є його ноу-хау. Для управління підприємством необхідна детальна інформація, що враховує технологію й організацію саме цього підприємства. Тому інформація управлінського обліку формується і надається з урахуванням потреб керівників конкретного підприємства. Кінцевою метою управлінського обліку є допомога керівництву в досягненні стратегічної мети підприємства.

Управлінський облік суттєво відрізняється від традиційного бухгалтерського обліку, зорієнтованого на складання фінансової звітності. На відміну від фінансового обліку, що ведеться з дотриманням визначених офіційних регламентів (інструкцій, стандартів і т. д.) встановлених державними органами або професійними організаціями, управлінський облік не обмежений у виборі методів і правил. Його форми і методи розробляються самим підприємством з урахуванням різних параметрів, приймаючи до уваги при підготовці варіантів управлінських рішень не тільки регламентні кількісні, але і якісні показники.

Розглядаючи роль управлінського обліку, потрібно відмітити, що історично він часто мав другорядне значення після фінансового обліку. Однак розширення підприємств, зміни в технологіях, державне регулювання, а також підвищення освітнього рівня менеджерів за останні десятиріччя прискорили розвиток управлінського обліку і призвели до широкого визнання його як спеціальної області дослідження [8].

Аналіз становлення та розвитку управлінського обліку в Україні як системи свідчить про відсутність досліджень на перетині таких галузей наукових знань як планування, бухгалтерський облік, контроль, аналіз та фінансовий менеджмент. Із-за недостатньої розробленості питань теорії, методології та організації планування, обліку, контролю й аналізу з метою прийняття оптимальних рішень в управлінні підприємств з'явилися реальні проблеми. Існуюча

система фінансового менеджменту недостатньо чітко визначає місце, роль, завдання та значення обліку у прийнятті управлінських рішень. Суттєвою проблемою є невідповідність системи обліку процесам управління на мікрорівні. Адже ефективне управління діяльністю підприємств може здійснюватись лише за умов наявності інформації, необхідної для аналізу ситуацій, прийняття рішень і дієвого контролю за їх ефективністю. Відсутність необхідної інформації примушує керівників підприємств опиратись на інтуїцію, що підвищує ризик прийняття помилкових рішень. Все це свідчить про необхідність кардинальних змін в інформаційній системі, яка повинна бути підпорядкована вирішенню проблем управління.

У зв'язку з цим становлення та розвиток системи управлінського обліку представляє істотний науковий і практичний інтерес серед фахівців, і особливо в аграрному секторі економіки України.

Ефективність діяльності аграрних підприємств визначається ефективністю управління ними і важливе місце належить його головному елементу – управлінському обліку, так як функції управлінського обліку тісно взаємодіють з функціями управління. Головна особливість в організації управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах зводиться до того, що сама система обліку повинна враховувати як економічні так і природно-біологічні процеси. Управлінський облік в сільському господарстві, як власне і саме сільське господарство має ряд специфічних особливостей, які пов'язані з необхідністю комплексного врахування значно більшої кількості факторів, ніж в інших галузях національного господарства, а саме:

- біологічних, до яких належать біологічні цикли виробництва, захист рослинного і тваринного світу, карантинні правила, потреба в агрокліматичному потенціалі, видові та сортові вимоги тощо;

- технологічних. У сільському господарстві технології надзвичайно диференційовані й диверсифіковані. Вони залежать від природно-економічних умов, технічної оснащеності виробництва, фінансових можливостей виробника. Варіанти технологій вимагають ґрунтовної експертизи та аналізу їхньої економічної ефективності;

- технічних, що обумовлено необхідністю застосовувати в сільському господарстві широкий асортимент технічних засобів. Більшість із них використовується протягом обмеженого проміжку часу. Технічні засоби часто не уніфіковані, експлуатаційні й витратні матеріали, запасні частини не є взаємозамінними. Тому

вартість техніки є відносно високою порівняно з вихідним продуктом;

-екологічних. Природне середовище є невід'ємною складовою аграрного виробництва, тому дотримання правил екологічної безпеки є обов'язковим. Виробничі процеси не можуть ставити під загрозу екологічну безпеку регіону, місцевості, конкретного ландшафту. Екологічність господарської діяльності покращує соціальний імідж підприємства, полегшує співпрацю з громадськістю, місцевими органами влади, зрештою, є економічно вигідною;

-соціальних. У сільській місцевості у працівників можливості вибору сфер прикладання своєї праці дуже обмежені, адже часто в населеному пункті єдиним підприємством є тільки сільськогосподарське;

-економічних. Економічна ефективність аграрного виробництва у світі є нижчою, ніж в інших галузях виробництва; воно дотується. Процес праці не співпадає в часі з процесом виробництва, висока інтенсивність праці не обов'язково призводить до високої її продуктивності, так як отримання кінцевого результату є пролонгованим у часі і має великий ступінь ризику;

-організаційних. Сільськогосподарське виробництво як жодне інше зупорошене практично по всій території України. Це зумовлює значні додаткові витрати, що пов'язані зі створенням великих транспортних, інженерних та інших комунікацій, складністю управління, зв'язку тощо. Свою роль відіграє і сезонний характер сільськогосподарського виробництва, що характеризується виділенням особливо затратних періодів на протязі господарського року, наприклад посівна кампанія [7].

Вибір ефективних систем управлінського обліку визначається їх здатністю враховувати зміни, що відбуваються у сільськогосподарському секторі. Будь-яке підприємство, в тому числі і сільськогосподарське буде конкурентоспроможним тільки тоді, коли підприємець швидко реагує на зміни, які відбуваються на мікро- і макрорівнях. Для цього йому необхідно в першу чергу володіти інформацією про становище підприємства на кожному конкретному проміжку часу.

Очевидно, що більшість рішень уже зараз приймаються і будуть прийматися сільськогосподарськими менеджерами нового покоління самостійно, що обумовлює впровадження поряд із традиційною системою бухгалтерського обліку більш простіших форм впливу на ефективність господарювання. В сучасних умовах агропідприємцям необхідна проста система управлінського

(оперативного) обліку, яка б дозволила досить швидко реагувати на неминучі зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі сільськогосподарських підприємств. Недаремно ж людство ототожнило поняття «просто» і «геніально», та і слово «успіх» являється похідним від російського «успеть» - встигнути. І це особливо важливо для сільськогосподарського виробництва, де біля 90% факторів практично не підвласні людині [6].

Отже, в сучасних умовах агропідприємці потребують таку систему оперативного втручання в агробізнес, яка базується на двох основних принципах - просто і швидко.

Наші дослідження свідчать про те, що кожний агропідприємець в сучасних умовах поряд із традиційною системою обліку веде «свою» систему управлінського обліку. Всі ці системи побудовані досить просто і дають можливість оперативно реагувати на ефективність агробізнесу. Але вони не позбавлені недоліків. Їх незавершеність, неузгодженість різних показників між собою не дає об'єктивної оцінки стану справ. Тому і виникає необхідність в розробці і впровадженні єдиної, суттєво нової системи оперативного управління агробізнесом.

Ми вважаємо, що найповніше відповідає ринковим умовам господарювання система управлінського обліку по типу «gross margin – валова маржа». В основу такої системи покладена методика розрахунку валової маржі, яка отримала широке розповсюдження в Західній Європі.

Валова маржа визначається як різниця між вартістю валової продукції і змінними витратами; при цьому розрахунки виконуються по кожному виду сільськогосподарської продукції. Перевагою такої системи являється те, що вона відносно проста і її легко зрозуміти. Крім того, система не потребує ведення складного обліку для визначення витрат по різних видах продукції рослинництва і тваринництва.

Особливістю такої системи являється розподіл витрат виробництва на змінні і постійні. В склад змінних витрат включають ті, які можуть бути безпосередньо віднесені на конкретний вид продукції. В рослинництві - це насіння, добрива, засоби захисту рослин; в тваринництві - корми, ветеринарно-медичні препарати, витрати по штучному заплідненню тварин і т.ін. До постійних витрат відносять оплату праці постійних працівників з відрахуваннями на соціальні заходи, паливно-мастильні матеріали, запасні частини, електроенергію і т.д. Система валової маржі виключає розподіл непрямих витрат між різними видами продукції, що значно спрощує всі розрахунки. Різниця між валовою маржею і

постійними витратами представляє собою прибуток в цілому по підприємству.

Gross margin – це англійське словосполучення, яке в перекладі дослівно означає валовий доход, на чому, до речі, наполягають британські фахівці. Вітчизняна економічна наука пояснює термін «валовий доход» як новостворену вартість (чистий доход + заробітна плата), як різницю між вартістю валової продукції і матеріальними витратами на її виробництво.

Гросс марджин (валова маржа, маржинальний доход) звичайно не можна називати валовим доходом, хоча змінні витрати – це першочергові ресурси, без яких не можливо виробництво конкретного виду продукції, не можливе створення нової вартості.

Впровадження такої системи управлінського обліку в першу чергу необхідне для розподілу загальної ефективності виробництва на техніко-економічну і організаційну. Валова маржа використовується для визначення техніко-економічної ефективності, тобто наскільки раціонально використовуються матеріально-технічні ресурси (добрива, корми, насіння і т.д.) для виробництва продукції (на гектар посіву або голову тварин). Постійні витрати (машини і обладнання, вартість робочої сили, витрати на утримання і ремонт будівель і т.д.) показують організаційну ефективність виробництва. Показники валової маржі по всіх видах сільськогосподарської продукції використовуються тільки при порівнянні з такими ж показниками за минулі роки, або ж з аналогічними показниками інших підприємств. Це важливі інструменти, які дають можливість визначити проблеми сільськогосподарського підприємства і раціональні шляхи їх вирішення.

Постійні витрати не використовуються при розрахунку валової маржі галузі, оскільки їх важко з точністю віднести на конкретну галузь виробництва. Проте, ці витрати проявляють значний вплив на кінцевий результат діяльності підприємства, а їх конкретне наповнення залежить від якості управління підприємством. Низькі постійні витрати не гарантують високий прибуток, оскільки на підприємстві повинен бути оптимальний рівень кваліфікованої робочої сили і техніки. Високі постійні витрати - це причина роботи підприємства з надмірною напругою для досягнення хороших кінцевих результатів.

Конкурентоспроможне підприємство - це в першу чергу оптимальний рівень постійних витрат, при якому досягається максимальний ефект господарювання. Якщо ж постійні витрати відносити на конкретні галузі сільськогосподарського виробництва,

то втрачається розмежування загальної ефективності на техніко-економічну і організаційну. А це не дає можливості в достатній мірі проаналізувати ефективність використання вхідних ресурсів, робочої сили і техніки.

Як бачимо, пропонується система управлінського обліку не передбачає обчислення собівартості одиниці сільськогосподарської продукції, хоча й не виключає цього. А чи потрібно її обчислювати, якщо основна маса витрат розподіляється умовно? Чи зможуть, наприклад, два фахівці незалежно один від одного при розрахунку собівартості одиниці продукції по тому ж самому підприємству одержати абсолютно тотожні показники? Думаємо, що ні.

Основним показником, який може характеризувати ефективність виробництва тієї чи іншої продукції повинен стати маржинальний доход (валова маржа). Потрібно звикнути до цього. Адже будь-який підприємець в аграрній сфері не залежно від того, чи є в нього бізнес-план на поточний рік чи не має, все рівно приблизно знає свої постійні витрати, і розрахувавши маржинальні доходи зможе судити про ефективність того чи іншого виду продукції. До речі, маржинальні доходи у вигляді нормативів розраховуються на рівні міністерства сільського господарства в багатьох європейських країнах.

Важливим аспектом управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах є визначення звітного періоду. Із-за специфіки сільськогосподарського виробництва прийнято вважати основним звітним періодом календарний рік, так як продукція рослинництва поступає від виробництва один раз на рік. Дискусійним залишається питання стосовно початку і кінця звітного періоду – це календарний рік, який співпадає з фінансовим роком в Україні, чи це господарський рік (від урожаю до урожаю).

Наші дослідження вказують на те, що ні один із вказаних вище варіантів не задовольняє в повній мірі вимоги ефективної системи управлінського обліку. На нашу думку відлік господарського року на сільськогосподарських підприємствах для управлінського обліку слід розпочинати з першого вересня і закінчувати тридцять першого серпня наступного календарного року. Практика засвідчує, що це найбільш оптимальний варіант з точки зору обліку незавершеного виробництва.

Пропонується нами система управлінського обліку виключає облік незавершеного виробництва як одну з досить складних категорій. Справа в тому, що, наприклад технологія виробництва рослинницької продукції «No-Till» практично не припускає виконання технологічних операцій після збирання врожаю. Першою

операцією в технологічному процесі при вирощування озимих зернових культур вважається висівання сільськогосподарської культури (незавершене виробництво) посівним комплексом, який і виконує всі функції передпосівного обробітку ґрунту. Оранка в технологічному процесі повністю відсутня.

Слід звернути увагу на особливості обліку готової продукції рослинництва. Станом на перше вересня складається попередній річний звіт за господарський рік так як, наприклад соняшник і зернова кукурудза ще не зібрані. Станом на перше листопада складається остаточний в кількісному вимірі річний звіт. Фінансовий результат розраховується провізмерно, тому що не вся продукція реалізована. Головна вимога даної системи управлінського обліку – це зіставлення доходів і витрат одного й того ж періоду. Якщо продукція буде реалізована в січні - березні наступного року, то доходи в управлінському обліку будуть відображені як доходи за минулий господарський рік.

Надзвичайно важливою складовою будь-якої системи управлінського обліку повинен бути бюджет руху грошових коштів.

При визначенні стратегії бізнесу, необхідно не лише прорахувати свої майбутні прибутки і збитки, але й бути впевненим, що для отримання бажаного фінансового результату на грошових рахунках вчасно з'являтимуться кошти.

Для нормальної, довготривалої діяльності будь-якого підприємства необхідно підтримувати позитивну різницю руху грошових коштів, тобто надходження коштів повинно перевищувати їх вибуття. Підприємець повинен постійно знати різницю руху коштів. Це потрібно для проведення своєчасних виплат по першій вимозі. Складання бюджету руху грошових коштів дозволяє підприємцю точніше знати, скільки робочого капіталу йому потрібно для ведення справи. Крім того, це допомагає уникнути багатьох проблем з нестачею грошей.

Про значимість бюджету руху грошових коштів дуже вдало говорить Британський фахівець в сфері агробізнесу Роб Керрі: «Мені дуже важливо знати, коли почнуть надходити рахунки, за якими я маю платити. Скільки і коли я маю платити. І скільки до того часу надійде грошей, щоб було чим платити. Тут важливо мати добре складений бюджет руху грошових коштів...у такий спосіб забезпечується мінімум записів, необхідних для контролю за надходженням коштів і виплат вашого бізнесу.» [12].

Іноді наявність вільних коштів, особливо грошових, значно важливіше одержання прибутку. В першу чергу це стосується

сільськогосподарських підприємств, де особливо виразно проявляється сезонний характер виробництва.

Таким чином, прийняття ефективних управлінських рішень в сільському господарстві потребує достовірної і оперативної інформації про об'єкти управління, яку забезпечує система управлінського обліку.

Система управлінського обліку по типу «вартість валової продукції – змінні витрати – маржинальний доход – постійні витрати – прибуток» успішно використовується більше десяти років в аграрних підприємствах Донецької області.

Сподіваємось, що запропонована система управлінського обліку допоможе покращити процес управління аграрним підприємством, і в кінцевому підсумку досягти бажаних результатів його діяльності.

Бібліографічний опис

1. Байда В.В. Удосконалення внутрігосподарського планування витрат в рослинництві на сільськогосподарських підприємствах // Економіка АПК. – 2006. - № 6. – С. 46-53.

2. Білоусова І. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. - № 9. – С. 3-5.

3. Дзюба М. О. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоздатного функціонування суб'єктів агробізнесу // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2003. – С. 106-110.

4. Завадський Й. С., Попов В. Ю. Маржинальний підхід до визначення економічно доцільних витрат на управління в АПК. // Економіка АПК. – 2002. - № 11. – С. 20-23.

5. Іванух Р. А., Дусановський С. Л., Білан Є. М. Аграрна економіка і ринок - Тернопіль: «Збруч», 2003. - 305 с.

6. Мартянов В.П. Соціально-екологічні аспекти використання землі для підприємницької діяльності // Вісник ХДАУ. - 1997. - №1. - С.4-11.

7. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві - К.: КНЕУ, 2004. - 495 с.

8. Саблук П.Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П.Т. Саблук // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 12-16.

9. Сміт П., Томпсон П. Господарі землі: Посібник для тих, кого цікавлять нові ідеї у сільському господарстві. - Україна, 252001, Київ-1, п/с 117. Bush House, PO Box 76, Strand, London, nc 2B4PH, 1994. - 150 с.

10. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посібник / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.

1.5. Загальна характеристика процесу обліку, внутрішньогосподарського контролю та їх організація

Загальновідомо, що аграрний сектор є одним із головних пріоритетних напрямів розвитку економіки України. Особливе значення він має у нинішній соціально – економічній ситуації, яка вимагає застосування адекватних важелів управління суб'єктами господарювання для забезпечення високої економічної ефективності їх діяльності.

За цих умов економічна інформація відіграє вирішальну роль під час приймання управлінських рішень. Така інформація створюється господарським обліком, аналізом і контролем. На конкретних суб'єктах господарювання основна частина інформації формується процесом бухгалтерського обліку та внутрішньогосподарського контролю. Обліково-контрольна інформація корисна в управлінні за умови її відповідності інформаційним потребам користувачів, що вимагає організаційних заходів щодо цих процесів.

Відповідальність за організацію обліку та контролю законодавством покладена на керівника підприємства [1; 2; 3]. Така відповідальність зобов'язує керівника мати відповідні знання у галузі організації цих систем і їх процесів зокрема. Дослідження практики господарювання підприємств аграрного сектору дає підстави говорити про недостатню увагу до зазначених питань організації.

На наш погляд, це обумовлено низкою чинників, якими є:

-ідсутність у навчальних планах спеціалістів – менеджерів різного профілю дисципліни «Організація обліку, контролю і аналізу» у межах якої мали б вивчатися основи технології обліку, контролю та аналізу [4];

-відсутність однозначної характеристики процесів обліку, контролю та аналізу у спеціальній літературі [5, с.40-43; 6; 7; 8];

-наявність системного і фрагментарного підходу вчених до висвітлення питань організації обліку, контролю та аналізу [7; 9; 10];

-еадекватність термінології під час подання технології процесів обліку, контролю та аналізу та їх організації (подають методіку обліку, контролю, аналізу а вживають термін організація)[11; 10]

Наведене доводить актуальність запропонованої теми дослідження метою якого є характеристика обліково – контрольного процесу, формування поняття методології організації обліку,

контролю і аналізу та функцій організаційних документів, як важелів управління системами обліку і контролю.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] та «Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» [2] працівники облікової служби одночасно із здійсненням бухгалтерського обліку діяльності суб'єкта економіки зобов'язані виконувати її бухгалтерський контроль. Під час здійснення бухгалтерського обліку та бухгалтерського контролю виконується значне число різноманітних операцій. Вони формують процес обліку і бухгалтерського контролю метою яких є створення інформації щодо діяльності суб'єкта економіки. Керівнику підприємства слід пам'ятати, що бухгалтерський контроль є лише частиною внутрішньогосподарського, який включає ще й адміністративний [12, с.27; 13; 14]. Адміністративний контроль виконують працівники всіх підрозділів суб'єкта економіки (юристи, агрономи і ін.).

Розуміння суті і змісту обліково-контрольної роботи забезпечується характеристикою процесів обліку і контролю, через визначення загальної їх структури і технології. Кроком до цього є класифікація операцій систем обліку і контролю за наступними ознаками.

1) За функціями і метою виконання операції поділяють на:

а) *обліково-контрольні*, що пов'язані із формуванням первинної і узагальненої обліково-контрольної інформації та її збереженням у поточному архіві (створення первинних документів; формування регістрів бухгалтерського обліку; формування форм звітності; пов'язані із збереженням носіїв обліково-контрольної інформації);

б) *загальні* – участь у нарадах, проведення інструктажу, подання звітності, допомога зовнішньому контролю тощо.

2) За економічним змістом інформації, яку формують операції, щодо об'єктів діяльності суб'єкта економіки: операції, які формують інформацію щодо товарів; операції, які формують інформацію щодо основних засобів; операції, які формують інформацію щодо грошових коштів і т.д.

3) За складністю виконання операції є: технічні (приймання документів); переробні (здійснення перевірки, бухгалтерської обробки, складання регістрів); творчі (складання форм звітності, аналіз, звіряння).

4) За частотою повторення і характером виконання: стандартні (виконують постійно); не стандартні (виконуються разово або

періодично), які поділяють на продуктивні (виписка довідок, проведення інструктажу) і непродуктивні (участь у нарадах).

Дві перших ознаки класифікації, слід вважати базовими, а інші доповнюючими. Характеристика операцій доводить багатогранність такої категорії як процес і є передумовою його визначення.

Обліковий процес – це операції обліку пов'язані з формуванням облікової інформації, щодо діяльності суб'єкта економіки та її зберіганням у бухгалтерському архіві.

Обліковий процес має структуру і характеризується відповідною технологією. Структурний аспект облікового процесу базується на вищенаведеній класифікації операцій обліку яка дає можливість об'єднати операції у групи які прийнято називати фазами облікового процесу.

Структуру облікового процесу дозволяють формувати базові класифікаційні ознаки:

1) Поєднання операцій за змістом економічної інформації, яку вони формують утворює фази які називають - *топологічні ділянки обліку*: «Облік готівки», «Облік розрахунків з постачальниками», «Облік витрат» тощо;

2) Поєднання операцій за функціями і метою здійснення визначає фази облікового процесу які називають *етапами облікового процесу*: первинний облік, поточний облік, підсумковий облік, етап формування поточного бухгалтерського архіву.

Важливим є характеристика наведених фаз облікового процесу.

Топологічна ділянка обліку – це низка облікових операцій, які об'єднані економічним змістом інформації, яку вони створюють щодо окремо взятого об'єкта діяльності. Топологічні ділянки обліку формують відповідні документопотоки.

Документопотік – це комплекс носіїв облікової інформації, які створюються в процесі виконання облікових операцій і містять дані про однорідні за економічним змістом господарські операції (касові операції, операції на рахунку в банку тощо). Загалом документопотік складається із носіїв облікової інформації якими є: первинні документи, реєстри обліку, форми звітності, що систематизуються у відповідні справи архіву. На склад документопотоку впливає низка чинників (вид об'єкта діяльності, використовувана форма обліку, форма звітності, спосіб виконання облікових робіт – ручний чи автоматизований та ін.) але базовим аспектом є первинні документи, що пояснюється наступним.

Законодавчо підтверджені теоретичні положення бухгалтерського обліку визначають його особливості порівняно із

іншими видами господарського обліку. До них належить зокрема його обов'язкова документованість, яка забезпечує здатність до відтворення, юридичну силу та адресність облікової інформації. Отже кожен факт діяльності суб'єкта економіки може бути відображений у бухгалтерському обліку лише на підставі первинного документу, що підтверджує його здійснення. При цьому документ має відповідати вимогам до його оформлення. Наведене є визначальним для ідентифікації видів документопотоків. Абстрагуючись від чинників та беручи за основу наявність первинних документів у документопотоці їх поділяють на: повні; односторонні; без первинних документів. Такий поділ відіграє вирішальну роль під час формування носіїв облікової інформації у справі та проведенні внутрішнього і зовнішнього контролю [1; 2].

Етап облікового процесу - це низка однорідних операцій, що об'єднані функціональним змістом та метою виконання, мають певне документальне вираження і адресну відповідальність за здійснення операції.

Поєднання визначених фаз облікового процесу дозволяє подати його загальну структуру (табл. 1).

Загальна структура облікового процесу забезпечує розуміння змісту цієї категорії. Вона дає можливість побудувати схему облікового процесу будь – якого суб'єкта економіки, створює умови для оперативного визначення обсягу робіт бухгалтерії, кількості працівників та відповідальних за виконання обліково – контрольних операцій. Реалізація методики, техніки, послідовності і параметрів виконання облікових операцій уособлює технологічний аспект облікового процесу.

Технологія облікового процесу - це послідовне за визначеною методикою та параметрами виконання (здійснення) операцій обліку пов'язаних з формуванням облікової інформації та її зберіганням у поточному бухгалтерському архіві. Технологія облікового процесу має свої особливості, як у розрізі топологічних ділянок обліку так і на кожному з етапів [15].

Процес контролю це операції пов'язані із формуванням контрольної інформації про об'єкти діяльності суб'єкта економіки та її збереженням у поточному архіві.

Поєднання операцій за економічним змістом інформації яку вони створюють формує фази, які прийнято називати об'єктами контролю (контроль касових операцій і т.д.). Об'єкти контролю матеріально представлені певними документопотоками види яких розглянуто вище.

Таблиця 1

Загальна структура облікового процесу

Топологічні ділянки обліку	Етапи облікового процесу			
	Первинний	Поточний	Підсумковий	Поточний бухгалтерський архів
	<i>Облікові операції</i>	<i>Облікові операції</i>	<i>Облікові операції</i>	<i>Операції</i>
1. Облік касових операцій	Створення первинних документів, подання їх в бухгалтерію	Приймання, перевірка, бухгалтерська обробка документів та формування регістрів синтетичного і аналітичного обліку	Складання звітних таблиць, їх розгляд і затвердження та подання	Формування документів у справи, реєстрація справ у номенклатури справ, зберігання до передачі справ у архів підприємства
	<i>відповідальність</i>	<i>відповідальність</i>	<i>відповідальність</i>	<i>відповідальність</i>
	особи, що складають документи, керівник підприємства	працівники бухгалтерії, головний бухгалтер, керівник підприємства	головний бухгалтер, керівник підприємства	головний бухгалтер, керівник підприємства

Поєднання операцій за функціями і метою здійснення утворює фази, які прийнято називати етапами контрольного процесу: підготовчий; контрольної обробки; узагальнюючий; поточний архів.

Інтеграція фаз процесу контролю дозволяє побудувати схему його загальної структури (табл. 2).

Технологія процесу контролю – це здійснення контрольних операцій за визначеними параметрами і послідовністю з дотриманням методик їх виконання, передбачених методом контролю з метою отримання контрольної інформації про діяльність суб'єкта економіки [16].

Одночасне (синхронне) виконання процесу обліку, бухгалтерського і адміністративного контролю діяльності суб'єкта економіки обумовлює необхідність побудови інтегрованої моделі обліково-контрольного процесу суб'єкта економіки (табл. 3).

Інтегрована модель процесу обліку і внутрішньогосподарського контролю демонструє обліково – контрольні дії у комплексному, системному, структурованому вигляді та визначає відповідальних за їх виконання. Це створює умови для управління, закріплення відповідальності за облік і контроль у посадових інструкціях працівників адміністративного апарату управління та бухгалтерії.

Керованість (управління) процесами обліку і контролю потребує їх організації. Вченими України, представниками системного підходу, сформовано концепцію організації систем обліку, контролю та аналізу. У межах цього вчення сформовано об'єкти організації, методики організації, організаційні документи щодо них, які виступають важелями управління системами обліку, контролю і аналізу [7; 9; 17].

Концепція дозволяє системно і структуровано подати перелік організаційних документів, які створюються за спеціальними методиками організації. Комплекс цих методик формує методологію організації обліку, контролю і аналізу (рис.1).

Методологія організації систем обліку, контролю та аналізу у спеціальній літературі цього напрямку науки вивчається спеціалістами фаху "Облік і аудит". Менеджерам різних рівнів управління, юристам та керівникам суб'єкта економіки украї важливо знати зміст організаційних документів, їх функції та порядок використання в управлінні системами обліку, контролю та аналізу.

Функції таких документів та їх роль в управлінні, на наш погляд, наступні:

Таблиця 2

Загальна структура процесу контролю

Об'єкти контролю	Етапи контрольного процесу			
	Підготовчий	Контрольної обробки	Підсумковий	Формування поточного архіву
1. Контроль касових операцій 1.1. Правильність заповнення первинних документів	Відбір касових ордерів та звітів касира	Перевірка заповнених реквізитів первинних документів, здійснення записів про результати перевірки	Включення інформації робочих документів до загальних актів, висновків	Формування робочих документів у справі
1.2. Дотримання порядку відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку	Відбір касових ордерів та звітів касира, відбір регістрів аналітичного та синтетичного обліку	Перевірка бухгалтерських проведень за операціями у первинних документах, їх відображення у регістрах бухгалтерського обліку	-//-	-//-

Таблиця 3

Загальна структура обліково – контрольного процесу суб'єкта економіки

	Топологічні ділянки обліку	Етапи процесу обліку			Формування поточного бухгалтерського архіву
		Первинний	Поточний	Підсумковий	
Обліковий процес	1. Облік касових операцій.	Створення первинних документів, що підтверджують господарські операції, створення первинних документів, бухгалтерського оформлення.	Приймання, первинних документів запис операцій бухгалтерськими проведеннями, відображення операцій у регістрах аналітичного та синтетичного обліку.	На основі облікової інформації регістрів бухгалтерського обліку складання форм звітності та подання її користувачам.	Формування документів у справі, реєстрація справ у номенклатури справ і зберігання до передачі справ у архів підприємства.
Відповідальні		Особи, що здійснюють господарські операції (зоотехнік, агроном) керівник підприємства.	Працівники бухгалтерії, головний бухгалтер, керівник підприємства.	Головний бухгалтер, керівник підприємства.	Головний бухгалтер, керівник підприємства.

Продовження табл. 3

Процес внутрішньогосподарського контролю	1. Контроль касових операцій.	Контроль своєчасності складання та подання первинних документів у бухгалтерію, дотримання методики їх створення.	Перевірка первинних документів формально, по суті, арифметично, юридично, відповідності інформації разових і зведених первинних документів. Контроль дотримання методики кодування операцій рахунками бухгалтерського обліку, дотримання методики складання регістрів, їх арифметична перевірка. Звірка відповідності інформації регістрів аналітичного та синтетичного обліку. Контроль дотримання термінів формування регістрів бухгалтерського обліку.	Перевірка відповідності інформації регістрів бухгалтерського обліку та інформації показників звітності визначених за нею. Перевірка забезпечення взаємозв'язку показників різних форм звітності перевірка дотримання методики формування звітних таблиць визначення чи забезпечені терміни складання звітності. Контроль дотримання термінів подання звітності.	Матеріали бухгалтерського контролю формуються у справи разом із носіями інформації бухгалтерського обліку. Окремими справами є: матеріали тематичних перевірок стану обліку у підрозділах суб'єкта економіки; матеріали раптових вибіркового перевірок стану збереження матеріальних цінностей.
		Інвентаризація готівки в касі, її документальне оформлення та передавання в бухгалтерію.		Інвентаризація статей бухгалтерського балансу.	Протоколи розгляду матеріалів інвентаризації статей бухгалтерського балансу перед складанням річної фінансової звітності
	Об'єкти та ознаки контролю	Підготовчий	Контрольної обробки	Завершальний	Формування поточного архіву внутрішнього контролю
Етапи процесу контролю					



Рис. 1. Методологія організації обліку, контролю та аналізу

1) *Документально-підтверджуюча.* Реалізація цієї функції має місце під час приймання спеціаліста обліку, контролю чи аналізу на роботу, і системного та послідовного використання організаційних документів. Зокрема керівник зобов'язаний знайомити працівника із штатним розписом, колективним договором та положенням про оплату праці. Положення цих документів знаходять вираження у заяві, контракті та наказі про зарахування працівника на посаду. Крім того працівник знайомиться із посадовою інструкцією, яка у частині посадових обов'язків повинна узгоджуватися із розрахунком обсягу робіт та розподілом їх між працівниками підрозділу.

Без розрахунку обсягу робіт та їх науково обґрунтованого розподілу посадова інструкція, може містити такий обсяг обов'язків, який жодна людина фізично не зможе виконати. Це позбавляє можливості визначення керівником хто правий той, що склав інструкцію чи її виконавець.

Наявність і використання перелічених організаційних документів дає можливість працівнику отримати документальне підтвердження свого статусу і одночасно створюються умови для здійснення внутрішнього та зовнішнього контролю його праці, що забезпечує підтримання нормального виробничого, психологічного і соціального мікроклімату.

2) *Навчально-підвищуюча кваліфікацію.*

Практична реалізація наведеної функції така. Працівника, який за посадовою інструкцією буде виконувати певну ділянку, керівник знайомить під розписку із графіком виконання робіт, де зазначено терміни їх виконання, виконавця. Надає робочий альбом носіїв інформації, де підібрані взірці носіїв інформації, містяться короткі вказівки щодо їх складання, систему номенклатур обліку, контролю та аналізу узгоджену із потребами користувачів у інформації, методологічні карти. Це все дає можливість працівнику самостійно навчатись, підвищувати кваліфікацію і якісно виконувати обов'язки. Одночасно є критерії, які дозволяють проконтролювати і розмежувати відповідальність. За їх наявності і порушення правил визначених цими документами працівником він несе відповідальність за порушення. Такі умови надають можливість рядовому працівнику відстояти свою позицію, керівнику суб'єкта економіки, перевіряючому чи судді справедливо визначити винних. За відсутності організаційних документів провина лягає відповідно до законодавства на керівника.

3) *Функція контролю.* Реалізація функції контролю обліку виражається так. Графік документообігу забезпечує керівника підприємства інформацією про терміни створення носіїв облікової

інформації, їх назву відповідальних за створення і подання. Робочі альбоми носіїв інформації надають форми носіїв, порядок їх складання.

Використавши названі організаційні документи керівник може перевірити дотримання правил складання документу, термінів його подання та відображення у бухгалтерському обліку, виявити порушення і відповідальних. Якщо робочий альбом передбачає, що на регістрах бухгалтерського обліку має бути підпис головного бухгалтера про проведений бухгалтерський контроль, то керівник може перевірити чи такий контроль проводиться. І хоча контроль збоку керівника носить вибірковий і періодичний характер, він однозначно підвищує виконавчу дисципліну, якість обліково-контрольної і аналітичної інформації і одночасно ділові якості керівника.

4) *Управлінська функція.* За результатами проведеного контролю і отриманою контрольною інформацією керівник повинен прийняти адекватне ситуації рішення.

Контрольною інформацією слід вважати зокрема доповідні записки працівників обліку, контролю та аналізу щодо виявлених ними порушень. Наприклад особи, що здійснили операції порушують правила оформлення їх первинними документами передбаченими робочими альбомами носіїв інформації, порушують терміни подання документів у бухгалтерію визначені графіком документообігу тощо. Якщо є такі організаційні документи, то керівнику легко визначити винних і прийняти рішення, яке відповідає юридичним параметрам. За їх відсутності рішення може бути помилковим і бездоказовим.

Запропонована модель обліково-контрольного процесу суб'єкта економіки, суть методології організації обліку, контролю та аналізу та використання організаційних документів у практиці економічної діяльності підприємств аграрного сектору забезпечить своєчасність і корисність формування обліково – контрольної інформації щодо діяльності суб'єкта економіки та прийняття адекватних управлінських рішень. Безперечно це покращить функціонування підприємств та підвищить ефективність результатів їх діяльності.

Бібліографічний опис

1. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» Закон України від 16.07.99 № 996 - XIV // [Електронний ресурс] Режим доступу/ www.zakon4.rada.gov.ua.

2. «Про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» Положення. // [Електронний ресурс] Режим доступу/ www.zakon4.rada.gov.ua.

3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV // [Електронний ресурс] Режим доступу/ www.zakon4.rada.gov.ua.

4. Освітньо-професійна програма підготовки бакалавра за спеціальностями напряму 0501 – «Економіка і підприємництво»/ Кол. авт. під заг. керівн. А.Ф. Павленка. – К.: КНЕУ імені Вадима Гетьмана, 2006.-128с.

5. Пацула О.І. Аналіз господарської діяльності /О.І. Пацула: навч. посіб. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2014. – 312с.

6. Гончарук Я.А. Аудит /Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький: навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.:Знання, 2007. – 443с.

7. Рудницький В.С. Організація обліку, контролю та аналізу /В.С. Рудницький, І.І. Стеців, Р.І. Стеців: навчально-наочний посібник. - Львів: В-во Львівської комерційної академії, 2010.316с.

8. Воронко Р.М. Контроль в бюджетних установах /Р.М. Воронко, Р.В. Крохта, С.П. Любенко, І.І. Стеців: навч. посіб. - Львів: «Новий Світ-2000», 2010. - 503с.

9. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу /В.В. Сопко, В.П. Завгородній : Підручник. - К.: КНЕУ, 2004. – 426 с.; іл.

10. Організація бухгалтерського обліку : навч. посіб.: /Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шулепова Житомир : ПП «Рута», 2001.-576с.

11. Вербицкая Л.В. Организация бухгалтерского учёта не предприятий малого бизнеса в Украине /Л.В. Вербицкая: Учеб. пособие.-К: МАУП, 2000.- 116 с.

12. Нападowska Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці /Л.В. Нападowska: Монографія. - Дніпропетровськ. Наука і освіта, 2000. - 224с.

13. Кужельный Н. В. Бухгалтерский учет и его контрольные функции /Н.В. Кужельный.- Москва: Финансы и статистика, 1985.- 143с.

14. Капелист Е.И. «Развитие системы внутреннего контроля и аудита в сельскохозяйственных организациях» /Е.И. Капелист Автореферат дисс. на соискание ученой степени канд. эк. наук. спец. «08.00.12 - бухгалтерский учет, статистика»: «Донской государственный аграрный университет» Ростов-на-Дону - 2012. // [Електронний ресурс] Режим доступу/ <http://economy-lib.com>.

15. Стеців І.І. Організація облікового процесу в умовах реформування системи бухгалтерського обліку України (на прикладі малих підприємств) /І.І. Стеців : Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. - Львів: Коопосвіта, 2002.-248с.

16. Стеців І.І. Процес контролю: структурний і технологічний аспекти та об'єкти організації /І.І. Стеців //Вісник Львівської

комерційної академії. - Серія економічна, випуск 12 - Львів: В-во ЛКА, 2002. - С.268-271.

17. Стеців І.І. Організація обліку, контролю та аналізу : наука і освітня дисципліна /І.І. Стеців : Актуальні проблеми розвитку обліку, контролю та аналізу в умовах глобальних економічних змін// Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (07-08 жовтня 2010 м. Полтава) Полтавський університет споживчої кооперації .-С.485-489.

1.6. Стан та перспективи розвитку внутрішньої стандартизації процесу аудиту

Аудит у світі, так і в Україні є строго стандартизованим. МСА встановлюють однакові вимоги до проведення й оформлення аудиту, оцінки якості аудиторських послуг для всіх аудиторських фірм. Але їх недостатньо для ефективної організації аудиторської діяльності в рамках конкретної аудиторської фірми. Неефективність системи управління в реальній дійсності проявляється у зростаючому числі конфліктів як зовні, із клієнтами, так і усередині, між підрозділами й співробітниками, зриві строків виконання робіт і зниженні якості надання аудиторських послуг. Як свідчить судова практика в Європі і США [1, 2], при пред'явленні суб'єктом господарювання позову до аудитора вирішальним аргументом на користь останнього може стати доказ факту послідовного застосування аудиторських стандартів.

Для впровадження змін необхідно розробити регламентуючі стандарти діяльності, якіб фіксували адміністративне підпорядкування суб'єктів управління, їх функціональну взаємодію.

Практика показує, що професійні стандарти потребують більш докладної деталізації конкретних дій, прийомів, способів і процедур, застосовуваних у процесі проведення перевірки, чому сприяють внутріфірмові стандарти аудиту (далі ВФСА).

Дослідження якості аудиторських послуг проводилося багатьма фахівцями, але у нормативних документах і в наукових працях, як вже зазначалося, відсутня однозначність у визначенні таких понять як «якість аудиту» та «система якості аудиту», критерії, що визначають якісну роботу аудиторської фірми.

В практиці під якістю аудиту розуміється сукупність властивостей і характеристик проведеного аудиту, які дозволяють задовольнити потреби користувачів інформації.

Основним принципом забезпечення якісної роботи є встановлення стандартів аудиту, які визначають певні правила та контроль над їхнім виконанням. Отже, можна зробити висновок, що якість аудиту виміряється системою показників, які є характеристикою дотримання аудиторською фірмою вимог ВФСА.

З іншого боку, систему якості аудиту можна представити як сукупність наступних елементів (рис. 1):

- якість як ступінь відповідності внутрішньофірмової системи проведення аудиту основним принципам аудиту, стандартам (правилам) аудиторської діяльності;

- якість як ступінь відповідності конкретної аудиторської перевірки внутрішньофірмовим вимогам до її проведення;

- якість як ступінь відповідності аудиторських послуг потребам користувачів.

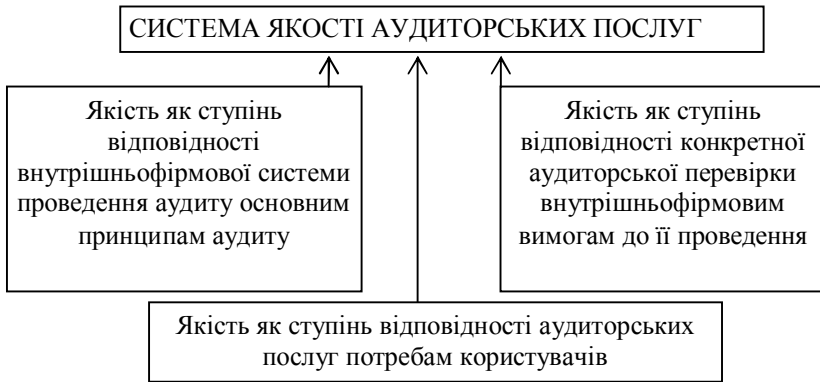


Рис. 1. Складові системи якості аудиторських послуг

Усі перераховані елементи системи якості в сукупності становлять поняття «якість аудиту».

У загальному виді система якості аудиту – це сукупність внутрішньофірмових стандартів, організаційної структури аудиторської фірми, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення контролю якості аудиту.

Найважливішими в складі елементів, на нашу думку, є дві складові якості роботи – це внутрішньофірмові стандарти аудиторської діяльності та внутрішньофірмовий контроль якості послуг. Саме ВФСА мають забезпечити ефективну діяльність аудиторської фірми, тому що якість аудиту перебуває в прямій залежності від дотримання фірмою всіх правил, визначених ВФСА.

Метою розробки ВФСА є уніфікація принципів і підходів САД до порядку організації надання аудиторських і супутніх послуг, організації і застосування внутрішньофірмового контролю якості аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, підвищення надійності і якості аудиторських послуг, зниження аудиторського ризику і створення додаткового рівня гарантій результатів аудиту для зацікавлених користувачів бухгалтерської інформації.

Дослідженням проблеми створення системи ВФСА займалися російські вчені Є. М. Гутцайт, О. В. Ковальова, Ю. П. Константинов, Ю. Ю. Кочинев, А. В. Краєв, Н.Т. Лабинцев, Л. Г. Макарова, В. І. Подольський, М. Ю.Письманник, Д. Н. Письменна, В. А. Ситникова, Е. А. Уткін, А. Д. Шеремет, В. П. Суйц та українські науковці М. В. Болдуєв, Т. В. Василькова, М. Г. Гайдай, Н. А. Іванова, Н. І. Петренко, Л. Я. Тринька, М. Т. Щирба.

Проблему розробки ВФСА висвітлила у своїй роботі Л. Г. Макарова [3]. Нею були запропоновані концептуальні основи розробки внутрішніх стандартів аудиторських фірм відповідно до вимог російських правил (стандартів) аудиторської діяльності. Слід зазначити, що в Росії розроблено і ухвалено Комісією з аудиторської діяльності при Президенті Російської Федерації (протокол від 20.10.1999 р. № 6) стандарт аудиторської діяльності, що регламентує загальний порядок розробки внутрішньофірмових стандартів і визначає основні вимоги до їх структури та змісту.

Не менш корисними є роботи Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, О. А. Петрик, О. Ю. Редько.

ВФСА вирішують ті ж завдання, що і міжнародні, але в масштабі аудиторської фірми. ВФСА – це документи, що деталізують і регламентують єдині вимоги до здійснення і оформлення аудиту та призначені для підвищення ефективності практичної роботи аудиторської фірми, достовірності результатів перевірки і її адекватності прийнятим в Україні МСА.

Виходячи з загальноновизнаних принципів аудиту, аудиторська фірма повинна сформувати пакет ВФСА, який відображає її власний підхід до проведених перевірок та складання висновків. Тобто ВФСА повинні містити конкретні рекомендації щодо чіткого порядку дій по виконанню аудиторських послуг. Крім цього, ВФСА забезпечують додаткову базу для врегулювання конфліктів між співробітниками й адміністрацією аудиторської фірми, між аудиторською фірмою і фіскальними органами, між аудиторською фірмою і суб'єктом перевірки.

Розробка ВФСА повинна здійснюватися на основі діючих в Україні законодавчих і нормативних актів, вимог Міжнародних стандартів аудиту.

На жаль, як показує проведене І. М. Дмитренко [4] дослідження, у вітчизняних наукових розробках проблема створення ВФСА ще не знайшла належного висвітлення, а практикуючі аудитори здебільшого це питання тільки починають розуміти. Так результати дослідження діяльності аудиторських фірм Донецького регіону показали, що тільки 14% із них займаються розробкою і впровадженням в свою діяльність ВФСА [4]. Аналогічну думку висловлює Т. М. Зацерковна: «у теперішній час не кожна аудиторська фірма має повний пакет внутрішньофірмових стандартів» [5].

Питання комп'ютеризації та автоматизації аудиторських процедур освітлені в працях: А. М. Романова та Б. Ю. Одинцова, Є. М. Гутцайта, але недостатньо розкриті можливості застосування комп'ютерних методів у процесі контролю якості аудиторської роботи.

Відсутні дослідження з питань оцінки стану й підвищення ефективності системи менеджменту якості аудиту на основі зіставлення витрат і передбачуваної економії від її функціонування.

Отже, на основі вивчення наукової спеціальної літератури, аналізу Міжнародних стандартів аудиту та практичного досвіду українських і закордонних аудиторських фірм можна зробити висновок про те, що тема внутрішньої стандартизації аудиторської діяльності ще довго буде актуальною.

Необхідність розробки ВФСА обумовлюється тим, що для практичного застосування Міжнародних стандартів аудиту аудиторським фірмам необхідно деталізувати окремі положення, доводячи їх до конкретних процедур.

Для здійснення внутрішньої стандартизації необхідно, як мінімум, визначитися з самими термінами «стандартизація» та «стандарт».

Стандартизація – діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності послуг їх функціональному призначенню. В загальному випадку під стандартизацією розуміється діяльність, спрямована на досягнення впорядкування в певній області за допомогою встановлення положень для загального і багатократного застосування відносно реально існуючих і

потенційних завдань. Ця діяльність виявляється в розробці, публікації та застосуванні стандартів [6].

Стандарт – це документ, розроблений на основі консенсусу та затверджений уповноваженим органом, що встановлює призначені для загального і багаторазового використання правила, інструкції або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів. Стандарт також може містити вимоги до термінології та символіки [7].

Об'єктами стандартизації є процеси та послуги, зокрема системи, їх сумісність та уніфікація, правила, процедури, функції, методи, персонал, а також вимоги до термінології, позначення.

Метою стандартизації є забезпечення відповідності об'єктів стандартизації їх функціональному призначенню, інформування споживачів про якість послуг, підтримка розвитку конкурентоспроможності.

Завдання стандартизації полягають у:

- економії всіх видів ресурсів;
- якості робіт і послуг відповідно до рівня розвитку науки, техніки і технології;
- єдності вимірів.

Щодо аудиту, то його результативність в значній мірі залежить від рівня його методичної забезпеченості, наявності в розпорядженні аудиторів спеціалізованих методик виявлення кризових аспектів у діяльності осіб, що перевіряються, регламентів дій аудитора на стадії планування, здійснення й презентації результатів.

У Великому енциклопедичному словнику стандарт (від англ. Standart – норма, зразок) визначається як нормативно-технічний документ, що встановлює комплекс норм, правил, вимог до об'єкта стандартизації [8]. Стандарт може бути розроблений на норми, правила, вимоги в різних областях, до однієї з яких відноситься й аудит.

У МСА визначення стандарту не приводиться, але відзначається, що вони застосовуються до суттєвих аспектів при аудиторській перевірці фінансової звітності, містять базові принципи й основні процедури разом з відповідними рекомендаціями у формі пояснювальних і інших матеріалів.

Автори книги «Аудит Монтгомері» вважають, що «стандарту аудиту в самому широкому змісті є керівництвом до поведінки аудитора на професійному рівні» [9]. Далі зазначається, що «професійні технічні стандарти встановлюються для забезпечення

певного мінімального рівня виконання і якості... стандарти є заходом якості виконання» [9, с. 55].

Дж. Робертсон відзначає, що стандарти «регулюють якість професійної діяльності аудиторів» [10, с. 122].

С. А. Аренс, Дж. К. Лоббек визначають стандарти аудиту як «загальні керівні матеріали для допомоги аудиторам у виконанні їх обов'язків по аудиту завершеної бухгалтерської звітності. У них розглянуті професійні якості, вимоги до ходу перевірки й до аудиторських висновків і доказів» [11, с. 25]. Із цими авторами погоджується А. А. Терехов [12, с. 25].

Трохи ширше розкривають поняття стандартів аудиту А. Д. Шеремет і В. П. Суйц: «Аудиторські стандарти формулюють єдині базові вимоги, що визначають нормативи по якості й надійності аудиту і які забезпечують певний рівень гарантії результатів аудиторської перевірки при дотриманні цих вимог. Аудиторські стандарти є підставою для доказу в суді якості проведення аудиту й визначення заходу відповідальності аудиторів. Стандарти встановлюють загальний підхід до проведення аудиту, масштаб аудиторської перевірки, види звітів аудиторів, методологію аудиту, а також базові принципи, які повинні дотримуватися всіма представниками цієї професії незалежно від умов, у яких проводиться аудит» [13, с. 75-76].

Точку зору цих авторів розділяють Р. А. Алборов, Є. М. Гутцайт, Ю. А. Данилевськ, С. К. Єгорова, О. В. Ковальова, Ю. П. Константинов, Н. Т. Лобинцев, О. М. Островський, Н. А. Ремізов, В. В. Скобара, Т. Г. Шешукова і ін. Отже, автори прямо пов'язують дотримання аудиторських стандартів з якістю аудиту.

В. І. Подільський визначає основне значення стандартів як «встановлення норм аудиту, що однозначно інтерпретуються усіма суб'єктами фінансово-господарської діяльності, і насамперед арбітражним судом» [14, с. 31]. Із цим погоджується В. В. Скобара та відзначає, що міжнародні стандарти аудиторської діяльності призначені для опису на основі єдиної методологічної бази принципів здійснення аудиту з метою вироблення однозначного розуміння його ролі й значення, цілей і завдань його здійснення, механізмів і процедур їх досягнення й вирішення [15].

В. І. Подольский, А. А. Савин, Л. В. Сотникова вважають, що внутрішні стандарти – частина організаційно-розпорядчої документації й системи внутрішнього контролю аудиторської організації [16].

С. П. Суворова, Н. В. Парушина, Є. В. Галкіна, Г. А. Юдина, М. Н. Черних дають більш докладне визначення: внутрішньофірмові стандарти – документи, що деталізують і регламентують однакові вимоги до здійснення й оформлення аудиту, прийняті й затверджені аудиторською організацією з метою забезпечення ефективності практичної роботи та її адекватності вимогам правил (стандартам) аудиторської діяльності.

На думку А. Ж. Пшенічної «внутрішньофірмові стандарти аудиту – сукупність принципів, методів, прийомів та способів, що використовуються аудиторською фірмою для надання аудиторських послуг, складання і надання їх результатів, виходячи із правил та особливостей діяльності аудиторської фірми» [17].

У Законі України «Про аудиторську діяльність» взагалі відсутнє визначення стандартів. Є тільки вимога їх застосування: «При здійсненні аудиторської діяльності аудитори та аудиторські фірми застосовують відповідні стандарти аудиту. Стандарти аудиту приймаються на основі стандартів аудиту та етики Міжнародної федерації бухгалтерів з дотриманням вимог цього Закону та інших нормативно-правових актів. Стандарти аудиту є обов'язковими для дотримання аудиторами, аудиторськими фірмами та суб'єктами господарювання» [18].

Дослідження вітчизняних економічних джерел свідчить, що у визначенні терміну немає єдності (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення дефініції «внутрішньофірмові (внутрішні) стандарти» у вітчизняній економічній літературі

Автор	Визначення
1	2
Л. М. Андрєєва [19]	Якісне надання аудиторських послуг безпосередньо пов'язане з наявністю в аудиторській фірмі технології (методології) проведення аудиту, яка регламентується внутрішньофірмовими стандартами аудиту, розробленими з урахуванням вимог Стандартів аудиту й етики Міжнародної федерації бухгалтерів
Ф. Ф. Бугинець [20]	Внутрішньофірмові стандарти аудиту (ВСА) - це сукупність принципів, методів, прийомів і способів, що використовуються аудиторською фірмою для надання аудиторських послуг, складання і надання їх результатів, виходячи із встановлених правил та особливостей діяльності аудиторської фірми.

1	2
О. М. Гнезділова [21]	Внутрішні стандарти – це документи, що деталізують і регламентують єдині вимоги до здійснення й оформлення аудиту.
Л. Є. Деєва С. М. Аверченко [22, с. 27-32]	ВФСА являється сукупністю принципів, методів, прийомів і способів, которые используются сотрудниками аудиторской фирмы при предоставлении соответствующих услуг, исходя из установленных правил и особенностей деятельности аудиторской фирмы
О. В. Царенко [23]	Внутрішні стандарти – це документи, що деталізують і регламентують єдині вимоги до здійснення і оформлення аудиту.
І. М. Дмитренко Т. Ф. Серета [4] К. О. Закалінська [24]	Під внутрішньофірмовими стандартами аудиторської діяльності слід розуміти документи, що деталізують і встановлюють єдині вимоги до здійснення та оформлення аудиту, прийняті та затверджені аудиторською фірмою з метою забезпечення ефективності її практичної роботи
Н. М. Ярцева [25, с. 46]	Під внутрішньофірмовими стандартами розуміють документи, що деталізують регламентують єдині вимоги до здійснення та оформлення аудиту, прийняті та затверджені аудиторською організацією з ціллю забезпечення ефективності практичної роботи та її адекватності вимогам правилам (стандартам) аудиторської діяльності.
О. Б. Акентьєва, Г. С. Малахова, А. О. Мороз [26]	Внутрішні стандарти – це частина організаційно-розпорядчої документації та системи внутрішнього контролю аудиторської організації.
М. І. Бондар [27]	Внутрішньофірмові стандарти аудиту — це сукупність способів, принципів, методів та прийомів, що розробляються та використовуються аудиторською фірмою для надання аудиторських послуг, та порядок документального оформлення результатів перевірки.

Тобто, всі розуміють, що внутрішні стандарти аудиторам вкрай потрібні, але поки ще не зовсім зрозуміло, які саме і для чого.

Розглядаючи вищенаведені визначення стандартів аудиту, можна відзначити риси стандартів аудиту, які повинні бути у визначенні даного терміна.

По-перше, стандарти, згідно із загальноприйнятим формулюванням, є документами, у яких викладаються однакові вимоги; не є винятком і стандарти аудиту, незалежно від їхньої сфери дії – міжнародні, федеральні правила (стандарти) або внутрішні стандарти аудиторських фірм, об'єднань аудиторських фірм, індивідуально практикуючих аудиторів.

По-друге, доцільно було б перелічити всі аспекти, регульовані стандартами, у логічному порядку:

- підготовка аудиторів і оцінка їх кваліфікації;
- порядок здійснення аудиторської діяльності й супутніх аудиту послуг;
- документування аудиту;
- контроль якості аудиту й супутніх йому послуг.

Але в цьому випадку формулювання буде дуже громіздким, до того ж розвиток аудиту може привести до появи нових, не передбачених раніше питань, пов'язаних з його регулюванням. З іншого боку, усе викладене вище покликано забезпечити належний рівень якості аудиту й супутніх послуг, а також служити засобом для здійснення контролю якості роботи аудиторів, і ця обставина теж вимагає свого відображення у визначенні стандартів. Тому пропонується наступне визначення:

Стандарти аудиту – це документи, які формулюють однакові вимоги, при дотриманні яких забезпечується відповідний рівень якості аудиту й супутніх йому послуг.

За допомогою розробки та впровадження внутрішніх стандартів, аудиторські фірми вирішують проблему якості своїх послуг зменшуючи при цьому часові витрати, знижують аудиторський ризик, забезпечують доказову базу при розв'язанні конфліктів із третіми особами, організують роботу асистентів, забезпечують взаємозамінність фахівців, дозволяють ефективно й вчасно підвищувати їхню кваліфікацію, регулюють етичні конфлікти між працівниками й з суб'єктами господарювання. Система стандартів дозволяє регулювати аудиторську діяльність з урахуванням:

- тенденцій її розвитку і досвіду в масштабах міжнародного аудиторського співтовариства;
- економіки, специфіки обліку і фінансової звітності, нормативно-правового регулювання господарської діяльності і аудиту окремої країни;
- власного підходу кожної аудиторської фірми до перевірок, що проводяться, і документів, що складаються.

Застосування внутрішніх стандартів дозволяє аудиторським фірмам:

- більш повно дотримувати вимоги правил (стандартів) аудиторської діяльності;

- зробити технологію і організацію проведення аудиту раціональнішою, зменшити трудомісткість аудиторських робіт з перевірок окремих ділянок, забезпечити додатковий контроль за роботою асистентів (помічників) аудитора;

- сприяти впровадженню в аудиторську практику наукових досягнень і нових технологій, зміцнити громадський престиж професії;

- забезпечити високу якість аудиторської роботи і сприяти зниженню аудиторського ризику;

- деталізувати професійну поведінку аудитора відповідно до етичних норм аудиту.

Методика розробки ВФСА заснована на загальнонаукових методах і власних методах аудиту, які є базою для визначення їх змісту і форми, повноти, а також ефективного рішення завдань, що стоять перед аудиторами.

Під ВФСА розуміють документи, що деталізують і регламентують однакові вимоги до здійснення й оформленню аудиту, прийняті й затверджені аудиторською організацією з метою забезпечення ефективності практичної роботи і її відповідності вимогам правил (стандартів) аудиторської діяльності [28].

У вітчизняному аудиті робота зі створення ВФСА тільки започатковується. Це обумовлено тим, що навіть розуміючи необхідність створення власних стандартів, мало хто знає, як це здійснити.

Аналіз вітчизняних публікацій свідчить, що ця проблема досить обмежено висвітлюється як науковцями, так і практиками. Відсутність будь-яких методичних рекомендацій, безумовно, ускладнює роботу кожної окремої фірми. Не зважаючи на те, що ВФСА мають бути індивідуальними, тобто враховувати особливості певної фірми, ми вважаємо доцільним створення так званих «зразків» або типових стандартів. Нам відомо, що ця пропозиція викликала різку критику деяких фахівців. Проте такий крок суттєво прискорив би впровадження стандартів на багатьох невеликих аудиторських фірмах (за умов опрацювання типових стандартів з урахуванням власних особливостей).

Бібліографічний опис

1. Auditing & Assurance Services. / T.J.Louwens, R.J. Ramsay, D.H.

Sinason, J.R.Strewser.–New York : Mc Graw – Hill International Edition, 2005.– 764 p.

2. Committee on Auditing : [Електронний ресурс].– Режим доступу до докум.:

http://www.europa.eu.int/comm/intrnal_market/en/company/audit/commit.

3. Макарова Л. Г. Методические аспекты разработки внутренних стандартов аудиторских организаций: монография / Л. Г. Макарова. – Н. Новгород: Издательство Нижегород. гос. ун-та им. Н.И. Лобачевского, 2000. – 299 с.

4. Дмитренко І. М. Внутрішньофірмові стандарти: концепція розробки та застосування в аудиторській практиці України / І. М. Дмитренко Т. Ф. Серета, К. О. Закалінська // Внутрішні стандарти, як запорука якості надання аудиторських послуг: зб. тез. і текст. виступів на V міжрегіон. наук. – практик. конф. (19–20 травня 2006 р.). – Запоріжжя – 2006. – С. 50 – 58.

5. Зацерковна Т. Н. Внутрифирменный стандарт "Независимость аудитора и порядок разрешения конфликтов" / Т. Н. Зацерковна // Внутрішні стандарти, як запорука якості надання аудиторських послуг: зб. тез. і текст. виступів на V міжрегіон. наук. – практик. конф. (19–20 травня 2006 р.). – Запоріжжя – 2006. – С. 83 – 91.

6. Новый экономический и юридический словарь / А.Н. Азрилиян и др.– М.: 2003. – 1088 с.

7. Философский энциклопедический словарь / гл. редакция: Л. Ф. Ильичёв, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалёв, В. Г. Панов – М.: Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.

8. Большой энциклопедический словарь. Серия: Современная энциклопедия. Издательства: АСТ, Астрель, 2008 г. Твердый переплет, 1248 с.

9. Аудит Монтгомери / Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О' Рейлли, М. Б. Хирш; [пер. с англ.]; под ред. Я. В. Соколова. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 542 с.

10. Робертсон Дж. К. Аудит / Дж. К. Робертсон; [пер. с англ.]. – М.: КРМГ, 2003. – 496 с.

11. Аренс А. Аудит: [пер с англ.] / А. Аренс, Дж. Лоббек; гл. ред. серии проф. Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.

12. Терехов А. А. Аудит: перспективы развития / А. А. Терехов. – М.: Финансы и статистика, 2001.–560 с.

13. Шеремет А. Д. Аудит: Учебник / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц – [2-е вид., доп. і перероб.] – М.: Инфра – М, 2002. – 352 с.

14. Подольский В. И. Аудит: Учебник для вузов / В. И. Подольский, Г. Б. Поляк, А. А. Савин и др.; под ред. проф. В. И. Подольского. – [2-е изд.] – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2000. – 655 с.

15. Скобара В. В. Аудит: методология и организация / В. В. Скобара. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 576 с.

16. Подольский В. И. Международные и внутрифирменные стандарты аудиторской деятельности / В. И. Подольский, А. А. Савин, Л. В. Сотникова – М.: Вузовский учебник, 2006. – 302 с.

17. Пшенична А. Ж. Аудит. навчальний посібник / А. Ж. Пшенична. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

18. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс]: Закон, затв. Постановою ВР України від 22.04.1993 р., № 3125-XII. – Режим доступу до документа : <http://zakon.rada.gov.ua/>

19. Андреева Л. М. Внутрішньофірмові стандарти, як результат досвіду роботи й інтуїції аудиторської фірми по організації проведення аудита / Л. М. Андреева // Внутріфірмові стандарти, як запорука якості надання аудиторських послуг: зб. тез. і текст. виступів на V міжрегіон. наук. – практик. конф. (19–20 травня 2006 р.). – Запоріжжя – 2006. – С. 7–13.

20. Бугинець Ф. Ф. Аудит: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бугинець. – [2 – ге вид., перероб. і доп.] – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.

21. Гнезділова О. М. Концептуальний підхід до розробки внутрішньофірмових стандартів / О. М. Гнезділова [Електронний ресурс]: – Режим доступу до документу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_4/files/EC410_09.pdf

22. Деева Л. Е., Аверченко С. М. Стандарт аудита расчётов по заработной плате / Л. Е. Деева, С. М. Аверченко // Внутріфірмові стандарти, як запорука якості надання аудиторських послуг: зб. тез. і текст. виступів на V міжрегіон. наук. – практик. конф. (19–20 травня 2006 р.). – Запоріжжя – 2006. – С. 27 – 32.

23. Царенко О. В. Концептуальний підхід до розробки внутріфірмових стандартів / О. В. Царенко // Внутріфірмові стандарти, як запорука якості надання аудиторських послуг: зб. тез. і текст. виступів на V міжрегіон. наук. – практик. конф. (19–20 травня 2006 р.). – Запоріжжя – 2006. – С. 259 – 264.

24. Закалінська К. О. Методичні підходи до формування системи внутрішньофірмових стандартів діяльності аудиторських фірм / К. О. Закалінська [Електронний ресурс]: – Режим доступу до документу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2008_4/34%20.pdf.

25. Ярцева Н. М. Аудит: Элементарный курс / Н. М. Ярцева. – М.: Экономистъ, 2003. – 254 с.

26. Акентьева О. Б. Щодо стандартів внутрішнього аудиту [Електронний ресурс]/ О. Б. Акентьева, Г. С. Малахова, А. О. Мороз – Режим доступу до документу: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2009/Economics/44705.doc.htm

27. Бондар М. І. Аудит в АПК: Навч. посібник / М. І. Бондар [Електронний ресурс]: – Режим доступу до документу: <http://pulib.if.ua/part/6596>.

28. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2013 року, частина 1: пер. з англ. Ольховікова О. Л., Селєзньов О. В., Шарашидзе Т. Ц. – К.: Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2014. – 978 с.

1.7. Внутрішній контроль як складова високої якості сільськогосподарської продукції

Важливим напрямом формування системи контролю якості в сільськогосподарських підприємствах є посилення внутрішнього контролю. Внутрішній контроль передбачає порівняння запланованого показника якості продукції з реально отриманим. Після виконання всіх вимог до якості, відображених у технологічній та іншій документації, на стадії виробництва продукту необхідно забезпечити їх дотримання і в процесі зберігання. У результаті продукція повинна мати заплановані значення параметрів якості. Контроль якості має проводитись як на етапі планування, так і в ході виконання робіт і на етапі їх завершення (табл. 1).

У разі виявлення відхилення показника якості зерна від запланованого сільськогосподарські товаровиробники повинні виявити причини відхилення і після коригування технологічного процесу знову перевірити відповідність одержуваних показників якості запланованим значенням, можливо, встановленим стандартом або нормою.

У сільськогосподарських підприємствах вимоги до технологічних процесів, організації й контролю виробництвом в основному регламентуються інструкціями, агротехнічними рекомендаціями, технологічними картами і т.д., які в одних і тих же зонах істотно різняться. Більшість із цих документів мають рекомендаційний характер і тому часто не виконуються. Тому доцільно відповідно до природно-економічного потенціалу стандартизувати типові технологічні процеси, що прискорить запровадження інтенсивних технологій у практику, сприятиме суворому дотриманню технологічної дисципліни на виробництві, що значною мірою позначиться і на якості сільськогосподарської продукції.

Специфічні умови організації ведення господарства можуть бути враховані у спеціально розроблених стандартах підприємств, які мають стати важливою складовою частиною комплексної системи внутрішнього контролю якості продукції в сільськогосподарському виробництві.

Таблиця 1

Складові внутрішнього контролю якості зерна

Попередній контроль	Поточний (оперативний) контроль	Заключний контроль
<i>Період проведення контрольних процедур</i>		
Доведення цілей, завдань, стандартів якості до виконавців, перевірка наявності та можливості залучення необхідних ресурсів, перевірка готовності виконавців і персоналу, посівних та збиральних агрегатів до запланованих технологічних операцій	У ході виконання конкретних комплексів технологічних робіт під урожай поточного і врожай майбутнього року	Після закінчення виконання робіт у структурних підрозділах господарства
<i>Процес забезпечення внутрішнього контролю</i>		
Доведення цілей, завдань, стандартів якості до виконавців, перевірка наявності та можливості залучення необхідних ресурсів, перевірка готовності виконавців і персоналу, посівних та збиральних агрегатів до запланованих технологічних операцій	Вимірювання отриманих результатів і порівняння оперативних звітів із внутрішньофірмовим стандартом якості, виявлення втрат у ході виконання робіт	Підготовка звітів про виконання планів із певною періодичністю, а також у формі перевірок. Дає інформацію для планування аналогічних робіт, сприяє мотивації персоналу
<i>Об'єкти внутрішнього контролю</i>		
Трудові, матеріальні, фінансові ресурси, використовувані в зерновому виробництві Календарний план виконання технологічних операцій з обробки ґрунту, догляду і збирання зернових культур Оцінка ефективності використання ресурсів, рентабельність виробництва		

Джерело: складено авторами за джерелами [1, 2].

Вони забезпечують взаємозв'язок процесу контролю якості на державному, галузевому рівні та на рівні підприємства. Стандарти підприємства детально формулюють і регламентують заходи, об'єднані в системі внутрішнього контролю якості сільськогосподарської продукції. Від якості контролю технологічними процесами залежить функціонування системи

внутрішнього контролю якості. Важливо зазначити, що від виконання всіх без винятку технологічних процесів залежить кількість і якість вирощених зернових. Практика доводить необхідність стандартів і доцільність стандартизації технологічних процесів у виробництві всіх видів продукції сільського господарства та урахування специфічних умов кожного підприємства, що працює в ринкових умовах. На нашу думку, розробка стандартів підприємства принципово необхідна для внутрішнього контролю показників та оцінки якості робіт кожного етапу технологічних процесів.

Узагальнення досвіду стандартизації окремих технологічних процесів у рослинництві дало підстави для висновку про обов'язкову наявність таких складових частин:

вимоги до якості обробітку ґрунту сільськогосподарськими машинами (глибина обробітку, закладення насіння, добрив та їх рівномірність, форма і стан поверхні обробленого поля і т.д.);

виконання вимог норм внесення і рівномірності розподілу насіння, добрив, агрохімікатів і т.д.;

повнота охоплення обробітком площ (відсутність огріхів), збору продукції, її кількісні та якісні втрати;

виконання робіт в оптимальні календарні строки, які встановлюються із урахуванням погодних умов і сприяють отриманню найбільшої кількості продукції з одиниці земельної площі.

Кількість показників для оцінки якості окремих робіт залежить від виду і складності роботи та її позиції в технологічному комплексі. Градація оцінювання якості за виконання робіт може мати чотири значення: «відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно». Відповідно до цього повинна бути диференційована й основна оплата праці працівників. При градації якості за еталон (базовий рівень) беруть усереднене значення показника, досягнуте працівниками, які мають високу кваліфікацію. За базовий рівень для оплати прийнято оцінку «добре». Проект розробленого нами стандарту «Сівба зернових. Система оранки ґрунту» містить чотири розділи: вступ, вимоги до умов виконання робіт, показники, градація та оцінка якості оранки ґрунту зернові від культури, способи визначення якості оранки поля під зернові.

У вступі і в першому розділі представленого проекту стандарту описані цілі і значення його розробки.

У другому розділі зазначається, що на якість оранки та сівби зернових культур істотно впливають погодні умови, стан ґрунту, конфігурація поля, довжина гону тощо, які поділяються на

сприятливі, задовільні й несприятливі. Наводиться характеристика цих умов. Якість оранки і сівби зернових культур оцінюється за балами і включає: виконання норми висіву, глибина закладення насіння і рівномірність міжрядь у балах за 10-бальною шкалою. Максимально можлива сума балів, отримана за всіма показниками якості оранки і сівби зернових культур, може дорівнювати 9–10 балам, оцінюється на «відмінно»; 7–8 – на «добре»; 4–6 – «задовільно»; 3 і менше балів – «незадовільно» (брак).

У третьому розділі дається кількісна оцінка окремих показників якості. Так, середнє відхилення від норми висіву до 3% (оцінюється в 4 бали), більше 3% (0 балів); середнє відхилення від встановленої глибини загортання насіння до 1 см (оцінюється в 3 бали) , від 1 до 2 см (1 бал) , більше 2 см (0 балів): середнє відхилення ширини стикових міжрядь до 2 см (3 бали) , від 2 до 5 см (1 бал) , більше 5 см (0 балів).

У четвертому розділі подається характеристика способів і технічних засобів для визначення кількісних значень показників якості. Стандартизація технологічних процесів дозволяє більш успішно здійснювати контроль якості роботи і виробленої продукції.

Практика роботи сільськогосподарських підприємств свідчить про те, що значна частина продукції псується в процесі транспортування і зберігання. У зв'язку з цим необхідно вести роботу із стандартизації умов і способів зберігання, а також транспортування продукції, які сприятимуть зменшенню втрат.

Аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області показав, що ті з них, які виробляють та реалізують зерно високої якості, мають можливість за рахунок вищих цін реалізації відшкодувати не тільки власні витрати виробництва, а й направляти частину доходів, що залишилися, на розширене відтворення. Рентабельність виробництва зернових у таких господарствах досягає 100% і більше. Господарства, що виробляють зерно невисокої якості, не можуть розраховувати на високі ціни реалізації своєї продукції. Найчастіше ціна продажу 1 т зерна ледь покриває витрати на її виробництво.

Вплив комплексу факторів на показники якості зерна пшениці в сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області доцільно вивчати за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Аналіз залежності основних показників якості зерна пшениці вміст клейковини (Y1) і натура (Y2), як результативних показників від факторних ознак, був проведений на прикладі 9 сільськогосподарських підприємств області.

На основі аналізу всіх факторів нами були вибрані й уведені в модель такі показники: Y_1 – вміст клейковини, %; Y_2 – натура, г/кг; X_1 – посівна площа, га; X_2 – середньорічна заробітна плата, грн.

Загальний вигляд багатфакторного рівняння регресії буде наступним:

$$Y = A^0 + A^1 X^1 + \dots + A^n X^n, \quad (1)$$

де Y – результативна ознака, $X^1 \dots X^n$ – фактори;

A^0 – коефіцієнт регресії, який характеризує вплив усіх не включених в модель факторів;

$A^1 \dots A^n$ – коефіцієнти регресії, які характеризують залежність результуючої ознаки від кожного включеного в рівняння фактора.

При побудові множинного рівняння регресії був відібраний один фактор X_4 – внесення мінеральних добрив, кг/га, який виявив найбільший вплив на величину двох результативних ознак: Y_1 – вміст клейковини, %; Y_2 – натура, г/кг.

Таким чином, отримано рівняння регресії, які характеризують зв'язок між показниками якості зернових і відібраного фактора:

$$Y_1 = 23,5 + 0,15X_4, \quad (2)$$

$$Y_2 = 743,9 + 1,3X_4. \quad (3)$$

У результаті парної кореляції зв'язок між Y і X тісний, прямий. Коефіцієнт множинної кореляції $K=0,76$ у першому рівнянні та $K=0,67$ в другому, що свідчить про те, що фактор X_4 суттєво впливає на Y_1 і Y_2 .

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу було виявлено вплив якісного показника зерна: Y_1 – вміст клейковини, %; Y_2 – натура, г/кг на показники економічної ефективності підприємства. Одним із показників економічної ефективності була вибрано виручку (Y).

Отримане рівняння регресії відображає зв'язок між показниками якості зернових та економічною ефективністю виробництва:

$$Y = -10250,9 + 15,7X_1 + 997X_2. \quad (4)$$

Коефіцієнт множинної кореляції $K = 0,76$ свідчить про те, що фактори X_1 і X_2 суттєво впливають на Y .

Коефіцієнт детермінації $K_r = 0,7$ показує, що 70% варіації Y зумовлено включеними у рівняння факторами.

На основі отриманого рівняння можливо спрогнозувати величину виручки при запланованій якості зерна пшениці. Для

з'ясування факторів впливу якості пшениці (натура і клейковина) можливо отримати виручки в середньому по досліджуваних господарствах до 11137,3 тис. грн, ураховуючи, що при мінімальних значеннях цих показників, обсяг виручки становитиме 3480,9 тис.грн.

Якість формується під впливом великої кількості факторів у процесі виробництва і реалізації продукції. На всіх цих стадіях виникають витрати, пов'язані з якістю, які мають різну природу, економічний зміст, призначення, причини виникнення. Згідно із Міжнародними стандартами витрати, пов'язані з якістю, класифікуються всередині підприємства за його власними критеріями. Класифікація витрат, пов'язаних з якістю, прийнята у системі менеджменту якості (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація витрат на забезпечення якості продукції

Витрати, пов'язані з якістю			
Раціональні витрати		Збитки	
Витрати на запобігання збитків	Витрати на оцінку якості продукції	Витрати від відмови від продукції внутрішніх споживачів	Витрати від відмови від продукції зовнішніх споживачів
утримання метрологічної служби	утримання виробничо-ветеринарної служби	виправний брак (переробка)	повернення продукції
навчання за системою системи внутрішнього контролю якості		невиправний брак (знищення)	виправний брак (переробка)
проведення зовнішнього аудиту		прості	невиправний брак (знищення)
проведення внутрішніх аудитів			штрафні санкції органів з внутрішнього контролю і нагляду за якістю
проведення сертифікації продукції			

Джерело: складено авторами за джерелами [3, 4].

Проведений аналіз витрат на забезпечення якості продукції за даними первинного обліку в ТОВ «Обрій» показав: частка витрат на якість у загальному обсязі витрат досліджуваного підприємства становила 6,5% у 2012 р. і 6,6% у 2013 р. Водночас, у 2013 р.

спостерігалось збільшення витрат на забезпечення якості (на 29,1%) і збитків – на 27,4%. У перспективі збільшення витрат на підвищення якості може забезпечити позитивний ефект у вигляді збільшення прибутку за рахунок зниження витрат на переробку неякісної продукції, а отже, і собівартості виробництва (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка витрат на поліпшення якості та відшкодування збитків при виробництві озимої пшениці ТОВ «Обрій»

Група витрат, пов'язаних з якістю	2012 р.		2013 р.		Абсолютне відхилення, грн	Темп зростання,%
	грн	%	грн	%		
Витрати на покращення якості	171824	92,8	221841	92,9	50017	129,1
а) витрати на запобігання зниження якості	146050	78,9	173036	72,5	26986	118,5
У тому числі						
застосування добрив і засобів захисту рослин	105156	56,8	134968	56,5	29812	128,4
насіництво	30671	16,6	23879	10,0	-6792	77,9
зовнішній аудит	9223	5,0	14189	5,9	4966	153,8
б) витрати на оцінку (проведення сертифікації продукції)	25774	13,9	48805	20,4	23031	189,4
Збитки	13232	7,2	16860	7,1	3628	127,4
витрати на відмови внутрішніх користувачів	9527	5,1	12139	5,1	2612	127,4
У тому числі						
витрати на переробку браку	8479	4,6	9226	3,9	747	108,8
витрати на утилізацію браку	1048	0,6	2913	1,2	1865	278,0
витрати на відмови зовнішніх користувачів	3705	2,0	4721	2,0	1016	127,4
Всього	185056	100	238701	100,0	53645	129,0

Джерело: складено та розраховано за даними первинного обліку підприємства

Дані табл. 3 свідчать, що підприємством у 2013 р. всього було витрачено 221 841 грн на раціональні витрати з проведення оцінки якості продукції та відшкодування збитків. Із них на покращення якості припало 173 036 грн, або 92,9%; на збитки – 16 860 грн або 7,1%. У 2013 р. витрати на забезпечення якості продукції збільшилися на 50 017 грн, або на 29,1 %.

У структурі витрат на покращення якості найбільшу частку займають витрати на попередження зниження якості, головним чином за рахунок внесення мінеральних добрив, що є позитивною тенденцією, оскільки це сприятиме зниженню браку при виробництві продукції. Однак у будь-якому виробництві збитки завжди фактично присутні. Так, із витрат, віднесених на збитки, найбільшою статтею стала переробка продукції низької якості – 9226 грн, або 3,9%, у 2011 р. і 8479 грн, або 4,6 %. Частка витрат від повернення продукції від зовнішніх споживачів у 2012–2013 рр. становила відповідно 1,2 і 2,0%.

Узагальнення практики формування та використання інструментів системи мотивації працівників у сільськогосподарських підприємствах дало змогу виявити характерні її особливості:

практично повну відсутність систем винагород на підприємствах, взаємоузгоджених із діяльністю, яка забезпечує підвищення продуктивності й ефективності підприємства в цілому;

особливу роль фахового (середнього) внутрішнього контролю при реалізації програм підвищення якості, насамперед щодо технологічного забезпечення виробництва;

наявність численних ситуацій, коли інтереси працівників суперечать цілям розвитку підприємства (насамперед при впровадженні нових техніки і технологій);

відсутність у керівництва чіткого розуміння необхідності здійснення додаткових витрат і витрат, пов'язаних із підвищенням якості (відмовитися від виробництва продукції низької якості, платити більше за якісну сировину і матеріали і т.д.);

відсутність на підприємствах систем мотивування, орієнтованих на показники якості; при цьому навіть такі базові елементи мотивування як система оплати практично ніяким чином не узгоджена із виробничими показникам;

не отримали поширення (ні декларативного, ні реального) у галузі системи міжнародних стандартів ISO.

За результатами дослідження робимо висновок, що у великих сільськогосподарських підприємствах доцільно створювати спеціалізовані служби контролю якості, які виконуватимуть такі функції:

розроблення політики підприємства в області якості; підтримання якості продукції на рівні, відповідному вимогам стандартів; інформування фахівців і керівників підрозділів про зміни чинних вимог до якості; визначення методів і періодичності проведення перевірок якості продукції; організація внутрішнього контролю технологічних процесів; участь в оцінці проектних рішень; аналіз причин виробництва низькоякісної продукції; розробка заходів щодо скорочення втрат сільськогосподарської продукції на стадіях її виробництва, зберігання, переробки і реалізації.

Важливим елементом у системі внутрішнього контролю якості є сертифікація, під якою розуміють сукупність дій з метою підтвердження за допомогою сертифіката відповідності або знака відповідності того, що товар або послуга відповідає певним стандартам або іншим нормативним документам. За допомогою сертифікації здійснюється кінцева оцінка якості виробленої продукції.

Встановлено, що вітчизняні сільськогосподарські підприємства не мають сертифікованої системи контролю якості продукції. Тому надзвичайно важливо невідкладно розробити та запровадити їх у практику господарювання. Розробка і впровадження системи контролю якості в підприємстві ґрунтується на комплексі заходів.

Основні функції щодо впровадження системи доцільно покласти на керівника підприємства, який зобов'язаний здійснювати поточне керівництво організаційною, виробничо-фінансовою, культурно-побутовою, виховною роботою з метою підвищення якості виконання виробничих завдань.

Особливість внутрішнього контролю якості продукції в сільськогосподарському виробництві зумовлена тим, що лише частина робочих процесів безпосередньо впливає на якість продукції від початку процесу отримання готового продукту до його реалізації споживачеві, більша частина – опосередковано. У зв'язку із цим більшість заходів, спрямованих на підвищення якості продукції, виявляють позитивний вплив і на обсяги її виробництва, що визначає тісний взаємозв'язок між підсистемою контролю якості продукції та загальною системою контролю виробництвом.

Слід зазначити, що сільськогосподарські підприємства постають перед складними завданнями і суперечностями щодо забезпечення якості сільськогосподарської продукції, пов'язаними зі вступом України до СОТ, які доцільно вивчати і розпочати системно регулювати.

Із цією метою нами було проведено діагностику особливостей ведення виробничої діяльності сільськогосподарськими підприємствами,

які отримали сертифікати відповідності 180 9001 і HACCP. Основні завдання полягали у визначенні наступного: мети одержання сертифікатів; внутрішніх і зовнішніх вигод, отриманих суб'єктом господарювання; складнощів, що виникають при отриманні сертифіката; характеру використання методів контролю якості для удосконалення діяльності; перспектив застосування сільськогосподарськими підприємствами систем ISO 9001 і HACCP.

Під час дослідження було проведено анкетування 132 господарств корпоративного сектору. Результати дозволили систематизувати фактори, причини, мотивацію і мету отримання сертифіката підприємствами (рис. 1).

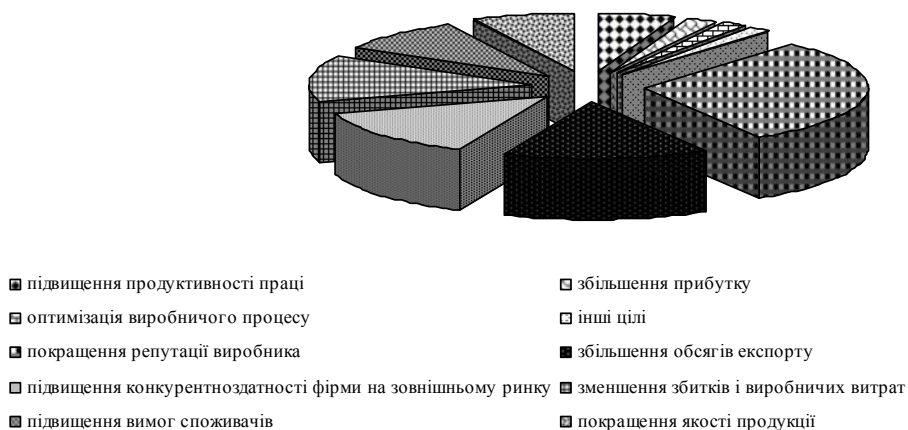


Рис. 1. Структурування цілей сільськогосподарських підприємств у процесі отримання сертифіката якості

Джерело: складено авторами

Ранжування сільськогосподарських підприємств відповідно до висунутих мотивів дозволяє згрупувати їх таким чином:

1) підприємства, які впроваджують і сертифікують СМЯ (система менеджменту якості) ISO 9000 для просування своєї продукції або послуг за кордоном, підвищення рівня експортної продукції, – 12,5%;

2) підприємства, що впроваджують і сертифікують СМЯ ISO 9000 для роботи з великими закордонними замовниками в Україні, – 15,1%;

3) підприємства, які впроваджують і сертифікують СМЯ ISO

9000 для підвищення свого іміджу на внутрішньому ринку, – 25,2%;

4) підприємства, керівництво яких хоче навести порядок в управлінні, освоїти сучасні його методи і на цій основі підвищити ефективність діяльності, – 13,3%;

5) підприємства, які впроваджують системи менеджменту якості та проходять сертифікацію цих систем з метою підвищення якості своєї продукції і послуг, – 10,1%;

6) філії зарубіжних компаній, що отримали вказівку чи рекомендацію від головних компаній впровадити СМЯ та отримати сертифікати ISO 9000, – 1,5%;

7) необхідність відповідати умовам участі в тендерах, конкурсах та інших подібних заходах, що може сприяти укладенню контракту, а також слугувати рекламною кампанією підприємству, – 9,2%;

8) умови отримання державного замовлення, пільгового кредитування або страхування, – 6,4%;

9) прагнення забезпечити сертифікацію продукції, обов'язковим умовами якої є сертифікація СМК, – 6,7%.

Здебільшого підприємства, що належать до першої та другої груп, зорієнтовані на отримання сертифіката і часто не готові до серйозної роботи з організації ефективної системи внутрішнього контролю якості. Проте отримання сертифікатів ISO 9000 може дати їм реальні переваги, принаймні в короткостроковій перспективі.

Під час виконання дослідження були визначені основні методи й інструменти внутрішнього контролю якості, які найчастіше використовуються суб'єктами для підвищення ефективності своєї роботи (табл. 4).

Слід зазначити, що при виборі інструментів контролю існує необхідність обґрунтованого планування СМЯ. При цьому потрібні розрахунки витрат на забезпечення якості, що допомагають виявляти проблемні місця у виробництві і стимулювати застосування принципів системи внутрішнього контролю якості, які орієнтуються на світові зразки.

Аналіз даних проведеного анкетування, а також більш детального вибіркового обстеження підприємств свідчить, що залишається ще низка причин, які стримують запровадження принципів СМЯ і одержання бажаних вигод.

Результати дослідження доводять також, що підвищення репутації, зниження збитків і виробничих витрат, збільшення експорту є основними цілями при отриманні товаровиробниками сертифікатів. Проте, після отримання сертифіката у багатьох суб'єктів господарювання цілі господарської діяльності суттєво

змінюються. У зв'язку з цим слід підкреслити, що сертифікація СМЯ визначає лише нижню межу, якої мають дотримуватися підприємства при роботі над покращенням якості своєї продукції.

Таблиця 4

Використання методів і інструментів внутрішнього контролю якості на підприємствах, які отримують сертифікат якості

Методи контролю якості	Рівень використання інструментів контролю якості, %			
	А	В	С	Д
Внутрішній аудит	0	100	0	0
Вивчення дослідних зразків продукції	10	55	0	35
Статистичні методи внутрішнього контролю якості	0	0	0	100
контролю витратами, пов'язаних з якістю	25	0	0	75
Постійне навчання	0	100	0	0
Бенчмаркінг	10	5	0	85
Функціональне розгортання якості	10	0	0	90
TQM	85	15	0	0

Умовні позначення:

- А – підприємства, які планують використання даних методів і інструментів;
- В – підприємства, які застосовують дані методи;
- С – підприємства, які не бажають використовувати дані методи та інструменти;
- Д – підприємства, не ознайомлені з цими методами та інструментами.

Джерело: складено авторами

Особлива увага при контролі за якістю сільськогосподарської продукції приділяється формуванню незалежної системи лабораторій якості, які будуть виконувати роль арбітрів при врегулюванні спорів між сільськогосподарськими товаровиробниками і споживачами (переробними підприємствами, торгівлею тощо). Прикладом запровадження функціонування незалежної системи є відкриття на базі вищих навчальних закладів аграрного профілю науково-дослідних лабораторій біобезпеки та екологічного внутрішнього контролю ресурсів АПК, один з яких з 2012 р. розпочав роботу на базі Дніпропетровського державного аграрного університету (ДДАУ).

На сьогодні НДЦ ДДАЕУ є єдиним серед аграрних ВНЗ України науково-дослідним та навчально-виробничим підрозділом, розташованим у межах факультету ветеринарної медицини, який є оснащеним найсучаснішим лабораторним обладнанням для проведення молекулярно-генетичних (ПЛІР-аналіз у реальному часі) та імунохімічних (імуноблотинг, імуноцитохімія, імуноелектрофорез) досліджень.

Пріоритетним напрямом діяльності центру є вирішення стратегічних питань з розробки та впровадження у науково-дослідну роботу та практичну діяльність фахівців ветеринарної медицини та тваринництва інноваційних методів лабораторних досліджень і технологій з метою забезпечення високої якості і біобезпеки продукції АПК, підвищення життєздатності, продуктивності та відтворювальних якостей сільськогосподарських тварин. Відкриття на базі Дніпропетровського ДАЕУ НДЦ такого рівня створює нові перспективи розвитку як навчального закладу, так й агропромислового комплексу Придніпровського регіону в цілому. НДЦ надає широкі можливості для освоєння науковцями і студентами університету стратегії та тактики найсучасніших методик лабораторних досліджень якості й біобезпеки продукції АПК. Подальший розвиток НДЦ сприятиме формуванню одного з перших в Україні незалежного референтного науково-дослідного університетського центру з проблем якості та біобезпеки продукції АПК з потужним інтелектуальним потенціалом, найвищим ступенем професіоналізму, компетентності персоналу і вірогідності результатів аналізу, що сприятиме гармонізації відповідної системи внутрішнього контролю з правилами Європейського Союзу.

Загалом у сільськогосподарських підприємствах вимоги до технологічних процесів, організації та управління виробництвом регламентуються інструкціями, агротехнічними рекомендаціями, технологічними картами і т.д., які мають рекомендаційний характер. Це, в свою чергу, зумовлює необхідність стандартизації типових технологічних процесів, що прискорить запровадження інтенсивних технологій, сприятиме суворому дотриманню технологічної дисципліни на виробництві.

Бібліографічний опис

1. ДСТУ 3768:2010 Пшениця. Технічні умови // Затверджений наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 31 березня 2010р. № 108 – 15 с.

2. Лавринчук О. В. Перспективи розвитку ринку зерна в Україні / О. В. Лавринчук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 3. – С. 144–152.

3. Вобликов Е. М. Зернохранилища и технологии элеваторной промышленности: учебное пособие / Е. М. Вобликов. – Спб.: Лань, 2005. – 208 с.

4. Успіх аграріїв – у новітніх комплексах і технологіях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/ua/publications/?pid=2937>

1.8. Інвентаризація: організація і порядок проведення в сучасних умовах господарювання

В умовах ринкової економіки існує потреба всіх суб'єктів господарювання в отриманні повної, прозорої та правдивої інформації про стан підприємства і результати його діяльності. Реальність даної інформації підтверджується за допомогою проведення інвентаризації. Інвентаризація дозволяє виявити розходження між даними бухгалтерського обліку та фактичною наявністю, станом і оцінкою активів та зобов'язань підприємства, перевірити повноту та своєчасність документального оформлення і відображення в обліку господарських операцій, підтвердити достовірність показників фінансової звітності підприємства.

Інвентаризація – це один із методів бухгалтерського обліку. У ст. 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», що для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка. Об'єкти і періодичність проведення інвентаризації визначаються власником (керівником) підприємства, крім випадків, коли її проведення є обов'язковим згідно з законодавством [1].

Міністерство фінансів наказом від 02.09.2014 р. № 879 затвердив нове Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, яке застосовується юридичними особами, створеними відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності (крім банків), а також представництвами іноземних суб'єктів господарської діяльності [4]. Цей документ з 2015 року замінив Інструкцію з інвентаризації матеріальних цінностей, розрахунків та інших статей балансу бюджетних установ, затверджену наказом Головного управління Держказначейства від 30.10.98 р. № 90 [3].

У Положенні чітко прописано основні правила організації та проведення інвентаризації (розділ II). Розглянуто порядок інвентаризації активів та зобов'язань (розділ III). Окремий розділ присвячено правилам перевірки та оформленню результатів інвентаризації (розділ IV).

Отже, Положення стало дійсним з 01.01.2015 р. та прийшло на заміну таким документам, як:

- Інструкція з інвентаризації матеріальних цінностей, розрахунків та інших статей балансу бюджетних установ,

затверджену наказом Головного управління Держказначейства від 30.10.98 р. № 90.

- Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затверджена наказом Мінфіну від 11.08.94 р. № 69 [2].

Яке майно підлягає інвентаризації? Суцільною інвентаризацією охоплюються всі види зобов'язань та всі активи підприємства незалежно від їх місцезнаходження, у тому числі предмети, що передані у прокат, оренду або перебувають на реконструкції, модернізації, консервації, у ремонті, запасі або резерві незалежно від технічного стану. Також інвентаризації підлягають активи і зобов'язання, які обліковуються на позабалансових рахунках, зокрема цінності, що не належать підприємству, але тимчасово перебувають у його користуванні, розпорядженні або на зберіганні (об'єкти оперативної (операційної) оренди основних засобів, матеріальні цінності на відповідальному зберіганні, переробці, комісії, монтажі), умовні активи і зобов'язання (непередбачені активи та зобов'язання) підприємства (застави, гарантії, зобов'язання тощо), бланки документів суворой звітності, інші активи [4].

Інвентаризація проводиться з метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства. Під час інвентаризації активів і зобов'язань перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан, відповідність критеріям визнання і оцінка. При цьому забезпечуються:

- виявлення фактичної наявності активів та перевірка повноти відображення зобов'язань, коштів цільового фінансування, витрат майбутніх періодів;

- установавання лишку або нестачі активів шляхом зіставлення фактичної їх наявності з даними бухгалтерського обліку;

- виявлення активів, які частково втратили свою первісну якість та споживчу властивість, застарілих, а також матеріальних та нематеріальних активів, що не використовуються, невикористаних сум забезпечення;

- виявлення активів і зобов'язань, які не відповідають критеріям визнання.

Враховуючи завдання, які вирішує належним чином проведена і оформлена інвентаризація, її значення важко переоцінити. Тож розглянемо докладно порядок її проведення.

Для проведення інвентаризації на підприємстві розпорядчим

документом керівника підприємства створюється інвентаризаційна комісія з представників апарату управління підприємства, бухгалтерської служби (представників аудиторської фірми, централізованої бухгалтерії, суб'єкта підприємницької діяльності - фізичної особи, яка здійснює ведення бухгалтерського обліку на підприємстві на договірних засадах) та досвідчених працівників підприємства, які знають об'єкт інвентаризації, ціни та первинний облік (інженери, технологи, механіки, виконавці робіт, товарознавці, економісти, бухгалтери). Інвентаризаційну комісію очолює керівник підприємства (його заступник) або керівник структурного підрозділу підприємства, уповноважений керівником підприємства.

У тих випадках, коли бухгалтерський облік ведеться безпосередньо керівником підприємства, інвентаризаційну комісію очолює керівник підприємства самостійно.

За рішенням керівника підприємства до складу інвентаризаційної комісії можуть бути включені члени ревізійної комісії господарського товариства, представники структурного підрозділу (служби) з внутрішнього аудиту.

У разі проведення інвентаризації за судовим рішенням або на підставі належним чином оформленого документа органу, який відповідно до закону має право вимагати проведення такої інвентаризації, посадові особи відповідного органу (за їх згодою) можуть бути присутні при проведенні інвентаризації.

Інвентаризація проводиться повним складом інвентаризаційної комісії (робочої інвентаризаційної комісії) та у присутності матеріально відповідальної особи.

У п. 7 Положення №879 наведено випадки, коли інвентаризація є обов'язковою [4].

Проведення інвентаризації є обов'язковим:

- перед складанням річної фінансової звітності в обсязі;
- у разі передачі майна державного підприємства або бюджетної установи в оренду, приватизації майна державного підприємства, перетворення державного підприємства, передачі державного підприємства (його структурних підрозділів) або бюджетної установи до сфери управління іншого органу управління (на дату передачі), крім передачі в межах одного органу управління, в інших випадках, визначених законодавством;

- у разі зміни матеріально відповідальних осіб, а також у разі зміни керівника колективу (бригадира), вибуття з колективу (бригади) більше половини його членів або на вимогу хоча б одного члена колективу (бригади) при колективній (бригадній) матеріальній відповідальності (на день приймання-передачі справ) в обсязі

активів, які знаходяться на відповідальному зберіганні;

- у разі встановлення фактів крадіжок або зловживань, псування цінностей (на день встановлення таких фактів) в обсязі, визначеному керівником підприємства;

- за судовим рішенням або на підставі належним чином оформленого документа органу, який відповідно до закону має право вимагати проведення такої інвентаризації. У цих випадках інвентаризація має розпочатися у термін та в обсязі, зазначених у належним чином оформленому документі цих органів, але не раніше дня отримання підприємством відповідного документа;

- у разі техногенних аварій, пожежі чи стихійного лиха (на день після закінчення явищ) в обсязі, визначеному керівником підприємства;

- у разі припинення підприємства в обсязі, визначеному пунктом 6 цього розділу;

- у разі переходу на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами (на дату такого переходу);

- в інших випадках, передбачених законодавством.

У Положенні №879 не встановлено конкретні строки проведення річної інвентаризації. Лише визначено, що проводити її необхідно перед складанням річної фінансової звітності до дати балансу. При цьому орієнтовні строки такого заходу оговорені у п. 10 Положення [4].

Так, інвентаризація активів та зобов'язань перед складанням річної фінансової звітності проводиться до дати балансу в період:

трьох місяців для необоротних активів (крім незавершених капітальних інвестицій, об'єктів основних засобів, які на момент інвентаризації будуть знаходитися поза підприємством, зокрема автомобілів, морських і річкових суден, які відбудуть у тривалі рейси, тощо), запасів (крім незавершеного виробництва та напівфабрикатів, інших матеріальних цінностей, які на момент інвентаризації будуть знаходитися поза підприємством), поточних біологічних активів, дебіторської та кредиторської заборгованостей, витрат і доходів майбутніх періодів, зобов'язань (крім невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та з відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування);

двох місяців для незавершених капітальних інвестицій, незавершеного виробництва, напівфабрикатів, фінансових інвестицій, грошових коштів, коштів цільового фінансування, зобов'язань у частині невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та з відрахувань на загальнообов'язкове державне

соціальне страхування;

до тимчасового вибуття з підприємства об'єктів основних засобів, зокрема автомобілів, морських й річкових суден, які відбудуть у тривалі рейси, інших матеріальних цінностей, які на дату інвентаризації будуть знаходитися поза підприємством.

При цьому інвентаризація земельних ділянок, будівель, споруд та інших нерухомих об'єктів може проводитись один раз на три роки (крім нерухомого майна державних підприємств, їх об'єднань, установ та організацій, у тому числі того, що передано в оренду, концесію, та державного майна, яке не увійшло до статутного капіталу господарських організацій, утворених у процесі приватизації та корпоратизації, інвентаризація яких проводиться відповідно до вимог законодавства щодо інвентаризації об'єктів державної власності).

За рішенням керівника підприємства інвентаризація інструментів, приладів, інвентарю (меблів) може проводитись щороку в обсязі не менше 30 відсотків усіх зазначених об'єктів з обов'язковим охопленням інвентаризацією всіх інструментів, приладів, інвентарю (меблів) протягом трьох років.

Інвентаризація музейних цінностей проводиться відповідно до строків, встановлених центральним органом виконавчої влади, який здійснює формування та забезпечення реалізації державної політики у сферах культури та мистецтв, охорони культурної спадщини, вивезення, ввезення і повернення культурних цінностей.

Інвентаризація бібліотечних фондів за рішенням керівника підприємства за встановленим ним графіком може проводитись протягом року. Інвентаризація книжкових пам'яток проводиться щороку. За наявності обсягу бібліотечних фондів від 100 до 500 тис. одиниць інвентаризація може проводитись протягом п'яти років з охопленням щорічно не менше 20 відсотків одиниць, а понад 500 тис. одиниць - протягом десяти років з охопленням щорічно не менше 10 відсотків одиниць.

Інвентаризація дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння проводиться відповідно до Інструкції про порядок одержання, використання, обліку та зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 06 квітня 1998 року № 84, зареєстрованої в Міністерстві юстиції України 28 квітня 1998 року за № 271/2711 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 28 листопада 2012 року № 1230).

Інвентаризація дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння, які містяться у приладах, обладнанні та інших виробках,

здійснюється одночасно з інвентаризацією цих активів.

Загальний порядок проведення інвентаризації залишився такий же, який було описано в Інструкції № 90. Як і раніше, процес проведення інвентаризації можна умовно розподілити на такі етапи:

- 1) підготовчий етап;
- 2) визначення фактичної наявності матеріальних цінностей;
- 3) порівняльно-аналітична робота;
- 4) підбиття підсумків інвентаризації та відображення її результатів в обліку та звітності.

Вимоги до кожного етапу інвентаризації описані у відповідних розділах Положення.

Форми та порядок оформлення документів, які складають при проведенні інвентаризації та при підбитті її підсумків наведені у п.14 розділу II Положення. Так, інвентаризаційні описи, акти інвентаризації, звіряльні відомості оформлюються відповідно до вимог, установлених Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року № 88, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 05 червня 1995 року за № 168/704 (із змінами), для первинних документів з урахуванням обов'язкових реквізитів та вимог, передбачених цим Положенням. Матеріали інвентаризації можуть бути заповнені як рукописним способом, так і за допомогою електронних засобів обробки інформації.

Бюджетні установи відомості про результати проведених інвентаризацій оформляють за формами, визначеними законодавством.

Одним з найважливіших етапів інвентаризації є останній етап роботи інвентаризаційної комісії, коли підбивають результати (підсумки) інвентаризації та відображають їх в обліку.

Загальні вимоги до цього етапу залишились без суттєвих змін, тобто є практично такими ж, які й встановлені Інструкцією № 90. Але є деякі зміни, на які варто звернути увагу.

Головна зміна - це зменшення строку затвердження протоколу інвентаризаційної комісії. Інструкцією № 90 передбачено, що такий документ керівник установи повинен затвердити не пізніше ніж через 10 днів після закінчення інвентаризації. Нове ж Положення вимагає від керівника установи затвердити такий протокол протягом 5 робочих днів після завершення інвентаризації. Також дещо відкореговано порядок врегулювання розбіжностей між фактичною наявністю активів і зобов'язань та даними бухгалтерського обліку. У цьому питанні установи керуються вимогами п. 4 розд. IV

Положення та проводять це у такому порядку:

- основні засоби, нематеріальні активи, які виявлені в лишках, підлягають оприбуткуванню зі збільшенням доходів майбутніх періодів (доходів спеціального фонду бюджетної установи);

- цінні папери, грошові кошти, їх еквіваленти та інші оборотні матеріальні цінності, які виявлені в лишках, підлягають оприбуткуванню зі збільшенням доходу звітного періоду підприємства (доходу спеціального фонду бюджетної установи);

- нестача запасів у межах установлених норм природного убутку, виявлена під час інвентаризації, списується за розпорядженням керівника підприємства на витрати. Норми природного убутку можуть застосовуватися лише у разі виявлення фактичних нестач і після взаємозаліку нестач цінностей і лишків внаслідок пересортиці. За відсутності норм природного убутку втрата розглядається як нестача понад норму;

- нестача цінностей понад норми природного убутку, а також втрати від псування цінностей списуються з балансу та відносяться на рахунок винних осіб у розмірі, визначеному відповідно до законодавства, у разі якщо винні особи не встановлені, вони зараховуються на позабалансовий рахунок до моменту встановлення винних осіб або закриття справи згідно із законодавством.

Розглянемо незначні зміни, визначені у Положенні, які також необхідно взяти до уваги підприємствам.

1. Після закінчення інвентаризації, проведеної робочими інвентаризаційними комісіями, інвентаризаційна комісія за участю членів робочих інвентаризаційних комісій і матеріально відповідальних осіб може проводити контрольні перевірки (але обов'язково до відкриття складу, де проводилась інвентаризація). При цьому перевіряють з інвентаризаційного опису найбільш суттєві за вартістю активи та ті, що користуються підвищеним попитом.

У разі виявлення значних розходжень між даними інвентаризаційного опису і даними контрольної перевірки проводять повторну інвентаризацію. Для цього призначають новий склад робочої інвентаризаційної комісії.

2. У Положенні уточнено, що бюджетні установи на активи, які їм не належать, але знаходяться в їх розпорядженні, також складають окремі описи з розподілом: на орендовані, прийняті на відповідальне зберігання, комісію, переробку тощо. Після того як проведена інвентаризація активів, що належать іншим підприємствам, установи складають окремі звіряльні відомості, копії яких надсилаються власнику.

3. Цікаве уточнення щодо повноважень голови

інвентаризаційної комісії (робочої інвентаризаційної комісії). Окрім раніше відомих повноважень, він також візує всі прибуткові та видаткові документи, що додаються до реєстрів (звітів), із зазначенням «До інвентаризації на (дата)». Для бухгалтерської служби ці документи є підставою для визначення залишків активів на початок інвентаризації за даними обліку.

4. Досить поширеною є ситуація, коли інвентаризаційна комісія виявляє основні засоби, які придатні до використання, але на них нараховано стовідсотковий знос. Як учинити з такими основними засобами? У Положенні сказано, що відповідні матеріали інвентаризаційна комісія повинна передати керівнику установи.

5. Проведення інвентаризації бібліотечного фонду - це надто клопітлива справа. Положення містить одну важливу зміну: у разі встановлення факту відсутності документа проводиться його розшук у строк, визначений правилами користування бібліотекою щодо користування документом читачем, але не більше одного року. Раніше такий строк не міг перевищувати 30 днів.

6. Якщо під час інвентаризації виявлені непридатні або зіпсовані запаси, то на них оформлюють окремий інвентаризаційний опис. До такого описи заносять інформацію про: найменування відповідних запасів, їх кількість, причини, ступінь і характер псування, а також зазначають пропозиції щодо їх знецінення, списання або можливості використання цих предметів у господарських цілях. Зверніть увагу на те, що Положення надає такі повноваження саме інвентаризаційній комісії.

7. Також є невелике доповнення стосовно оформлення акта інвентаризації розрахунків щодо відшкодування матеріальних збитків. На вимогу Положення у такому акті слід вказати: прізвище боржника, за що і коли виник борг, дату прийняття судового рішення або іншого органу (добровільної згоди боржника) про відшкодування суми матеріальної шкоди, а якщо таке рішення не прийняте, то зазначити дату пред'явленого установою позову і суму заборгованості на дату інвентаризації.

Отже, інвентаризація є важливим елементом бухгалтерського обліку, який дає можливість виявити та ліквідувати недоліки при його веденні. На нашу думку, ефективність інвентаризаційної роботи, перш за все, залежить від правильної організації (згідно нормативної документації України) та якісного і своєчасного її проведення.

Бібліографічний опис

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0202-99>

2. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків № 69 від 11.08.94 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0202-94>

3. Інструкція з інвентаризації матеріальних цінностей, розрахунків та інших статей балансу бюджетних установ від 30.10.98 р. № 90 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0728-98>

4. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань від 02.09.2014 р. № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.

5. Порядок визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей від 22.01.96 р. № 116 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/116-96-%D0%BF>.

6. З 2015 року інвентаризацію будемо проводити по-новому [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua/articles/buhgalterskiy-oblik/z-2015-roku-inventarizatsiyu-budemo-provoditi-po-novomu/>

7. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручн. для вузів. / Ф.Ф. Бутинець. – 2-е вид., допов. і перер. – Житомир: Рута, 2000. – 640 с.

8. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т.1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.–К:Видавничий центр «Академія»,2002. – 864 с.

9. Ковенко М. Інвентаризація на підприємстві: основні організаційні елементи / М. Ковенко// Податки та бухгалтерський облік. – 2013. – № 101. – С. 3-13.

1.9. Екологічні аспекти бухгалтерського обліку і звітності

На сучасному етапі розвитку економіки України вагому роль відіграє екологізація виробництва. В час прогресивних технологій і швидкого розвитку науки, бажання людини створювати щось нове і унікальне призводить до глобальних змін, які часто мають негативний характер.

Вплив сучасних технічних засобів на довкілля має яскраво виражені глобальні масштаби і призводить до виникнення аварійних ситуацій, екологічних катастроф, а це, в свою чергу, погано впливає на довкілля в цілому. Тому дуже важливим для ефективних

природоохоронних заходів, що сприятимуть загальній екологізації виробництва і ефективного регулювання еколого-економічних відносин в цілому є створення дієвих засобів управління екологічними проблемами.

Найнебезпечніші для навколишнього середовища процеси відбуваються у виробничому секторі, тому для нього найбільш характерні проблеми природоохоронної діяльності.

Поява проблеми екологізації виробництва з врахуванням чиннику екологічної безпеки, зміни в поведінці вітчизняного споживача та посилення конкуренції серед виробників стимулює зацікавленість у проведенні екологічної політики підприємства в напрямку добровільного впровадження системи екологічного управління.

Для вирішення цієї проблеми необхідно на підприємствах налагодити систему екологічного обліку, яка має знайти відображення в загальній системі бухгалтерського обліку. Тільки у цьому випадку він стане ефективним інструментом природоохоронної діяльності на підприємствах. Саме з допомогою екологічного обліку можна отримати достовірну інформацію про екологічну діяльність підприємства.

Для досягнення позитивних результатів у природоохоронній сфері інформація про екологічні витрати і природоохоронні процеси підприємств набуває важливого значення. Розробка методики обліку і аналізу екологічних витрат, їх раціональна організація забезпечить прийняття управлінських рішень, спрямованих на зниження забруднення навколишнього природного середовища і раціональне використання ресурсів підприємства.

Вагомий внесок у дослідження проблем бухгалтерського обліку та звітності, в тому числі й екологічної складової, зробили такі учені: В. Вернадський, О. Вороновська, В. Жук, І. Замула, Т. Кірсанова, О. Коблянська, Л. Максимів, П. Майданевич, Л. Пелиньо С. Подолинський, М. Руденко та інші.

Звертаючись до теорії фізичної економії можна побачити, що вона ставить перед бухгалтерським обліком потребу розширення об'єктів обліку природно-ресурсного потенціалу, ідентифікації та балансового узагальнення виробництва і споживання відновлюваних енергетичних активів. У землеробстві - це зерно, корми, гній та інша сільськогосподарська продукція, тобто активи, які є істинним багатством людства та примножують енергію на Землі. За С. А. Подолинським, для нової фізіократичної парадигми бухгалтерського обліку важливою є проблема оцінювання таких активів за новими методологічними підходами. Суть таких підходів

полягає в пріоритетності енергетичних та соціальних чинників над грошово-міновими схемами [1].

Останнім часом науковці приділяють все більше уваги проблемам екологічного обліку. Вороновська О. В. концентрує увагу на питаннях відображення в обліку екологічної діяльності підприємств [2]. Замула І. В. розглядає взаємозв'язок економіки бухгалтерського обліку та екології в ретроспективі та за сучасних умов [3].

Кірсанова Т. О. трактує екологічний облік на підприємстві як систему виявлення, виміру, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання, обробки й підготовки релевантної інформації щодо діяльності підприємства у сфері природокористування і охорони навколишнього середовища з метою обґрунтування управлінських рішень [4].

Жук В.М. зазначає, що конкретного визначення екологізації бухгалтерського обліку в спеціальній літературі не наведено. Він вважає, що до цього питання можна підійти з позицій характеристики бухгалтерського обліку як науки та її функцій у сфері екології. Функції бухгалтерського обліку в екологічній сфері такі: посилення ролі регулювання економіки; посилення контролю за витратами; здійснення менеджменту та контролю природоохоронних заходів; обов'язковість складання відповідної звітності; можливість прийняття захисних заходів; необхідність виконання професійних обов'язків і дотримання громадського інтересу; моральна відповідальність; оцінка ризику [5, с. 19].

Відсутність інформації про екологічний облік створює проблеми для користувачів інформації про підприємство і негативно впливає на подальше планування виробничої діяльності. В результаті цього на рахунках бухгалтерського обліку не враховуються екологічні витрати, пов'язані з цим операції, які є наслідком виснаження природних ресурсів і деградації середовища. Нині в Україні більшість підприємств не бажає розкривати інформацію про екологічні витрати, так як в основному вони пов'язані із забрудненням навколишнього середовища.

Погоджуємося з думкою Пелиньо Л. М. [12], що впровадження екологічного обліку на вітчизняних підприємствах має ряд перешкод:

- надмірна складність виділення витрат на природоохоронні заходи із загальних витрат;
- відсутність конкретних рекомендацій стосовно надання інформації про природоохоронну діяльність і організацію екологічного обліку на підприємствах;

- недосконала нормативно-правова база з питань обліку та звітності;
- обмеженість методики традиційного (стандартизованого) обліку тощо.

Виникає питання до складу якого обліку доцільно віднести екологічний облік.

Фінансовий облік має особливість відображати поточне здійснення господарських процесів, тобто він не виділяє екологічну інформацію, а тому однозначно визначити ефективність діяльності підприємства в його екологічних показниках досить проблематично, оскільки вся наявна інформація знаходить своє відображення в загальних економічних показниках діяльності.

На нашу думку, екологічний облік доцільно віднести до складу управлінського обліку, оскільки він є складовою частиною управлінського обліку і визначається як система виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичень, узагальнень, зберігань, обробок і підготовок релевантної інформації про діяльність підприємства в області природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для ухвалення оптимальних рішень.

Міжнародна федерація бухгалтерів розглядає екологічний облік на двох рівнях:

1) географічному й геополітичному – інформація екологічного обліку збирається для оцінювання стану окремих екосистем, конкретних країн або всього світу;

2) на рівні господарської організації – у контексті управлінського та господарського обліку.

Складовими екологічного обліку виступають: облік екологічних витрат, облік екологічних зобов'язань і звітність про природоохоронну діяльність.

Облік екологічних витрат є основним елементом екологічного обліку в цілому. Під екологічними витратами розуміють виражену у вартісній формі сукупність усіх витрат підприємства, які забезпечують процеси природокористування і охорони навколишнього середовища.

Виділимо основні завдання обліку екологічних витрат:

- формування та надання повної, своєчасної, достовірної інформації про екологічні витрати і зобов'язання відповідно до потреб управління природоохоронною діяльністю підприємства;

- збереження ресурсів підприємства;

- надання інформації зовнішнім користувачам для прийняття рішень щодо інвестування природоохоронної діяльності підприємства.

Сума екологічних витрат у більшості підприємств значна, але сьогодні бухгалтерський облік екологічних витрат ведеться безсистемно. Це призводить до відсутності достовірних облікових даних про розміри, напрями та види природоохоронних витрат підприємств, чого і неможливо зробити при існуючій організації бухгалтерського обліку.

У складі витрат, які є частиною собівартості продукції і обліковують під час оподаткування прибутку, виокремлюють такі елементи, що безпосередньо або опосередковано пов'язані з впливом на довкілля, природокористуванням і охороною довкілля [7]:

- витрати, пов'язані з використанням сировини, в частині витрат на рекультивацію земель, а також плати за воду, яку підприємства забирають з водогосподарських систем (в сумі фактичних витрат);

- витрати некапітального характеру, пов'язані з удосконаленням технології чи організації виробництва, а також з покращенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності та інших експлуатаційних властивостей, які здійснюються у виробничому процесі;

- платежі (страхові внески) за обов'язковими видами страхування і відрахування до страхових фондів (резервів);

- податки, збори, платежі та інші обов'язкові відрахування та деякі інші.

У національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [8] у складі витрат відсутнє будь-яке згадування про екологічні витрати. Вважаємо за необхідне доповнення П(С)БО 16 «Витрати» інформацією про екологічні витрати.

Проблемою є оцінка екологічних витрат, які відображають зміни якості навколишнього середовища, екосистем, втрату біологічного різноманіття та інші екологічні послуги.

Майданевич П. М. пропонує найбільш ефективні методи оцінки, які можуть бути використані в екологічному обліку [6]:

1. Ринкова оцінка природних ресурсів. Запаси неvirобничих матеріальних активів, які обертаються на ринку, такі як земля, можуть оцінюватися шляхом застосування ринкових цін, що відображаються в статистиці.

2. Оцінка екологічних ресурсів на основі компенсаційних витрат. Компенсаційні витрати визначаються як витрати, які необхідно було б понести протягом звітного періоду, що б уникнути поточного і майбутнього погіршення природного середовища в результаті впливу, який мав місце на протязі звітного періоду. За

допомогою цього методу проводиться оцінка витрат, які суб'єкти господарювання зазнали б при виконанні обов'язкових екологічних норм для збереження якості навколишнього середовища.

3. Умовна оцінка. При оцінці гіпотетичних витрат на збереження природних активів розрахунок компенсаційних витрат відбувається в основному відносно прямого впливу, що здійснюються сільськогосподарським виробництвом. Екологічні активи, які надають екологічні послуги (повітря, земля, водні ресурси) розраховуються, виходячи з концепції компенсаційних витрат.

Пропонуємо для відображення витрат, пов'язаних з наданням шкоди навколишньому середовищу, відкрити субрахунки до рахунків 23, 91, 92, 93 та 94.

Важливою складовою екологічного обліку є облік екологічних зобов'язань. Дотепер на національному рівні немає чіткого трактування екологічного зобов'язання. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено зобов'язання як «заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди» [9]. Згідно з П(С)БО 11 «Зобов'язання», зобов'язання визнаються, коли їх оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигід у майбутньому внаслідок його погашення [10]. Тобто дається лише загальне визначення зобов'язання без екологічної складової. Тому пропонуємо П(С)БО 11 доповнити абзацом про екологічні зобов'язання, їх визнання та відображення.

Також пропонуємо Методичні рекомендації по плануванню, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств доповнити переліком екологічних витрат у структурі собівартості продукції та переліком екологічних витрат, що відносяться до загальновиробничих та інших витрат операційної діяльності.

Екологічні зобов'язання – це є плата за забруднення навколишнього середовища, за видобуток і користування природними ресурсами та іншими екологічними платежами, необхідними в процесі природоохоронної діяльності підприємств. Платежі за надра, землю, воду та забруднення навколишнього природного середовища є окремими статтями собівартості продукції аграрних підприємств, тобто витратами на виробництво продукції. Звідси екологічні зобов'язання визначаються складовою частиною сукупних витрат підприємств.

Екологічні зобов'язання потрібно відображати в системі бухгалтерського обліку підприємства відповідно до розрізів аналітики:

- зобов'язання, які виникли через забруднення навколишнього середовища;
- зобов'язання, які виникли через видобуток корисних копалин;
- зобов'язання, які виникли внаслідок шкоди від техногенних катастроф.

У плані рахунків поточні екологічні зобов'язання доцільно обліковувати на рахунках 6 класу, а довгострокові екологічні зобов'язання – на рахунках 5 класу.

Третью складовою екологічного обліку є звітність про природоохоронну діяльність. Сьогодні в обліку інформація екологічні витрати і звітність про природоохоронну діяльність не відображаються в систематизованому вигляді, відсутня внутрішня звітність та потребує вдосконалення зовнішня.

Звітність більшості розвинутих країн світу містить інформацію про операції з охорони навколишнього середовища. Це такі країни як Бельгія, Канада, Фінляндія, Франція, Японія, Швейцарія, США. Як бачимо, наявність розкриття екологічних показників на сьогодні характерна для країн з високим рівнем економічного розвитку.

Питання екологічної звітності в нашій країні є найбільш неопрацьованими, малодослідженими сегментами екологічного менеджменту.

Міністерство екології та природних ресурсів України визначає склад і обсяг інформації, яка підлягає передачі до державних органів. Це задекларовано у законодавстві, проте положення в достатній мірі не виконуються.

Розкриття облікової інформації у звітності підприємств з операцій по охороні навколишнього середовища законодавством України не регламентується, а також вимогами МСФЗ не передбачено.

Тому звітність підприємств щодо екологічної діяльності обмежується справлянням екологічного податку, який передбачено нормами Податкового кодексу України [11], згідно якого платниками податку є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів, включаючи тих, які виконують агентські (представницькі) функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників, під час провадження діяльності

яких на території України і в межах її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони здійснюються (п. 240.1 ст. 240 Податкового кодексу України): викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення; скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти; розміщення відходів (крім розміщення окремих видів (класів) відходів, які розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені); тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк.

З 1 січня 2015 року з кола платників екологічного податку виключено суб'єктів господарювання, які сплачували екологічний податок за викиди забруднюючих речовин в атмосферу пересувними джерелами забруднення.

Варто зауважити, що у фінансовій звітності вітчизняних підприємств не передбачено розкриття інформації щодо екологічної діяльності та не існує вимог законодавства щодо подання звітності суб'єктами господарювання про здійснення операцій з охорони навколишнього природного середовища.

Як відомо, інформацію про витрати підприємств всіх форм власності надає Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід). Проте дана форма не відображає масиву даних про екологічні витрати. Тому доцільно її реформувати таким чином, щоб користувачі звітності суб'єктів господарювання змогли проаналізувати понесені витрати за кожною конкретною діяльністю.

Позитивним моментом була б також розробка нового розділу інформації у Примітках до річної фінансової звітності під назвою «Екологічні витрати» та доповнення вже існуючого розділу V «Доходи і витрати». Новий розділ Приміток до річної фінансової звітності, на відміну від форми 2, повинен відображати інформацію про екологічні витрати не за видом діяльності, а вже по окремому їх виду.

Нині подається екологічна інформація у вигляді статистичної звітності.

В статистичній звітності підприємства інформація про екологічні показники міститься у таких формах звітності:

1. № 2-ТП (повітря) «Звіт про охорону атмосферного повітря» (квартальна, річна). Даний звіт складають підприємства, організації, установи, які взяті на державний облік територіальними органами Міністерством екології та природних ресурсів України (Мінприроди) за обсягами потенційних викидів забруднювальних речовин в атмосферу.

2. №1 – екологічні витрати «Витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі» (річна). Звіт подають юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи, фізичні особи-підприємці, які здійснюють витрати (капітальні інвестиції або поточні витрати) на охорону навколишнього природного середовища або вносять платежі за викиди в атмосферне повітря забруднювальних речовин, скиди забруднених зворотних вод безпосередньо у водні об'єкти, розміщення відходів у навколишньому середовищі, незалежно від форм власності та організаційно-правових форм господарювання.

3. №1-відходи «Утворення та поводження з відходами». Звіт складають юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи, діяльність яких пов'язана зі сферою поводження з відходами I –IV класів небезпеки, за встановленим переліком.

Нині у міжнародній практиці відбувається активне включення екологічного обліку в бухгалтерський облік і звітність для визначення взаємопов'язаності природоохоронних заходів підприємства, його фінансового стану і ефективності функціонування.

Проте існуюча система звітності в Україні не дає такої можливості, тому що її споживачами є статистичне управління, управління екологічної безпеки, міністерства та відомства. Крім цього, вона не підлягає публікації і доступна обмеженому колу осіб.

Тому виникає необхідність реформування традиційної системи обліку і звітності на підприємствах. Для цього потрібно більш детальне і диференційоване відображення екологічних аспектів підприємства в бухгалтерському обліку, які включають усі витрати на проведення природоохоронних заходів, а також розширення обліку, у тому числі за допомогою складання екологічних балансів для більш повного відображення екологічних витрат та екологічних зобов'язань.

Для вирішення проблеми відображення вказаних витрат і їх оцінки потрібно відпрацювати нові механізми в управлінському обліку, що включали б у себе процедури систематичного збору інформації про такі витрати, їх накопичення, опрацювання, інтерпретацію та оптимізацію з врахуванням концепцій інституційної економічної теорії.

Саме облік повинен запропонувати інструменти та базу для оцінки, аналізу та обліку цих витрат, а не зациклюватися на технічних методах вимірювання і рестрації уже визначених і регламентованих.

Бібліографічний опис

1. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: [монографія] / В. М. Жук. - К.: ННЦ «ІАЕ», 2009. - 648 с.
2. Вороновська О. Сутність і розвиток екологічного обліку / О. Вороновська // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2(31). – С.195-200.
3. Замула І. В. Суб'єкти формування та користувачі екологічної інформації / І. В. Замула // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: проблеми теорії, методології, організації: збірник наукових праць, 28 бер. 2008 р. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2008. – С. 52-53.
4. Кірсанова Т. О. Екологічний контролінг в системі управління підприємством [Текст] : Автореферат... к. екон. наук спец.: 08.08.01 – економіка природокористування і охорони навколишнього середовища / Т.О. Кірсанова. - Суми : Сумський державний університет, 2004. - 19 с.
5. Жук В. М. Екологічні аспекти бухгалтерського обліку в агропромисловому виробництві / В. М. Жук // Агроекологічний журнал. – 2012. - № 2. - С. 18-23.
6. Майданевич П. М. Екологічний облік як інформаційний інструмент управління сільськогосподарською діяльністю підприємства / П. М. Майданевич. // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси . – 2013. – Вип. 10(1) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10\(1\)_46.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(1)_46.pdf).
7. Коблянська О. І. Екологічні витрати та зобов'язання в системі бухгалтерського обліку / О. І. Коблянська, М. О. Цибульник // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси . – 2012. – Вип. 9(2). - С. 93-98. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2012_9\(2\)_14.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2012_9(2)_14.pdf)
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Затверджено Наказом Міністерства фінансів №318 від 31.12.1999 р. (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
11. Податковий кодекс України / Верховна Рада України. [Електронний ресурс] : Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
12. Пелиньо Л. М. Місце екологічного обліку в сучасній системі бухгалтерського обліку та його важливе значення в сфері охорони довкілля / Л. М. Пелиньо // Науковий вісник НЛТУ України. - 2008. - Вип. 18.2. - С. 70-75.

РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ ПОТЕНЦІАЛУ І ВИТРАТ

2.1. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління сільськогосподарських підприємств

Стан наукових досліджень у сфері обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту аграрних підприємств характеризується значним плюралізмом підходів вчених та дослідників, що може бути пояснене наступними причинами:

1) недостатнім рівнем впровадження систем обліково-аналітичної підтримки стратегічного менеджменту на підприємствах;

2) достатньою новизною концепції стратегічного менеджменту та існуванням значної кількості варіантів її побудови;

3) відсутністю загальних правил побудови системи аналітичної підтримки стратегічних управлінських рішень;

4) розумінням аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту як складової системи стратегічного управлінського обліку;

5) відсутністю загальної концепції побудови системи стратегічного управлінського обліку на підприємстві як одного з основних інформаційних джерел при прийнятті стратегічних управлінських рішень;

6) відсутністю теоретичного обґрунтування системних взаємозв'язків між обліковою та аналітичною підсистемами системи стратегічного менеджменту;

7) теоретико-методологічною нерозмежованістю інструментарію стратегічного аналізу, економічного аналізу, інвестиційного аналізу, систем планування та бюджетування, які використовуються як інструменти, що забезпечують аналітичну підтримку системи стратегічного менеджменту.

Існування такої ситуації зумовлює необхідність розробки базової моделі обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту аграрних підприємств із застосуванням системного підходу, зокрема побудову стратегічної аналітичної системи, що сприятиме підвищенню ефективності функціонування системи стратегічного менеджменту шляхом встановлення взаємозв'язків

між окресленими стратегічними цілями і спектром аналітичних показників; взаємозв'язків між мотивацією працівників і обраною стратегією; оцінки якості обраної стратегії.

Вітчизняні та зарубіжні вчені вказують на важливу роль побудови взаємоузгодженої системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту, оскільки лише в такому випадку можна досягти загального позитивного ефекту управління стратегічними ініціативами.

Враховуючи обґрунтований підхід розмежування підсистем стратегічного фінансового і стратегічного управлінського обліку, запропоновано таку модель побудови стратегічної обліково-аналітичної системи на аграрних підприємствах (рис. 1).



Рис. 1. Складові стратегічної аналітичної системи у взаємозв'язку із підсистемами стратегічного обліку

Визначальною особливістю стратегічної аналітичної системи як елемента корпоративної стратегічної обліково-аналітичної системи є використання як інформаційної бази системи стратегічного обліку.

Запропонована система (рис. 1) передбачає одержання інформації про стан внутрішнього і зовнішнього середовищ організації, сформовану з двох основних облікових джерел (стратегічного фінансового та стратегічного управлінського обліку).

На сьогодні можна виділити два основні напрями розвитку фінансового аналізу з метою підвищення ефективності стратегічного управління:

1. Розвиток традиційного фінансового аналізу в напрямі забезпечення його стратегічної орієнтації, що передбачає розробку

системи стратегічних показників підприємства або конкретної стратегічної бізнес-одиниці із врахуванням:

1) ролі підприємства в галузі або ролі стратегічної бізнес-одиниці в структурі бізнес-процесів підприємства;

2) стадії життєвого циклу підприємства або конкретної стратегічної бізнес-одиниці;

3) обраного виду стратегії для досягнення окреслених цілей.

2. Побудова системи фінансового аналізу стратегічної фінансової звітності, що базується на основі використання похідної стратегічної фінансової звітності, зокрема похідного гіпотетичного стратегічного балансу, для одержання якого необхідним є змістовне та часове розширення предмета традиційного фінансового обліку і використання нових облікових інжинірингових інструментів (системи бухгалтерських агрегатів, структурованого плану рахунків, похідних балансів (скоригованого, гіпотетичного)), а також введення до складу облікових процедур коригуючих, інжинірингових, стратегічних та гіпотетичних облікових записів.

Вагому роль у розвитку стратегічної аналітичної системи підприємства відіграє удосконалення системи управлінського аналізу на основі застосування спеціальних методів стратегічного обліку, які дозволяють одержувати інформацію, необхідну для прийняття стратегічних управлінських рішень. Найбільш перспективним напрямом наукових досліджень у даній сфері, на нашу думку, є розробка проблематики управлінського аналізу ланцюжків вартості, що зумовлено значним поширенням його використання в практичній діяльності зарубіжних агрокорпорацій.

У табл. 1 виділено чотири можливі квадранти облікового інформаційного середовища стратегічного менеджменту, що є предметом вивчення системи його аналітичного забезпечення.

Інтегруючи інформацію про внутрішнє середовище з традиційної облікової системи з інформацією стратегічного фінансового та управлінського обліку про зовнішнє і внутрішнє середовища, відбувається формування обліково-аналітичного інтегрованого інформаційного середовища для прийняття стратегічних управлінських рішень. На основі проведення аналізу облікової інформації стратегічного характеру з'являється можливість моделювати існуючі взаємозв'язки і прогнозувати результати певних комбінацій впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства або стратегічної бізнес-одиниці з меншими витратами, що позитивно впливає на процес організації стратегічного менеджменту.

Вимоги до побудови стратегічної аналітичної системи підприємства. До побудови аналітичної системи підприємства висувається значна кількість вимог.

Таблиця 1

Складові облікового інформаційного середовища системи стратегічного менеджменту

Предмет вивчення системи аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту	Облікові інформаційні джерела	
	Стратегічний фінансовий облік	Стратегічний управлінський облік
Внутрішнє середовище підприємства	Інформація в розрізі стратегічних бізнес-одиниць, стратегічних видів діяльності, за підрозділами підприємства, видами продукції, замовленнями, елементами витрат	Інформація про внутрішні фактори, що впливають на реалізацію стратегії підприємства (особливості бізнес-процесів підприємства, внутрішніх факторів створення конкурентних переваг)
Зовнішнє середовище підприємства	Інформація в розрізі стратегічних бізнес-зон, інформація про чисті активи та чисті пасиви підприємства з похідного гіпотетичного стратегічного балансу	Інформація про зовнішні фактори, що впливають на реалізацію стратегії підприємства (економічні, політичні, екологічні, технологічні) та про стратегічну позицію підприємства на ринку, диференціацію його продуктів, існуючі ланцюжки вартості

Одна з основних вимог, що реалізована в концептуальній основі фінансової звітності SFAC 8 (2010 р.), що є базовим документом для конвергенції облікових стандартів GAAP US та IAS/IFRS [10, с. 24], передбачає, що одержані в результаті використання інформації вигоди мають бути більшими від понесених на її одержання витрат. Відповідно інформація, що генерується стратегічною аналітичною системою, має забезпечувати одержання вигід у результаті прийняття стратегічних управлінських рішень. У випадку невиконання даної вимоги можна говорити про

недоцільність розробки і впровадження стратегічної аналітичної системи підприємства.

Актуальною вимогою до більшості інформаційних систем, є адресність та релевантність інформації, яка надається кінцевим користувачам. Для забезпечення ефективності функціонування аналітичної системи мають бути чітко сформульовані змістовні та технологічні вимоги до представлення і обробки стратегічної інформації, що в підсумку мають стати основою її розробки. Адресність інформації передбачає орієнтацію при її формуванні на суб'єкта обробки цієї інформації, а релевантність – на змістовну адекватність сприйняття інформації її одержувачем. Адресність і релевантність стратегічної інформації забезпечують формування показників, що повністю задовольняють специфічні інформаційні запити зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Також існує значна кількість пропозицій дослідників щодо формування критеріїв та вимог, на основі яких має будуватися стратегічна аналітична система. Більшість з них не є комплексними, а стосуються окремих аспектів функціонування даної системи. Зокрема, на думку І. В. Алексєєвої, основною метою побудови дієвої аналітичної стратегічної системи є ретельний відбір показників, які характеризували б ефективність роботи менеджменту на всіх рівнях і були б узгоджені з загальною стратегією бізнесу, виражали б стратегічні завдання і стратегічні плани дій у конкретних показниках [1, с. 28]. Таким чином, при розробці стратегічної аналітичної системи потрібно обов'язково враховувати місію, стратегічні цілі, потреби стратегічних менеджерів в обліково-аналітичній інформації та інші елементи системи стратегічного менеджменту.

Як зазначає І. М. Богатая та Л. О. Івашиненко, однією із проблем побудови обліково-аналітичної системи підприємства є необхідність формування інформації за різними рівнями деталізації та зрізами представлення, що дозволить проводити стратегічний аналіз у розрізі різних сегментів [2, с. 15]. Таким чином, важливе значення має можливість ведення стратегічного обліку і здійснення аналізу в розрізі стратегічних бізнес-одиниць як найменшого рівня генерування вартості підприємства.

Проте виокремлення стратегічних бізнес-одиниць уможливило проведення аналізу в розрізі їх стратегічних бізнес-зон як частин зовнішнього середовища конкретної одиниці. Про це також наголошує Д. Л. Савенков, зазначаючи, що необхідно розробити показники, які будуть відображати зміни позиції підприємства щодо її конкурентів, наприклад, за допомогою порівняльного аналізу на основі зовнішніх факторів. Одним із таких

показників є відносна частка ринку [5, с. 35], тому ще одна вимога, що висувається до побудови обліково-аналітичного комплексу в управлінні підприємством, – це надання інформації про зовнішнє середовище. На думку Н. В. Козлюк, на основі проведення такого аналізу відбувається визначення і формування стратегічних рішень, які мають орієнтир на адаптацію стратегії до умов зміни зовнішнього макросередовища, і підтримка її потенціалу для реалізації обраної стратегії [4, с. 33]. Аналіз інформації про зовнішнє середовище створює передумови для ефективного прогнозування стратегії, окреслення ризикового середовища, від якого залежить реалізація стратегічних ініціатив, та забезпечує своєчасне реагування на зміни середовища.

Відповідно до специфічних особливостей галузі, в якій функціонує підприємство, та від специфіки його діяльності залежить остаточний набір показників, які необхідні для забезпечення ефективного управління стратегією підприємства. Зокрема, набір факторів, які стосуються процесів генерування та руйнування вартості, залежатиме від специфіки діяльності підприємства та його зовнішнього середовища. Саме тому російські вчені М. Б. Чиркова, С. І. Хорошков та І. В. Фецович вказують на неможливість надання обліково-аналітичною системою підприємства інформації стратегічного характеру, зокрема: складових амортизаційних відрахувань у грошових потоках; складових амортизаційних потоків; розміру і поточної вартості накопичених амортизаційних відрахувань; ефективності використання накопичених амортизаційних сум [9, с. 30]. Однією з вимог, якій має відповідати стратегічна аналітична система, є здатність надавати детальну інформацію про основні фактори вартості підприємства у вигляді набору показників.

Проведений аналіз вимог, що висуваються до побудови стратегічної аналітичної системи підприємства, дозволив встановити, що більшість з них напряму пов'язана із вимогами, що висуваються до побудови стратегічної системи обліку, що пояснюється функціональною залежністю стратегічної аналітичної системи від облікової. Водночас окремі вимоги стосуються безпосередньо проведення аналітичних процедур і представлення показників кінцевим користувачам.

Загалом до основних вимог, яких слід дотримуватись при побудові стратегічної аналітичної системи підприємства, можна зарахувати: економічну доцільність; адресність і релевантність; відповідність стратегічним цілям підприємства; можливість проведення аналізу в розрізі стратегічних сегментів (стратегічних

бізнес-одиниць); можливість проведення аналізу впливу факторів зовнішнього середовища; надання деталізованої стратегічної інформації про основні фактори вартості підприємства.

Організаційні аспекти побудови стратегічної аналітичної системи: користувачі та суб'єкти генерування стратегічної інформації. Одним з основних недоліків, якого, на нашу думку, припускаються дослідники, що займаються питаннями розробки обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту, є наділення системи стратегічного обліку аналітичними функціями та приписування одержуваному в результаті його функціонування інформаційному продукту (стратегічній звітності) здатності повного забезпеченням всіх інформаційних потреб для прийняття стратегічних управлінських рішень. У більшості випадків для забезпечення зростаючих потреб користувачів стратегічної інформації стратегічна звітність має пройти аналітичну обробку, на основі якої повинен бути сформований набір релевантних показників, необхідних для оцінки результатів минулих подій та операцій, теперішнього стану і свого стратегічного потенціалу, а також для здійснення стратегічних виборів.

Подібної позиції також дотримується А. О. Фатенок-Ткачук, яка вважає, що сам стратегічний облік лише відображає факти і тому робити відповідні висновки з поданої інформації без аналізу – дуже складний і трудомісткий процес, крім того, для підприємства це може мати негативні наслідки. Стратегічний облік забезпечує необхідні дані для здійснення стратегічного аналізу, створює умови для застосування стратегічного контролю [8, с. 244]. Таким чином, одержана на виході стратегічна облікова інформація виступає певним орієнтиром для моніторингу та коригування існуючої стратегії, однак, з іншого боку, є достатньо «сирими» та необробленими стратегічними даними, які потрібно більш детально проаналізувати.

Готовність облікової стратегічної інформації для прийняття стратегічних управлінських рішень визначають її користувачі, які в умовах глобалізації економіки, що характеризується посиленням конкурентної боротьби, висувають нові завдання до системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту (розширення предмета бухгалтерського обліку, введення нових об'єктів обліку, уточнення його основних принципів, підвищення релевантності облікової системи).

На сьогодні серед дослідників відсутня загальна і єдина позиція щодо того, хто є основним користувачем інформації стратегічного обліку у вигляді стратегічної звітності, а також стратегічних аналітичних показників. На основі проведеного

моніторингу підходів науковців до виділення користувачів і мети стратегічної звітності й стратегічних аналітичних показників можна констатувати, що стратегічна облікова інформація та стратегічні аналітичні показники можуть використовуватись як внутрішніми користувачами (власниками, менеджерами різних рівнів) у процесі побудови, реалізації та коригування обраної стратегії, так і зовнішніми користувачами (позичальниками, інвесторами) для прийняття інвестиційних або позикових рішень.

Іншим важливим питанням, яке стосується організаційних аспектів побудови системи обліково-аналітичної підтримки на сільськогосподарських підприємствах, є визначення суб'єктів ведення стратегічного обліку та здійснення економічного аналізу, орієнтованого на забезпечення стратегічного менеджменту.

На нашу думку, можливі такі варіанти організації стратегічного обліку на підприємствах: 1) наділення функціями стратегічного обліку бухгалтерів підприємств; 2) створення нової бухгалтерської посади для ведення стратегічного обліку; 3) залучення фахівців зі сторони для ведення стратегічного обліку (аудиторів, представників консалтингових фірм тощо).

Кожен із визначених варіантів має свої переваги і недоліки практичного впровадження в умовах застосування сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій та різний ступінь економічної доцільності й інформаційної безпеки.

Враховуючи доцільність поєднання функцій ведення стратегічного обліку та аналітичної обробки одержаної стратегічної інформації, вважаємо за необхідне створення на сільськогосподарських підприємствах окремої посади стратегічного бухгалтера-аналітика. Він займатиметься не лише відображенням ретроспективних, прогнозних і стратегічних фактів господарського життя в рамках ведення стратегічного фінансового обліку, веденням стратегічного управлінського обліку за обраним методом, а й забезпечуватиме координацію аналітичної обробки всієї одержаної стратегічної облікової інформації, підбір аналітичних показників і розробку проектів для прийняття стратегічних управлінських рішень. Зокрема, одночасно забезпечуватиме виконання функцій складання стратегічної звітності та її безпосередньої обробки шляхом аналізу стратегічних показників (наприклад, показника чистих пасивів), виявлення відхилень між ними, встановлення причин відхилень, формування сценаріїв стратегічного розвитку тощо.

Одним із завдань стратегічного бухгалтера-аналітика також є консолідація стратегічної облікової інформації та її поширення між менеджерами підприємства, які мають відповідний доступ, з метою

забезпечення взаємозв'язків між стратегією підприємства та оперативними завданнями й ініціативами. У випадку коригування стратегії стратегічний бухгалтер-аналітик забезпечує інформування окремих працівників та підрозділів підприємства щодо впливу зміни стратегії на виконання операційних планів, проводячи відповідні розрахунки. Для виявлення потреби в необхідності зміни обраної стратегії має бути розроблений набір показників, що заздалегідь сигналізуватимуть про необхідність проведення таких змін у майбутньому. Актуальність необхідності вирішення цієї проблематики підтверджує І. Г. Ушанов [7, с. 169], наголошуючи на потребі розробки прикладного аналітичного інструментарію, що дозволяє здійснювати кількісний вимір, оцінку та інтерпретацію ступеня досягнення заданих стратегічних орієнтирів, а також обґрунтовувати зміни у своїй стратегії.

Для ведення стратегічного обліку, що забезпечуватиме надання інформації, адаптованої до потреб конкретної групи користувачів, на думку П. Друкера, необхідний фахівець, який міг би запропонувати конкретні шляхи використання одержаної інформації, задавав би конкретні питання відносно бізнесу даного користувача і його практичних методів, надаючи консультації в інтерактивному режимі [3, с. 140]. Таким чином, П. Друкер теж дотримується думки про необхідність поєднання функціональних обов'язків суб'єктів ведення стратегічного обліку та суб'єктів обробки та інтерпретації стратегічної облікової інформації, яка у вигляді відповідних аналітичних показників надаватиметься користувачам для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Необхідність впровадження посади стратегічного бухгалтера-аналітика також пояснюється тим, що в останні десятиліття роль бухгалтера в компанії значно змінюється, особливо це стосується середніх і великих компаній. Бухгалтер щораз більшою мірою втягується у процес розробки стратегії бізнесу і впровадження інформаційних систем [6, с. 302], що зумовлює необхідність концентрації його уваги на процесі обліково-аналітичної підтримки стратегічного менеджменту.

Відповідно до вищенаведених пропозицій загальна модель побудови стратегічної аналітичної системи підприємства, що використовує як інформаційну основу систему стратегічного обліку, має такий вигляд (рис. 2).

Застосування запропонованої моделі побудови стратегічної аналітичної системи підприємства передбачає значну економію витрат шляхом формування механізму оптимальної взаємодії стратегічного фінансового й стратегічного управлінського обліку.

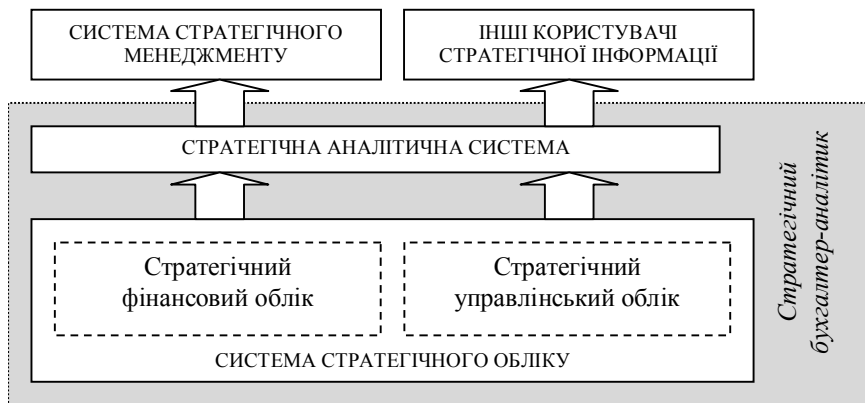


Рис. 2. Організаційна модель побудови стратегічної аналітичної системи підприємства

Використання запропонованої моделі найбільш доцільним є для великих агропромислових підприємств – аграрних корпорацій і холдингів, оскільки побудова стратегічної аналітичної системи передбачає необхідність впровадження системи стратегічного обліку, що потребує значних фінансових витрат, та необхідність використання можливостей ERP- та BPM-систем, які дозволяють впроваджувати сучасні облікові інжинірингові інструменти, орієнтовані на обліково-аналітичну підтримку стратегічного менеджменту.

Наприклад, у програмній платформі «Oracle Enterprise Performance Management» реалізовані можливості обліково-фінансового моделювання, що є одним з інструментів стратегічного управління компанією, який дозволяє формувати різні види і формати звітності та значну кількість стратегічних аналітичних показників. Зокрема, аналітичний додаток «Oracle Business Intelligence Applications» містить 300 аналітичних панелей керівника, 500 управлінських звітів, 300 вимірів (аналітичних класифікаторів), 5200 основних показників діяльності, що відкриває широкі можливості для побудови стратегічної аналітичної системи підприємства.

Бібліографічний опис

1. Алексеева И. В. Стратегический учет и планирование – основа эффективного функционирования предприятия / И. В. Алексеева // Учет и статистика. – 2008. – № 1 (11). – С. 24–33.

2. Богатая И.Н. Стратегический учет как перспективное направление развития бухгалтерского учета / И. Н. Богатая, Л. О. Ивашиненко // Учет и статистика. – 2008. – № 2 (12). – С. 13–19.
3. Друкер П. Ф. Энциклопедия менеджмента : пер. с англ. / Питер Друкер. – М. : Изд. «Вильямс», 2004. – 432 с.
4. Козлюк Н. В. Теория и методология формирования управленческих и налоговых элементов учетно-аналитического комплекса сельскохозяйственных предприятий : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Наталья Васильевна Козлюк. – Орел, 2013. – 328 с.
5. Савенков Д. Л. Система управленческого учета в стратегическом управлении / Д. Л. Савенков // Управленческий учет. – 2008. – № 6. – С. 29–35.
6. Суворова С. П. Формирование стратегического управленческого учета на промышленных предприятиях: теория и методология : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / С. П. Суворова. – Орел, 2007. – 319 с.
7. Ушанов И. Г. Стратегический управленческий учет как информационная основа долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия на рынке / И. Г. Ушанов // Вектор науки ТГУ. – 2012. – № 2 (20). – С. 169–175.
8. Фатенок-Ткачук А. О. Стратегічний облік у системі управління підприємством / А. О. Фатенок-Ткачук, К. П. Замойська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 721. – С. 241–245.
9. Чиркова М. Б. Стратегический учет амортизации основных средств в сельскохозяйственных организациях : моногр. / М. Б. Чиркова, С. И. Хорошков, И. В. Федкович. – Мичуринск-Наукоград РФ : Изд-во Мичурин. госагроуниверситета, 2009. – 121 с.
10. Statement of Financial Accounting Concepts No 8 Conceptual Framework for Financial Reporting (a replacement of FASB Concepts Statements No 1 and No 2). – FASB of the FAF, 2010. – 32 p.

2.2. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління стратегічним потенціалом підприємств

В умовах глобальної кризи національної економіки існує необхідність у застосуванні превентивних заходів нарощування потенціалу виживання підприємств в умовах нестабільності економічних відносин. Також, слід зазначити, що більшість підприємств в кризових умовах відмовляються від реалізації стратегічних проєктів, орієнтуючись переважно на тактичні заходи стабілізації внутрішнього середовища. Все це призвело до того, що

підприємства на сьогоднішній день являють собою виснажені боротьбою з кризою суб'єкти, без чітких перспектив розвитку і обґрунтованої стратегії дій в умовах очікуваного зростання нестабільності.

Крім того, аналіз тенденцій розвитку підприємств в сучасних умовах свідчить про недостатньо ефективне використання їх стратегічного потенціалу, що пов'язане, насамперед, з ускладненням умов господарювання та використанням недосконалих методів управління. Для більшості підприємств стандартні управлінські рішення не забезпечують відтворення потенціалу. Це вимагає пошуку новітніх підходів до управління стратегічним потенціалом підприємства. Для цього на підприємстві доцільно створити систему обліку і аналізу перспективних потенційних можливостей, яка потребує, по-перше, дослідження категорійного апарату стратегічного потенціалу, по-друге, розробки системи обліково-аналітичного забезпечення управління стратегічним потенціалом підприємства.

Стабільність системи, її здатність до виживання і самовідтворення найбільш адекватно виражається через поняття «потенціал». Якщо система (підприємство) має дану характеристику, то це дозволяє їй підтримувати життєздатний стан у досить тривалому часовому проміжку.

Відповідно до принципів і положень системно-інтеграційної теорії, підприємство являє собою багатомірну і мультипросторову систему, що повинна розглядатися комплексно у всіх ідентифікованих просторах. Тому потенціал підприємства визначається інтеграцією всіх значимих ресурсів та можливостей для досягнення цілей ефективного функціонування і розвитку підприємства [3].

Стратегічний потенціал є основною з'єднувальною ланкою між процесами виробництва та відтворення і реальним станом підприємства. Згідно з таким визначенням основне завдання у прийнятті управлінських рішень полягає в розподілі ресурсів і зусиль підприємства між формуванням і нарощуванням потенціалу та його використанням, відновленням і виробництвом, фактичним і майбутнім станом підприємства. Основу потенціалу підприємства складає системне поєднання засобів і предметів праці, самих працівників і відносин між ними, а також їх кваліфікації, навичок, досвіду, мотивів і стимулів та трудових традицій. Отже, основне призначення підприємства – це здійснення виробничих і

відновлювальних процесів відповідно до потреб суспільства, цілей та інтересів його власників, менеджерів та трудового колективу [2].

Головне завдання формування стратегічного потенціалу підприємства полягає в його активізації і нарощуванні при одночасному усуненні хаотичності внутрішнього стану і зовнішньої діяльності та підвищення передбачуваності майбутнього стану підприємства, для чого потрібно зосередити увагу на стратегічних аспектах управління. Продумана стратегія дасть змогу вирішити питання узгодженості виробничих і відновлювальних процесів, скоординувати діяльність різних підсистем і тим самим підвищити стратегічний потенціал підприємства.

Управління стратегічним потенціалом поєднує процеси функціонування і розвитку в єдину систему забезпечення результативності діяльності підприємства на сучасному етапі та в довгостроковій перспективі. Виходячи з цього, управління потенціалом підприємства зосереджується на двох рівнях: тактичному і стратегічному. На тактичному рівні метою управління є одержання прибутку шляхом реалізації процесів використання наявного потенціалу для забезпечення ефективного функціонування підприємства. На стратегічному рівні метою управління є зростання вартості підприємства шляхом реалізації процесів формування і розвитку потенціалу для забезпечення розвитку підприємства. В системі управління підприємством стратегічний потенціал виконує наступні функції [4]:

- визначає орієнтири розвитку і є вихідною точкою для встановлення цілей підприємства. В свою чергу, цілі обумовлюють напрямки формування, використання і розвитку стратегічного потенціалу підприємства;

- є вихідним базисом для розробки стратегії діяльності підприємства. Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища, як інструмент розробки стратегії, спрямований на оцінку стратегічного потенціалу як сукупності внутрішніх (ресурси і компетенції) і зовнішніх (ринкові можливості) умов функціонування і розвитку підприємства;

- є основою забезпечення високої результативності діяльності підприємства. Між величиною стратегічного потенціалу та результативністю підприємства існує тісний кореляційний зв'язок, який обумовлюється трансформацією наявного ресурсного потенціалу у ключові результати у процесі взаємодії із ринковими суб'єктами;

– є необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможністю підприємства завдяки визначальним компетенціям, якими володіє суб'єкт господарювання та його персонал. Компетенції – це сукупність навичок, знань, ноу-хау і відносин, які створюють потужний стратегічний потенціал шляхом створення унікально привабливих товарів і послуг або унікально привабливих дій за рахунок комбінування ресурсів такими способами, які не можуть повторити інші підприємства, що є важливим джерелом ренти і конкурентоспроможності на ринку;

– є комплексною характеристикою процесів взаємодії всіх функціональних підсистем підприємства. Зазначене обумовлює виділення в структурі стратегічного потенціалу підприємства функціональних потенціалів: виробничого, фінансового, маркетингового, трудового, інноваційного, управлінського, інформаційного тощо. Їхнє оптимальне поєднання та взаємодія дозволяє одержати ефект синергії при отриманні результатів діяльності підприємства;

– визначає тип відтворення на підприємстві. В залежності від обсягу стратегічних ресурсів та можливостей підприємство обирає звужений, простий або розширений тип відтворення своєї діяльності. При цьому важливу роль відіграє наявність резервів та можливостей, які не використовуються;

– є визначальним фактором виживання підприємства у умовах поширення кризових явищ. В структурі стратегічного потенціалу підприємства виділяють потенціал виживання, який характеризується потенційними можливостями підприємства щодо виходу з кризового стану, створення передумов до самозбереження, відновлення нормального режиму його функціонування, забезпечення стійкості та адаптивності господарської системи до кризових явищ;

– обґрунтовує характер трансформаційних процесів на підприємстві. Залежно від стадії життєвого циклу, на якій перебуває стратегічний потенціал, та у відповідності із зовнішніми умовами підприємство обирає засоби трансформації своєї діяльності (реорганізація, реструктуризація, реінжиніринг бізнес-процесів тощо);

– є інтегральною характеристикою потенційних можливостей суб'єкта господарювання, які використовуються для визначення вартості підприємства. Оцінка потенціалу за допомогою вартісних методів дозволяє визначити базу оцінки у випадку купівлі-продажу підприємства чи його акцій, обґрунтувати розмір застави,

страхових платежів, при проведенні інвестиційних розрахунків тощо;

– визначає тип реакції підприємства на динамічні і непередбачувані зміни в зовнішньому середовищі функціонування. Підприємства, які не володіють достатнім потенціалом обирають реактивну (адаптація з орієнтацією на минуле) або інактивну (адаптація з орієнтацією на теперішнє) політику реагування на зовнішні зміни. Підприємства, які володіють потужним стратегічним потенціалом, обирають активну позицію та здійснюють превентивні заходи преактивного (підготовка до змін) та інтерактивного (виклик змін) характеру.

Таким чином, стратегічний потенціал підприємства – це системна сукупність стратегічних ресурсів, компетенцій та можливостей, які використовуються або можуть використовуватися на сучасному етапі та в довгостроковій перспективі для забезпечення сталого розвитку підприємства у відповідності з встановленими цілями та існуючими тенденціями у зовнішньому середовищі.

Стратегічний потенціал підприємства характеризується трьома часовими аспектами свого прояву: минуле, теперішнє та майбутнє. Тому при оцінці потенціалу обов'язково необхідно враховувати фактор часу. Це обумовлює виділення процесів формування, використання та розвитку стратегічного потенціалу підприємства. Процес формування потенціалу підприємства відображає минулі та теперішні дії, які орієнтовані на майбутнє. Процес використання потенціалу підприємства відображає теперішній (сучасний) стан потенціалу підприємства. Процес розвитку потенціалу підприємства орієнтований на майбутні можливості підприємства та альтернативні напрямки їх досягнення. В тріаді понять «формування – використання – розвиток» формування є найбільш містким, що передає всю сукупність дій пов'язаних із забезпеченням високої результативності підприємства. Це пояснюється наступними причинами:

1. Процес використання потенціалу підприємства має в основному тактичний характер, який пов'язаний із теперішнім часом. Його можна ідентифікувати як процес використання ресурсів підприємства та реалізації наявних на сучасному етапі можливостей у зовнішньому середовищі.

2. Процес розвитку потенціалу підприємства передбачає визначені дії щодо удосконалення, покращення, підвищення якості

складових елементів та рівня ефективності їх використання. Даний процес поєднує теперішній час, протягом якого здійснюються заходи спрямовані на розвиток, і майбутнє, коли будуть отримані і оцінені результати розвитку.

3. Процес формування дозволяє поєднати всі три часові відрізки: минуле, теперішнє і майбутнє. Сучасний стан потенціалу підприємства визначається минулими діями щодо забезпечення наявності, відповідного стану та ступеня використання ресурсів та можливостей. Процес формування потенціалу розпочинається із створенням підприємства і не припиняється протягом всього часу його існування.

Отже, система управління стратегічним потенціалом підприємства складається з трьох підсистем: підсистема управління формуванням стратегічного потенціалу; підсистема управління використанням стратегічного потенціалу; підсистема управління розвитком стратегічного потенціалу.

Управління формуванням стратегічного потенціалу підприємства повинне спрямовуватися на формування ресурсного потенціалу, компетенцій та можливостей розвитку. Володіння стратегічними ресурсами дозволяє підприємству визначити характер їхнього використання у взаєминах із зовнішнім середовищем. Маючи у своєму розпорядженні певний комплекс стратегічних ресурсів, підприємство має можливість опосередковано впливати на зовнішнє середовище, координуючи процес реалізації власної стратегії відповідно до змін, що відбуваються, створюючи тим самим умови для досягнення стратегічних цілей. Стратегічний аспект формування ресурсного потенціалу полягає у створенні системної сукупності ресурсів (персоналу, засобів та предметів праці, інформації та фінансових ресурсів) шляхом такого їх поєднання, яке забезпечить суттєве перевищення результатів від їх використання над витратами на їх придбання (залучення) у відповідності з встановленими цілями та за умови досягнення ефекту синергії. Процес формування компетенцій підприємства має стратегічний характер, оскільки може бути реалізований тільки в довгостроковій перспективі із застосуванням стратегічних інструментів управління. Це пояснюється тим, що навіть залучення висококваліфікованих, досвідчених працівників потребує тривалого періоду їх адаптації, налагодження взаємозв'язків та взаємодії в колективі, засвоєння цінностей корпоративної культури підприємства. Формування компетенцій передбачає розробку на

рівні підприємства системи постійного навчання, удосконалення знань і навичок, інтелектуалізація й осучаснення процесу виробництва на основі оригінальних ідей та новітніх технологій, налагодження відносин як всередині підприємства між окремими працівниками, так і із зовнішніми контрагентами та контактними аудиторіями. Можливості, пропонуємо розглядати, як позитивні тенденції та явища зовнішнього середовища, які можуть привести, після їх виявлення і використання до підвищення результативності та конкурентоспроможності діяльності підприємства. Головне завдання підприємства полягає у своєчасній ідентифікації наявних можливостей та їх використанні у власній господарській діяльності.

Управління використанням стратегічного потенціалу підприємства являє собою управління процесом перетворення наявних ресурсів у джерело конкурентних переваг підприємства у відповідності з можливостями, що існують у зовнішньому середовищі, за допомогою компетенцій, якими володіє підприємство.

Управління розвитком стратегічного потенціалу підприємства передбачає реалізацію процесів його трансформації на основі інноваційних та інвестиційних заходів, що ведуть до кількісних і якісних змін у всіх функціональних складових діяльності підприємства з орієнтацією на зовнішнє середовище для створення стратегічного потенціалу успіху та забезпечення довгострокових конкурентних переваг. Розвиток стратегічного потенціалу підприємства передбачає постійну оптимізацію його структури шляхом збалансування та гармонізації складових елементів. Важливу роль в управлінні розвитком відіграє оцінка стратегічного потенціалу з метою виявлення сукупних можливостей підприємства в майбутньому та визначення ключових факторів успіху.

Ефективність управління стратегічним потенціалом залежить від дієвості системи управління ним, яка, у свою чергу, у значній мірі визначається якістю інформаційного, у тому числі обліково-аналітичного забезпечення такого управління. На результативність управління потенціалом прямо впливає рівень адекватності системи інформаційної, аналітичної, методичної та інструментальної підтримки забезпечення управління, необхідного для реалізації управлінського циклу за усіма процесами і сферами діяльності.

Насамперед необхідно створити єдину систему обліково-аналітичного забезпечення, яка б інтегрувала інформацію на всіх рівнях. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, інформація стала одним із факторів виробництва разом з засобами виробництва,

трудовами ресурсами та землею. Незважаючи на поступове вдосконалення виробничих процесів (покращення рівня техніко-технічної оснащеності галузей, підвищення професіоналізму трудових ресурсів тощо), проблема інформаційного забезпечення підприємств залишається актуальною і потребує додаткового вивчення.

Поліпшення організації та методики обліково-аналітичного забезпечення, повніше використання інформації, дає можливість приймати оптимальні управлінські рішення, спрямовані на підвищення результативності діяльності господарюючого суб'єкта. При цьому інформаційна система управління повинна базуватися на даних бухгалтерського обліку підприємств та на врахуванні аналітичної інформації, що надходить до суб'єктів господарювання із зовнішнього середовища і сприяє виконанню завдань з управління стратегічним потенціалом. Така аналітична інформація необов'язково проходить через рахунки бухгалтерського обліку, але повинна активно використовуватися підприємствами у практичній діяльності, пов'язаній з підтримкою управлінських ініціатив, що сприяють розвитку підприємств.

Оскільки, ми розглядаємо підприємство (виробничу систему) як об'єкт стратегічного управління, то першочерговою буде відповідь на питання про те, які можливості мають підприємства на даному етапі розвитку, які повинні мати в перспективі, щоб забезпечити конкурентоспроможність. При цьому оцінка факторів макро- і мікросередовища, які виявленні за допомогою SWOT-аналізу є інформаційною основою для формування цілей і стратегій підприємства.

Вдосконалення формування стратегічного потенціалу підприємств шляхом застосування методів, що використовуються інформаційними системами (у тому числі бухгалтерським обліком) є можливим, на наш погляд, лише за системного підходу до розуміння зв'язку між розвитку потенціалу із розвитком ринку та усвідомлення ролі облікової та аналітичної інформації у забезпеченні його функціонування

Для успішного управління стратегічним потенціалом на державному, регіональному рівнях та на рівні самих підприємств потрібен постійний потік правдивої та своєчасної інформації про його стан, перспективи розвитку та ключові проблеми, з якими мають справу підприємці на місцях. На основі цієї інформації

ухвалюються усі управлінські рішення, незалежно від рівня управління.

Оскільки, інформація – це предмет управлінської праці, а більшість важелів впливу суб'єкта управління на стратегічний потенціал підприємства як на об'єкт мають інформаційний характер, слід перебудувати наявну інформаційну систему, щоб сформувати такий тип обліково-аналітичного забезпечення управління формування стратегічного потенціалу, який відповідає передовим технологіям управління та сучасним викликам ринкового середовища.

Методична та інструментальна база обліково-аналітичного забезпечення формування стратегічного потенціалу, що визначає порядок формування масивів обліково-аналітичної інформації, необхідних для управління підприємством, безпосередньо залежить від стану облікової політики як держави (в частині затвердження діючої методології обліку та порядку складання фінансової та статистичної звітності), так і окремих підприємств, що функціонують у галузі.

Обліково-аналітичне забезпечення управління стратегічним потенціалом вимагає наявності стратегічної інформації. Основними властивостями стратегічної інформації, є [6]:

- орієнтованість не стільки на внутрішнє середовище підприємств, скільки на зовнішнє середовище, на фактори, що формують ринкові відносини;

- аналіз інформації в умовах репрезентативної ймовірності її використання на підприємстві;

- прогностичний характер результатів обробки інформації, що дає можливість формувати адекватні висновки про перспективи розвитку підприємства та відповідним чином реагувати на виклики і загрози зовнішнього середовища;

- велика ймовірність суб'єктивного тлумачення інформації, яка надходить на підприємство.

- міжфункціональний характер інформації (необхідність інформаційного забезпечення окремих операцій), що призводить до необхідності оперування великими обсягами аналітичної та фінансової інформації.

Управління стратегічним потенціалом, як і будь-який інший процес управлінської діяльності, складається з стадій:

мета → ситуація → проблема → рішення.

Відповідно, для обліково-аналітичного забезпечення формування стратегічного потенціалу підприємств необхідною є безперервно діюча і взаємопов'язана система збору, сортування, аналізу, оцінки і розподілу необхідної, своєчасної і достовірної інформації, використовуваної при прийнятті управлінських рішень щодо розвитку підприємства. Отже, обліково-аналітичне забезпеченням управління стратегічним потенціалом підприємства – це стійка система, що включає в себе збір, оцінку, аналіз своєчасної, достовірної та повної інформації про стан та перспективи розвитку підприємства та його зовнішнього середовища для прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналітична система складається з елементів, що взаємодіють між собою, залежать одне від одного і формують єдине ціле. Аналітична система управління стратегічним потенціалом підприємства включає в себе наступні складові [5]:

- підсистему бухгалтерського обліку, що виступає основним джерелом економічної інформації і об'єднує фінансовий, управлінський та стратегічний облік. Фінансовий облік обслуговує зовнішніх користувачів фінансової інформації, а також використовується для отримання даних для фінансового менеджменту. Управлінський облік призначений для операційного менеджменту і прийняття оперативних рішень. Стратегічний облік (контролінг) обслуговує керівництво підприємства і надає прогнозу інформацію для прийняття рішень у системі стратегічного управління;

- підсистему аналізу, що включає в себе: фінансовий аналіз (аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства, аналіз інвестиційної діяльності підприємства); управлінський аналіз (аналіз реалізації продукції, аналіз виробництва, продукції та послуг, аналіз витрат на виробництво та собівартість продукції, аналіз зовнішньоекономічної діяльності тощо); стратегічний аналіз (порівняльний конкурентний аналіз, аналіз зовнішнього середовища, стратегічний аналіз фінансових результатів і фінансових потреб).

На основі методів фінансового та управлінського аналізу та даних отриманих за допомогою фінансового та управлінського обліку формується обліково-аналітична інформація про внутрішнє середовище підприємства. При оцінці внутрішнього середовища виходять з того, що стратегічний потенціал первинної господарської ланки є не просто набір перерахованих ресурсів, а їхня система,

в якій ці ресурси взаємодіють один з одним, іншими словами, відбувається їхнє використання.

Стратегічний аналіз переважно орієнтований на дослідження зовнішнього середовища і передбачає пошук та оцінку перспективних можливостей розвитку підприємства з урахуванням факторів зовнішнього оточення.

Розробка обліково-аналітичної системи управління стратегічним потенціалом вимагає багаторівневої інтеграції підсистем обліку, аналізу та контролю процесів формування, використання та розвитку потенційних можливостей підприємства. Багаторівневність інтеграції елементів обліково-аналітичної системи передбачає:

1. Інтеграцію реєстрів фінансового та управлінського обліку з метою деталізації інформації про господарські процеси.

2. Інтеграцію підсистем обліку і аналізу з метою забезпечення аналітичних процедур повною, достовірною, об'єктивною, своєчасною інформацією.

3. Інтеграцію обліково-аналітичних елементів із підсистемою контролю з метою встановлення ступеня досягнення встановлених цілей, вжиття заходів корегування та реалізації концепції управління за відхиленнями.

4. Інтеграцію статичних та динамічних методів аналізу з метою оцінки поточних стану та перспективних можливостей розвитку підприємства.

5. Інтеграцію обліково-аналітичної системи із процесом управління стратегічним потенціалом з метою використання облікової та аналітичної інформації для реалізації функцій прогнозування, планування, організації та стимулювання заходів формування, використання та розвитку стратегічного потенціалу підприємства.

Обліково-аналітичне забезпечення управління стратегічним потенціалом підприємства слід структурувати за двома напрямками: 1) за процесами формування, використання та розвитку стратегічного потенціалу; 2) за структурними складовими стратегічного потенціалу (ресурси, компетенції і можливості).

Обліково-аналітичне забезпечення процесу формування стратегічного потенціалу базується на: обліковій інформації про господарські операції щодо ресурсного забезпечення та витрати пов'язані з цим; даних управлінського аналізу про стан та рух ресурсів підприємства; аналітичних даних фінансового аналізу щодо

джерел формування складових стратегічного потенціалу; результатах стратегічного аналізу пошуку та ідентифікації ринкових можливостей.

Процес використання стратегічного потенціалу потребує інформації про виробничі, комерційні та фінансові результати діяльності, що генерується підсистемою обліку, а також передбачає аналіз показників ефективності використання складових стратегічного потенціалу.

Розвиток стратегічного потенціалу має базуватися на динамічних оцінках та прогностичній інформації. Динамічний аналіз, з одного боку, дозволяє визначити тенденції розвитку підприємства, а, з іншого боку, є основою для складання прогнозів і, як наслідок, для розробки стратегій та планів розвитку потенційних можливостей підприємства.

За структурними складовими стратегічного потенціалу об'єктами обліково-аналітичного забезпечення виступають ресурси, компетенції і можливості. Обліково-аналітичне забезпечення формування ресурсної складової стратегічного потенціалу передбачає всебічний облік та аналіз матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів.

Працюючи над вдосконаленням пропорцій і підтримкою збалансованості ресурсів, що використовуються, підприємство збільшує свої можливості. Ресурси і можливості знаходяться у тісній взаємозалежності. Якщо у підприємства достатньо ресурсів, але відсутні можливості розвитку, то відбувається заморожування капіталу та неповне використання виробничих потужностей. І навпаки, якщо існують значні можливості розвитку у зовнішньому середовищі, а необхідні ресурси відсутні, то такі можливості перетворюються на невикористані шанси [4].

Можливості – це позитивні тенденції та явища зовнішнього середовища, які можуть привести до збільшення результатів діяльності підприємства (зниження податків, зростання доходів населення й підприємств, ослаблення позицій конкурентів тощо). Підприємства можуть досягти успіху при вмілому використанні власних сильних сторін згідно з тими можливостями, які надає зовнішнє середовище. Коли ми говоримо про можливості, виявлені в результаті аналізу сформованої або прогнозованої ситуації, що склалася в зовнішньому середовищі, то маємо на увазі появу шансів, на базі використання яких можна досягти кращих результатів у порівнянні з поточними чи запланованими. Формування обліково-

аналітичного забезпечення управління стратегічним потенціалом забезпечує виживання організації в майбутньому шляхом встановлення динамічного балансу між внутрішніми ресурсами підприємствами та можливостями, які існують у зовнішньому середовищі.

Ресурси і можливості є вихідними умовами діяльності будь-якого підприємства. Однак, ресурси, якими володіє підприємство, можуть бути отримані і іншими підприємствами, а можливості, які існують в зовнішньому середовищі, можуть бути ідентифіковані і реалізовані конкурентами. Тому конкурентну перевагу отримують тільки ті підприємства, що створюють унікальну комбінацію ресурсів для реалізації можливостей, які важко розпізнати та використати конкурентам.

Ресурсно-орієнтована точка зору породила підхід, що ґрунтується на знаннях. Пізніше була зроблена спроба створити теорію стратегії, що ґрунтується на компетенції. Термін «компетенція» використовується тут для розширення поняття ресурсу, розглянутого в рамках ресурсно-орієнтованого підходу. Доводячи, що концепція компетенцій може запропонувати більше, ніж ресурсно-орієнтована точка зору, в якій термін «компетенція» описує здатність підприємства збирати, погоджувати й інтегрувати ресурси в товари і послуги [7].

В теорії стратегічного управління компетенції розглядають як сукупність навичок, знань, ноу-хау і відносин. Компетенції підприємства створюють потужний стратегічний потенціал, оскільки, створення унікально привабливих товарів і послуг або унікально ефективних дій за рахунок комбінування ресурсів такими способами, які не можуть повторити інші підприємства, є важливим джерелом ренти.

Сильна сторона даної концепції – ствердження, що бізнес – це динамічний рух у майбутнє, і завойовувати ринок потрібно не ресурсами, а вмінням. Підприємство, володіючи різноманітними ресурсами, має можливість їх оптимального комбінування з врахуванням своїх компетенцій. Оригінальне комбінування ресурсів порівняно з конкурентами гарантує ринковий успіх і забезпечує потенціал успіху, який необхідно зберігати в довгостроковій перспективі.

Обліково-аналітичне забезпечення формування компетенцій повинне бути спрямоване на генерування інформації для сценарних

підходів, методів комбінаторики та оптимізації внутрішніх та зовнішніх можливостей підприємства.

Для розвитку підприємства властивим є чергування фаз стану підприємства. Компромiс між використанням існуючих потенційних можливостей і компетенцій та їхнім створенням може бути досягнуто за допомогою часового поділу, де періоди використання (стабільності) замінюються періодами зміни. Тобто, завжди доводиться вибирати між «стабільністю» ефективного функціонування і «радикальною зміною» розвитку.

Провідною ідеєю сучасного стратегічного управління стає концепція сталого розвитку, що передбачає необхідність розвитку підприємства, орієнтуючись на гармонізацію інтересів суб'єктів господарювання, споживачів і суспільства в цілому. У зв'язку з цим домінуючим підходом в управлінні розвитком стратегічного потенціалу є взаємодія підприємства із зовнішнім середовищем, що забезпечує їх гармонійне співіснування. Це також відповідає концепції соціально-етичного маркетингу. Трансформуючи її положення можна стверджувати, що стратегічний потенціал підприємства повинен бути орієнтований на задоволення потреб споживачів з одночасним підвищення результативності діяльності та забезпеченням добробуту всього суспільства. Це вимагає надання пріоритетного значення маркетинговим аналітичним інструментам в структурі обліково-аналітичної системи підприємства.

Орієнтація на вартісний підхід до управління підприємством вимагає удосконалення аналітичного інструментарію оцінки вартості стратегічного потенціалу. При цьому для оцінки ресурсних складових слід використовувати загальноприйняті методики визначення вартості земельних ресурсів, нерухомості, машин та обладнання, сировинно-матеріальних елементів виробництва. Складніше оцінити такі складові стратегічного потенціалу як компетенції та ринкові можливості. Для цього доцільно використовувати існуючі методики вартісної оцінки трудового потенціалу та нематеріальних активів. Однак дані методичні прийоми неоднозначні, далекі від ідеалу, мають переважно суб'єктивний характер, не завжди сумісні із існуючими нормативно-правовими вимогами (щодо нематеріальних активів). Зазначене вимагає впровадження та (або) удосконалення систем управлінського обліку та стратегічного аналізу, які допоможуть оцінити вартість наявних компетенцій та ринкових можливостей, а

також сукупної (синергетичної) вартості всього стратегічного потенціалу підприємства.

При плануванні перспектив економічного розвитку необхідна аналітична оцінка формування потенціалу в контексті пропорційності відтворення вартості господарюючого суб'єкта. Ця обставина зумовлює необхідність проведення комплексного аналізу потенціалу і його резервів, за результатами якого визначаються сегменти контролю, аналітичні процедури і розробляються заходи із забезпечення ефективності управління потенціалом. Однак при оцінці потенціалу виникають певні труднощі за таких обставин: показники, що використовуються для оцінки вартості, як правило, розраховуються на основі даних минулих періодів; на вірогідність реальної оцінки вартості впливають такі фактори як зміна потенціалу, інфляція і ризик, використання різних методів оцінки окремих складових потенціалу. За цих обставин необхідно визначити зворотні зв'язки між метою управління і рівнем потенціалу, оскільки на його зміни впливають динамічні зміни різних показників, які необхідно постійно оцінювати. Йдеться про необхідність розробки методики комплексного аналізу потенціалу господарюючого суб'єкта з погляду багатомірної оцінки резервів [1].

Разом з тим, існуючі методики аналізу за окремими параметрами потенціалу не дозволяють реально оцінити невикористані резерви формування потенціалу. Вирішення питань щодо комплексного аналізу резервів економічного потенціалу господарюючого суб'єкта методологічно можна розмежувати на три пріоритетні аспекти [1]:

- конкретизація показників і критеріїв комплексного аналізу, які характеризують вплив на економічний потенціал резервів;

- розробка методики попереднього аналізу зовнішніх і внутрішніх чинників, яка орієнтована на оцінку динаміки їх впливу на економічний потенціал;

- розробка методики комплексного аналізу економічного потенціалу господарюючого суб'єкта, використання якої дозволяє реально оцінити ефективність використання ресурсів, ефективність операційної діяльності і фінансової діяльності (відтворення вартості власного капіталу).

Узагальнюючи вищевикладене, зазначимо, що інформаційним забезпеченням управління діяльністю підприємства повинна стати належним чином побудована обліково-аналітична система, яка являє собою сукупність облікової інформації та отриманих на її базі

аналітичних даних, які сприяють прийняттю управлінських рішень на макро- і мікро- рівнях. Основним принципом, що забезпечує ефективність функціонування обліково-аналітичної системи, є безперервність взаємодії її складових.

Формування потужного стратегічного потенціалу, а також системи його обліково-аналітичного забезпечення підприємств забезпечить підвищення ефективності промислового виробництва, збільшення випуску сучасних конкурентоспроможних видів продукції, що відповідає вимогам світових стандартів, створить основу для формування прогресивної структури експорту і сприятиме розвитку внутрішнього ринку.

Важливість формування і використання стратегічного потенціалу підприємств зумовлена необхідністю створення сприятливих умов для розвитку вітчизняного виробництва, впровадження наукомістких технологій, зменшення залежності від імпортних поставок, перетворення виробничої сфери у високоефективний, експортоспроможний стабільний сектор економіки та забезпечення національної безпеки держави.

Бібліографічний опис

1. Костирко, Р. О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта : методологія та організація : монографія / Р. О. Костирко. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 728 с.

2. Мізюк, Б. М. Стратегічне управління підприємством / Б. М. Мізюк. – Львів : «Коопосвіта». ЛКА, 1999. – 388 с.

3. Отенко, И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание / И. П. Отенко. – Харьков : Изд. ХНЕУ, 2004. – 216 с.

4. Рябенко, В. В. Місце стратегічного потенціалу в системі управління підприємством / В. В. Рябенко // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: у 2 ч. – Ч. 1. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 296-304.

5. Рябенко, Л. М. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту підприємством / Л. М. Рябенко // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: у 2 ч. – Ч. 1. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 304-310.

6. Федорченко, А. В. Маркетингові інформаційні потоки та напрямки оптимізації прийняття управлінських рішень / А. В. Федорченко, А. Л. Лапшин // Економіка та держава : Міжнародний науково-практичний журнал. – 2009. – № 7. – С. 14-18.

7. Хэмел, Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил. / Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.

2.3. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами в підприємствах аграрного сектору

Сучасна економічна ситуація характеризується динамічними змінами у зовнішньому середовищі, інтеграційними процесами, прискоренням темпів науково-технічного прогресу, що істотним чином впливає на функціонування системи управління, яка є основою ефективної діяльності підприємств аграрного сектору. Скоординоване на досягнення мети й добре організоване управління є необхідною складовою успішної роботи в умовах жорсткої ділової конкуренції.

Необхідною умовою діяльності кожного підприємства агропромислового комплексу є витрати, а визнання та їх розмір істотно впливають на формування фінансових результатів. Тому результативність об'єктів господарювання багато в чому залежить від економічно-граматного використання усіх видів ресурсів, що обумовлює необхідність застосування системи управління витратами (СУВ) з урахуванням галузевої специфіки підприємств агроіндустрії.

Процеси управління витратами органічно пов'язані з інформацією, різною за характером та економічним призначенням. Сучасна облікова система є генератором інформації про всі процеси господарської діяльності аграрних підприємств, а дані оперативного обліку про витрати завжди були і залишаються основою для планування, контролю, аналізу, а також розробки та реалізації управлінських рішень. Це пов'язано з тим, що одна з головних функцій бухгалтерського обліку є інформаційна, сутність якої полягає в наданні необхідної та достовірної інформації користувачам. Керівники управлінської ланки повинні бути забезпечені своєчасною інформацією, необхідною для управління витратами та отримання бажаних результатів в умовах зростання динамічності та непередбачуваності ринкового середовища. Все це вимагає створення якісної інформаційної інфраструктури в підприємствах аграрного сектору для управління витратами.

Проведений аналіз літературних джерел показав, що сучасна методологія управління витратами сформувалася під впливом розробок учених-економістів різних шкіл та течій і свідчить про те, що існує досить різне трактування поняття «управління витратами», однак в кожному визначенні автори дотримуються системного [1, 2] або процесного підходу [3, 4]. В загальному вигляді поняття «управління витратами» розглядають як процес цілеспрямованого

впливу на формування витрат, їх поведінку на основі реалізації функцій управління. Погоджуємося з Бакеренко Н.П., який визначає: «схема управління витратами враховує два «напрямки» керування: «вимір і аналіз» і «контроль і зниження» [5].

Процес управління витратами передбачає взаємозв'язок витрат та високого економічного результату підприємства. Це підтверджує Давидович І.Є. в своїй монографії та відзначає, що «управління витратами – це динамічний процес, який включає управлінські дії, мета яких полягає у досягненні високого економічного результату діяльності підприємства» [4, с. 7]. Тобто, метою управління витратами є отримання прибутку за нормальних умов господарювання та в умовах невизначеності шляхом виконання наступних завдань: планування суми і рівня витрат; бюджетування; прогнозування суми витрат; формування обліково-інформаційної бази; проведення аналізу структури витрат та визначення її впливу на результати діяльності підприємства організації контролю за процесом виникнення витрат; органічне поєднання зниження витрат з високою якістю продукції; прийняття рішень в системі управління.

Спираючись на основи менеджменту, визначаємо, що система управління складається з підсистем і елементів, що взаємодіють у процесі управління. Підсистема це сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, які реалізують певну групу функцій. Підсистему управління витратами складно виокремити від інших підсистем управління підприємством (управління виробничими, інформаційними, трудовими ресурсами), вона є одним з вагомих механізмів без фіксації величезної кількості зв'язків між ними.

Система управління витратами має функціональний та організаційний аспект, а її базовими компонентами є керуюча (суб'єкт) та керована (об'єкт) підсистеми. Ключовими структурними елементами керуючої підсистеми підприємств є працівники різного управлінського рівня (директори, менеджери, бухгалтери, завідувачі виробництвом, особи, відповідальні за прийняття рішень). Теорія менеджменту виділяє основні та конкретні функції підсистеми. Основними функціями керуючої підсистеми є класичні функції управління (планування, організація, мотивація, контроль), які можуть бути поширені за рахунок конкретних функцій, таких як облік і аудит, аналіз, бюджетування, прогнозування, координація тощо. Рушійною силою керуючої системи управління витратами можуть служити методи управління (директ-костинг, стандарт-кост, таргет-костинг, ABC – costing, абзорпшен-костинг, кайзен-костинг, теорія обмежень, CVP-аналіз, метод EVA тощо), технічні засоби

управління, поведінкові аспекти (впровадження кодексу етичної поведінки, надання повноважень приймати рішення, стимулювання за отримані результати).

Об'єктом управління (керована система) виступають процеси, операції, явища, які виникають під час господарської діяльності підприємства, що розглядаються з погляду витрачання ресурсів, тобто здійснення витрат, а предметом управління є самі витрати. До основних об'єктів управління витратами можна віднести: ідентифікація витрат за їх видами, місцями виникнення та носіями; визначення поведінки витрат; розрахунок абсолютного розміру витрат, визначення їх структури та динаміки в цілому по підприємству та за окремими його структурними підрозділами; формування собівартості продукції; формування та визначення суми витрат за процесами діяльності (придбання, виробництво продукції (послуги), реалізація); оптимізація витрат, зокрема, витрати на паливно-мастильні матеріали, витрати на утриманні сільськогосподарської техніки; пошук резервів зниження витрат підприємства за умов збереження якості виготовленої продукції; бюджетування.

Таким чином, визначені базові компоненти підсистем управління витратами, між якими існує прямий та зворотній зв'язок, механізм взаємодії основних і конкретних функцій їх управління, комунікація інформації в межах функціонування системи управління дозволять на виході отримати якісний інформаційний ресурс. Все це вплинуло на побудову функціональної моделі управління витратами для підприємств аграрного сектору (рис. 1.), яка допоможе зосередити увагу керівника та його підлеглих на функціях, методах впливу на керовану підсистему з метою прийняття управлінських рішень щодо оптимізації витрат на основі поглибленого обліково-інформаційного забезпечення.

Для ефективного управління витратами підприємства застосовують різноманітні базові концепції управління витратами такі як: концепція витратоутворюючих чинників (традиційне управління витратами, управління цільовими витратами); концепція за функціональною системою (ABC); концепція доданої вартості; концепція альтернативних витрат; концепція ланцюжка цінностей; концепція трансакційних витрат; концепція стратегічного управління витратами (SCM); концепція витрат, що пов'язана з якістю.

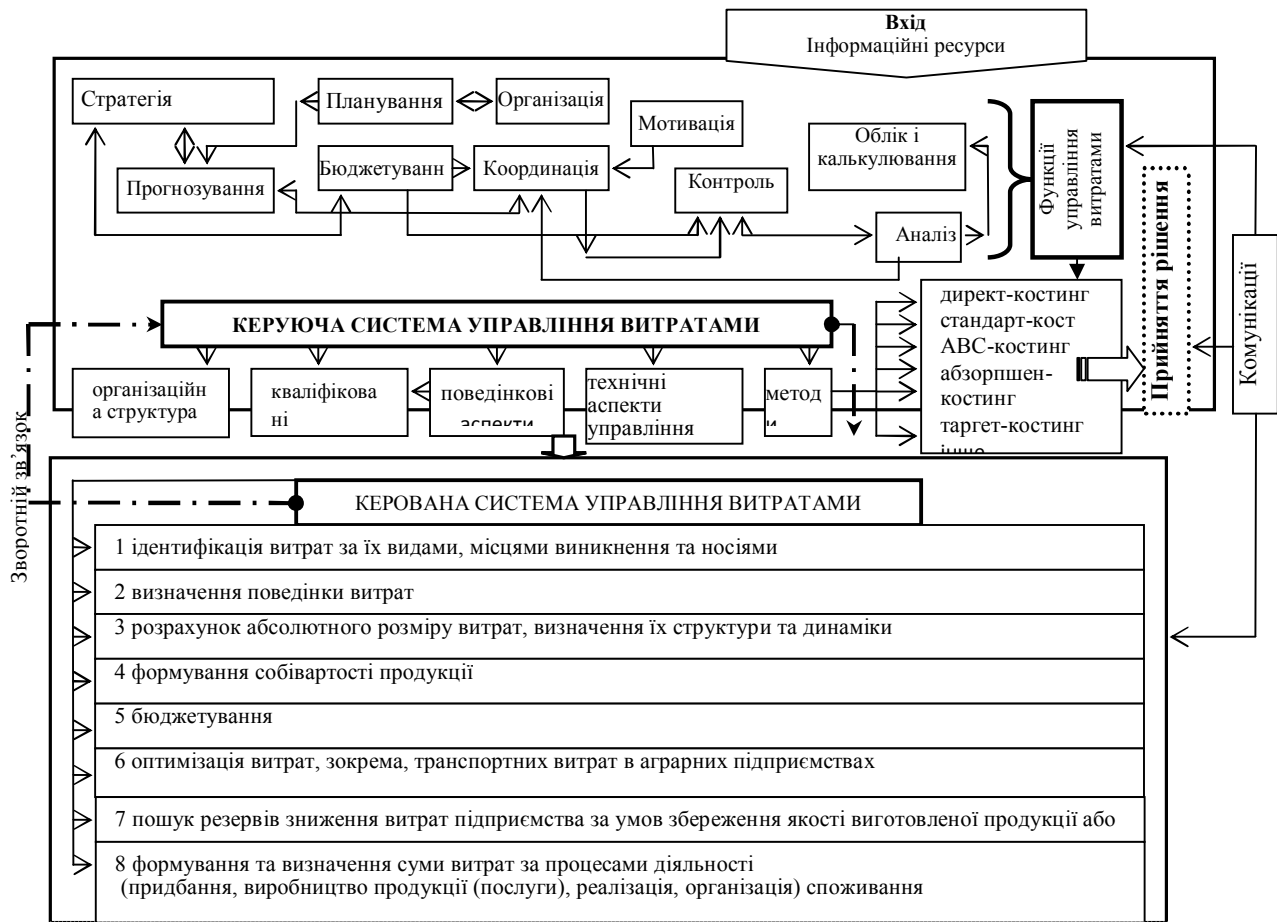


Рис. 1. Функціональна модель управління витратами підприємств аграрного сектору

Незалежно від обраної концепції управління витратами інформаційним інструментарієм є облікова система підприємства, в якій здійснюються інформаційні процеси, що зводяться до виконання дій: накопичення даних (спостереження, вимірювання, оцінка та документування), перетворення даних (облік, калькулювання, інвентаризація), створення вихідної інформації (звітність, аналіз, планування) з метою забезпечення адресного використання даних для прийняття рішень. Повністю погоджуємося з Андрусяк В.М., що «інформаційний процес – це приведення в дію інформаційного забезпечення» [6, с.3].

Інформація розглядається як невід'ємний елемент системи управління. Цей елемент повинен ефективно використовуватися для досягнення конкретних цілей та вирішення завдань, що стоять перед підприємством. Інформація повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації [7].

Інформація про витрати в обліку повинна відповідати і іншим якісним характеристикам, та, за нашим поглядом, вона повинна бути прорангована таким чином:

- 1) актуальність, що обумовлюється її «віком»,
- 2) оперативність;
- 3) достовірність;
- 4) точність;
- 5) зрозумілість;
- 6)регулярність.

Передача інформації різних видів (певної якості, необхідної достовірності) та обмін її з метою розв'язання конкретної проблеми досягається за рахунок комунікаційного процесу, який тісно пов'язаний з процесом обліково-інформаційного забезпечення управління витратами аграрних підприємств.

Обліково-інформаційне забезпечення є внутрішньою основою організаційної системи, об'єднання елементів якої здійснюється за допомогою інформаційних потоків [8, с.18]. Обстеження інформаційних потоків повинно встановити цілі, задачі управління, види їх рішень, комунікаційні взаємозв'язки, джерела інформації, канали її передавання, методи одержання, пошуку і зберігання.

Поняття формування сучасної інформаційної парадигми та організації обліково-інформаційного забезпечення активно розглядається в наукових колах. Отримані результати дослідження свідчать, що більш поширеним терміном серед науковців є «інформаційне забезпечення», який є різностороннім та містким, а багатоаспектність сутності його викликало появу різноманітних тлумачень цього поняття. Так, науковці Рожелюк В.М., Денчук П.Н.

дотримуються думки, що інформаційне забезпечення є управлінською процедурою відносно предмету процесу управління – інформації, яка адекватно відображає характеристику мети та ситуації, що виникла у господарській діяльності підприємства [9, с.271]. С.П. Барановська також вважає інформаційне забезпечення процедурою обслуговування управлінського персоналу та акцентує увагу на створенні «динамічної системи збору даних, їх обробки, зберігання та перетворення на актуальну, своєчасну, достовірну, точну інформацію для ефективного ведення процесу управління та прийняття відповідних управлінських рішень» [10, с. 8]. О.І. Ліннік, розглядаючи питання визначення інформаційного забезпечення, вказує на те, що «... це сукупність даних, які отримуються в результаті організації, планування, обліку контролю та аналізу витрат підприємства і служать основною їх регулювання» [11, с. 121]. Однак, на нашу думку, таке висловлювання є не зовсім коректним. В системі управління витратами особи, що приймають рішення, використовують інформацію, яка є результатом перетворення даних та адаптована до порозуміння. Підтримуємо наукову точку зору В.М. Андрусак яка вважає, що «інформаційне забезпечення є процесом задоволення інформаційних запитів, який складається з неперервної підготовки і видачі обліково-контрольної інформації споживачам у відповідності з їх запитами» [6, с.3].

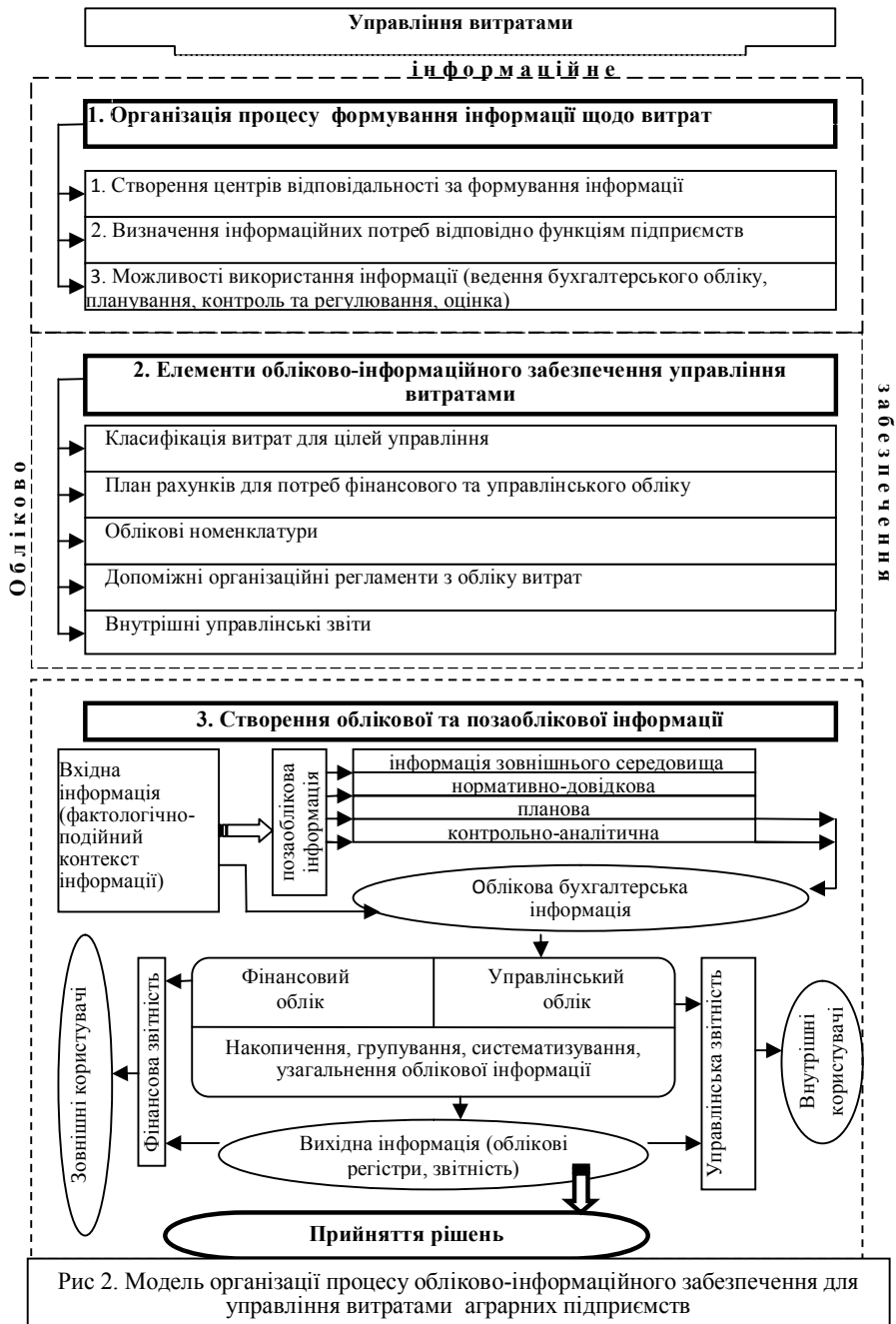
Все вище перераховане дозволяє стверджувати, що обліково-інформаційне забезпечення для управління витратами представляє собою процес задоволення інформаційних запитів, який складається з безперервної підготовки і надання інформації (облікової, нормативної, планової, контрольно-аналітичної, командно-розпорядчої, інформації зовнішнього середовища) особам, що приймають рішення в підприємствах індустрії гостинності.

Основними функціями обліково-інформаційного забезпечення системи управління витратами є:

інформаційна – визначення інформаційних потреб в частині витрат та забезпечення інформацією керівників різних рівнів управління підприємства, які несуть відповідальність за досягнення ключової цілі;

облікова – документально-обґрунтоване відображення витрат підприємств в грошовому, трудовому та натуральному вимірниках для реалізації функцій управління.

З метою реалізації визначених функцій пропонуємо в підприємствах аграрного сектору формувати обліково-інформаційне забезпечення для управління витратами за наступними етапами (рис.2):



- організація процесу формування інформації щодо витрат відповідно потребам системи управління агроіндустрією;
- визначення елементів обліково-інформаційного забезпечення для управління витратами;
- створення облікової та позаоблікової інформації та її передача особам, що приймають рішення.

На першому етапі вважаємо за необхідне приділяти увагу процесу організації створення інформаційних масивів, який напряму залежить від обраної структури управління аграрним підприємством. Так, формування інформації про витрати слід здійснювати в розрізі функціональних підрозділів підприємства. З метою розподілу відповідальності за формування інформації про витрати пропонуємо виділяти центри відповідальності (ЦВІ): планово-економічний відділ, відділ закупівлі, виробничий відділ, відділ збуту, бухгалтерію.

Між визначеними центрами відповідальності повинна здійснюватися вільна циркуляція інформації про витрати з метою розв'язання конкретної проблеми, що виникла в процесі діяльності підприємства. Центри формування інформації виступають як генераторами інформації, так і її споживачами.

Запропоновані центри формування інформації про витрати, що виникли на різних стадіях господарського циклу, дозволять розподілити інформаційні потоки за структурними підрозділами системи управління підприємства (зокрема системи управління витратами) та підвищити відповідальність осіб за інформацію, надану управлінцям різного ієрархічного рівня.

Досліджено, що під час організації процесу формування інформації про витрати аграрного підприємства необхідно володіти інформацією про потреби внутрішніх користувачів.

Отже, в сучасній системі управління витратами суб'єктів господарювання існує інформаційна потреба та можливість використання інформації для:

- планування та прогнозування витрат з встановленням їх загальної суми для забезпечення нормальної роботи та якісного виробництва сільськогосподарської продукції, з урахуванням наявних резервів зниження витрат; визначенням довго- і короткострокових тенденцій зміни окремих видів витрат, окреслення орієнтирів для забезпечення виходу підприємства на бажані показники прибутку і рентабельності;

- аналізу витрат і собівартості виготовленої продукції в порівнянні з минулими роками, плановими показниками, виявленням факторів впливу, визначенням резервів зниження собівартості за умов збереження якості продукції;

- нормування витрат з розробкою параметрів для кожної калькуляційної статті собівартості сільськогосподарської продукції в натуральних і вартісних оцінках;

- обліку витрат та визначення собівартості сільськогосподарської продукції з розподілом витрат між об'єктами калькулювання;

- контролю та регулювання витрат з метою визнання витрат в обліку, перевірки правильності віднесення суми витрат на виробництво продукції, виявлення розміру відходів та обґрунтованості їх відображення, контроль за розподілом витрат та включенням їх до собівартості продукції тощо.

Другий етап створення обліково-інформаційного забезпечення для управління витратами передбачає визначення його елементів та застосування в практичній діяльності господарських одиниць. За науковим поглядом Пилипенко А.А., елементами облікового забезпечення для управління витратами виступають: рахунки, моделі, номенклатури, регламенти, нормативи [3, с.71]. Згодні з тим, що перераховані елементи є базовими, і сприятимуть на визначенні елементів обліково-інформаційного забезпечення для управління витратами підприємств аграрної індустрії. Адже, основою обліково-інформаційного забезпечення повинні стати самостійно розроблені фахівцями з обліку робочий план рахунків, класифікація витрат для потреб системи управління, внутрішні організаційні регламенти з обліку витрат, форми управлінської звітності.

На третьому етапі процесу формування обліково-інформаційного забезпечення на основі подійно-фактологічних дій (вхідна інформація) необхідно організувати процес створення бухгалтерської облікової (дані фінансового та управлінського обліку) та позаоблікової (зовнішня інформація, нормативно-законодавча база з обліку) інформації. Всі види інформації, що впливають на прийняття рішень, має право на існування та повинна відповідати ступеню достатності.

Визначені в процесі дослідження етапи формування обліково-інформаційного забезпечення дозволили побудувати модель організації процесу обліково-інформаційного забезпечення для управління витратами підприємств аграрного сектору (рис.2), яка повинна стати результатом взаємодії облікових, інформаційних та організаційних механізмів, спрямованих на прийняття управлінських рішень щодо тактичного та стратегічного розвитку діяльності агропромислового комплексу.

З огляду на вище зазначене, ефективність управління витратами в обліковій стратегії ринкових структур господарювання

аграрного сектору залежить від комплексності, обсягу, глибини та якості обліково-інформаційного забезпечення всіх учасників, що приймають участь як у виробництві сільськогосподарської продукції, так і в організації всього господарського процесу з орієнтиром на результативність діяльності підприємства.

Бібліографічний опис

1. Колісник Г.М. Економічна сутність витрат та управління ними/ Г.М. Колісник//Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.8. – С. 252 -258
2. Фролова Л.В. Механізм управління поточними витратами торговельних підприємств [Текст] : монографія / Л.В. Фролова, К.С. Хаврова. – Донецьк: Вид. Ноулідж (донецьке відділення), 2010. – 211 с.
3. Пилипенко А. А. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань [Текст] : монографія / А. А. Пилипенко, І.П. Дзьобко, О. В. Писарчук. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.
4. Давидович І.Є. Управління витратами: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
5. Бакеренко Н.П. Управління витратами підприємства та їх облік на основі внутрішньої фірмової інформації / Н.П. Бакеренко // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. У 3 т. . – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. – Т 3. – 435 с.
6. Андрус'як В.М. Інформаційна система управління обліку витрат / В. М. Андрус'як // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки . - 2012. - Вип. 22(2). - С. 63-69. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2012_22\(2\)_13.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2012_22(2)_13.pdf)
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» Із змінами внесеними наказами Мініфіну від 27.06.2013 р. №627 від 08.02.2014 р. №48. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO1.aspx>
8. Козак К. Б. Роль оптимізації інформаційних потоків на підприємстві / К. Б. Козак, В. Ю. Осипчук // Економіка харчової промисловості . - 2013. - № 4. - С. 17-21. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2013_4_4.pdf
9. Рожелюк В. М. Концептуальні основи обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту підприємства [Текст] / В. М. Рожелюк, П. Н. Денчук // Сталий розвиток економіки, 2013. т.№ 1.- С.270-274
10. Барановська С. П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством / С. П. Барановська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і

проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 8-11.

11. Лінник О. І. Особливості інформаційного забезпечення системи управління витратами / О. І. Лінник, О. В. Кадук // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва . - 2013. - № 66. - С. 116-121. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vcpitp_2013_66_20.pdf

2.4. Шляхи удосконалення обліку загальновиробничих витрат в аграрних формуваннях

В період створення в Україні ринкової економіки значення витрат сільського господарства особливо важливе. В час, коли дотації для сільськогосподарських виробників відсутні, вартість послуг зростає, а ціни на продукцію залишаються низькими, саме через зниження витрат можливо підняти рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції.

Повна та достовірна оперативна інформація про витрати на виробництво та реалізацію продукції необхідна на всіх етапах розвитку економіки. Серед науковців немає одностайної думки щодо організації аналітичного обліку операційних витрат та вибору баз розподілу накладних витрат при формуванні собівартості одиниці продукції [4].

На думку Сук Л.К. загальновиробничі витрати – це непрямі витрати, пов'язані з організацією виробництва і керівництвом цехами, бригадами, відділеннями та іншими структурними підрозділами підприємства, які раніше називали цеховими [8].

Бутинець Ф.Ф. під загальновиробничими витратами розуміє витрати по обслуговуванню виробництва й управлінню роботою цехів та інших підрозділів основних і допоміжного виробництва [2].

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні та змінні. До змінних загальновиробничих витрат належать витрати, які змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу виробництва. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу виходячи з фактичної потужності звітного періоду [6]. Ці витрати повністю відносять на собівартість виготовленої продукції. Постійні загальновиробничі витрати - це витрати, які залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу виробництва. Базою для поділу є показник нормальної потужності підприємства

при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину.

Інтеграція національної економіки в СОТ вимагає першочергового перегляду окремих положень вітчизняного бухгалтерського обліку. Розвиток обліку в сільському господарстві має базуватися, насамперед, на його комплексній автоматизації, що значно поліпшить якість вихідної обліково-аналітичної інформації та зменшить трудомісткість роботи бухгалтерії підприємства [1].

Головні напрямки обліку собівартості продукції регламентовані положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» (далі – П(С)БО 16).

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», до складу загальновиробничих витрат належать витрати: на обслуговування і управління виробництвом; утримання апарату управління сфер відповідальності (заробітна плата з відрахуваннями на соціальне страхування керівників цехів, дільниць, відділень); витрати на вдосконалення технології й організації виробництва; утримання й експлуатацію необоротних активів загальновиробничого призначення (амортизація, оренда, ремонт, страхування майна, освітлення, опалення, водопостачання, водовідведення, охорона); контроль якості продукції; охорону праці, техніку безпеки і охорону природного навколишнього середовища; податки і збори (обов'язкові платежі), що включаються у виробничу собівартість продукції; нестачі і втрати від псування цінностей у сферах відповідальності; витрати на вивіз відходів тощо [6].

Методика обліку загальновиробничих витрат, яка наведена в П(С)БО 16 «Витрати», враховуючи зміни, внесені у відповідності до прийняття Податкового кодексу, не дає змогу достовірно відобразити інформацію про загальновиробничі процеси на рахунках бухгалтерського обліку (тільки ускладнює цей процес), що призводить до помилок в управлінні внаслідок недостовірності економічної інформації [5].

Слід зазначити, що змінні витрати на одиницю продукції все ж змінюються у зв'язку зі змінами організаційно-технічних умов роботи підприємства, а постійні витрати змінюються при суттєвій зміні обсягу виробництва. Важко визначити які витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць) змінюються пропорційно до обсягу діяльності, а які не змінюються.

У зв'язку з цим велика кількість суб'єктів господарювання взагалі не виділяє серед загальновиробничих витрат змінних чи постійних, а розподіляє всю їх суму з використанням обраної бази розподілу виходячи з фактичної потужності звітного періоду [7].

Для вирішення даної проблеми пропонуємо удосконалити нормативну базу, а саме:

- потрібно удосконалити класифікацію загальновиробничих витрат, яка містила б оптимальну кількість ознак, розкривала цільове призначення й економічний зміст витрат, враховувала організаційну структуру та особливості;

- необхідно деталізувати план рахунків бухгалтерського обліку з конкретизацією статей загальновиробничих витрат.

Як і проблема визначення складу змінних та постійних витрат, визначення оптимального методу розподілу загальновиробничих витрат пов'язане також з недосконалістю сучасної нормативної бази. Таким чином, існує необхідність її перегляду і стосовно цих питань.

При виборі бази розподілу слід звернути увагу на те, що між зміною загальновиробничих витрат і відповідно змінною бази розподілу існує пропорційна або майже пропорційна залежність [3].

Кожна база розподілу має свої недоліки, тому доцільно використовувати декілька баз розподілу, за допомогою яких можна досягти більш об'єктивних результатів. При виборі слід враховувати особливості виробництва і продукції сільськогосподарського підприємства [3].

Економічне зростання, поліпшення використання виробничих потужностей, заміна живої праці машинною зумовлюють зростання частки загальновиробничих витрат у загальному обсязі витрат підприємства. Загальновиробничі витрати потребують більш пильнішої уваги. З ними пов'язані дві проблеми: контролю і віднесення на собівартість одиниці продукції чи послуг. Менеджерів підприємства цікавить, у скільки обходиться виробництво і реалізація кожного виду продукції, зіставляючи собівартість якого з цінами, що диктуються ринком, вони роблять висновок про доцільність його виробництва. При цьому часто не враховується, що дана ситуація може виникнути в результаті некоректного розподілу загальновиробничих витрат між окремими видами продукції. Отже, зростаюча частка виробничих накладних витрат зумовлює необхідність посилення уваги до обґрунтованості їх розподілу між окремими об'єктами.

Для того, щоб вірно оцінити загальновиробничі витрати, необхідно мати досконалу систему обліку.

Автоматизація процесу виробництва в агроформуваннях повинна забезпечувати, насамперед, повний облік фактичних виробничих витрат за статтями й елементами як у розрізі центрів відповідальності, так і по підприємству в цілому. Це дасть змогу достовірно визначати собівартість виробленої продукції та виконаних робіт. Закономірно, що нині для вітчизняних сільськогосподарських підприємств дедалі достовірнішими й необхіднішими стають концепції інформаційних систем.

Вивчення програм автоматизації бухгалтерського обліку доцільно почати з аналізу ознак що, визначають специфіку їхнього застосування в умовах об'єкта комп'ютеризації.

Для обробки бухгалтерської інформації існує різноманітність програмних пакетів які можуть успішно використовуватись при нарахуванні заробітної плати, розрахунках обліку власного капіталу, при інших розрахунках, також для складання фінансової звітності.

Для вибору програмного забезпечення для удосконалення обліку загальногосподарських витрат необхідно керувалось такими принципами, як:

- швидкодія програми (необхідно враховувати обсяг бухгалтерських операцій, з якими належить працювати програмі);

- співвідношення прибутків і витрат на впровадження, (прибуток від впровадження програми повинен переважати витрати);

- сумісність (впроваджена програма повинна бути сумісною з організаційною структурою конкретного підприємства із вже існуючим апаратним і програмним забезпеченням);

- гнучкість (при виборі програмі необхідно орієнтуватись на те, щоб вона надавала можливість для налагодження Плану рахунків, стандартних проводок і операцій, дозволяла створювати нові та інше);

- супровід, документація (програма повинна мати докладну і легку в використанні інформацію).

Для будь-якого бухгалтера мати комп'ютерну систему із зручним для нього веденням бухгалтерських операцій від Головної книги, оборотного балансу, бухгалтерських проводок, книги обліку господарських операцій. При цьому система повинна мати зручний інтерфейс, бути простою в засвоєнні, зручною в роботі і поєднувати в собі достатньо потужні і гнучкі функціональні можливості.

Безперечним лідером є «ІС Підприємство» версії 7.7 - бухгалтерська програма, яка може бути використана як для простого, так і для складного обліку. Просте використання системи дозволяє здійснити введення проводок, каси, банку, друк платіжних

документів, видачу податків для звітів, податкових органів. При роботі з «1С: Підприємство 7.7» бухгалтер вводить проводки в журналах операцій вручну або автоматично.

Паралельно система дозволяє друкувати первинні документи, отримувати різні відомості, формувати довільні звіти. Бухгалтер має можливість змінювати план рахунків, систему проводок, форми документів, форми звітності.

Програма «1С: Підприємство 7.7», має більш зручний інтерфейс та широкі можливості:

1. Перенесення даних в Windows додатки (word, exel);
2. Внесення даних в програму з Windows додатків (наприклад, вставка OLE об'єктів);
3. Налаштування інтерфейсу та діалогових вікон для потреб підприємства;
4. Формування будь-яких звітів, діаграм, графіків.

Для контролю документального відображення в обліку господарських операцій у «1С: Підприємство» і ведуться спеціальні облікові реєстри:

- загальний журнал документів;
- журнал фінансових документів;
- журнал рахунків;
- журнал прибуткових накладних;
- журнал видаткових накладних і т.д.

Саме тому ми пропонуємо застосовувати в агроформуваннях бухгалтерську інформаційну систему «1С: Підприємство 7.7».

Оборотно-сальдова відомість (таблиця 1) - найпоширеніший зведений реєстр аналізу поточного облікового періоду загальновиробничих витрат.

Таблиця 1

Оборотно-сальдова відомість по рахунку: 91 за Квартал 20_р.

Субконто	Сальдо на початок		Обороти за період		Сальдо на кінець	
	Д	К	Д	К	Д	К
Матеріальні витрати						
Витрати на оплату праці						
Відрахування на соціальні заходи (ЄСВ)						
Амортизація						
Інші витрати						
Разом розгорнуте						
Разом						

Відомість може бути отримана за інтервал дат усередині облікового періоду, а також за будь-який період у минулому. Відомість має різний рівень деталізації інформації: у згорнутому чи розгорнутому виді, висновок субрахунків, використання валюти і т.п.

При перегляді відомості для обраного рахунка можна одержати докладні зведення у виді звітів:

- картка рахунка;
- відомість по субконто;
- аналіз рахунка;
- звіт по проводках;
- обороти рахунка (Головна книга).
- журнал-ордер (чи відомість) по рахунку;
- оборотно-сальдова відомість по рахунку.

Для Головної книги можна одержати деталізацію проводок шляхом переходу в звіт Журнал проводок. Виводяться проводки по дебетовому чи кредитовому обороті вихідного рахунка, субрахунку за зазначений обліковий період.

Шахматка. Звіт виводить сумарні дебетові і кредитові обороти по кореспондуючим рахункам, субрахункам за обраний інтервал часу. Ступінь подробности інформації визначається установкою прапорця - тільки рахунку чи рахунку і субрахунку. Для кожного обороту Шахматки можна одержати деталізацію, проводок шляхом переходу в звіт Журнал проводок. Виводяться проводки, у яких по дебеті і кредиту зазначені вихідні рахунки, субрахунку за зазначений обліковий період.

Журнал-ордер (відомість). Даний звіт містить різні види зводів для обраного рахунка, субрахунку за зазначений інтервал часу.

Можна вибрати для детального аналізу підсумків перехід в інший звіт - Журнал проводок, формований з урахуванням вихідного положення курсору.

Аналіз бухгалтерських рахунків може виконуватися за допомогою наступних звітів:

Картка рахунка - у хронологічному порядку виводяться операції, у яких бере участь обраний рахунок, перелік бухгалтерських проводок, обчислення поточного сальдо по рахунку. При деталізації виконується перехід у журнал операцій.

Аналіз рахунка - за зазначений інтервал часу по обраному рахунку виводяться підсумкові дебетові і кредитові обороти з кореспондуючими рахунками.

Аналіз рахунка по датах - за зазначений інтервал часу по обраному рахунку виводяться підсумкові дебетові і кредитові

обороту з кореспондуючими рахунками за кожну дату. При деталізації здійснюється перехід у звіт Журнал проводок, що виводиться для кореспондуючих рахунків за обрану дату.

Аналіз рахунка по субконто - за зазначений інтервал часу по обраному рахунку, субрахунку виводяться підсумкові зведення по субконто. При деталізації здійснюється перехід у звіт Картка рахунка, у якому виводяться проводки для субконто рахунка.

До спеціалізованих звітів відносяться, у першу чергу, управлінські і фінансові звіти діяльності фірми. Розходження між ними обумовлено специфікою управлінського обліку, для якого важливий, у першу чергу, кількісний облік, заснований на веденні реєстрів. Формування бухгалтерських проводок для бухгалтерських операцій виконується наприкінці облікового періоду.

Основні види управлінських звітів:

- Взаєморозрахунки - висновок інформації з типу контрагентів (постачальники чи покупці) окремому контрагенту про початковий залишок, збільшення і зменшення боргу, поточного боргу чи контрагента фірми.

- Управлінський звіт по касі - залишки готівки по всім чи тільки по обраній валюті в касі.

До спеціалізованих звітів відносяться також звіти по заробітній платі, по ОЗ і НМА, звіти по інвентаризації матеріально-виробничих запасів, звіти по витратам.

Технологія складання форм зовнішньої звітності припускає попередню діагностику стану бухгалтерського обліку. У результаті діагностики виявляються помилки в бухгалтерському обліку, даються рекомендації.

Форми зовнішньої звітності в послідовності їхнього формування поділяються на чотири групи:

- звіти по оплаті праці;
- податкова звітність;
- типові форми бухгалтерської (фінансової) звітності;
- типові форми статистичної звітності підприємств та звітів в обов'язкові фонди.

Таким чином застосування конфігурації «1С: підприємство 7.7» на сільськогосподарських підприємствах, можна одержати звітність, яка дозволить зменшити кількість механічних помилок при складанні звітів; дозволить максимально точно скласти звіти за даними бухгалтерського обліку спираючись на діюче законодавство; створювати друковані копії звітів за будь-який період використовуючи бланки, які діяли на момент складання звіту.

Облік загально виробничих витрат в «1С: Підприємство 7.7», можна розпочати з розподілу загально виробничих витрат відповідно до П(С)БО 16 «Витрати». Для цього призначений документ «Фінансові результати» в режимі Закриття загально виробничих витрат (рахунок 91). Вибір режиму здійснюється на закладці Основні. Для реалізації алгоритму розподілу на закладці Додатково слід заповнити такі параметри, як Нормальна база розподілу, Поточна база розподілу, Нормальна сума постійних витрат і Поточна сума постійних витрат.

Дані для розрахунку розподілу загально виробничих витрат беруться за відповідними показниками з Журналу реєстрації господарських операцій.

Порядок включення до собівартості загально виробничих витрат визначається обліковою політикою організації. У конфігурації 1С для цих цілей призначена обробка «Облікова політика» (меню «Сервіс» - «Облікова політика» - закладка «Розподіл непрямих витрат»).

Списання загально виробничих витрат в дебет рахунку 23 «Основне виробництво» проводиться з одночасним розподілом згідно з аналітикою рахунку 23:

- підрозділу;
- видів номенклатури.

Аналітика «Статті витрат на виробництво» за рахунком 23 у розподілі не бере участь.

Для списання загально виробничих витрат в дебет рахунку 23 попередньо обчислюється база розподілу. База розподілу розраховується як сума витрат за статтями витрат на виробництво, зазначених на закладці «Розподіл непрямих витрат» обробки «Облікова політика». Статті витрат, включені в базу розподілу, у формі списку довідника «Статті витрат на виробництво» відзначені червоними позначками.

Властивість статті витрат «Включена в базу розподілу непрямих витрат» періодичне. Це означає, що для різних періодів діяльності підприємства бухгалтер сам може визначати склад цих статей.

Для цілей розподілу загально виробничих витрат база розподілу обчислюється в розрізі кожного підрозділу. Загально виробничі витрати підрозділу розподіляються за видами номенклатури пропорційно базі розподілу. Схема розподілу загально виробничих витрат при автоматизованому обліку в програмі «1С: Підприємство 7.7» наведено на рис. 1.

Але при використанні даної методики розподілу загальновиробничих витрат за показником використання в роботах годин праці робітників не враховуються технічні особливості кожного виду робіт та послуг, тому дана методика не підходить для використання. Для успішного функціонування виробничого підприємства та вчасного прийняття управлінських рішень варто насамперед розробити форми внутрішньогосподарської звітності та методику їх підготовки, визначити терміни її подання, встановити взаємозв'язки з процедурами оцінювання, прогнозування та планування господарської діяльності.

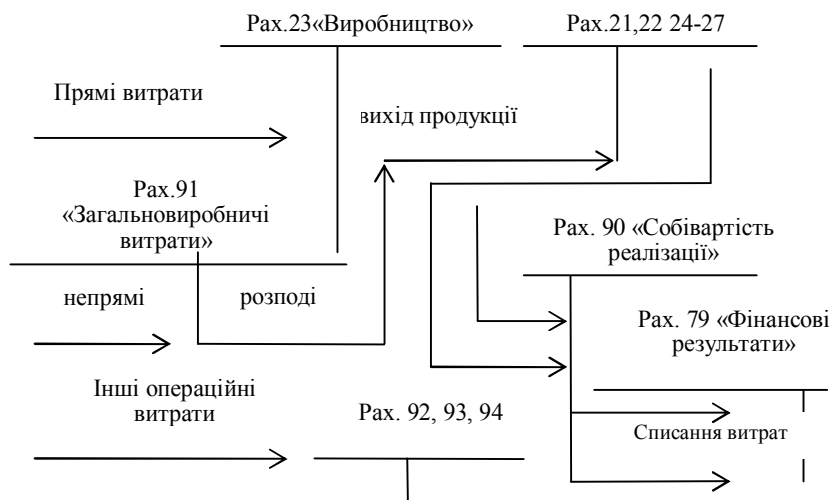


Рис.1. Схема розподілу загальновиробничих витрат при автоматизованому обліку в програмі «1С: Підприємство 7.7»

Оскільки головними проблемами обліку загальновиробничих витрат є відсутність однозначної класифікації витрат та організації аналітичного обліку, з метою систематизації обліку пропонуємо ведення аналітичного обліку по рахунку 91 «Загально виробничі витрати» з відкриттям наступних субрахунків:

- 911 – «Витрати на утримання та експлуатацію виробничого обладнання»;
- 912 – «Витрати на утримання і експлуатацію виробничого приміщення»;
- 913 – «Транспортні витрати»;

- 914 – «Витрати на управління виробництвом»;

- 915 – «Інші витрати».

Так як при розподілі загальновиробничих витрат є необхідність їх поділу на постійні і змінні, то рекомендується до даних субрахунків вносити такий перелік статей витрат (таблиця 2):

Таблиця 2

Субрахунки та статті витрат, які до них належать

Субрахунок	Статті витрат	Постійні	Змінні
911 «Витрати на утримання та експлуатацію виробничого обладнання»	Амортизація	+	
	Витрати на утримання і експлуатацію		+
	Заробітна плата і відрахування на соціальні заходи спеціаліста, який обслуговує обладнання	+	
912 «Витрати на утримання і експлуатацію виробничого приміщення»	Амортизація	+	
	Витрати на утримання та експлуатацію	+	
	Заробітна плата та відрахування на соціальні заходи охоронця виробничого приміщення	+	
913 «Транспортні витрати»	Витрати, пов'язані з транспортуванням об'єкту робіт до приміщення	+	
	Витрати, пов'язані з транспортуванням робочої бригади на місце роботи		+
914 «Витрати на управління виробництвом»	Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи управлінського персоналу виробництва	+	
	Витрати на службові відрядження	+	
	Канцтовари	+	
915 «Інші витрати»	Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи інших робітників приміщення	+	
	Інші загально виробничі витрати	+	

Отже, система обліку, яка ґрунтується на використанні сучасної обчислювальної техніки, є особливою формою

бухгалтерського обліку в агроформуваннях, що відповідає сучасним вимогам управління і забезпечує: зниження трудомісткості обліку з одночасним підвищенням достовірності й оперативності інформації та своєчасне надання інформації, необхідної для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень і контролю.

Також для удосконалення обліку загальноновиробничих витрат слід відкрити субрахунки другого порядку, які б враховували змінну та постійну складову цих витрат, що дозволить відслідковувати поведінку витрат.

Бібліографічний опис

1. Бондур, Т. О. Удосконалення комп'ютеризації обліку в рослинництві / Т. О. Бондур // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 96-99.

2. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підруч. для студ. екон. спец. /Ф.Ф. Бутинець ; Житомир. інженернотехнол. ін-т. – 2-ге вид., переробл. та допов. - Житомир: Рута, 2000. – 640 с.

3. Волощук Р.В. Проблеми обліку та розподілу загальноновиробничих витрат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2011/Economics/7_88_329.doc.htm.

4 Гінкова З.В Удосконалення загальноновиробничих витрат / З.В Гінкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://storage.library.opu.ua/online/conference/tez_47/6-50.pdf

5. Куцик П. О. Облік загальноновиробничих витрат підприємств кондитерської галузі: удосконалення методики / П. О. Куцик, О. М. Мазуренко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca_ekon/2011_36/48.pdf

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. наказом Міністерства Фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.ra-da.gov.ua>.

7. Сльозко Т.М. До питання розподілу непрямих витрат / Т.М. Сльозко // Вісн. Сум. держ. унту. Сер. Економіка. – 2007. – № 1. – С. 144-146.

8. Сук Л.К. Фінансовий облік : навч. посіб. / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – К. : 2010. – 629 с.

2.5. Методологічний аспект визначення витрат на виконання функціональних видів логістичної діяльності підприємств агропродовольчого комплексу

В умовах макроекономічної нестабільності логістична діяльність (ЛД) підприємств агропродовольчого комплексу (АПК) потребує удосконалення і дальшого розвитку. Реалізувати це на практиці нелегко, тому що на вказаний вид діяльності впливає дуже велика кількість чинників. Прояв їхньої дії різнобічний: одна частина чинників зумовлює позитивні ефекти на здійснення і розвиток ЛД, інша – призводить до певних труднощів в її організації за умов, що склалися на визначеному сегменті ринку. Проте в першому і в другому випадках підприємства витрачають значні кошти на логістику [1–3; 6–9; 10–13]. Разом з цим вплив логістики на ефективність і конкурентоспроможність виробничих підприємств здебільшого залежить, з нашого погляду, від рівня її організації та ступеня використання для раціоналізації господарювання і належного обслуговування клієнтів [11].

В економічному аспекті призначенням ЛД можна вважати створення в логістичному ланцюзі істотних вигод, що включають додану вартість при підтримці витрат підприємств на допустимому рівні [3–6]. Отже, до основних завдань менеджерів виробничих підприємств АПК, що стосуються планування, організації, здійснення й дальшого розвитку ЛД, повинно бути віднесено оцінювання й аналіз логістичних витрат. За твердженням відомих фахівців, у сфері логістики для суб'єктів господарювання загальні логістичні витрати нині є ведучим параметром у плануванні ЛД на виробничих підприємствах [8, с. 236; 9, с. 133]. Це зумовлено тим, що вони мають досить істотний вплив на економічну ефективність ЛД і, відповідно, на стан загальних оцінних показників тактичного і стратегічного рівнів господарювання підприємств. Як стверджують автори публікації [8, с. 244], саме в цих показниках відображаються результати всієї ЛД. Разом з цим вони вважають, що найважливішим показником функціонування підприємств є прибуток, величина якого залежить безпосередньо від результату ЛД і, зокрема від обсягу логістичних витрат на її здійснення.

Зазначене надає підстави вважати, що нині одним з дієвих напрямів підвищення економічної ефективності ЛД на підприємствах агропродовольчого комплексу, а загалом і покращення їхнього економічного стану, є налагодження на них реєстрації, оцінки, аналізу й планування логістичних витрат. Проте здійснити це можна лише за

умови наявності детальної методики обчислення зазначеного виду витрат.

В опублікованій статті [13] нами запропонована схема формування логістичних витрат на здійснення підприємством логістичної діяльності, відповідно до якої рекомендується обчислювати їх за чотирма рівнями. На першому рівні передбачено визначення часткових кількісних оцінних вартісних показників витрат на здійснення логістичних операцій процесів відповідних видів ЛД за функціональним поділом, що виконують підрозділи логістики у межах фаз виробничо-господарських процесів підприємства; на другому рівні запропоновано обчислювати узагальнені кількісні оцінні вартісні показники витрат за функціональними видами ЛД, що відповідають кожному виду ЛД за фазами виробничо-господарських процесів підприємства; на третьому рівні будуть визначатися узагальнені кількісні оцінні вартісні показники ЛВ за видами ЛД відповідно до фаз виробничо-господарських процесів підприємства, а саме поточні логістичні витрати на просування матеріальних цінностей у межах логістичної системи. І четвертий рівень є заключним. На ньому рекомендовано обчислювати вже загальні поточні логістичні витрати на здійснення підприємством ЛД, а також виконати ідентифікацію, виокремлення й визначення величини капітальних витрат на забезпечення здійснення ЛД і величини амортизаційних відрахувань від вартості основних активів.

Формульна схема і методика визначення логістичних витрат на ЛД виробничих підприємств зазначеної галузі у відповідності з вказаними рівнями описана в публікації [13]. Проте дещо узагальнений виклад матеріалу в указаній статті не дозволяє у повній мірі представити специфіку обчислення кількісних оцінних вартісних показників ЛВ за функціональними видами ЛД, що відповідають кожному виду ЛД за фазами виробничо-господарських процесів підприємства (другий рівень процедури обчислення). А тому є необхідність в деталізації цього етапу визначення логістичних витрат. Для цього слід вказати типовий перелік видів ЛД, що відповідають виконуваним функціям у межах фаз ВГП і за якими підприємства несуть логістичні витрати. На нашу думку, з урахуванням попереднього дослідження діяльності галузевих підприємств [12] до такого типового переліку повинні бути включені наступні 15 видів ЛД: закупівля матеріальних цінностей, їх складування, управління запасами, вантажопереробка, транспортування й переміщення матеріальних цінностей, моніторинг за переміщенням матеріальних потоків, упакування й

комплектування продукції, локалізація логістичних об'єктів, обслуговування клієнтів, обліку та контролю витрат, формування й здійснення комунікацій з посередниками і безпосередньо із споживачами, доставка запасних частин для забезпечення нормального функціонування техніко-технологічної бази ЛС підприємства, логістичне адміністрування та утримання логістичної інфраструктури. З погляду автора, така типізація ЛД за видами відповідно до виконуваних функцій дасть можливість врахувати специфіку господарювання галузевих підприємств і коректно обчислювати величину логістичних витрат і надалі їх планувати.

Деталізуємо формульну схему визначення логістичних витрат за кожним вище вказаним видом ЛД.

1. Поточні логістичні витрати на здійснення процесу закупівель матеріальних цінностей, необхідних для забезпечення нормального функціонування підприємства і виробництва товарної продукції визначених найменувань, обчислюються як сума витрат на здійснення всієї сукупності операцій означеного процесу:

$$ЛВ_{закуп.}^{nom.} = \sum_{i=1}^b ЛВ_{on_i} \quad (1)$$

де $ЛВ_{on_i}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу закупівель матеріальних цінностей, грн;

b – число логістичних операцій процесу закупівель матеріальних цінностей при здійсненні певного виду ЛД за фазовим поділом.

2. Поточні логістичні витрати на здійснення процесу складування матеріальних цінностей складають собою суму витрат на здійснення всього комплексу операцій відповідно до означеного процесу:

$$ЛВ_{склад.}^{nom.} = \sum_{i=1}^c ЛВ_{on_i} \quad (2)$$

де $ЛВ_{on_i}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу складування матеріальних цінностей, грн;

c – число логістичних операцій процесу складування матеріальних цінностей при здійсненні певного виду ЛД за фазовим поділом.

3. Поточні логістичні витрати на управління запасами матеріальних цінностей визначаються за формулою:

$$ЛВ_{у.з.}^{nom.} = \sum_{i=1}^d ЛВ_{on_i} \quad (3)$$

де $ЛВ_{on_i}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу управління запасами матеріальних цінностей, грн;

d – число логістичних операцій процесу складування матеріальних цінностей при здійсненні певного виду ЛД за фазовим поділом.

4. Поточні логістичні витрати на вантажопереробку сировини, матеріалів, готової продукції у процесі їх переміщення через всі підсистеми ЛС підприємства розраховуються у такий спосіб:

$$ЛВ_{\text{в.п.н.}}^{\text{ном.}} = \sum_{i=1}^f ЛВ_{\text{on.}_i} \quad (4)$$

де $ЛВ_{\text{on.}_i}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу вантажопереробки сировини, матеріалів, готової продукції, грн;
 f – число логістичних операцій процесу вантажопереробки сировини, матеріалів, готової продукції при здійсненні певного виду ЛД за фазовим поділом.

5. Поточні логістичні витрати на здійснення процесу транспортування і переміщення матеріальних цінностей у межах ЛС підприємства:

$$ЛВ_{\text{трансп.}}^{\text{ном.}} = \sum_{i=1}^h ЛВ_{\text{on.}_i} \quad (5)$$

де $ЛВ_{\text{on.}_i}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу транспортування і переміщення матеріальних цінностей у межах ЛС підприємства, грн;
 h – число логістичних операцій процесу транспортування і переміщення матеріальних цінностей при здійсненні певного виду ЛД за фазовим поділом.

6. Поточні логістичні витрати на моніторинг за переміщенням матеріальних потоків у межах ЛС підприємства:

$$ЛВ_{\text{м.п.н.}}^{\text{ном.}} = \sum_{i=1}^j ЛВ_{\text{on.}_i} \quad (6)$$

де $ЛВ_{\text{on.}_i}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу моніторингу за переміщенням матеріальних потоків у межах ЛС підприємства, грн;
 j – число логістичних операцій процесу моніторингу за переміщенням матеріальних потоків у межах ЛС підприємства при здійсненні певного виду ЛД за фазовим поділом.

7. Поточні логістичні витрати на упакування продукції:

$$ЛВ_{\text{унак.}}^{\text{ном.}} = \sum_{i=1}^x ЛВ_{\text{on.}_i} \quad (7)$$

де $ЛВ_{on,i}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу упакування продукції, грн;

x – число логістичних операцій процесу упакування продукції у відповідності до замовлень при здійсненні певного виду ЛД за фазовим поділом.

8. Поточні логістичні витрати на комплектування продукції у відповідності до замовлень:

$$ЛВ_{компл.}^{nom.} = \sum_{i=1}^k ЛВ_{on,i} \quad (8)$$

де $ЛВ_{on,i}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу комплектування продукції у відповідності до замовлень, грн;

k – число логістичних операцій процесу комплектування продукції у відповідності до замовлень при здійсненні певного виду ЛД за фазовим поділом.

9. Поточні логістичні витрати на локалізацію логістичних об'єктів (виробництва, складів, розподільчих центрів, точок збуту):

$$ЛВ_{лок.о.о.}^{nom.} = \sum_{i=1}^m ЛВ_{on,i} \quad (9)$$

де $ЛВ_{on,i}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу локалізації виробництва, складів, розподільчих центрів, точок збуту тощо, грн;

m – число логістичних операцій процесу локалізацію виробництва, складів, розподільчих центрів, точок збуту тощо при організації певного виду ЛД за фазовим поділом.

10. Поточні логістичні витрати на обслуговування клієнтів:

$$ЛВ_{обсл.кл.}^{nom.} = \sum_{i=1}^n ЛВ_{on,i} \quad (10)$$

де $ЛВ_{on,i}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу обслуговування клієнтів, грн;

n – число логістичних операцій процесу обслуговування клієнтів при здійсненні певного виду ЛД за фазовим поділом.

11. Поточні логістичні витрати на виконання процесу обліку та контролю витрат на здійснення логістичних процесів відповідних видів ЛД за фазовим поділом:

$$ЛВ_{р.о.к.лв.}^{nom.} = \sum_{i=1}^q ЛВ_{on,i} \quad (11)$$

де $ЛВ_{оп.і}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу реєстрації, обліку та контролю логістичних витрат на здійснення логістичних процесів відповідного виду ЛД за фазовим поділом, грн;

q – число логістичних операцій процесу реєстрації, обліку та контролю логістичних витрат на здійснення логістичних процесів відповідного виду ЛД за фазовим поділом.

12. Поточні логістичні витрати на формування і здійснення комунікацій з посередниками і безпосередньо із споживачами:

$$ЛВ_{комун.}^{пот.} = \sum_{i=1}^t ЛВ_{оп.і} \quad (12)$$

де $ЛВ_{оп.і}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу комунікацій з посередниками і безпосередньо зі споживачами, грн;

t – число логістичних операцій процесу комунікацій з посередниками і безпосередньо зі споживачами на здійснення логістичних процесів відповідного виду ЛД за фазовим поділом.

13. Поточні логістичні витрати на доставку запасних частин для забезпечення нормального функціонування техніко-технологічної бази ЛС підприємства:

$$ЛВ_{дост.зпч.}^{пот.} = \sum_{i=1}^y ЛВ_{оп.і} \quad (13)$$

де $ЛВ_{оп.і}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу доставки запасних частин, грн;

y – число логістичних операцій процесу доставки запасних частин у відповідну точку розміщення підсистем ЛС підприємства.

14. Поточні логістичні витрати на логістичне адміністрування ($ЛВ_{лог.адм.}^{пот.}$):

$$ЛВ_{лог.адм.}^{пот.} = \sum_{i=1}^x ЛВ_{оп.і}, \quad (14)$$

де $ЛВ_{оп.і}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції процесу логістичного адміністрування, грн.

x – число логістичних операцій процесу управління ЛС підприємства та логістичними потоками;

15. Поточні логістичні витрати на утримання логістичної інфраструктури ($ЛВ_{утр.лог.ін.}^{пот.}$):

$$ЛВ_{упр.лог.ін.}^{ном.} = \sum_{i=1}^m ЛВ_{оп.і}, \quad (15)$$

де $ЛВ_{оп.і}$ – витрати на здійснення i -ої логістичної операції, пов'язаної з утриманням логістичної інфраструктури, грн.

m – число логістичних операцій, пов'язаних з утриманням логістичної інфраструктури.

Обчислення поточних логістичних витрат на логістичне адміністрування й утримання відповідної логістичної інфраструктури потребує додаткового пояснення. Тому наведемо для них більш детальну характеристику.

Витрати на логістичне адміністрування ($ЛВ_{лог.адм.}^{ном.}$) включають у себе витрати, що пов'язані з виконанням операцій планування, організації та управління ЛД підприємства. Автори публікації [8, с. 137] стверджують, що частка витрат на адміністрування в структурі загальних витрат постійно зростає, причому темпи росту (особливо трансакційних витрат) підвищуються. На нашу думку, це потребує підвищеної уваги до цього виду ЛВ.

Виникнення витрат на логістичне адміністрування ($ЛВ_{лог.адм.}^{ном.}$) пов'язано з виконанням операцій планування, організації та управління ЛД підприємства. Іншими словами, $ЛВ_{лог.адм.}^{ном.}$ складаються з поточних витрат на виконання набору таких логістичних операцій: планування й організації ЛС на підприємстві та управління її функціонуванням ($ЛВ_{пот.пл}$), організації і утримання відділу (служби) логістики ($ЛВ_{пот.сл.л}$), добору фахівців ($ЛВ_{пот.д.ф}$), ротації персоналу в межах відділу (служби) логістики ($ЛВ_{пот.рп}$), перепідготовки й підвищення кваліфікації персоналу відділу (служби) логістики ($ЛВ_{пот.кв}$), оплату праці працівників відділу (служби) логістики з відповідними нарахуваннями преміальних тощо ($ЛВ_{пот.опл}$), інформаційне забезпечення відділу (служби) логістики ($ЛВ_{пот.інф.з}$), збору й обробки інформації ($ЛВ_{пот.зб.інф}$) та витрат на виконання інших операцій ($ЛВ_{пот.ін}$).

Таким чином, формула для визначення $ЛВ_{лог.адм.}^{ном.}$ запишеться у такий спосіб:

$$ЛВ_{лог.адм.}^{ном.} = \sum_{i=1}^I ЛВ_{оп.і,k14} = ЛВ_{пот.пл} + ЛВ_{пот.сл.л} + ЛВ_{пот.д.ф} +$$

$$\begin{aligned}
& + LB_{\text{ПОТ.РП}} + LB_{\text{ПОТ.КВ}} + LB_{\text{ПОТ.ОПЛ}} + \\
& + LB_{\text{ПОТ.ІНФ.З}} + LB_{\text{ПОТ.ЗБ.ІНФ}} + LB_{\text{ПОТ.ІН}} \cdot \quad (16)
\end{aligned}$$

Поточні витрати на утримання логістичної інфраструктури ($LB_{\text{утр.лог.ін.}}^{\text{ном.}}$) – це витрати на утримання під’їзних шляхів для транспорту, складів, терміналів, майданчиків для стоянки транспорту й накопичення та зберігання відходів, засобів транспорту, інформаційних систем тощо. Отже, $LB_{\text{утр.лог.ін.}}^{\text{ном.}}$ складаються з витрат на виконання операцій, що пов’язані з утриманням під’їзних шляхів ($LB_{\text{ПОТ.ШЛ}}$), складів (складського господарства) ($LB_{\text{ПОТ.СКЛ}}$), терміналів ($LB_{\text{ПОТ.ТЕР}}$), майданчиків для стоянки автомобілів ($LB_{\text{ПОТ.М}}$), засобів транспорту, задіяних для виконання ЛД ($LB_{\text{ПОТ.ТР}}$), логістичної інформаційної системи ($LB_{\text{ПОТ.ЛІС}}$) та інших поточних логістичних витрат, що пов’язані з утриманням об’єктів логістичної інфраструктури ($LB_{\text{ПОТ.ІН}}$):

$$\begin{aligned}
LB_{\text{утр.лог.ін.}}^{\text{ном.}} &= \sum_{i=1}^I LB_{\text{ОП}_{i,k15}} = LB_{\text{ПОТ.ШЛ}} + LB_{\text{ПОТ.СКЛ}} + LB_{\text{ПОТ.ТЕР}} + \\
&+ LB_{\text{ПОТ.М}} + LB_{\text{ПОТ.ТР}} + LB_{\text{ПОТ.ЛІС}} + LB_{\text{ПОТ.ІН}} \cdot \quad (17)
\end{aligned}$$

Викладена методика обчислення логістичних витрат на здійснення функціональних видів логістичної діяльності є частиною загальної методики визначення зазначених витрат галузевих підприємств. Вона має певну практичну цінність, оскільки дасть змогу коректно і безпомилково обчислювати витрати ЛВ на функціональні види ЛД, які є основою для визначення витрат на види ЛД більш високого порядку – за фазами виробничо-господарських процесів (постачання матеріальних цінностей на підприємство, виробництво продукції, розподіл і збут готової продукції, повернення реалізованої продукції, утилізація і знищення відходів), здійснюваних на підприємствах під час їхнього господарювання.

Бібліографічний опис

1. Антоненко Н.В. Облік логістичних витрат / Н.В. Антоненко // Актуальні проблеми економіки. – № 11 (89). – 2008. – С. 234–241.

2. Економіка логістичних систем : [монографія] / За ред. Є. Криківського та С. Кубіва. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.

3. Эффективность логистического управления : [учебн. для вузов] / [Миротин Л.Б., Зырянов В.В., Инютина К.В.] ; под ред. Л.Б. Миротина. – М. : Изд-во «Экзамен», 2004. – 448 с.
4. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії : [підручник] / Є.В. Крикавський. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2004. – 416 с.
5. Крикавський Є.В. Логістичне управління : [підручник] / Є.В. Крикавський. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. – 684с.
6. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер / Под общ. ред. проф. В.С. Лукинского. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.
7. Лотиш О. Управління логістичними витратами на підприємстві / О. Лотиш // Економічний аналіз. – Вип. 2. – 2008. – С. 240–243.
8. Миротин Л.Б. Эффективная логистика / Л.Б. Миротин, Б.Э. Тышбаев, О.Г. Порошина. –М. : Экзамен, 2003. – 160 с.
9. Моисеева Н.К. Экономические основы логистики : [учебник] / Н.К. Моисеева. –М. : ИНФРА-М, 2008. – 528 с.
10. Сумец А.М. Классификация логистических расходов / А.М. Сумец // Зб. наук. праць Черкаського Державного технологічного ун-ту. – 2010. – Вип. 25. – Ч. III. – Т.1. – С. 210–214.
11. Сумець О.М. Логістичні витрати підприємства: теоретичний аспект: [монографія]. – Харків : КП «Міськдрук», 2013. – 224 с.
12. Сумець О.М. Систематика видів логістичної діяльності підприємств агропромислового комплексу / О.М. Сумець // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 157-163.
13. Сумець О. М. Методичний аспект визначення загальних поточних логістичних витрат на здійснення логістичної діяльності підприємства / О.М. Сумець // Бізнес Інформ. – 2014. – №11. – С. 182–187.

2.6. Методичні аспекти облікового забезпечення формування витрат і обчислення собівартості продукції бджільництва

В умовах ринкових відносин ефективного функціонування галузі бджільництва є важливим завданням. Особливої уваги набувають завдання вибору інструментарію інформаційного забезпечення формування витрат в галузі бджільництва. Одним з таких інструментів є система бухгалтерського обліку, яка має забезпечити наступне:

- визначення складу та розмежування виробничих витрат за їх економічним змістом, місцем здійснення (центрами відповідальності), елементами, статтями обліку, суміжними

періодами та іншими ознаками, передбаченими відповідними стандартами фінансового та управлінського обліку;

- своєчасне та повне відображення отриманої продукції, наданих робіт чи послуг за їх кількістю та якістю в розрізі окремих об'єктів обліку, центрів відповідальності та суміжних періодів;

- встановлення фактичного рівня собівартості одиниці продукції (робіт, послуг) відповідно до затверджених положень та порівняння його з нормативним, розрахунковим (прогнозним, кошторисним) та рівнем ринкових цін;

- формування відповідної інформації про обсяг витрат та отриманої продукції (робіт, послуг) у передбаченій системі документів, облікових реєстрів та звітності.

Дослідженнями в галузі облікового забезпечення формування витрат і обчислення собівартості продукції бджільництва займаються такі українські вчені, як П.Л. Сук, Л.К. Сук, Л.П. Аверненко, М.В. Кравченко, Д.Б. Жученко та інші.

Кравченко М.В. [3] визначає особливості формування собівартості продукції бджолярства, зокрема в бджільництві запилювального та запилювально-медового напрямів, та наголошує на тому, що ці особливості певним чином впливають на економічну ефективність галузі бджільництва. Жученко Д.Б. [2] зазначає, що основним завданням галузі бджільництва на сучасному етапі є зниження собівартості виробництва і підвищення рентабельності галузі. Звичайно, підвищення ефективності галузі неможливе без відповідного інформаційного забезпечення формування витрат і собівартості продукції бджільництва, зокрема системи бухгалтерського обліку.

П.Л.Сук та Л.К.Сук [7] консультують щодо формування статей витрат в галузі бджільництва та порядок їх обліку. При цьому автори багато уваги приділяють організаційним аспектам потреб виробництва продукції бджільництва, зокрема наводять таблиці потреб в інвентарі для пасік різного розміру, норми переведення продукції бджільництва на умовний мед та норми запилення сільськогосподарських культур. Слід зазначити, що автори наводять норми із зазначенням джерела «Довідник зоотехніка» 1977р. видавництва та «Довідник по плануванню сільськогосподарського виробництва» 1980 р. видавництва. Аналіз літературних джерел показав, що дані норми за останні роки не переглядались. Це зумовлює не співставлення сьгоднішніх реалій з застарілими нормами організації виробництва продукції бджільництва, зокрема не враховуються економічні засади діяльності пасік під час фінансової кризи, окремі технологічні аспекти в контексті інноваційного розвитку систем аграрного виробництва тощо. Тому

актуальності набуває досвід та пристосування до реальних (зокрема, фінансово важких) умов господарювання бджолярів в питаннях організації виробництва продукції бджільництва. Звичайно, вищезазначені організаційні аспекти зумовлюють особливості облікового забезпечення формування витрат та обчислення собівартості продукції в галузі бджільництва.

Такої ж думки дотримується і Л. П. Аверненко, який наголошує, що сучасне бджільництво розвивається в умовах інтенсивного землеробства, прогресивних форм організації сільського і лісового господарства, тому вирішення завдань щодо збільшення кількості бджолиних сімей, підвищення обпилювальної діяльності бджіл, збільшення виробництва меду, воску та інших продуктів бджільництва багато в чому залежить від того наскільки правильно організований облік витрат на підприємстві [1]. Зокрема, автор в статті розглядає ряд особливостей, що впливають на побудову обліку витрат в галузі бджільництва, наводить порядок калькулювання собівартості продукції бджільництва двома методами (за коефіцієнтами згідно методичних рекомендації та розроблених в досліджуваному господарстві) та відмічає недостатність єдиного підходу обліку витрат та собівартості продукції галузі. Одним із завдань вдосконалення і покращення бухгалтерського обліку автор зазначає повне і своєчасне задоволення інформаційних потреб користувачів. На наш погляд, до зазначеного завдання слід також додати врахування інтересів власників в організації виробництва продукції бджільництва, що відповідним чином відбивається на процесі калькулювання продукції бджільництва.

Нормативне регулювання організації обліку витрат у бджільництві здійснюється відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» та Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Мінагрополітики від 18.05.01 р. № 132 (далі – Методрекомендації № 132) [5]. Зауважимо, що ці Методрекомендації можуть застосовуватися лише в частині, що не суперечить нормам П(С)БО (лист Мінфіну від 29.09.09 р. № 31-34000-20-5/26023).

Так, облік витрат на бджільництво ведеться за окремими аналітичними рахунками (залежно від виробничого напрямку галузі) за дебетом субрахунка 232 «Виробництво», за номенклатурою статей витрат. Оскільки кожне підприємство визначає перелік статей самостійно, виходячи з норм Методрекомендацій № 132 і технологічних особливостей бджільництва рекомендуємо здійснювати облік в розрізі таких статей:

«Витрати на оплату праці», до якої включається основна і додаткова заробітна плата, нарахована пасічникам та іншим працівникам (наприклад, сторожам);

«Відрахування на соціальні заходи (соціальний внесок)», у якій відображається нарахування ЄСВ на зарплату працівників бджільництва;

«Корми», де відображається вартість меду і цукру, що використані для годівлі бджіл;

«Засоби захисту бджіл», куди входить вартість ветеринарних препаратів і дезінфікуючих засобів, застосованих для утримання та лікування бджолосім'ї;

«Амортизація», де наводяться суми амортизаційних відрахувань на пасічне обладнання й будівлі, які використовують для потреб бджільництва;

«Витрати на утримання та експлуатацію основних засобів», куди входять суми на оплату праці робітникам зайнятим ремонтом пасічного обладнання та будівель, вартість послуг сторонніх і власних ремонтних майстерень;

«Послуги електро- та водопостачання», де накопичується вартість спожитої електроенергії та водопостачання;

«Інші прямі витрати», де відображаються інші витрати, безпосередньо пов'язані з утриманням бджіл (вартість різних матеріалів, малоцінного пасічного інвентарю, що витрачені на потреби бджільництва протягом року тощо);

«Загальновиробничі витрати», куди відносять витрати на оплату праці ветлікарів, амортизацію, утримання і поточний ремонт приміщень, автотранспорту загальновиробничого призначення, заходи з охорони праці та ін. Протягом звітного періоду такі витрати накопичують на субрахунку 912 «Загальновиробничі витрати тваринництва» рахунка 91 «Загальновиробничі витрати». В кінці звітного періоду вони розподіляються між об'єктами витрат пропорційно до суми прямих витрат або із застосуванням іншої бази розподілу згідно із прийнятим на підприємстві Положенням про облікову політику і відносяться з кредиту рахунка 91 в дебет рахунка 23.

Витрати, які не включаються до виробничої собівартості продукції (адміністративні, збутові та інші витрати операційної діяльності), відображаються за дебетом відповідних рахунків (92–94).

Облік бджолосім'ї разом з вуликами, рамками та іншим інвентарем ведеться на аналітичному рахунку «Сім'ї бджіл» субрахунка 212 або 213 залежно від виду оцінки. Мед оприбутковують проведенням Дт 27 «Продукція

сільськогосподарського виробництва» – Кт 232. Залишок меду у вуликах для зимівлі бджіл спочатку оприбутковують записом Дт 27 – Кт 232, а потім списують на витрати виробництва з бджільництва записом Дт 232 – Кт 27 (на кінець року відображається як незавершене виробництво).

Слід зазначити, що при первісному визнанні сільгосппродукція та додаткові біологічні активи можуть оцінюватися (п. 12 та 9 П(С)БО 30 «Біологічні активи») [6] або за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані в місці продажу витрати, або за виробничою собівартістю відповідно до П(С)БО 16.

Об'єкти обліку витрат і калькуляційні одиниці визначаються за виробничим напрямком, обраним підприємством. Повний їх перелік, наведений в додатку 1 до Методрекомеандацій № 132, включає такі об'єкти обчислення собівартості та калькуляційні одиниці, що їм відповідають: неплідна матка, матка плідна, пакети з бджолами (рої), стільники бджолині – 1 шт.; мед, віск бджолиний – 1 ц; прополіс – 1 кг; рій – 1 шт.; яд бджолиний (сирець), пилок квітковий, маточне молоко – 1 г; стільникова рамка – 1 шт.; запилення культур – 1 га.

Методрекомеандаціями № 132 встановлено такі правила калькулювання собівартості продукції бджільництва (п. 9.24) [5]:

у розплідницькому напрямку об'єктом калькулювання є собівартість нових бджолосімей, вся інша продукція вважається побічною та виключається із загальної суми витрат. Собівартість однієї бджолосім'ї визначають діленням витрат, що залишилися, на кількість отриманих бджолосімей;

у медовому напрямку собівартість окремих видів продукції (мед, нова бджолосім'я тощо) розраховується шляхом розподілу загальної суми витрат за видами продукції пропорційно до їх вартості. Собівартість приросту кількості стільників обчислюється за собівартістю топленого кондиційного воску. Гніздовий стільник розміром 435 x 300 мм відповідає 140 г, стільник розміром 435 x 230 мм – 110 г, магазинний стільник розміром 435 x 145 мм – 70 г воску;

у медово-запилювальному напрямку (див. приклад) із загальної суми витрат на утримання бджіл виключають витрати на запилювальні бджолами культури. Яку частину витрат слід виключити, в Методрекомеандаціях № 132 не зазначено. Однак на практиці в господарствах цей розмір коливається в межах 20–40 % витрат, що відносяться на бджільництво, а за плодово-ягідними насадженнями, насінниками конюшини і люцерни – 40–60 %. Проценти розподілу витрат встановлюються з урахуванням розміру площ запилювальних культур. Собівартість решти продукції калькулюється за методикою, встановленою для медового напрямку;

у запилювальному напрямку всі витрати на утримання бджіл (за мінусом вартості отриманого меду, воску та іншої продукції бджільництва, яка в даному випадку є побічною) відносяться на собівартість запилених культур пропорційно до площі, яку вони займають. Витрати бджільництва на запилення сільгоспкультур списуються виходячи з кількості бджолосімей, які беруть участь у запиленні. Для цього агроном, бригадир та/або пасічник складають розрахунок щодо використання бджолосімей, для підготовки якого можна скористатися нормами із табл. 1.

Таблиця 1

Норми запилення сільськогосподарських культур*

Культура	Кількість бджолосімей на 1 га	
	оптимальна	максимальна
Плодові дерева	2	3
Ягідники	1	3
Гречка	2	3
Соняшник	0,5	1
Баштанні	0,3	0,5
Огірки	0,5	1
Інші овочеві	0,2	0,5
Огірки в теплицях площею:		
- 500–1 000 м ²	1	2
- 2 000–3 000 м ²	2	3
Конюшина червона (насічник)	3	5
Гірчиця	0,5	1
Люцерна	2	4
Еспарцет	3	4
Буркун	3	4

* Довідник зоотехніка. – К.: Урожай, 1977. – 314 с.

У разі використання більшої кількості бджолосімей, ніж передбачено нормами, витрати бджільництва, віднесені на вартість запилювальної культури, не збільшують. Собівартість продукції, яка визнана побічною, не калькулюється, а в обліку така продукція оприбутковується за справедливою вартістю, тобто сумою, за якою можна продати актив або сплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату (абзац третій п. 11 П(С)БО 16).

Зауважимо, що до валового виходу меду, який підлягає калькулюванню, включають не лише вилучений з вуликів мед, але і той, що залишився у вуликах для зимівлі бджіл.

Приклад.

У бджільництві медово-запилювального напрямку були враховані витрати у сумі 163 000 грн. За звітний період оприбутковано: меду – 40 ц, воску – 1,5 ц, прополісу – 20 кг, бджолиних сімей – 120 шт. У запиленні ягідних культур, гречки та ріпаку брало участь 144 бджолосім'ї. На вирощування названих культур віднесено 40 % витрат з утримання бджіл. Під культурами, що запилюються, були використані такі площі: смородина – 15 га, гречка – 80 га, ріпак – 100 га. Середні ціни реалізації на 1 ц продукції бджільництва: мед – 3 500 грн., віск – 700 грн/ц; прополіс – 1 500 грн/кг.

Отже, згідно методичних рекомендації №132 методика калькулювання продукції бджільництва є наступною:

1. Визначимо витрати, які слід віднести:

на запилення:

$$163\,000 \text{ грн.} \times 40\% = 65\,200 \text{ грн.};$$

на продукцію бджільництва:

$$163\,000 \text{ грн.} - 65\,200 \text{ грн.} = 97\,800 \text{ грн.}$$

2. Розрахуємо витрати на одну бджолосім'ю, що бере участь у запиленні:

$$65\,200 \text{ грн.} : 144 = 452,78 \text{ грн./бджолосім'ю.}$$

3. Розподілимо витрати між культурами, які було запилено (див. табл. 2).

. Таблиця 2

Розподіл витрат між запилювальними культурами

Культура, що запилюється	Площа посівів, га	Кількість бджолосімей, які беруть участь у запиленні, шт.	Витрати на одну бджолосім'ю, грн.	Сума витрат на культуру, що запилюється, грн.
Смородина	15	14	452,78	6 338,89
Гречка	80	70		31 694,44
Ріпак	100	60		27 166,67
Разом	195	144	x	65 200,00

Вважаємо, що не для всіх умов сучасного господарювання єдиний підхід доцільний для застосування. Слід зазначити, що особливістю виробництва в галузі бджільництва є отримання меду різних видів: «майський», липовий, різнотрав'я, гречаний, соняшниковий. За період отримання продукції бджільництва здійснюють декілька викачок меду. Більш того, рослини та дерева

запилюються в окремі періоди, а також запилюються як сільгоспкультури, так і рослини та дерева, які не вирощуються на підприємстві.

Наприклад, майський мед отримують після запилення дерев в лісі, пасовищних трав, липовий мед – після запилення липи, тобто ці рослини і дерева не є об'єктом обліку на підприємстві. В такому випадку витрати бджільництва, які відносяться на запилення, вважаємо доцільним розподілити лише між окремими об'єктами обліку. Якщо отримано липовий і гречаний мед, то всі витрати, що віднесені на запилення, логічно віднести на гречку. При цьому вважаємо за доцільно для розподілу взяти кількість меду, який отримано після запилення культур, які є об'єктами обліку на підприємстві.

Наприклад, в господарстві отримано 40 ц меду, в т.ч. 10 ц соняшникового меду, 20 ц гречаного, 7 різнотрав'я, 3 – майського. В цьому випадку для розподілу витрат необхідно взяти кількість меду гречаного (при запиленні гречки), соняшникового (при запиленні ріпаку) та різнотрав'я (при запиленні смородини), тобто 37 ц (для отримання майського меду були запилені не сільгоспкультури). Таким чином, витрати на 1 ц меду становлять 65200 грн/ 37 ц=1762,16 грн. Розподіл за окремими культурами наведений в таблиці 3.

Таблиця 3

Розподіл витрат за окремими культурами пропорційно кількості меду

Культура, що запилюється	Кількість отриманого меду з культур, ц	Витрати на 1ц меду, грн.	Сума витрат на культуру, що запилюється, грн.
Смородина	7	1762,16	7*1762,16=12335,14
Гречка	20		35243,24
Ріпак	10		17621,62
Разом	195	x	65 200,00

Більш того, як правило, якщо в господарстві невелика кількість бджолосімей, то вулики протягом місяця можуть перевозити на різні поля. В даному випадку для розподілу витрат на запилення доцільно взяти кількість днів, протягом яких здійснювалось запилення окремої культури (табл. 4).

Якщо не всі вулики переміщують з одного поля, тобто по частинах (наприклад, на одному полі було 14 вуликів, потім туди ж довели ще 7 вуликів, потім 10 з них перемістили на інше поле, а 4 –

на сади тощо), то доцільно вираховувати так звані вулико- дні (табл.5).

Таблиця 4
Розподіл витрат за окремими культурами пропорційно кількості днів запилення

Культура, що запилюється	Кількість днів для запилення	Витрати на один день запилення, грн.	Сума витрат на культуру, що запилюється, грн.
Смородина	10	65200/31=2103,23	21032,26
Гречка	14		29445,16
Ріпак	7		14722,58
Разом	31	x	65 200,00

Таблиця 5
Розподіл витрат за окремими культурами пропорційно кількості вулико-днів

Культура, що запилюється	Кількість днів для запилення	Кількість бджоло-сімей, які беруть участь у запиленні, шт.	Кількість вулико-днів	Витрати на один вулико-день, грн.	Сума витрат на культуру, що запилюється, грн.	
Смородина	4	4	16	65200/ 1368= 47,66	4766,08	
	6	14	84			
Всього	10	x	100			
Гречка	3	26	78			40416,37
	11	70	770			
Всього	14		848			
Ріпак	7	60	420		20017,55	
Разом	31		1368	x	65 200,00	

Після вищезазначеного розподілу можна обчислити собівартість продукції бджільництва (табл. 6).

Отже, порядок розподілу витрат бджільництва на запилювані культури та безпосередньо на продукцію бджільництва господар пасіки має обрати для себе самостійно і зафіксувати в Наказі про облікову політику, при цьому доцільно врахувати і особливості діяльності, і особливості обліку витрат, що певним чином відбиватиметься на конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 6

Розрахунок собівартості продукції бджільництва

Вид продукції	Кількість продукції	Вартість продукції за цінами реалізації, грн.	Питома вага, %	Фактична собівартість продукції, грн.	
				усієї (97 800 грн. x гр. 4/100)	одиниці (гр. 5 : гр. 2)
Мед, ц	40	140 000	60,6	59 266,80	1 481,67
Віск, ц	1,5	1 050	0,45	440,10	293,40
Бджолині сім'ї, шт.	120	60 000	25,97	25 398,66	211,66
Прополіс, кг	20	30 000	12,98	12 694,44	634,72
Разом за звітний період	х	231 050	100	97 800,00	х

Висновки з проведеного дослідження.

1. Собівартість окремих видів продукції бджільництва визначається шляхом розподілу загальної суми витрат, включаючи вартість незавершеного виробництва на початок року, між видами продукції пропорційно до її вартості.

2. Витрати бджільництва на запилення сільськогосподарських культур слід розподіляти до обчислення собівартості продукції рослинництва. Крім того, для запобігання будь-яких непорозумінь у наказі про облікову політику підприємства слід зафіксувати розмір прямих витрат, що відносяться на запилення сільгоспкультур.

Бібліографічний опис

1. Авер'ненко Л.П. Калькулювання собівартості продукції бджільництва / Л.П. Авер'ненко // Облік і фінанси. – 2005. - №11. Електронний ресурс. - [Режим доступу]: <http://magazine.faaaf.org.ua/content/view/57/35/>

2. Жученко Д.Б. Заходи підвищення ефективності галузі бджільництва / Д.Б. Жученко // Електронний ресурс. - [Режим доступу]: <http://www.udau.edu.ua/assets/files/zbirniki/papers/zhuchenko/ZAHODIPiDVIShhENNYa-EFEKTYVNiSti-GALUZi-BDZhiLNICTVA.pdf>

3. Кравченко М. В. Розвиток економічної ефективності бджільництва в ринкових умовах / М.В.Кравченко // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. - Випуск № 2 (12). Електронний ресурс. - [Режим доступу]: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?eu1_2014_2_12

4. Кравченко М. В. Умови забезпечення економічної ефективності бджільництва / М.В.Кравченко // Вісник ОНУ імені І.І.Мечнікова. – 2014. – Т.19. Вип. 2/3. - С.172-175. Електронний ресурс.

- [Режим доступу]: http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_2_3/40.pdf

5. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики № 132 від 18.05.2001 із змінами від 31.10.2005. Електронний ресурс. - [Режим доступу]: <http://www.zakon-normativ.info/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=1&id=266951&menu=94859>

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №30 «Біологічні активи» затверджене наказом Міністерства фінансів № 790 від 18.11.2005 із змінами від 09.12.2011. Електронний ресурс. - [Режим доступу]: <http://zakon4.gada.gov.ua/laws/show/z1456-05>

7. Сук П.Л. Облік виробництва продукції бджільництва / П.Л.Сук, Л.К.Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2010. -№23 (272). - С. 31-33.

2.7. Альтернативний вибір методу нарахування амортизації в бухгалтерському обліку

Для здійснення господарської діяльності підприємству, в першу чергу, необхідні основні засоби. Стан та ефективність застосування основних засобів безпосередньо впливає на виконання виробничої програми підприємства та можливість отримання прибутку.

У процесі виробництва основні засоби втрачають свою споживчу вартість і переносять її на створюваний з їх участю продукт. Внаслідок цього основні засоби втрачають виробничі якості і, якщо вони не можуть бути відновлені ремонтом або модернізацією чи відновлення стає економічно не вигідним, їх ліквідують.

Таким чином, в процесі виробництва відбувається кругообіг вартості основних засобів. Так, їх вартість у вигляді амортизаційних відрахувань включають у собівартість виробленої продукції. В процесі її реалізації надходить виручка. Частина цієї виручки є відшкодуванням зношених основних засобів і спрямовується на капітальні вкладення для оновлення основних засобів.

Порядок нарахування і використання амортизаційних відрахувань визначено чинним законодавством та П(С)БО 7 «Основні засоби». П(С)БО 7 визначено: об'єктом амортизації є основні засоби (крім землі) [8].

Згідно з Податковим кодексом України (п. 14.1.138) *основні засоби* – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [8]. Тобто основні засоби - це матеріальні активи – у будь-якому вигляді (включаючи електричну, теплову та іншу енергію, газ, воду), що не є коштами, цінними паперами, деривативами і нематеріальними активами.

Згідно з П(С)БО 7 для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за такими групами:

1. Основні засоби
 - 1.1. Земельні ділянки.
 - 1.2. Капітальні витрати на поліпшення земель.
 - 1.3. Будинки, споруди та передавальні пристрої.
 - 1.4. Машини та обладнання.
 - 1.5. Транспортні засоби.
 - 1.6. Інструменти, прилади, інвентар (меблі).
 - 1.7. Робоча і продуктивна худоба.
 - 1.8. Багаторічні насадження.
 - 1.9. Інші основні засоби.
2. Інші необоротні матеріальні активи
 - 2.1. Бібліотечні фонди.
 - 2.2. Малоцінні необоротні матеріальні активи.
 - 2.3. Тимчасові (нетитульні) споруди.
 - 2.4. Природні ресурси.
 - 2.5. Інвентарна тара.
 - 2.6. Предмети прокату.
 - 2.7. Інші необоротні матеріальні активи [8].

Згідно Податкового кодексу України станом на 21.01.2015 року № 2755–VI існує така класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації (табл.1) [7].

Таблиця 1

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 1 – земельні ділянки	–
група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 – будівлі,	20
споруди,	15
передавальні пристрої	10
група 4 – машини та обладнання	5
з них:	
ЕОМ, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми, інші інформаційні системи, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони, мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	2
група 5 – транспортні засоби	5
група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 – тварини	6
група 8 – багаторічні насадження	10
група 9 – інші основні засоби	12
група 10 – бібліотечні фонди	–
група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	–
група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 – природні ресурси	–
група 14 – інвентарна тара	6
група 15 – предмети прокату	5
група 16 – довгострокові біологічні активи	7

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку

корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) слід урахувати:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;

- фізичний та моральний знос, що передбачається;

- правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори [1].

Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигід від його використання.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» містить наступні методи нарахування амортизації: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний; виробничий [7].

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням передбачуваного способу отримання економічних вигід від його використання. При виборі методу нарахування амортизації слід також враховувати вимоги, що містяться в Податковому кодексі України, а саме: мінімально допустимі строки корисного використання і методи амортизації, які дозволені ПКУ.

Згідно з МСБО 16 «Основні засоби» (п. 62), рекомендується застосовувати три методи нарахування амортизації (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Порівняння методів нарахування амортизації

Назва методу за національними ПСБО	Назва методу за МСБО
Прямолінійний	Прямолінійний
Зменшення залишкової вартості	Зменшення залишкової вартості
Прискорене зменшення залишкової вартості	-
Кумулятивний	-
Виробничий	Суми одиниць продукції

Як можна побачити з таблиці 2 для тих підприємств, які використовують національні П(С)БО, кількість варіантів нарахування амортизації є більшою.

Застосування обраних методів нарахування амортизації повинно бути зазначено в розпорядчому документі підприємства (Наказі про облікову політику підприємства).

Розглянемо більш детально можливості застосування кожного з перерахованих вище методів. Для полегшення сприйняття матеріалу прийемо для всіх наступних прикладів, які ілюструватимуть застосування методів амортизації основних засобів, однакові початкові умови:

первісна вартість придбаного автомобіля для керівника підприємства склала 160000 грн. без ПДВ. Підприємство планує використовувати автомобіль 5 років, а потім його продати за 55000 грн. За час експлуатації планується наступний пробіг автомобіля: 1-й рік – 43 тис. км; 2-й рік – 40 тис. км; 3-й рік – 35 тис. км; 4-й рік – 27 тис. км; 5-й рік – 15 тис. км

Метод *прямолінійного списання вартості об'єкта* передбачає нарахування амортизації протягом терміну його експлуатації. Метод ґрунтується на тих передумовах, що амортизація залежить тільки від тривалості терміну служби. Розмір амортизації залежить тільки від строку використання об'єкта основного засобу.

Сума амортизаційних відрахувань для кожного періоду розраховується шляхом ділення амортизованої вартості (первісної вартості об'єкта мінус його ліквідаційну вартість) на кількість звітних періодів експлуатації об'єкта (1).

$$A = \frac{B_a}{T_o}, \quad (1)$$

де: A – річна норма амортизації;

B_a – вартість, яка амортизується;

T_o – очікуваний період використання об'єкта основних засобів.

За умовами прикладу вартість об'єкта основних засобів, що амортизується, становить (табл. 3).

Як можна побачити з числового прикладу у разі застосування прямолінійного метода вартість амортизованого об'єкта основних засобів рівномірно списується (розподіляється) протягом строку його експлуатації. Розмір амортизації залежить тільки від строку використання об'єкту основних засобів.

Переваги: відносно простий метод для розрахунку. Вартість об'єкта основного засобу списується рівними частинами протягом усього строку його експлуатації.

Таблиця 3

Нарахування амортизації за прямолінійним методом

Рік	Амортизаційні відрахування	Сума зносу (накопиченої амортизації)	Залишкова вартість
1	21000	21000	139000
2	21000	42000	118000
3	21000	63000	97000
4	21000	84000	76000
5	210000	105000	55000

Недоліки: не враховується моральний знос об'єктів основних засобів та фактор підвищення витрат на ремонті у міру його експлуатації (особливо в останні роки використання об'єкта ОЗ).

Тому цей метод доцільно використовувати для нарахування амортизації за об'єктами основних засобів, знос яких відносно рівномірний протягом усього періоду їх експлуатації і не залежить від обсягу виробництва. Це можуть бути будівлі, споруди, офісна техніка тощо.

Метод зменшення залишкової вартості передбачає визначення річної суми амортизації як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації.

Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

$$A = \left(1 - \sqrt[n]{\frac{\text{Ліквідаційна вартість}}{\text{Первісна вартість}}} \right) \times 100\% \quad (2)$$

$$A = \left(1 - \sqrt[5]{\frac{55000}{160000}} \right) \times 100\% = 19,23 \%$$

Річна норма амортизації дорівнює 19,23 %.

Оскільки річна сума амортизації щороку буде різною, наведемо її розрахунок для кожного року (табл. 4).

За останній рік сума річної амортизації визначається так: від залишкової вартості на початок року віднімаємо ліквідаційну вартість.

Таблиця 4

Нарахування амортизації методом прискореного зменшення залишкової вартості

Рік	Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань	Амортизаційні відрахування	Сума зносу (накопиченої амортизації)	Залишкова вартість
1	160000*19,23%	30768,46	30768,46	129231,54
2	129232*19,23%	24851,59	55620,02	104379,95
3	104380,69*19,23%	20072,56	75692,61	84307,39
4	84308,28*19,23%	16212,55	91905,16	68094,84
5	68095,8*19,23%	13094,84	105000,00	550000,00

Суть метода **зменшення залишкової вартості** полягає в тому, що в перший рік експлуатації об'єкта основних засобів сума нарахованої амортизації є найбільшою, потім кожен наступний рік зменшується та стає найменшою в останній рік нарахування амортизації. В основу цього метода покладено концепцію поступового старіння: з початком експлуатації відповідний об'єкт основних засобів є ще новим, тому діє ефективніше, а у подальшому його ефективність знижується, витрати на ремонт зростають.

Переваги: протягом перших років експлуатації об'єкта ОЗ накопичується значна сума коштів, необхідних для його відновлення.

Недоліки: передбачає обов'язкову наявність ліквідаційної вартості, необхідної для розрахунку норми амортизації. Якщо ж ліквідаційна вартість дорівнює нулю, то складова $(ЛВ : ПВ)1/T$ також дорівнюватиме нулю. Отже, річна сума амортизації виявиться такою, що дорівнює первісній вартості.

Даний метод доцільно застосовувати для об'єктів основних засобів, ефективність використання яких у період експлуатації зменшується, причому немає змоги більш-менш достовірно оцінити ступінь зменшення ефективності. Це може бути, наприклад, обладнання, яке використовується для виробництва різнотипної продукції, скажімо, токарний верстат у ремонтно-механічному цеху тощо.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості передбачає визначення річної суми амортизації як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється з терміну корисного використання

об'єкта і подвоюється. Даний метод є різновидом методу зменшення залишкової вартості. Тільки порівняно з останнім цей метод застосовують тоді, коли планується, що ефективність об'єкта основних засобів з початку експлуатації буде набагато вищою, ніж у кінці експлуатації, та якщо витрати на обслуговування в процесі експлуатації значно зростатимуть.

Наведемо розрахунок суми амортизації для кожного року у таблиці 5.

Таблиця 5

Нарахування амортизації методом прискореного зменшення залишкової вартості

Рік	Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань	Амортизаційні відрахування	Сума зносу (накопиченої амортизації)	Залишкова вартість
1	$160000 \cdot 20\% \cdot 2$	64000	64000	96000
2	$96000 \cdot 20\% \cdot 2$	38400	102400	57600
3		2600	105000	55000

Даний метод доцільно застосовують при нарахуванні амортизації об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби).

Переваги: протягом перших років експлуатації об'єкта ОЗ накопичується значна сума коштів, необхідних для його відновлення. Цей метод дає можливість протягом першої половини корисного строку використання основних засобів відшкодувати до 60 — 70 % їх вартості.

Кумулятивний метод (метод списання вартості за сумою чисел) є різновидом двох наведених вище. Передбачає визначення річної суми амортизації як добутку вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта.

$$A = B_a \cdot K, \quad (3)$$

де K – кумулятивний коефіцієнт.

$$K = \frac{T_z}{\psi}, \quad (4)$$

де T_z – кількість років, що залишились до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів;

ψ – сума кількості років корисного використання об'єктів основних засобів.

$$\psi = \frac{(t_k + 1)t_k}{2} \quad (5)$$

де t_k – конкретний рік корисного використання об'єкта.

$$T_z = \frac{T_e - t_k}{2} \quad (6)$$

де T_e – нормативний строк корисного використання об'єкта.

Обчислимо суму амортизації, використовуючи кумулятивний метод, за кожен рік корисного використання (табл.6).

Таблиця 6

Нарахування амортизації методом прискореного зменшення залишкової вартості

Рік	Розрахунок річної суми амортизаційних відрахувань	Амортизаційні відрахування	Сума зносу (накопиченої амортизації)	Залишкова вартість
1	105000*5/15	35000	35000	125000
2	105000*4/15	28000	63000	97000
3	105000*3/15	21000	84000	76000
4	105000*2/15	14000	98000	62000
5	105000*1/15	7000	105000	55000

Переваги: 1. У перші роки, коли інтенсивність використання об'єкта ОЗ максимальна, амортизується більша частина його вартості. 2. У перші роки накопичуються грошові кошти для заміни об'єкта ОЗ, що амортизується. 3. Забезпечується можливість збільшення частини витрат на ремонт амортизовуваних об'єктів ОЗ, що припадають на останні роки їх використання, без відповідного збільшення витрат виробництва (собівартості продукції) за рахунок того, що сума амортизації, яка нараховується, у ці роки зменшується.

Недоліки: певна трудомісткість.

Кумулятивний метод доцільно застосовувати тоді, коли ефективність об'єкта основних засобів протягом строку використання знижується, а вартість ремонтів та експлуатаційних витрат підвищується рівномірно.

Виробничий метод нарахування амортизації передбачає визначення суми амортизації шляхом добутку фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації.

$$A = \Phi_{on} \cdot A_{ec} \quad (7)$$

де Φ_{on} – фактичний річний обсяг продукції (робіт, послуг);

A_{ec} – виробнича ставка амортизації.

$$A_{oc} = \frac{B_a}{O_{on}} \quad (8)$$

де O_{on} – загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта.
З даними прикладу виробнича ставка амортизації становить на км (0,656).

Таблиця 7

Нарахування амортизації за виробничим методом

Рік	Фактичний обсяг виробництва	Амортизаційні відрахування	Сума зносу (накопиченої амортизації)	Залишкова вартість
1	43000	43000*0,656=28218,75	28218,75	131781,25
2	40000	40000*0,656=26250,00	54468,75	105531,25
3	35000	35000*0,656=22968,75	77437,5	82562,5
4	27000	27000*0,656=17718,75	95156,25	64843,75
5	15000	15000*0,656=9843,75	105000	55000,00

Виробничий метод слід застосовувати, коли можна визначити виробничу віддачу об'єкта основних засобів, наприклад при розрахунку амортизаційних відрахувань автомобілів. Автомобілі мають спідометр, тому фактичний обсяг "виробництва" в цьому разі обчислюють виходячи з показань спідометра (у кілометрах) або показань спідометра та кількості перевезеного вантажу (у тонно-кілометрах).

Переваги: цей метод дуже а раціональний. Зручно застосовувати при визначенні амортизації автотранспорту залежно від його пробігу, верстатів та будь-якого виробничого обладнання.

Недоліки: застосування пов'язане з трудністю визначення виробітку окремих об'єктів ОЗ. Наразі не зовсім зрозуміло, як буде використовуватися цей метод у зв'язку із введенням обов'язкового мінімально допустимого строку амортизації ОЗ.

Окрім того, не зовсім зрозуміло доцільність застосування даного методу нарахування амортизації в бухгалтерському обліку, оскільки останні зміни в Податковому кодексі. Відповідно до п.11 Перехідних положень ПКУ, при розрахунку амортизації основних засобів та нематеріальних активів відповідно до п.138.3 ст.138 цього Кодексу, їх балансова вартість станом на 01.01.2015 має дорівнювати балансовій вартості таких активів за даними

податкового обліку, що визначена станом на 31 грудня 2014 року. В податковому обліку дозволені ті самі методи амортизації, що й в бухгалтерському обліку за виключенням виробничого методу.

На підставі п. 27 П(С)БО 7 амортизація інших необоротних матеріальних активів нараховується з використанням **прямолінійного або виробничого методу**. Крім того, амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися в першому місяці використання об'єктів у розмірі 50% його вартості, яка амортизується, та решта 50% вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта 100% його вартості. Тобто для малоцінних необоротних матеріальних активів можуть застосовуватися прямолінійний або виробничий метод нарахування зносу, або існуюча раніше система нарахування зносу.

Закінчуючи розбір методів нарахування амортизації у бухгалтерському обліку, можна навести приклади нарахування амортизації згідно з М(С)БО [4].

Результатом застосування прямолінійного методу амортизації є постійні відрахування протягом строку корисної експлуатації, якщо ліквідаційна вартість активу не змінюється. Результатом застосування методу зменшення залишку є зменшення суми відрахувань протягом строку корисної експлуатації. Результатом застосування методу суми одиниць продукції є відрахування, базовані на очікуваному використанні або продуктивності активу. Суб'єкт господарювання обирає метод, який найкраще відображає очікувану форму споживання майбутніх економічних вигід, утілених в активі. Такий метод застосовують постійно від періоду до періоду, якщо не трапляється змін в очікуваній формі споживання цих майбутніх економічних вигід.

Для обліку зносу необоротних активів призначено рахунок 13 «Знос необоротних активів», на якому узагальнюється інформація про нараховану амортизацію та індексацію зносу необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів.

Рахунок 13 «Знос необоротних активів» має такі субрахунки:

131 «Знос основних засобів»;

132 «Знос інших необоротних матеріальних активів»;

133 «Накопичена амортизація нематеріальних активів»;

134 «Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів»;

135 «Знос інвестиційної нерухомості».

По кредиту рахунка 13 «Знос необоротних активів»

відображається нарахування амортизації та індексації зносу необоротних активів, по дебету зменшення суми зносу (табл. 6,3).

Отже, враховуючи вищевикладене можна зробити наступні висновки. Підприємство самостійно обирає метод нарахування амортизації з обов'язковим зазначенням його в Наказі про облікову політику. Кажучи про «самостійне» обрання методу слід не забувати про норми, що викладені в Податковому кодексі України стосовно можливостей використання того чи іншого методу для будь-якого об'єкта основного засобу та мінімально граничного строку його використання.

При виборі методу нарахування амортизації необхідно враховувати наступні моменти. Прямолінійний метод нарахування амортизації доцільно використовувати для нарахування амортизації за об'єктами основних засобів, знос яких відносно рівномірний протягом усього періоду їх експлуатації і не залежить від обсягу виробництва. На тих підприємствах де існує пряма залежність зносу основних засобів від ступеню їх експлуатації слід використовувати виробничий метод нарахування амортизації.

Застосування «найшвидшого» методу нарахування амортизації знижує витрати від морального зношення основних засобів. Він виправдовує себе лише в тих випадках коли підприємство є прибутковим зі стійким фінансовим становищем, адже за цим методом значно збільшується розмір амортизаційних відрахувань на початку експлуатації ніж у кінці. Застосування прискорених амортизаційних норм збитковими підприємствами може викликати підвищення збитків, призвести до зникнення довіри кредиторів та партнерів по бізнесу.

Бібліографічний опис

1. Бондарчук Н.В. Бухгалтерський облік: Навчально-практичний посібник для самостійного вивчення дисципліни «Бухгалтерський облік» // Н.В. Бондарчук, Л.М. Васільєва, О.П. Бондарчук. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2013. – 188с.

2. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік: Підручник. / О.В. Лишиленко. – Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2009. – 670с.

3. Методи нарахування амортизації основних засобів [Електронний ресурс] // Сайт Інформаційно-аналітичної газети «Податки та бухгалтерський облік». – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/pribil/metod-amort/>

4. М(С)БО 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс] / Законодавство України // – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014 – Назва з екрану.

5. Мискін Ю.І. Оцінка методів нарахування амортизації в

контексті стимулювання інвестиційної активності// Ю.І. Мискін, О.Р. Мискіна // Економічний часопис ХХІ. – 2014. –№ 3-4(1). – С. 70-73

6. Котова М.В. Вибір оптимального методу нарахування амортизації за бухгалтерським обліком для підприємств промисловості // М.В. Котова [Електронний ресурс] /. – Режим доступу: 0and%20Settings/Администратор/Мои%20документи/Рору_2009_2_55.pdf

7. Податковий кодекс України від 21.01.2015 р. [Текст]. // Все про бухгалтерський облік. – 2015. - №9-10. – 386с.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.

9. Сук П. Методи нарахування амортизації необоротних активів / П. Сук// Бухгалтерія в сільському господарстві.–2010. – № 18. – С. 17-20

10. Ткаченко Н. М. Амортизація, знос основних засобів, нарахування, зміни у незалежній Україні / Н. М. Ткаченко // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 2. – С. 161–165.

2.8. Удосконалення методичних підходів до аналізу нематеріальних активів підприємств

Функціонування підприємств в умовах жорсткої конкуренції та обмеженості матеріально-фінансових ресурсів стимулює до активного використання ресурсів нового покоління, які широко представлені видами нематеріальних активів. Останнім часом простежується масштабне впровадження нематеріальних активів у господарську діяльність підприємств харчової промисловості. Цей вид ресурсів здійснює вплив на важливі показники діяльності: обсяг доходу від реалізації продукції, собівартість продукції, прибуток та рівень рентабельності, що остаточно впливає на ринкову вартість підприємства як цілісного майнового комплексу, а також ділову репутацію. Основною метою використання активів підприємством є отримання прибутку від реалізації продукції, виробленої за їх участю. За таких умов важливого значення набуває аналіз структури, стану, руху та ефективності використання нематеріальних активів на підприємствах, які використовують різноманітні за складом та функціональним призначенням нематеріальні ресурси.

Дослідження наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених свідчить, що на сьогодні питання аналізу нематеріальних активів не знаходять повного та комплексного висвітлення у економічній літературі [1-5]. Часто автори виділяють цілий розділ

для висвітлення аналізу використання основного капіталу, а про нематеріальні активи лише мимохіть згадують під час розгляду складу необоротних активів. У деяких роботах повністю відсутнє обґрунтування обраної системи аналітичних показників, опис способів дослідження забезпеченості та ефективності використання нематеріальних ресурсів, розкриття змісту показників інформаційних джерел аналізу нематеріальних активів. Окрім того ситуація на вітчизняних промислових підприємствах свідчить про факти тотальної недооцінки нематеріальних активів, бо їх облікова вартість набагато нижче ринкової, або унікальні об'єкти нематеріальних активів взагалі не враховані у балансі.

На нашу думку, методика аналізу нематеріальних активів, розглянута в економічних джерелах, потребує подальшого удосконалення, а саме доповнення метою та завданнями аналізу, визначенням об'єктів аналізу та інформаційної бази. Система аналітичних показників, повинна відображати усі аспекти функціонування нематеріальних активів. Вона потребує повного набору складових для здійснення оцінки обсягу, структури, руху, стану та ефективності використання цих ресурсів.

Застосування аналітичних процедур має за мету дістати пояснення усіх суттєвих відхилень показників фінансової звітності та гарантувати реальність цих показників як за сумою, так і за змістом. Тож метою аналізу нематеріальних активів на підприємстві харчової промисловості може бути прийняття рішень щодо: придбання або створення нових нематеріальних активів; вкладення інвестицій в підприємство; реалізації нематеріальних активів; передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності у користування.

Основними завданнями аналізу нематеріальних активів на підприємстві харчової промисловості є: аналіз їх обсягу і динаміки; аналіз структури і стану нематеріальних активів за видами об'єктів, термінами використання і правовою захищеністю; аналіз рентабельності і доходності цих ресурсів; аналіз ліквідності нематеріальних активів і рівня ризику вкладення капіталу в даний вид ресурсів; виявлення факторів, що впливають на ефективність використання нематеріальних ресурсів у цілому та у розрізі окремих видів прав; кількісна оцінка впливу чинників, які сприяли зміні показників ефективності використання нематеріальних активів; визначення резервів підвищення ефективності використання нематеріальних активів на підприємстві; розробка заходів, спрямованих на впровадження виявлених резервів у господарську діяльність підприємства.

Реалістичність оцінок, отриманих у ході аналізу

нематеріальних активів, залежить від якості вихідної інформації. В аналізі нематеріальних активів можуть використовуватися різні облікові та позаоблікові джерела інформації. Так, для зовнішніх користувачів основним джерелом аналізу нематеріальних активів є фінансова звітність: звіт про фінансовий стан (баланс), звіт про фінансові результати (про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до річної фінансової звітності, перелік додаткових статей фінансової звітності.

Для аналізу фінансового стану підприємства необхідні дані про вартість нематеріальних активів, як частини необоротних активів, їх склад, структуру та рух. Ця інформація міститься в розділі I балансу підприємства. Відповідно до національного П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» за статтею «Нематеріальні активи» приводяться окремо первісна вартість і сума накопиченої амортизації.

Амортизаційні витрати, відображуються у розділі III форми №2 «Звіт про фінансові результати» у відповідній статті 2515 «Амортизація». Також операції переоцінки нематеріальних активів знаходять висвітлення у розділі II «Сукупний дохід» форми №2 (рядок 2400). Дооцінка або уцінка нематеріальних активів впливає на зміну власного капіталу, що важливо під час аналізу фінансової стійкості підприємства.

Операції, пов'язані з придбанням нематеріальних активів або їх реалізацією знаходять висвітлення у формі №3 «Звіт про рух грошових коштів». Ця інформація важлива для оцінки інвестиційної діяльності підприємства та його ліквідності.

У той же час в окремих статтях фінансової звітності (форма №2 розділ I рядки 2240 «Інші доходи», 2270 «Інші витрати», розділ II рядок 2400 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів», розділ III рядок 2515 «Амортизація»; форма №3 розділ II рядки 3205 «Надходження від реалізації необоротних активів», 3260 «Витрачання на придбання необоротних активів») та переліку додаткових статей фінансової звітності (рядки 3523 «Прибуток (збиток) від реалізації необоротних активів, утримуваних для продажу та груп вибуття», 3526 «Зменшення (відновлення) корисності необоротних активів», 4111 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів») показується інформація в цілому за необоротними активами.

Наказом Мінфіну України від 22.11.2004р. №732 затверджено типові форми первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (акт введення в господарський оборот, інвентарна картка обліку, акт вибуття

(ліквідації), інвентаризаційний опис), але, по-перше, зазначені об'єкти є лише частиною прав, які становлять нематеріальні активи, по-друге, у Порядку застосування зазначених форм вказано на необхідність оформлення акта оцінки, форма якого на сьогодні не розроблена.

Інформаційними джерелами аналізу нематеріальних активів можуть бути також позаоблікові дані (акти експертних оцінок, дані публікацій, плану соціально-економічного розвитку підприємства). На основі інформації про нематеріальні активи, отриманої з різних джерел, здійснюється аналіз ефективності їх використання. Результативність використання різних прав підприємства є важливою задачею управління нематеріальними активами. У процесі її реалізації особлива роль належить економічному аналізу, який вимагає відбору оптимальної кількості показників і обґрунтування їх взаємозв'язку.

Відсутність науково обґрунтованої системи показників не дозволяє повно і всебічно досліджувати об'єкт аналізу і, як наслідок, призводить до помилок при прийнятті управлінських рішень. Дослідження показали, що в процесі аналізу вчений-економіст Г. В. Савицька вивчає склад нематеріальних активів за джерелами надходження, ступенем правової захищеності, ліквідності та ризику [6]. Ефективність використання нематеріальних активів, за методикою Г. В. Савицької, оцінюється за рівнем додаткового доходу на вкладений в нематеріальні активи капітал (ДВК):

$$ДВК = \frac{\text{Прибуток, отриманий від використання нематеріальних активів}}{\text{Середньорічна вартість нематеріальних активів}} \quad (1)$$

Величина цього показника залежить від рентабельності даного виду активів (відношення отриманого прибутку до суми амортизації нематеріальних активів) і коефіцієнта їх оборотності (відношення суми річної амортизації за нематеріальними активами до середньорічної первісної їх вартості). Взаємозв'язок даних показників можна представити у такий спосіб:

$$ДВК = \frac{\Pi}{НА} = \frac{\Pi}{Ам} \times \frac{Ам}{НА}, \quad (2)$$

де Π – прибуток, отриманий від використання нематеріальних активів;

$НА$ – середньорічна вартість нематеріальних активів;

$Ам$ – сума річної амортизації за нематеріальними активами.

Ефективність нематеріальних активів буде підвищуватися, якщо темпи зростання прибутку і виручки від реалізації будуть випереджати темпи зростання нематеріальних активів.

Незважаючи на подальший розвиток методики аналізу нематеріальних активів, здійснений Г. В. Савицькою, в повному обсязі вченим не розкрито процедуру оцінки ефективності вкладень у нематеріальні активи, що на сьогодні є актуальним питанням у зв'язку з необхідністю прийняття рішень щодо капітальних інвестицій та визначення ринкової вартості ресурсів.

Методика аналізу необоротних активів за І. А. Бланком в якості об'єкта дослідження розглядає операційні необоротні активи [7]. Запропоновані автором показники не можуть дати досить повного уявлення про об'єкти нематеріальних активів і їх використання на підприємстві, але на їх основі можна розробити коефіцієнти, що характеризують стан, період обороту, інтенсивність відновлення, ефективність використання операційних нематеріальних активів.

З огляду на складність і різноманіття нематеріальних активів, їх характер в процесі використання і вплив на кінцеві результати діяльності підприємств, комплексна оцінка наявності, складу і використання нематеріальних активів повинна здійснюватися на основі системи взаємопов'язаних показників.

На наш погляд, система показників аналізу нематеріальних активів повинна включати кілька блоків, взаємопов'язаних між собою (рис. 1).

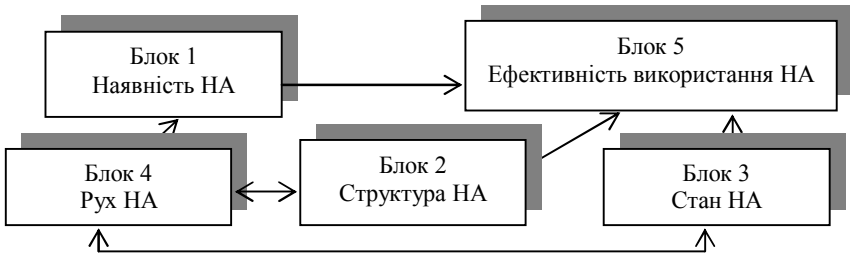


Рис. 1. Система блок-показників аналізу нематеріальних активів(НА)

Так, обсяг нематеріальних активів складатиметься під впливом руху об'єктів. Рух нематеріальних активів може викликати зміни в їх структурі. Разом з тим, стан тих чи інших об'єктів прав промислової власності впливає на рух нематеріальних активів. У свою чергу, забезпеченість нематеріальними активами, їх структура та стан впливають на ефективність використання об'єктів прав.

На основі узагальнення думок різних економістів нами розширена система показників аналізу, що дозволяє оцінити наявність, стан та ефективність використання нематеріальних активів.

Так, Блок 1 «Наявність нематеріальних активів» може включати наступні показники: обсяг нематеріальних активів в розрізі груп та видів, загальний обсяг нематеріальних активів. З метою прогнозування фінансового стану підприємства, прийняття рішень з інвентаризації об'єктів, надання їх у користування або продаж керівництво підприємства цікавить не лише первісна вартість нематеріальних активів, але й їх ринкова вартість. Крім того, оцінка стану окремих видів прав, що використовуються у господарській діяльності потребує інформації про залишкову вартість об'єктів.

Блок 2 «Структура нематеріальних активів» повинен включати показники частки окремих об'єктів прав, груп, підгруп нематеріальних активів у загальному їх обсязі та у відношенні один до одного. Суттєвим є показник частки нематеріальних активів в структурі необоротних активів і всього майна підприємства. Для дослідження й оцінки структури нематеріальних активів підприємства доцільно розраховувати показник «коефіцієнт власних розробок нематеріальних активів».

Під час аналізу доцільно використовувати коефіцієнт структури капітальних інвестицій у нематеріальні активи за джерелами фінансування, що показує перевагу тих чи інших джерел фінансування витрат на придбання нематеріальних активів.

Блок 3 «Стан нематеріальних активів» повинен включати як абсолютні, так і відносні показники: сума амортизації, коефіцієнт амортизації, коефіцієнт морального старіння нематеріальних активів і їх ринкового знецінювання, коефіцієнт відповідності нематеріальних активів своїм первісним характеристикам. При цьому коефіцієнт морального старіння нематеріальних активів характеризує ступінь морального застарівання за рахунок створення нових, більш технологічних об'єктів прав та розраховується, як відношення суми морального зносу нематеріальних активів до їх первісної вартості.

Під час оцінки стану нематеріальних активів необхідно дотримуватися суто індивідуального підходу до кожного їх виду, бо низка об'єктів (особливо програмне забезпечення) може морально застаріти набагато раніше визначеного терміну корисного використання. Величину морального зносу можна визначити експертним шляхом на основі зіставлення ступеня корисності

нематеріального активу і введеного в господарський оборот нового аналогічного об'єкта.

Слід зауважити, що права на здійснення діяльності, права користування землею є об'єктами, що за своєю суттю не можуть морально зношуватися, але деяким з них властивий ринковий знос. Його величину можна визначити в процесі переоцінки нематеріальних активів. Коефіцієнт ринкового зносу характеризує ступінь знецінювання нематеріальних активів у результаті дії ринкових факторів та розраховується як відношення суми ринкового зносу активів до їх первісної вартості.

В економічній літературі зустрічається показник «коефіцієнт придатності нематеріальних активів» [7, с. 397; 6, с. 282]. Вважаємо, що його застосування доцільне лише до матеріальних об'єктів, що піддаються фізичному зносу. Відносно нематеріальних активів варто розраховувати коефіцієнт відповідності нематеріальних активів своїм первісним характеристикам.

Для вивчення показників блоку 4 «Рух нематеріальних активів» необхідно мати інформацію про вартість видів прав, що надійшли та вибули за різними напрямками. Придбання нематеріальних активів може бути викликано вимогами нормативного законодавства, необхідністю заміни морально застарілих об'єктів. Тому розрахунок коефіцієнтів надходження, оновлення та вибуття нематеріальних активів дає можливість охарактеризувати рівень інвестицій у нематеріальні активи, рівень інтенсивності їх оновлення, активність інвестиційної політики підприємства в цілому.

У спеціальній економічній літературі пропонують розраховувати коефіцієнт запровадження в дію нових операційних нематеріальних активів [7, с. 398], коефіцієнти оновлення і вибуття [8, с. 166], коефіцієнти реального приросту і вибуття [8, с. 165].

Часто перед керівництвом підприємства постає вибір альтернативного варіанта одержання нематеріального активу (створення власними силами або одержання в користування за ліцензією). При цьому необхідно враховувати технологічні, технічні, фінансові можливості підприємства, термін створення та впровадження нововведення, тривалість й обсяг фінансування. Більш привабливим для підприємства вважається той напрям, що за інших однакових умов потребує меншого обсягу фінансування.

Для порівняння варіантів з точки зору мінімізації витрат можна використовувати наступну формулу:

$$R = \sum_{t=0}^T \frac{r_t}{(1+i)^t}, \quad (3)$$

де R – загальна величина приведених витрат при реалізації одного із напрямів;

r_t – щорічні витрати (на проведення розробок чи оплати ліцензії);

T – період фінансування;

i – ставка дисконту.

Нематеріальні активи здобуваються або створюються підприємством з метою одержання економічного ефекту від їх використання при виробництві продукції, наданні послуг. Блок показників «Ефективність використання нематеріальних активів» характеризує рівень результату (ефекту) на одиницю ресурсів або витрат. Цей блок включає показники доходності та рентабельності нематеріальних активів, рентабельності вкладень у нематеріальні активи і витрат, пов'язаних з їх використанням.

В економічній літературі можна зустріти наступні показники ефективності використання нематеріальних активів: оборотність нематеріальних активів [9, с. 12]; фондвіддача нематеріальних активів [10, с. 288; 11, с. 113]; рівень додаткового доходу на грошову одиницю вкладеного капіталу в нематеріальні активи [88, с.350]; доходність нематеріальних активів [10, с. 288; 11, с. 113]; прибутковість нематеріальних активів [9, с. 12]; рентабельність нематеріальних активів [6, с. 351].

З огляду на алгоритм розрахунку показників, наведений у вищезгаданих літературних джерелах, можна зробити наступні висновки:

– автори ототожнюють показник доходності нематеріальних активів з показниками оборотності [9, с. 12; 1, с. 311], віддачі [6, с. 352] і фондвіддачі [10, с. 288; 11, с. 114] даного виду ресурсів підприємства;

– окремі економісти [6, с. 351] показник рентабельності вкладень у нематеріальні активи тлумачать як показник загальної рентабельності нематеріальних активів.

Щодо сутності показників ефективності використання нематеріальних активів слід зазначити, що показник доходності нематеріальних активів характеризує обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) у розрахунку на одиницю нематеріальних активів. Показник рентабельності нематеріальних активів характеризує обсяг прибутку на одиницю активів.

Прибутком може бути загальний фінансовий результат діяльності, що співвідноситься із середньою вартістю усіх нематеріальних активів; фінансовий результат від основної діяльності, що співвідноситься із середньою вартістю окремих об'єктів нематеріальних активів, що використовуються під час випуску та реалізації продукції. Зазначимо, що на практиці визначення частки прибутку (доходу) від використання певних об'єктів нематеріальних активів у загальному її обсязі ускладнено, тому оцінка ефективності їх використання може здійснюватись із застосуванням показників доходу (прибутку) підприємств харчової промисловості у цілому.

Серед показників рентабельності витрат вважаємо доцільним використовувати показники ефективності вкладень у нематеріальні активи та витрат, пов'язаних з використанням нематеріальних активів. Показник рентабельності вкладень в об'єкти прав розраховується як відношення прибутку від використання нематеріальних активів до суми нарахованої амортизації об'єктів. Показник ефективності вкладень в нематеріальні активи, на відміну від показника рентабельності нематеріальних активів, характеризує віддачу здійснених підприємством капітальних вкладень у нематеріальні активи в кожному кругообігу коштів.

Показник ефективності витрат, пов'язаних з використанням нематеріальних активів, одержують шляхом співвідношення прибутку від використання активів та суми витрат, пов'язаних з їх використанням. Ці витрати можуть включати витрати на амортизацію, підтримку об'єкта прав у процесі використання (консультаційні послуги, оплата щорічних зборів за підтримку охоронних документів тощо).

Вважаємо, що розглянуті підходи до аналізу нематеріальних активів можуть бути використані в управлінні нематеріальними активами і підприємствами у цілому. Рекомендована нами система блок-показників дозволить оцінити формування нематеріальних активів підприємств, а також ефективність їх використання у процесі здійснення господарської діяльності.

На сьогодні і досі важко провести аналіз нематеріальних активів на підприємствах харчової промисловості через відсутність цифрової інформації за окремими групами ресурсів. Тому для повного розуміння ефективності процесів формування та використання нематеріальних активів необхідно оперувати відповідними показниками звітності підприємств.

Для цілей аналізу нематеріальних активів нами була вивчена діяльність ПАТ «Савинський цукровий завод» за 2012-2013 роки (табл.1).

Таблиця 1

Рекомендована система показників аналізу нематеріальних активів та їх розрахунок
для ПАТ «Савинський цукровий завод»

№ з/п	Показник	Алгоритм розрахунку та умовні позначення	Розрахунок		Абс. різниця (+; -)	Темп зрост. (зниж.), %	
			2012 рік	2013 рік			
1	2	3	4	5	6	7	
<i>1. Структура нематеріальних активів (НА)</i>							
1.1	Частка груп НА у загальному обсязі НА (d_{NA})	$d_{NA} = \frac{NA_i}{\sum NA}$ NA_i - вартість групи НА; $\sum NA$ - загальна вартість НА.	<i>АП*</i>	$\frac{9440}{45100} \times 100 = 20,93\%$	$\frac{11640}{50300} \times 100 = 23,14\%$	+ 2,21	110,56
			<i>ПКМ*</i>	$\frac{10500}{45100} \times 100 = 23,28\%$	$\frac{13500}{50300} \times 100 = 26,84\%$	+ 3,56	115,29
			<i>ППВ*</i>	$\frac{25160}{45100} \times 100 = 55,79\%$	$\frac{25160}{50300} \times 100 = 50,02\%$	- 5,77	89,66
1.2	Коефіцієнт співвідношення НА та необоротних активів (K_{NA})	$K_{NA} = \frac{NA}{NOA}$ NA - середня вартість НА підприємства у певному періоді; NOA - середня вартість необоротних активів у певному періоді.	$\frac{(39,9 + 50,3) \div 2}{(46137,6 + 48802) \div 2} \times 100 = 0,095\%$	$\frac{(50,3 + 50,3) \div 2}{(48802 + 51504,8) \div 2} \times 100 = 0,1\%$	+ 0,005	105,26	

Продовження табл.1

1. 3	Частка НА у майні підприємства (d_{NA})	$d_{NA} = \frac{NA}{A}$ A - середня вартість сукупних активів підприємства у певному періоді.	$\frac{(39,9 + 50,3) \div 2}{(68838 + 87873,6) \div 2} \times 100 = 0,057$	$\frac{(50,3 + 50,3) \div 2}{(87873,6 + 134599,3) \div 2} \times 100 = 0,045$	- 0,012	78,95				
2. Стан нематеріальних активів										
2. 1	Коефіцієнт накопиченої амортизації НА (KNA_{NA})	$KNA_{NA} = \frac{A_{NA}}{PS_{NA}}$ A_{NA} - накопичена амортизація НА на визначену дату; PS_{NA} - первісна вартість НА на визначену дату.	на поч.	на кін.	на поч.	на кін.	на поч.	на кін.	на поч.	на кін.
			$\frac{19600}{39900} = 0,49$	$\frac{26600}{50300} = 0,53$	$\frac{26600}{50300} = 0,53$	$\frac{35700}{50300} = 0,71$	+0,04	+0,18	108,16	133,39
2. 2	Коефіцієнт відповідності НА своїм первісним характеристикам (KS_{NA})	$KS_{NA} = \frac{OS_{NA}}{PS_{NA}}$ OS_{NA} - залишкова вартість НА на визначену дату.	$\frac{20300}{39900} = 0,51$	$\frac{23700}{50300} = 0,47$	$\frac{23700}{53300} = 0,47$	$\frac{14600}{50300} = 0,29$	0,04	0,18	92,16	61,7

Продовження табл. 1

2.3	Коефіцієнт амортизації НА за період (KA_P)	$KA_P = \frac{A_P}{NA_{PSN}}$ A_P - нарахована амортизація НА за період; NA_{PSN} - первісна (переоцінена) вартість НА на початок періоду.	$\frac{7000}{39900} = 0,17$	$\frac{9100}{50300} = 0,18$	+ 0,01	105,88
<i>3. Рух нематеріальних активів</i>						
3.1	коефіцієнт реального приросту НА (K_{RP})	$K_{RP} = \frac{NA_P}{NA_K}$ NA_P - вартість НА, що надійшли за період; NA_K - вартість НА на кінець періоду.	$\frac{10400}{50300} = 0,21$	-	- 0,21	-
<i>4. Ефективність використання нематеріальних активів</i>						
4.1.	доходність НА (D_{NA})	$D_{NA} = \frac{D_R}{\overline{NA}}$ D_R - чистий дохід від реалізації продукції, що вироблена з використанням НА; \overline{NA} - середня вартість НА підприємства у певному періоді.	$\frac{56910100}{(39900 + 50300) \div 2} = 1261,9$	$\frac{46208900}{(50300 + 50300) \div 2} = 918,6$	- 343,23	72,8

* *АП* – група «авторські права»; *ПКМ* – група «права користування майном»;
ППВ – група «права на об'єкти промислової власності».

У ході дослідження встановлено, що на підприємстві використовуються такі групи і види нематеріальних активів, як авторські права (право користування програмою «ІС: Підприємство» та базою даних «Солід ПЛЮС» з інформацією про контакти та особливості діяльності промислових підприємств України), право користування будівлею. До прав на об'єкти промислової власності на даному підприємстві відносять: право на промисловий зразок; право на раціоналізаторську пропозицію, яка містить новітнє технологічне рішення.

Склад нематеріальних активів ПАТ «Савинський цукровий завод» дозволяє визначити відповідні аналітичні показники за окремими блоками (табл. 1). Структуру нематеріальних активів обумовлює специфіка діяльності підприємства. На сьогодні питома вага нематеріальних активів часто буває штучно занижена унаслідок застосування підприємствами витратного підходу оцінки їх вартості, що більш придатний для матеріальних об'єктів. Так, сума витрат на створення торгової марки, як правило, буває незначною і не порівнюється з майбутніми економічними вигодами від її використання, що особливо важливо для вітчизняних підприємств харчової промисловості, продукція яких може скласти гідну конкуренцію багатьом відомим брендам. Тому методика оцінки вартості нематеріальних активів повинна враховувати конкурентоздатність виробленої продукції й одержуваний прибуток від її реалізації.

Як видно з даних табл. 1, на ПАТ «Савинський цукровий завод» у 2013 році порівняно з 2012 роком питома вага такого виду, як авторські права, у загальному обсязі нематеріальних активів підприємства збільшилася на 10,56%. Права користування майном за питоною вагою збільшилися на 15,29%, а права на об'єкти промислової власності зменшилися на 10,34%. Це пояснюється тим, що по-перше, у 2013 році порівняно з минулим загальна вартість нематеріальних активів збільшилася на 5200 грн або 11,53%; по-друге, підприємство змінило версію програмного забезпечення «ІС: Підприємство» на більш нову – 8.2 та встановило покращену версію бази даних «Солід ПЛЮС», що привело до збільшення вартості групи авторські права на 2200 грн; по-третє, у звітному році спостерігалось збільшення питокої ваги групи «права користування майном».

Разом з тим у 2013 році питома вага нематеріальних активів по відношенню до необоротних активів збільшилася на 5,26% порівняно з 2012 роком, але по відношенню до середньої вартості сукупних активів вона зменшилася на 21,05%. Така ситуація

пояснюється зниженням вартості сукупних активів підприємства у 2013 році на 13325 тис. грн (8,5%) та збільшенням середньої вартості нематеріальних активів на 5200 грн (11,53%) порівняно з минулим періодом.

Одним з показників аналізу стану ресурсів є коефіцієнт амортизації нематеріальних активів за період. З табл. 1 видно, що у ПАТ «Савинський цукровий завод» на витрати звітнього періоду у 2012 році було списано 17%, а у 2013 році – 18% вартості нематеріальних активів. Цей коефіцієнт характеризує рівень морального та фізичного зносу. За аналізований період коефіцієнт амортизації зріс на 1%, тобто нематеріальні активи незначною мірою втратили свої первісні властивості. Саме тому під час аналізу слід визначити коефіцієнт відповідності нематеріальних активів своїм первісним характеристикам. Проведені розрахунки свідчать, що на ПАТ «Савинський цукровий завод» даний показник знизився у кінці 2012 року порівняно з його початком на 7,84%, а у кінці 2013 року порівняно з його початком на 38,3%. Це свідчить, що нематеріальні активи є придатними до використання у господарській діяльності. Але не можна не вказати на деяку умовність цього показника, бо коефіцієнт залежить від обраного методу нарахування амортизації. Іншими словами, коефіцієнт відповідності нематеріальних активів первісним характеристикам не дає вірогідної оцінки їх поточного стану. Прийнято вважати, що значення коефіцієнта відповідності менш ніж 50% є небажаним. Більш об'єктивну оцінку даного показника можна одержати, порівнявши його значення за даними підприємства зі значенням цього ж показника у конкурентів чи із середнім значенням коефіцієнта за галузями харчової промисловості.

Для характеристики рівня інвестицій у нематеріальні активи та інтенсивності їх відновлення підприємства використовують показники блоку «Рух нематеріальних активів». У ході дослідження було встановлено, що на досліджуваному підприємстві коефіцієнт реального приросту нематеріальних активів у 2012 році дорівнював 0,21, а у 2013 році фактів надходження нематеріальних активів не відбулося.

Економічний ефект від використання нематеріальних активів може бути описаний різними показниками залежно від виду об'єктів прав, які використовуються на підприємствах харчової промисловості. Так, при використанні прав на здійснення підприємницької діяльності ефект може бути виражений отриманою виручкою від реалізації продукції або прибутком від здійснення цієї діяльності. Ефектом від використання технологій в процесі випуску продукції може бути поліпшення її якісних характеристик,

збільшення обсягу реалізації, економія витрат на виробництво. Використання авторських прав (право на програмне забезпечення і бази даних) призводить до підвищення надійності, достовірності, оперативності управлінської інформації, до зниження трудомісткості виконуваних робіт.

Відношення доходу від реалізації продукції до середньої вартості нематеріальних активів відображає показник доходності. В результаті проведеного дослідження на цукровому заводі встановлено, що у 2013 році порівняно з 2012 роком доходність нематеріальних активів знизилася на 343,23.

Показник рентабельності нематеріальних активів характеризує суму прибутку на одиницю вартості нематеріальних активів. Аналіз фінансової звітності ПАТ «Савинський цукровий завод» показав, що у підприємства був відсутній прибуток у 2012-2013 роках, що виключає можливість розрахунку показників рентабельності. Це дозволяє зробити висновок, що підприємство є збитковим, тобто не є рентабельним.

Для виявлення чинників впливу на погіршення ефективності використання нематеріальних активів на ПАТ «Савинський цукровий завод», пропонуємо наступну факторну модель:

$$D_{NA} = \frac{AK_{NA}}{NA} \times \frac{D_R}{AK_{NA}} \quad (4)$$

де D_{NA} – доходність нематеріальних активів, коеф.;

AK_{NA} – активна частина нематеріальних активів, тис. грн;

NA – середня вартість нематеріальних активів підприємства, тис. грн;

D_R – чистий дохід від реалізації продукції, виготовленої з використанням нематеріальних активів, тис. грн;

$\frac{AK_{NA}}{NA}$ – питома вага активної частини нематеріальних активів,

$\frac{D_R}{AK_{NA}}$ – коеф.;

$\frac{D_R}{NA}$ – доходність активної частини нематеріальних активів, коеф.

Отже, доходність нематеріальних активів може збільшуватися за рахунок зростання чистого доходу від реалізації продукції, виготовленої з використанням нематеріальних активів та зниження середньорічної вартості нематеріальних активів. Розглянемо

детальніше вплив цих факторів за даними ПАТ «Савинський цукровий завод» (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок впливу факторів на зміну доходності нематеріальних активів ПАТ «Савинський цукровий завод»

Показник	2012 рік	2013 рік	Абсолютне відхилення	Темп зрост. (зниж.), %
Чистий дохід від реалізації продукції, виготовленої з використанням нематеріальних активів, тис. грн	56910,1	46208,9	-10701,2	81,19
Середня вартість нематеріальних активів, тис.грн	45,1	50,3	5,2	111,53
Доходність нематеріальних активів, коеф.	1261,86	918,67	-343,23	72,8

Розв'яжемо побудовану детерміновану модель (4) за допомогою методу повних ланцюгових підстановок:

$$D_{NA_0} = \frac{D_{R_0}}{NA_0} = \frac{56910,1}{45,1} = 1261,86.$$

$$D'_{NA} = \frac{D_{R_1}}{NA_0} = \frac{46208,9}{45,1} = 1024,59.$$

$$D_{NA_1} = \frac{D_{R_1}}{NA_1} = \frac{46208,9}{50,3} = 918,67.$$

$$\Delta D_{NA_{ADR}} = D'_{NA} - D_{NA_0} = 1024,59 - 1261,9 = -237,3.$$

$$\Delta D_{NA_{ANT}} = D_{NA_1} - D'_{NA} = 918,67 - 1024,59 = -105,92.$$

$$\Delta D_{NA} = \Delta D_{NA_{ADR}} + \Delta D_{NA_{ANT}} = -237,3 + (-105,92) = -343,2.$$

$$\Delta D_{NA} = \Delta D_{NA_1} - \Delta D_{NA_0} = 918,67 - 1261,9 = -343,2.$$

Дані табл. 2 та проведених розрахунків ефективності використання нематеріальних активів свідчать, що у 2013 році порівняно з минулим роком показник доходності нематеріальних активів погіршився. Це відбулося під впливом зниження чистого доходу від реалізації продукції на 10701,2 тис. грн (18,81%), що призвело до зниження ефективності використання нематеріальних активів на 237,3. Разом з тим, підвищення середньої вартості нематеріальних активів на 5,2 тис. грн (11,53%), сприяло зниженню доходності нематеріальних активів на 105,92.

Вважаємо, що описані елементи методики аналізу дозволять

підприємству підвищити ефективність управління формуванням і використанням нематеріальних активів для досягнення максимальної економічної вигоди від різних видів прав.

Ступінь новизни та оригінальність ідей, закладених в основу дослідження полягають в обґрунтуванні теоретичних положень і розробці практичних рекомендацій, спрямованих на удосконалення аналітичних процедур з нематеріальними активами на прикладі вітчизняного підприємства харчової промисловості. Основні наукові результати полягають в удосконаленні системи показників аналізу структури, стану та ефективності застосування нематеріальних активів та розробці детермінованої факторної моделі, за допомогою якої можливо визначити резерви підвищення раціональності використання нематеріальних активів.

Бібліографічний опис

1. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз : навч. посіб. / Н. В. Тарасенко. – Львів : Новий світ-2000, 2011. – 280 с.
2. Мельник В. М. Основи економічного аналізу : навч. посіб. / В. М. Мельник. – К. : «Кондор», 2009. – 128 с.
3. Кожанова Е. Ф. Экономический анализ : учеб. пособие для самостоятельного изучения дисциплины / Е. Ф. Кожанова, И. П. Отенко. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2010. – 208 с.
4. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств : навч. посіб. / О. І. Гадзевич. – К. : Кондор, 2007. – 180 с.
5. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : навч. посіб. / В. М. Івахненко, М. І. Горбаток. – 3-тє вид. перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2005. – 190 с.
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
7. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : «Ника-Центр», 2003. – 720 с.
8. Бигдан И. А. Нематериальные активы : проблемы признания, учета и аудита / И. А. Бигдан. – Х., 2005. – 287 с.
9. Сунь Лінь. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. к.е.н. : 08.06.04 / Лінь Сунь. – К. : КНЕУ, 2003. – 20 с.
10. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник / П. Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 454 с.
11. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 176 с.

РОЗДІЛ 3. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ І ПОСЛУГИ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Інформаційні технології аналізу в управлінні сільськогосподарськими підприємствами

Для стійкого розвитку сільськогосподарське підприємство потребує зваженого і цілеспрямованого управління усіма його підрозділами і ресурсами. Загальновизнано, що найважливішими функціями управління є прогнозування, планування, облік, аналіз, контроль і регулювання. Причому з перелічених функцій аналіз займає дуже важливе місце, адже прогнозування й планування неможливе без глибокого і різнопланового аналізу ринкового середовища та власних виробничих потужностей й ресурсних витрат, а на основі облікової інформації про виконання впроваджених планів проводять аналіз для визначення відхилень та їх причин для внесення чергових змін.

В цілому процес управління має інформаційну основу, через взаємозв'язки й інформаційний обмін між компонентами системи управління підприємством і ринковим середовищем. Економічний аналіз охоплює всі ділянки господарювання підприємств, оскільки від їх стану більшою або меншою мірою залежить ефективність його функціонування.

Дослідженням проблем організації аналітичної роботи на підприємстві й автоматизації обробки інформації займалися такі науковці як М. Д. Білик, Ф. Ф. Бутинець, В. І. Ганін, В. В. Москаленко, І. Ф. Прокопенко, В. Ф. Ситник, Г. Н. Соколова, М. Г. Чумаченко та інші. Проте не всі питання щодо застосування інформаційних технологій аналізу в інформаційних системах підприємств є достатньо розглянутими, а тому потребують узагальнення й більш детального вивчення щодо їх використання вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами. Адже при широкому впровадженню автоматизованих систем бухгалтерського обліку суттєвою проблемою є підбір програмного забезпечення, котре відповідало б і специфіці аналітичних задач підприємства.

Слід зазначити, що аналіз є підґрунтям проведення незалежної перевірки (аудиту) обліково-звітної інформації щодо діяльності підприємств з метою підтвердження її вірогідності та законності. Згідно з міжнародними нормативами аналіз є важливою ділянкою аудиту. Наприклад, аудитор аналізує місячні коливання продажів,

дебіторську і кредиторську заборгованості, запаси матеріалів тощо [4, с. 202-233].

Перші спроби автоматизації аналітичних розрахунків були здійснені ще на початку 60-х років із застосуванням ЕОМ «Мінськ-22». З часом та розвитком інформаційних технологій область охоплення і набір аналітичних програм значно розширилися.

Під час проведення аналізу використовують прийнятні для користувача інформаційні технології за визначеним програмним засобом. З цього випливає, що *технологія аналізу – сукупність різних інформаційних технологій, які обирає користувач програмного засобу для автоматизації визначеної ділянки аналізу господарської діяльності підприємств.*

За визначенням, визнаним ЮНЕСКО, *інформаційна технологія (ІТ) – це комплекс взаємопов'язаних, наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що вивчають методи ефективної організації праці людей, зайнятих обробкою і зберіганням інформації; обчислювальна техніка і методи організації і взаємодії з людьми і виробничим устаткуванням, їх практичні додатки, а також соціальні, економічні та культурні проблеми* [8, с. 42].

На прикладному рівні ІТ визначають способи, методи і засоби збирання, реєстрації, передачі, зберігання, оброблення і видачі (розповсюдження або публікації) інформації в інформаційних системах. Отже, інформаційна технологія відповідає на питання «як?», «за допомогою чого?» тощо. На відміну від виробничої технології, ІТ містить елементи творчого характеру, тому в останні роки в інформаційні системи впроваджуються й елементи штучного інтелекту.

Аналіз це метод наукового дослідження явищ і процесів, основою якого є вивчення складових досліджуваних об'єктів і систем. Безсумнівним є зв'язок між бухгалтерським й аналітичним програмним забезпеченням, тому важливо зазначити, що автоматизована інформаційно-аналітична система має інтегруватись з автоматизованою системою обліку, а в ідеалі вони мають бути складовими єдиної управлінської інформаційної системи підприємства.

Інтеграція – це спосіб організації окремих компонентів в одну систему, що забезпечує узгоджену і цілеспрямовану їх взаємодію, зумовлюючи ефективність функціонування усєї системи. Інтеграцію в управлінських інформаційних системах можна розглядати на функціональному, організаційному, інформаційному, програмному, технічному і економічному рівні [1, с. 19].

У сучасній концепції організації інформаційних систем у різних предметних сферах виокремлюють дві частини: *забезпечувальну та функціональну*. Кожна з них у свою чергу складається з підсистем [10, с. 15].

Функціональні компоненти інформаційно-аналітичної системи (ІАС) – це перелік методів і процедур аналізу, аналітичних задач, моделей і алгоритмів розрахунків, реалізованих в системі. Аналітична задача – це сукупність виконуваних на ПК операцій з перетворення методами аналізу вхідної інформації у вихідну. Наприклад, задачі «Аналіз зміни асортименту продукції», «Аналіз використання земельних угідь» та ін. На відміну від чіткої регламентації бухгалтерського обліку і аудиту, організація аналізу господарської діяльності підприємства має надзвичайно широкий спектр підходів, способів та методів. Наприклад, задача «Аналіз використання фонду оплати праці на підприємстві» при однаковому формулюванні може мати різний зміст й охоплювати різноманітні чинники, як-то параметри фільтрації, сортування, формування підсумків тощо [7, с. 9].

Розв'язок функціональних задач реалізують *забезпечувальні компоненти, що включають інформаційне, технічне, програмне, математичне, правове, лінгвістичне і організаційне забезпечення*. Розглянемо деякі відмітні забезпечувальні компоненти детальніше.

Інформаційна база аналізу на підприємстві створюється шляхом цілеспрямованого підбору інформативних показників для використання в процесі аналізу і прийняття управлінських рішень. Необхідно відмітити, що економічний аналіз оперує не лише обліковою, а й технічною, технологічною, маркетинговою інформацією. Внутрішнім джерелом інформації є переважно дані оперативного, управлінського й фінансового обліку підприємства, що збираються, обробляються й накопичуються в комп'ютерній системі бухгалтерського обліку. Джерелами зовнішньої інформації є інструктивні вказівки міністерств, Інституту аграрної економіки, навчальні посібники, бази даних нормативно-довідкової, галузевої й статистичної інформації, інформаційні системи фінансової інформації з показниками, що характеризують кон'юнктуру ринку, дані щодо діяльності банків, страхових компаній, контрагентів партнерів й конкурентів тощо. Наприклад, фінансова аналітика від корпорації Ліга (<http://finance.liga.net/>) чи дані з Інформаційно-аналітичного порталу Українського агентства фінансового розвитку (<http://www.ufin.com.ua/>), статистика та стандарти Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО)

(<http://www.fao.org/statistics/ru/>), видання Світового банку й Всесвітньої торгівельної організації та багато інших.

Варто наголосити, що характерною особливістю ІАС є те, що інформація в системі є і предметом і продуктом праці.

Математичне забезпечення – це сукупність математичних моделей і алгоритмів для рішення задач, а також комплекс засобів і методів для побудови економіко-математичної моделі задач управління.

Усі прийоми економічного аналізу можна поділити на дві групи: якісні та кількісні. Якісні прийоми не дають числових характеристик досліджуваним явищам, а відповідають на питання, як досліджувати економічні процеси, визначають способи підходу до вивчення закономірностей. Якісні прийоми притаманні процесу наукового пізнання в цілому і більше використовуються в системах підтримки прийняття рішень й експертних системах.

Серед кількісних методів аналізу, на наш погляд, слід виділити універсальні методи аналізу та спеціалізовані методики.

До універсальних методів аналізу належать:

- методи дослідження операцій: системний аналіз, імітаційне моделювання, управління запасами, теорія розкладів, мережне планування і управління, методи теорії масового обслуговування, математичне програмування тощо;

- методи економетрики: теорія економічного росту, теорія виробничих функцій, міжгалузеві баланси, національні рахунки, аналіз попиту і пропозиції й інші;

- методи математичного аналізу: диференціальне, інтегральне і варіаційне числення;

- методи математичної статистики: вибірковий метод, дисперсійний аналіз, кореляційний аналіз, регресійний аналіз, ряди динаміки, теорія індексів, перевірка гіпотез й інші;

- методи елементарної математики: елементарні функції – пропорції, балансові рівняння, розширення і скорочення дробів, алгебраїчні вирази і т.і.;

- евристичні методи: методи аналогій, розпізнання образів, бази знань і ін.

Універсальність перелічених методів полягає у можливості їх використання для оцінки різноманітних показників, наприклад, аналіз динаміки урожайності озимої пшениці й аналіз динаміки продажів продукції включає розрахунки базисних і ланцюгових темпів росту, темпів приросту тощо.

Спеціалізовані методики розроблені для конкретних ділянок аналізу й передбачають розрахунок певної групи показників

(коефіцієнтів, індикаторів). Наприклад, аналіз платоспроможності, аналіз складу та структури активів підприємства, аналіз безбитковості, аналіз продуктивності праці тощо.

Організаційні компоненти регулюють інтеграцію інформаційної системи й управлінської системи підприємства, тобто організацію аналітичної роботи на підприємстві.

Справедливо відмітити значні розбіжності в організації аналізу на вітчизняних підприємствах, що відображають як усвідомлення працівниками сфери управління важливості аналізу в прийнятті рішень, так прискіпливу чи недостатню увагу керівництва до нього. Аналітик повинен передати, наскільки це можливо дійсність, інтерпретовану в інформації, та відтворити в загальному вигляді всі або окремі елементи інформації. Для цього необхідно: розуміти взаємозв'язок організації виробництва, економічної теорії, бухгалтерського обліку, економіки, фінансів, банківської справи; знати методiku ведення бухгалтерського обліку, порядок складання фінансової звітності, вміти її інтерпретувати; мати навички аналітичної роботи (тобто вміти знаходити інформацію, обробляти її, узагальнювати і робити правильні висновки).

Виділяють дві організаційні форми економічного аналізу на підприємстві: централізовану і децентралізовану [3, с. 68-75]. При централізованій формується спеціалізований підрозділ (відділ, бюро) економічного аналізу. При цій формі досягається єдність методологічного забезпечення аналізу, чіткий розподіл праці аналітиків, можливість застосування потужної техніки і спеціалізованих програмних пакетів, тобто формується автоматизоване робоче місце (АРМ) аналітика. Недоліком форми є відокремленість аналітичного процесу від процесів управління й низька економічність технології аналітичного процесу.

При децентралізованій формі комплекс аналітичних робіт розподіляється в діючій організаційній системі управління підприємством. Аналітичний процес при цьому максимально наближений до управлінського, є його окремим етапом, що значно зменшує обсяги оброблюваної інформації. Недоліком такої організації може бути втрата якості аналізу через недостатню кваліфікацію працівників.

Проаналізувавши аналітичні можливості програмних засобів, що пропонуються на ринку та використовуються аграрними підприємствами слід виділити три групи програм: аналітичні модулі і звіти автоматизованих інформаційних систем; табличні процесори; спеціалізовані програми аналізу.

Найперспективнішим для проведення аналізу є перша група програм. Інформаційні технології аналізу даних в комп'ютерних системах бухгалтерського обліку спрямовані насамперед на узагальнення облікової інформації, виявлення тенденцій розвитку та прогнозування показників господарської діяльності підприємств. Вони дозволяють представити дані, як в табличному, так і графічному вигляді, виконати порівняння показників обліку й розрахувати відхилення, сформувати різноманітні вибірки й групування даних по даті операції, підрозділам, контрагентам тощо. Причому параметри звіту можуть задаватись безпосередньо при його формуванні (рис. 1 та рис.2).

Рис. 1. Параметры формування звіту про наявність ТМЦ

Варто відмітити, що чим простіша система, тим слабкіші аналітичні можливості. Так, поряд зі стандартними звітами робочих облікових, логістичних, фінансових модулів, до складу корпоративної інформаційної системи Галактика можуть входити спеціалізовані аналітичні модулі, як-то «Фінансовий аналіз», «Управління якістю продукції» тощо.

C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
Ведомость наличия товара													
по подразделениям на 26 березня 2015 г.													
<i>Указаны средние цены по разрезу</i>													
Фильтры:													
по подразделениям: нет													
по группам МЦ: нет													
по прайс листу: нет													
нулевое количество/ненулевая цена: установлен													
по срокам годности партий: нет													
Наименование группы товаров	Срок годности	Номенклатурный номер	Единица измерения	Количество	Цена	Стоимость							
СКЛАД: Склад1													
Добрива (111)													
		11100005	мішки по 50 кг	5,000	4 166,67	20 833,33							
Итого по группировке Добрива (111)													
Товари (28)													
		28000004	штука	20,000	600,00	12 000,00							
Итого по группировке Товари (28)													
Итого по СКЛАДУ: Склад1													
						32 833,33							

Рис. 2. Фрагмент сформованого звіту в КІС Галактика

Причому, в останньому пропонується формування звітів «Аналіз якості продукції від постачальників», «Аналіз якості відвантаженої продукції» та ін.

Можлива й автономна експлуатація аналітичних модулів, без інших контурів і модулів системи «Галактика», проте вірогідно, що вона буде економічно малоефективною через необхідність повторного введення великих масивів даних.

Деякі інструментальні програми в рамках базових програм (наприклад, Майстер звітів в пакеті Акцент чи Crystal Report в пакеті Парус:Підприємство) дозволяють створювати власні програмні модулі, генерувати звіти тощо.

В цілому використання вбудованих засобів аналізу й звітів управлінських інформаційних систем має декілька позитивних сторін: по-перше, немає проблеми з сумісністю даних; по-друге, підприємство не витрачає додаткові кошти на придбання програм. Серед негативних слід відмітити слабке охоплення ділянок економічного аналізу.

При недостатній функціональності чи неможливості використання спеціалізованого програмного забезпечення, можна розробляти власні аналітичні таблиці засобами табличних процесорів. Їх важливість для аналізу й поширеність серед користувачів усвідомлюють розробники бухгалтерського програмного забезпечення, інтегруючи електронні таблиці зі своїми автоматизованими системами й передбачаючи можливість експорту даних, зокрема з бухгалтерських програм (1С: Підприємство, Парус, Акцент, Галактика).

Для систематизованої обробки значних обсягів табличних даних на комп'ютерах під управлінням операційних систем Windows використовується переважно Microsoft Office Excel. Так, звіт наведений на рис. 2 сформовано за допомогою шаблонів MS Excel. Для операційних систем на основі ядра Linux пропонується широкий ряд табличних процесорів: OpenOffice.org Calc, ABS, Gnumeric, KSpread та ряд інших. Їх перевагами є відкрита ліцензія на використання і, відповідно, відсутність витрат на програмне забезпечення. Також табличний процесор OpenOffice.org Calc підтримує імпорт, обробку і збереження даних у форматах файлів Microsoft Excel.

В останні часи, внаслідок безкоштовності використання й можливості спільного використання в глобальних мережах, популярними є також Google-документи, в тому числі й електронні таблиці.

До стандартних інформаційних технологій аналізу даних, які реалізуються на базі Microsoft Excel різних версій, належать [12, с.192 – 259]:

- розробка автоматизованих таблиць на основі формульних залежностей;

- використання вбудованих функцій для формування економіко-математичних моделей (фінансові, статистичні тощо);

- графічні методи розв'язку задач: статистична обробка даних через побудову графіків згладжування, гістограм розподілу; прогнозування значень економічних показників динамічних рядів через побудову трендових моделей; візуальний підбір параметрів регресійних моделей для варіаційних рядів даних; наочне представлення табличних даних і т.і.;

- обробка даних в якості бази даних: формування баз даних у вигляді списків вихідної інформації; фільтрація списків вихідної інформації за різними критеріями (команди головного меню *Дані/Фільтри*); використання стандартних механізмів розробки зведених таблиць; інструменти структурування і консолідації даних;

- статистична обробка економічної інформації за допомогою додаткової надбудови *Пакет Аналізу* (команди головного меню *Сервіс/Аналіз даних/Кореляція, Описова статистика, Регресія, прогнозування значень за методами ковзної середньої чи експоненціального згладжування тощо*);

- розв'язання задач типу «що, якщо» за допомогою інструментів: підбір параметра, що є основним методом дослідження області допустимих значень для параметрів моделі, наприклад для підбору мінімальних цін реалізації; таблиці підстановки для вивчення впливу значень параметра на результат декількох функцій або значень двох параметрів на результат однієї функції, наприклад, для аналізу ефективності депозитів; сценарний підхід, для багатокритеріальних розрахунків, наприклад, при оцінці проектів інвестицій або строків реалізації з урахуванням параметрів збуту і зберігання;

- методи математичного програмування для розв'язання оптимізаційних задач (команди головного меню *Сервіс/Пошук розв'язку*) використовуються як для оптимізації виробничої, так і комерційної діяльності підприємства.

Використовуючи вище наведені інформаційні технології можна створити автоматизовану інформаційну систему аналізу показників підприємства за минулий і звітний роки, які відбиваються в комплексі взаємопов'язаних аналітичних форм чи розрахункову систему для управління бюджетом (рис. 3).

Крім вище перелічених були використані такі технології аналізу:

- встановлення зв'язків з іншими аркушами інформаційних або формульних зв'язків, які автоматично поновлюються;
- побудова різноманітних формул із застосуванням або без стандартних функцій та створених функцій користувача.
- формування макросів обробки інформації на вбудованій мові програмування VBA та використання базового класу «Кнопка».

		E	F	G	H	I	J	K
		Минимально	0 период	июн 2011	фев 2011	мар 2011	апр 2011	май 2011
Таблица 10. Отчет о движении денежных средств (тыс.руб.)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Таблица 10. Отчет о движении денежных средств План 1, од. измерения: 'тыс.руб.'								
№ п/п	Наименование	ИТОГО	0 период	июн 2011	фев 2011	мар 2011	апр 2011	май 2011
ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ								
1	Приток денежных средств	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Поступление денежных средств от реализации продукции	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Отток денежных средств	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4	Переменные затраты	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Постоянные затраты	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	Зарплата и страховые взносы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Налоги и платежи в бюджет	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Рис. 3. Приклад формування системи бюджетування й аналізу в середовищі електронних таблиць

До третьої групи програм належать спеціалізовані програми аналізу. Програми, що пропонуються на вітчизняному ринку мають певні функціональні обмеження, що диктуються специфікою різних галузей економіки і розмаїттям показників. Розробники програмного забезпечення зосереджені переважно на програмах, які використовують типові для всіх галузей методики аналізу [5, 11]. Серед них, на наш погляд, слід виділити чотири боки програм.

1. Математичного і статистичного аналізу даних, котрі охоплюють всі поширені методики аналізу даних для вибраних користувачем показників. Статистичний аналіз можна поділити на два етапи – первинний і вторинний. Первинна обробка передбачає ранжування, шкалювання, описові статистики. Вторинна – дисперсійний, регресійний, кореляційний, факторний аналіз,

тестування статистичних гіпотез та інші методи. Як правило, кожний пакет статистичної обробки даних містить більш або менш широкий спектр методів, добір яких визначається залежно від цілей дослідження. Наприклад, кваліметричні дослідження, що передбачають відбір та вимірювання значної кількості параметрів, можуть потребувати застосування багатofакторного аналізу; обробка значних масивів даних, зібраних у ході опитувань, може потребувати кореляційного або дисперсійного аналізу тощо. Один з найбільш відомих і найстаріших пакетів статистичної обробки даних SPSS охоплює всі етапи аналітичного процесу: планування, збір даних, доступ до даних і керування даними, аналіз, створення звітів та поширення результатів. StatGraphics 5.1 – повний пакет для діалогового аналізу (interactive analysis) статистичних даних з широкими можливостями візуалізації. Популярними є також NCSS-PASS-GESS, Statistica Plus Multilanguage, STATISTICA, MATHLAB, CoStat, DeltaGraph, LeoStatistic, SYSTAT, Probability And Statistics J2SE.

2. Аналізу фінансового стану, який є найбільш стандартизованою областю економічного аналізу. Важливість фінансового аналізу відмічають й розробники бухгалтерського програмного забезпечення, пропонуючи користувачам своїх комп'ютерних систем бухгалтерського обліку супутні аналітичні модулі. Так, система БЕСТ-Ф (АРМ «Фінансового аналізу» компанії «Інтелект-Сервіс», Москва), що інтегрується з системами «БЕСТ-3», «БЕСТ-4», призначена як для оперативного аналізу власної фінансово-господарської діяльності, так і для проведення незалежної зовнішньої експертизи і аналізу економічного стану підприємства з метою розробки стратегії його розвитку. У системі спеціального аналізу реалізовані такі методики, як «Партнер», «Банкір», «Акціонер», «Банкрут». Методика «Банкрут» призначена для аналізу вірогідності банкрутства підприємства по зарубіжних методиках (модель Альтмана, Бівера, Копана і Гольдера і т.д.) і за допомогою критеріїв неплатоспроможності, вживаних у вітчизняній практиці (коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності). Також за допомогою закладених в програму методик, об'єднаних в систему комплексного аналізу, можна розрахувати такі показники підприємства, як структура майна, платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність. Результати аналізу представляються як у вигляді аналітичних таблиць, так і у вигляді графіків [6, с. 39; 9, с.341]. Очевидно, що цей

пакет варто рекомендувати користувачам базових бухгалтерських пакетів БЕСТ.

В пакеті Audit Expert реалізовані алгоритми проведення ретроспективного і перспективного аналізу. На підставі даних бухгалтерських звітів є можливість отримання ряду аналітичних даних, за якими можна проаналізувати не тільки поточний фінансовий стан підприємства, а й оцінити динаміку його зміни, а також побудувати прогноз на найближчий час. Дає можливість частково або повністю переоцінити різні статті активів і пасивів балансу для проведення фінансового аналізу за реальними даними; провести поглиблене дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства на основі власних методик, за різні часові інтервали (місяць, квартал, рік). Пакет не прив'язаний до конкретної бухгалтерської програми, а дозволяє прямий імпорт даних з найбільш розповсюджених бухгалтерських програм ІС: Підприємство, Парус, БЕСТ тощо. Розробником пакету також пропонується on-line послуги аналізу [2, 216-218].

Пакет Фінансовий аналіз (Україна) виконує аналітичну роботу на основі балансу та звіту про фінансові результати, дані яких вводяться в MS Excel, тоді як текстовий звіт про результати виконаної роботи отримуються в MS Word. Програма «Майстер Фінансів: Аналіз» дає змогу за власним шаблоном за різні періоди часу отримати повний звіт про фінансово-господарську діяльність підприємства з використанням таблиць і графічного зображення даних [11].

Заслужують на увагу й аналітичні засоби пакету ФінЕкАналіз, зокрема можливість розрахунку параметрів безбитковості, моделей вірогідності банкрутства, моделювання прогнозного балансу при контрольних значеннях виручки, рентабельності тощо.

Серед спеціальних аналітичних програм досить відомими є ИНЕК-аналітик, ИНЕК-інвестор, Project Expert, які дозволяють здійснити розробку бізнес-планів і інвестиційних проектів, а також провести оцінку їх економічної ефективності.

3. Маркетингові програми, що реалізують класичні методи проведення досліджень ринку, цін, незалежно від виду продукції.

Зокрема, Als-base використовують для оцінки конкурентоспроможності товару на основі Swot-аналізу, програма Konkurentcena 1.0 – для визначення ціни на новий товар на основі аналізу цін конкурентів, пакет Marketing Analytic є інтегрованою інформаційно-аналітичною системою керування маркетинговою

діяльністю підприємства, маркетингові програми від компанії КонСи вирішують окремі маркетингові задачі та ін.

Найбільш функціональний з перелічених пакет Marketing Analytic може рекомендуватись торгівельним установам та великим виробничим підприємствам з власними мережами збуту. Пакет дозволяє аналізувати статистику продажів по будь-яких аналітичних ознаках товарів, покупців, каналів збуту і комбінаціям цих ознак. Програма має простий інтерфейс обміну з обліковими торгівельними і бухгалтерськими системами, що дозволяє на регулярній основі в автоматичному режимі імпортувати дані про продажі продукції підприємства. Marketing Analytic має статус ІС - сумісного продукту. Цікавою властивістю є модульний принцип побудови пакету. Так модуль E-Commerce призначений для збирання інформації, необхідної для маркетингового аналізу комерційної діяльності підприємства. Модуль Analyzer містить засоби для оперативного аналізу даних.

4. Спеціальні галузеві аналітичні програми, котрі вирішують специфічні завдання економічного аналізу, на відміну від програмних засобів, які вийшли до попередніх блоків. Так, «ОФО-Банк» призначена для формування звітності і розрахунку показників діяльності банку. Парус-Страховання створена для ведення обліку і аналізу діяльності страхових організацій. TraderXL Pro, Wave59 RT build 1.27, Amibroker 4.50.9 RT, Meta trader 4 – програми для проведення технічного аналізу даних ринку Форекс. Цей блок не стане у нагоді сільськогосподарським підприємствам, хіба що при їх бажанні диверсифікації діяльності.

При використанні спеціалізованих програм аналізу основними проблемами є сумісність даних, функціональність й можливість настроювання програми для різних методик і змін законодавства та вартість ліцензії. Враховуючи рідкість використання й високу вартість, придбання їх сільськогосподарськими підприємствам є економічно не вигідним. Ефективнішим було б їх придбання кооперативними утвореннями чи консалтинговими компаніями для надання послуг з розрахунків та аналізу. На наш погляд, користувалась б попитом і оренда аналітичного програмного забезпечення, тобто аналіз он-лайн.

Висновки .

1. Управління сучасним сільськогосподарським підприємством, особливо в умовах вітчизняної кризи та глобалізаційних тенденцій має ґрунтуватись на основі повної, оперативної і достовірної інформації, якісне й своєчасне отримання якої забезпечують автоматизовані інформаційні системи.

2. Аналіз це метод наукового дослідження явищ і процесів, основою якого є вивчення складових досліджуваних об'єктів і систем. Головним завданням аналітика є якомога повне відтворення дійсності, втіленої в інформації, що потребує інформаційної культури, ґрунтовних знань організації виробництва, економічної теорії, бухгалтерського обліку, економіки, фінансів, банківської справи та навичок й досвіду аналітичної роботи.

3. Врахування при прийнятті рішень багатьох факторів потребує опрацювання великої кількості внутрішніх і зовнішніх даних, що неможливо без застосування сучасних інформаційних технологій аналізу. Технологія аналізу – сукупність різних інформаційних технологій, які обирає користувач програмного засобу для автоматизації визначеної ділянки аналізу господарської діяльності підприємств.

4. На прикладному рівні інформаційні технології визначають способи, методи і засоби збирання, реєстрації, передачі, зберігання, оброблення і видачі (розповсюдження або публікації) інформації в інформаційних системах, відповідаючи на питання «як?», «за допомогою чого?».

5. Інформаційно-аналітична система повинна інтегруватись з комп'ютерною системою бухгалтерського обліку для спільного використання інформації та виконання аналітичних функцій.

6. Для проведення аналізу доречно використовувати аналітичні модулі і звіти автоматизованих інформаційних систем; табличні процесори; спеціалізовані програми аналізу. Перша й друга групи програм рекомендуються всім підприємствам. За обмежених фінансових можливостей доречно самостійно створювати автоматизовані аналітичні таблиці в середовищі вільного програмного забезпечення OpenOffice.org Calc чи GNumeric. Використання спеціалізованого програмного забезпечення сільськогосподарськими підприємствами є економічно не вигідним.

Бібліографічний опис

1. Батюк А. Є. Інформаційні системи в менеджменті: Навчальний посібник / А. Є. Батюк, З. П. Дзуліт, К. М. Обельовська, І. М. Огородник, Л. П. Фабрі. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр „Інтелект+” Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2004. – 520 с.

2. Зелинский С. Э. Автоматизация управления предприятием: учебное пособие / С. Э. Зелинский. – К.: Кондор, 2004. – 518 с.

3. Іванюта П. В. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті: Навчальний посібник / П. В. Іванюта. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 180 с.

4. Івахненко С. В. Комп'ютерний аудит: контрольні методики і технології / С. В. Івахненко – К.: Знання, 2005. – 286 с.
5. Ковшова І. О. Огляд програмного забезпечення для розв'язання економічних завдань на підприємствах / І. О. Ковшова. // «Економіка, менеджмент, бізнес». – 2012. – Т. 1. – №1. – С. 159-165.
6. Основи інформаційних систем: Навчальний посібник / За ред. проф. В. Ф. Ситника. – К.: КНЕУ, 2007. – 252 с.
7. Прокопенко І.Ф. Комп'ютеризація економічного аналізу (теорія і практика): Навчальний посібник / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін, В. В. Москаленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 340с.
8. Скороходов В. А. Автоматизоване робоче місце менеджера: Навчальний посібник / В. А. Скороходов, І. М. Худякова. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 416 с.
9. Соколова Г. Н. Информационные технологии экономического анализа / Г. Н. Соколова. – М.: ЛТД, 2002. – 560 с.
10. Терещенко Л. О. Інформаційні системи і технології в обліку: Навчальний посібник / Л. О. Терещенко, І. І. Матієнко-Зубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с.
11. Український каталог програм для бізнесу [Електронний ресурс] / Сайт ProgUa. – Режим доступу: <http://www.prog.com.ua/list.php?g=finance>.
12. Устинова Г. М. Информационные системы менеджмента: Основные аналитические технологии в поддержке принятия решений: Учебное пособие / Г. М. Устинова – СПб: ДиаСофтЮП, 2000. – 368 с.

3.2. Облікова інформація в системі управління інвестиційною діяльністю

Сучасні умови господарювання вимагають докорінно нового бачення ролі та функціонального призначення обліку результатів діяльності підприємств, які останнім часом все більшою мірою залежать від здійснення суб'єктами господарювання фінансових інвестицій. Необхідність адаптації до процесів реформування економіки вимагає упровадження нових форм модернізації та реконструкції діючих структур. Ці процеси економічного відновлення і зростання забезпечуються у першу чергу за рахунок інвестиційної діяльності, у процесі якої реалізуються довгострокові стратегічні цілі підприємств. Дослідження сутності поняття «інвестиційна діяльність» дасть змогу вдосконалити підходи до управління процесом вкладання коштів, привести їх у відповідність до вимог реорганізації об'єктів господарювання.

Характеризуючи стан інвестицій у країні, можна відзначити, що в нашій державі не були зроблені серйозні кроки в забезпеченні інвестиційної привабливості. Обсяг іноземних інвестицій є одним з показників, який характеризує рівень інтеграції країни у світову спільноту. Важливими факторами, які впливають на формування інвестиційного клімату, є доступність кредитів для інвесторів, соціально-політична стабільність, зниження рівня корупції у державі і т.п. Тому інвестиційна діяльність повинна бути забезпечена повною, об'єктивною та доступною інформацією з метою управління та контролю за використанням інвестиційних ресурсів. Цю інформацію забезпечує бухгалтерський облік. Відтак, актуальним питанням сьогодення є оптимальна організація облікового процесу, в тому числі і фінансових інвестицій.

Проблематиці інвестицій як у теоретико-методологічному, так і в практичному аспектах присвячено дослідження багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-практиків, таких як О.І. Барановський, М.Д. Білик, І.А. Бланк Є. Брігхем, Л. Вальрас, Р. Вернон, О.В. Гаврилюк, Дж. Гелбрейт, О.В. Величко, Дж.М. Кейнс, Л.Л. Лазебник, Д.Г. Лук'яненко, Ю.М. Пахомов, А.А. Пересада, А.С. Філіпенко, В. Шарп та інші провідні вчені. Проблемам організації та методики бухгалтерського обліку інвестиційної діяльності підприємств в Україні присвячені праці вітчизняних учених та фахівців - В.В. Бабича, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, З.В. Гуцайлюка, В.І. Єфіменка, Ю.А. Кузьмінського, М.В. Кужельного, В.Г. Линника, Б.М.Литвина, В.В. Сопка.

Аналіз результатів досліджень вітчизняних учених-економістів свідчить, що теоретичні та практичні розробки обліку інвестиційної діяльності підприємств в Україні відображають ґрунтовне розуміння проблем, пов'язаних із трансформацією вітчизняної системи обліку. Основні методологічні аспекти бухгалтерського обліку інвестиційної діяльності підприємств в Україні регламентовані відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Разом із тим процедури обліку недостатньо описані з огляду на різноманітність операцій з інвестиціями, складність і суперечливість змісту нормативної бази, змісту стандартів обліку та відсутності досвіду роботи на вітчизняних підприємствах у сфері інвестування, формування науково обґрунтованих рекомендацій щодо класифікації інвестицій як об'єкта обліку.

Актуальність наведених вище проблем та недостатній рівень опрацювання методичних і практичних питань бухгалтерського обліку інвестиційної діяльності підприємств в Україні визначили

вибір теми дослідження. Метою дослідження є обґрунтування та надання пропозицій щодо оптимізації організації обліку фінансових інвестицій вітчизняних підприємств відповідно до сучасних вимог та потреб управління.

Однією з визначальних умов успішного функціонування та розвитку підприємств на всіх стадіях життєвого циклу виступає така найважливіша складова господарювання, як інвестиційна діяльність, ефективність якої багато в чому визначається вмінням використовувати сучасні методології управління. Велике значення інвестиційної діяльності та суттєві соціально-економічні реформи, що відбуваються в Україні, потребують удосконалення наявної теоретичної бази для визначення сутності, особливостей та різних аспектів управління інвестиційною діяльністю на підприємствах.

Фундаментальна роль інвестиційної діяльності під час розвитку підприємства полягає в дослідженні й виявленні резервів, а також у розробці науково обґрунтованих проєктів із метою їх подальшого ефективного використання. Уже це передбачає, що інвестиційна діяльність являє собою насамперед формулювання самої ідеї, мети інвестування. У зв'язку з цим постає питання про напрям інвестування. Далі необхідно вирішити проблему пошуку інвестиційних ресурсів. Потім варто вибрати об'єкт інвестування, розглянути варіанти інвестиційної привабливості об'єктів, прорахувати можливі ефекти й тощо. Нарешті, треба вступити у відносини з інвесторами й тими, хто буде реалізувати інвестиційний проєкт. Очевидно, що весь ланцюжок визначених дій і являє собою інвестиційну діяльність. Отже, можна говорити про те, що інвестиційна діяльність - це система економічних (виробничих) відносин. У системі відтворення, незалежно від її суспільної форми, інвестиціям належить важлива роль у справі відновлення і збільшення виробничих ресурсів, а, отже, і в забезпеченні певних темпів економічного зростання.

Для прийняття управлінських рішень значення обліку важко переоцінити. Розвиток економіки, характер змін інвестиційного клімату держави тісно пов'язані з інвестиційною діяльністю підприємств. Водночас, специфічні особливості кожної галузі зумовлюють якісні характеристики інвестиційної діяльності окремих підприємств, впливають на її здійснення, формування джерел фінансування і напрями інвестування і, в остаточному підсумку, на відтворювальні процеси підприємства.

Розроблені на заході концептуальні основи бухгалтерського обліку визначають ряд характеристик, властивостей, які повинна мати облікова інформація. У США ці принципи оцінки інформації

об'єднані в триступеневу систему. В європейських країнах їх структура є дещо іншою, застосовуються інші назви, але в цілому суть їх залишається незмінною. Слід відзначити, що ці характеристики орієнтовані у двох напрямках: а) на споживача інформації; б) на прийняття рішення. Другий напрям орієнтації є дуже важливим, спершу він недооцінювався ні на Заході, ні у нас. Вважалося, якщо споживач інформації добре підготовлений і проінформований, він сам зможе встановити, яка інформація потрібна, а яка ні; де своєчасна, а де несвоєчасна інформація; якої інформації не вистачає і яка з неї є надлишковою. Основним вважалося те, що інформація повинна бути придатною для сприйняття, мати практичне застосування в управлінні і прийнятті рішень. Орієнтація обліку на компетентного споживача призвела до суттєвих проблем, що виникли в інформаційному забезпеченні. У теперішніх умовах основна увага має надаватися якісним характеристикам інформації з позиції прийняття рішень.

Рациональна організація обліку інвестицій передбачає дотримання системного підходу, взаємодії різних методів обліку, підпорядкованості загальній логіці оперативного та стратегічного управління діяльністю підприємства. Метою організації обліку інвестицій є забезпечення об'єктивної оцінки, своєчасного реєстрування та повного відображення в облікових регістрах операцій, пов'язаних із фінансовими інвестиціями, можливістю узагальнення інформації про такі операції у звітності з метою забезпечення інформаційних потреб зацікавлених осіб, а також з порядком їх внутрішнього аудиту та аналізу з метою уможливлення зростання ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Спеціалісти виділяють кілька якісних показників, на які повинна спиратися облікова інформація. Основними властивостями облікової інформації вважається її доречність і вірогідність. Під доречністю розуміють те, що облікова інформація повинна мати змогу впливати на прийняття рішень. Вірогідність означає, що облікова інформація повинна бути точною, неупередженою і може бути перевіреною. Розглядаючи вимоги до якості облікової інформації, О.В. Соловійова виділяє такі якісні властивості: зрозумілість, доречність, достовірність [5]. Як бачимо, ці характеристики більше орієнтовані на споживача інформації, ніж на прийняття рішення. Е.С. Хендріксен і М.Ф. Ван Бреда основними якісними характеристиками облікової інформації вважають її релевантність, надійність і порівнюваність [6]. Релевантність передбачає, що інформація повинна мати пряме відношення або корисне використання в діях, для яких вона призначалася, щоб

забезпечити одержання бажаного результату, тобто вона повинна бути доречною.

У цілому ж слід відзначити, що для інвестиційної сфери порівнянність облікової інформації має дуже важливе значення. Порівнянність міжнародної фінансової інформації ліквідувала б значні сумніви щодо надійності фінансових звітів різних країн, дозволила б позбутися одної з найбільш серйозних перешкод на шляху міжнародних інвестицій. Більшість західних спеціалістів вважають, що поки інвестори не будуть одержувати надійну інформацію щодо здійснених ними інвестицій, приватний капітал не буде пересікати державні кордони.

Основою організації обліку інвестицій є економічно обґрунтована класифікація, яка полягає передусім у спроможності інвестором реалізувати свою стратегію на фінансовому ринку. Як правило, класифікація фінансових інвестицій проводиться з метою визначення терміну вкладення та методів їх обліку. Класифікація в бухгалтерському обліку та економічному аналізі передусім повинна впливати на облікове відображення об'єкта дослідження та оперативність забезпечення керівництва необхідною інформацією для прийняття виважених рішень.

Проаналізувавши вимоги міжнародних стандартів, нами виділено ознаки, які доцільно покласти в основу їх класифікації з метою визначення облікових підходів та подання у фінансовій звітності:

- мета придбання фінансових інвестицій;
- рівень впливу інвестора, який при цьому досягається;
- характер взаємовідносин;
- наявність активного ринку, на якому котируються цінні папери, які є свідченням здійсненої інвестиції.

Прийняття управлінських рішень у сфері інвестування базується на багатьох видах інформації. Питання про класифікацію інформації, що використовується в управлінні діяльністю підприємства, є дискусійною. Окремі економісти розподіляють економічну інформацію на три види: оперативно-технічну, планову, облікову. Деякі автори дотримуються іншої точки зору - поділяють інформацію на оперативно-виробничу, облікову і статистичну, або на планову, нормативно-довідкову і статистичну звітність. Така диференціація не охоплює всі види інформації, що використовується в процесі прийняття рішень щодо реального чи фінансового інвестування, не відображає їх функціональні характеристики.

Для впорядкування інформаційної системи, що застосовується в управлінні інвестиційною діяльністю підприємств,

на наш погляд, доцільно виходити з того, що в процесі прийняття рішень використовуються дві великі групи даних: базова інформація, що визначає завдання, норми, параметри реальних дій, існуючі обмеження при здійсненні інвестицій; інформація, що відображає фактичний стан об'єктів управління в процесі формування інвестиційного портфеля та реалізації окремих інвестиційних проектів. До першої групи належить регулятивно-правова, нормативно-довідкова, бізнес-планова та проектно-кошторисна інформація. Друга група охоплює облікову, звітну та статистичну інформацію, необлікові дані. Проектно-кошторисна документація характерна тільки для сфери реального інвестування, зокрема капітального будівництва. Нормативно-довідкова інформація характеризує нормативи запасів, устаткування чи оборотних засобів, норми витрачання окремих ресурсів, допустимі чи оптимальні норми фінансової стійкості, ліквідності та інші. Бізнес-планова інформація служить головним джерелом інформації при складанні бізнес-планів конкретних інвестиційних проектів. Серед інформаційних джерел, що забезпечують дані про фактичний стан об'єктів інвестування, важливе місце належить обліковій і звітній інформації. Але слід відзначити, що затверджені форми звітності як в Україні, так і за кордоном не охоплюють всіх показників інвестиційної діяльності, які дає облік. Враховуючи важливі принципи міжнародних стандартів, такі, як рівень визнання і принцип розкриття інформації, встановлені форми звітності містять найбільш суттєві та узагальнені дані про об'єкт інвестування. Для більш глибокого вивчення та аналізу інвестиційних процесів фірми не обійтися без детальної облікової інформації, зокрема про структуру витрат і грошових потоків, прибутковість конкретних об'єктів, джерела фінансування інвестиційних проектів. З іншого боку, у звітність входять не тільки облікові показники, але й планова, технічна, ринкова інформація.

Але бухгалтерський облік обмежений рамками окремої господарської одиниці, якою може бути підприємство, фірма, компанія, то статистика будує свою інформаційну систему, враховуючи весь господарський комплекс за територіальною чи галузевою ознаками. Просте зведення показників фінансової звітності підприємств без відповідної статистичної обробки може дати помилкову інформацію щодо результатів у цілому.

Розглядаючи склад і структуру звітної інформації, слід визначити значні розбіжності в ній, які, незважаючи на прийняті міжнародні стандарти, допускаються в різних країнах. Основні з них: різні методологічні передумови складання звітності; відмінності простежуються і в структурі побудови активу і пасиву балансу;

визначена структура звітних форм не деталізується, в міжнародних і національних стандартах більшості країн вказуються лише найбільш узагальнені розділи звітних форм; у західній практиці деякий пріоритет віддається звітові про прибутки і збитки, а не балансові.

Раціональна організація обліку і управління інвестиційною діяльністю на підприємствах неможлива без систематичного і ефективного контролю за капітальними та фінансовими інвестиціями і операціями з ними, однією з форм якого є аудит [3]. Оскільки внутрішній аудит на підприємствах впроваджується повільно, а більшість із них організована в формі акціонерних товариств і відповідно підлягають обов'язковому проведенню зовнішнього аудиту, тому більш актуальними є організаційні аспекти проведення незалежного (зовнішнього) аудиту інвестиційної діяльності.

При цьому метою зовнішнього аудиту інвестиційної діяльності є встановлення відповідності системи бухгалтерського обліку підприємства та оподаткування операцій з інвестиціями чинному законодавству, а також вимогам інвестора щодо ефективності інвестиційних операцій. Для досягнення поставленої мети аудиторю необхідно дотримуватись певної послідовності виконання аудиторських робіт, сукупність яких може бути об'єднана в певні групи, що визначаються як стадії та етапи.

Внутрішній аудит не займає належного місця в системі управління підприємств. Діючі контрольно-ревізійні служби на низку підприємств не виконують повною мірою всіх функцій, властивих внутрішньому аудиту. Тому запровадження в систему управління підприємств служби внутрішнього аудиту з притаманними їй функціями є об'єктивною необхідністю в умовах ринкових відносин. Організація процесу внутрішнього аудиту на всіх його стадіях вимагає створення відповідних організаційних регламентів, до яких можна віднести технологічні карти аудиту та робочі зошити аудиторської документації. Застосування технологічних карт дасть можливість раціонально здійснювати поділ внутрішнього аудиту на блоки перевірки, а застосування робочих зошитів - можливість стандартизувати документальне оформлення аудиторських процедур, що значно знижує витрати часу на складання документів.

Ефективність управління інвестиційною діяльністю залежить від рівня поінформованості керівництва підприємства та якості облікової інформації, на основі якої приймаються рішення щодо інвестування. Саме тому напрямами удосконалення бухгалтерського обліку капітальних інвестицій та операцій з ними є: конкретизація бухгалтерських рахунків для проведення операцій з обліку

капітальних інвестицій, організація аналітичного обліку капітальних інвестицій (виділення рахунків третього, четвертого та інших порядків для відображення відтворювальної, технологічної структури, елементів витрат та ведення пооб'єктного обліку), виділення позабалансового рахунку для накопичення інформації про джерела їх фінансування, організація управлінського обліку реалізації інвестиційного проекту.

Також значну увагу слід приділити трансформації вітчизняного обліку і звітності до міжнародних стандартів, що призвело до суттєвих змін. У прийнятому Законі України «Про бухгалтерський облік та звітність в Україні» значна увага приділяється і порядку складання фінансової звітності, вимогам, що до неї ставляться [1]. Відповідно до цього Міністерством фінансів України затверджено Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, методичні рекомендації щодо облікової політики і заповнення форм фінансової звітності. Порівнюючи діючі і запропоновані НП(С)БО 1 форми звітності можемо зробити висновок, що фінансова звітність зазнала суттєвих змін як за структурою, так і за змістом [4]. Зокрема, внесені значні зміни в Баланс підприємства (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів може складатися прямим або непрямим методами.

Порівнюючи попередній баланс і запропонований П(С)БО, потрібно відзначити, що він зазнав, на нашу думку, як позитивних, так і негативних змін. Позитивним є те, що нарешті баланс почав відображати фактичну вартість майна підприємства, тобто витрати на придбання активів у зіставленні з джерелами коштів. Водночас нова форма балансу стала менш інформативною, що, на нашу думку, порушує принцип релевантності бухгалтерського обліку. Це стосується насамперед розкриття інформації для основних споживачів - дійсних і потенційних інвесторів. Також вилучення з балансу довідкових показників щодо сукупного прибутку та його використання у звітному періоді, даних про прибуток (збитки) минулих періодів знижують аналітичні можливості, що не дозволяє встановити істину про результати поточного і минулого періодів.

На нашу думку, сьогодні в Україні створена обліково-нормативна та правова база для забезпечення належного рівня управління інвестиційною діяльністю, але основним недоліком обліково-нормативної та правової бази України є невизначеність процесів іноземного кредитування та страхування іноземних інвестицій. Особливість іноземної інвестиційної діяльності підприємств України на сьогодні полягає у відсутності

двостороннього руху капіталу. Підприємства виступають лише реципієнтами капіталу, що впливає на обмеженість об'єктів бухгалтерського обліку. Тобто, об'єктами бухгалтерського обліку іноземної інвестиційної діяльності підприємств України виступають лише джерела формування інвестиційних ресурсів [2].

Сьогодні іноземні інвестиції мають стати одним з основних джерел підтримання економічного розвитку нашої країни. Таким чином, з метою створення додаткових дієвих стимулів для розширення інвестиційної діяльності, вирішення питань макроекономічної стабілізації, поліпшення інвестиційного клімату, в т.ч. умов діяльності іноземних інвесторів в Україні, слід поряд із забезпеченням стабільності економічного розвитку держави розробляти нові і вдосконалювати існуючі обліково-інформаційні та нормативно-правові акти.

Виходячи з вищезазначеного, організація обліку інвестицій полягатиме у наступному:

- забезпечення обґрунтованої класифікації операцій із інвестиціями для потреб обліку;

- організація оцінки інвестицій на дату здійснення та дату формування балансу;

- організація своєчасного і правильного документування операцій із інвестиціями (формування переліку облікових номенклатур);

- організація аналітичного та синтетичного обліку у системі рахунків в облікових регістрах (впорядкування переліку облікових номенклатур);

- організація підсумкового обліку в журналах-ордерах, Головній книзі та формування фінансової звітності;

- організація проведення інвентаризації наявних інвестицій, поточного стану та ефективності фінансових операцій підприємства;

- організація внутрішнього контролю та аналізу правомірності та ефективності операцій щодо здійснення інвестицій.

Отже, для прийняття рішень в інвестиційній сфері може використовуватися практично весь обсяг обліково-аналітичної інформації, що стосується як виробничо-комерційної (для визначення прибутку від основної діяльності, ділової активності суб'єкта), фінансово-господарської (для встановлення доходів і витрат щодо фінансових операцій; показників, що характеризують фінансовий стан і ліквідність підприємства), так і суто інвестиційної діяльності для встановлення структури і обсягів реальних капітальних вкладень і фінансових інвестицій, джерел їх

фінансування, інших доходів і витрат від операцій з необоротними активами.

Бібліографічний опис

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996 – XIV (із змінами та доповненнями). – К.: 2014.

2. Крупка Я.Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів / Я.Д. Крупка. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 354 с.

3. Мисака, Г. В. Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посібник / Г. В. Мисака, В. М. Шарманська. – К. Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. Наказом Міністерства фінансів України 07 лютого 2013 р., № 73 і зареєстровано Міністерством юстиції України 28 лютого 2013 р. за № 336/22868 з наступними змінами, внесеними згідно з наказами Міністерства фінансів №627 від 27 червня 2013р. та №48 від 8 лютого 2014 р.– К., 2014.

5. Соловьева О.В. Зарубежные стандарты учета и отчетности: учебное пособие/ О.В. Соловьева. – М.: Атлантика – Пресс, 1998. – 288с.

6. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ / Под ред. проф. Я.В.Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576с.

3.3. Інформаційно-консультаційні послуги щодо фінансування та кредитування кооперативного руху в аграрному секторі економіки

Особливістю функціонування системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери є те, що ця система виступає у якості каталізатора процесів розвитку економічних відносин, кредитно-фінансових операцій, науково-технічного співробітництва, товарного обміну продукцією і послугами як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Структурними елементами системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери виступають: наукові установи, освітянські заклади, інституції державного управління та місцевого самоврядування, а також постачальники матеріально-технічних ресурсів, маркетингові (комерційні) ланцюги, дорадчі структури, інноваційні аграрні підприємства та інші юридичні та фізичні особи, які обслуговують сільськогосподарську та пов'язану з нею виробничо-господарську діяльність.

В сучасних умовах жодне підприємство не може існувати відокремлено від інших виробничо-господарських структур та бути

інформаційно ізольованим від тих процесів, що відбуваються в тому чи іншому секторі економіки, регіоні країни або частині світу. Аграрії є споживачами інформації та консультацій, слугуючи водночас джерелом інформації, що необхідна для постачальників відповідних послуг.

При цьому представники аграрної сфери можуть також виступати в якості постачальників інформаційно-консультативних послуг. Адже наочна демонстрація економічних, соціальних, галузевих, технічних, технологічних та інших аграрних досягнень може служити найбільш переконливим аргументом на користь впровадження в практику відповідних заходів. [1]

Стратегічним напрямком розвитку аграрного сектора економіки є стимулювання розвитку кооперативного руху, яке відкриває широкі можливості, в першу чергу, для невеликих господарств, насамперед фермерських, для доступу до фінансових ресурсів банківської системи та програм державної фінансової підтримки з метою розвитку інфраструктури сільськогосподарського виробництва. [2]

Аграрні підприємства здійснюють свою діяльність в умовах постійних ризиків і невизначеності. Однією з причин цього є те, що в сільському господарстві економічний процес відтворення тісно переплітається з природними процесами. Тут сільськогосподарська продукція виробляється за участю живих організмів, які часто позиціонуються з засобами виробництва. А оскільки вони є живими організмами, то й розвиваються за біологічними законами, що, в свою чергу, зумовлює залежність відтворювальних процесів в сільському господарстві від природних факторів.

Крім зазначеного, має місце значна залежність виробничо-господарської діяльності аграрної сфери від природно-кліматичних умов та примх погоди. Все це вимагає постійного підтримування зв'язку між споживачем та постачальником інформаційно-консультаційних послуг, що ускладнює роботу останнього. [1]

Інформаційно-консультаційні служби повинні вчасно реагувати на зміни в економіці, політиці, науці забезпечуючи таким чином розвиток аграрного виробництва. На сьогодні важлива підтримка дорадниками кооперативів щодо їх ефективного фінансування з різних можливих джерел для максимального прибутку підприємств.

Послуги, які надають інформаційно-дорадчі служби, залежать від тих проектів та дорадників, які в них працюють, Юристи та економісти проконсультують про права на земельні ділянки, допоможуть створити та зареєструвати обслуговуючі кооперативи та

інші об'єднання, обрахувати бізнес-плани. Бухгалтери поділяться своїми знаннями про оподаткування та ведення бухгалтерського обліку. [3]

Важливим напрямком діяльності консультаційних служб вчасно відреагувати на зміни в податковому законодавстві, оскільки отримання повноцінної і якісної інформації - це запорука здачі своєчасної звітності в державні органи та відсутність штрафів і різних санкцій. Це попередження і стабільна діяльність.

Важлива підтримка дорадницькими службами розвитку аграрного кооперативного руху є допомогою в пошуку найефективніших шляхів його фінансування.

Характеризуючи фінансування кооперативів можна виділити наступні його основні джерела.

До внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів кооперативних організацій доцільно віднести вступні, пайові та додаткові внески членів кооперативу. Можливим також є залучення позичок членів кооперативу. Такі позички здійснюються на договірних засадах і підлягають обов'язковому поверненню в обумовлений термін.

Досить часто на практиці використовується такий метод поповнення капіталу кооперативних організацій, як відстрочене повернення кооперативних виплат. Даний метод ґрунтується на утриманні всіх або частини виплат, які підлягають поверненню членам-власникам. Термін відстрочення залежить від потреб кооперативу у поповненні капіталу.

До зовнішніх джерел мобілізації фінансових ресурсів сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами слід включити довго- та короткострокові позики банківських установ, а також комерційне кредитування. Економічно доцільним вбачається залучення кредитних ресурсів через кредитні спілки та кооперативні банки, що відповідає особливостям кооперативної форми господарювання й гарантує аграріям порівняно дешеві і пільгові кредити.

З метою поповнення оборотного капіталу кооперативи можуть вдаватися до факторингових послуг, в основі яких лежить перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредиторі з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредиторі. Оновлення основних засобів виробництва кооперативи можуть здійснити через лізинг, який спрямований на передачу певного майна у строкове, платне та цільове використання.

Стосовно бюджетного фінансування кооперативної діяльності, то тут слід враховувати, що бюджетне фінансування здатне позитивно вплинути на роботу кооперативів, якщо матиме цільовий та регулярний характер.

Важливо забезпечити адресне надходження коштів безпосередньо членам кооперативних організацій, а також незалежний контроль за їх використанням. Крім того, потрібно зауважити, що бюджетна підтримка обслуговуючих кооперативів буде доцільною лише на початковому етапі їх розвитку. Значною мірою успіх у господарській діяльності цих підприємств залежатиме від їх здатності оперативно залучати кошти і з інших джерел. (рис 1.) [4].



Рис. 1. Джерела мобілізації фінансових ресурсів сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами

Основними фундаментальними, і найбільш вигідними, принципами на базі яких може розвиватися сільськогосподарська кооперація, можна назвати наступні:

- єдність і злагода, поєднання індивідуальних і колективних зусиль та взаємодопомога в реалізації спільної мети і стратегічних цілей;

- економічний ефект, тобто одержання певного зиску і матеріальної вигоди на основі кооперації, без якої їх одержання неможливе;

- повна демократія, що в контексті розвитку кооперації означає особливий і своєрідний порядок відпрацювання, прийняття і виконання управлінських рішень;

- справедливість, яка знаходить своє відображення у системі розподілу продукції і доходів відповідно до участі в діяльності свого кооперативу і вкладеного капіталу: свободу, тобто виключно добровільний характер участі у кооперації, незалежність і забезпечення права вибору для її учасників;

- відповідальність, яка полягає в тому, що кожний учасник кооперативу бере на себе відповідні зобов'язання і відповідальність за результати господарської і комерційної діяльності;

- освіта, високий професіоналізм, турбота кооперативної організації про високий рівень кваліфікації компетентності та інформованості кожного члена кооперативу.

Сільськогосподарські кооперативи є виходом із кризи, що переживають виробники сільськогосподарської продукції. Історія свідчить, що перед тим, як стати характерною рисою сільськогосподарського сектора в більшості країн з розвинутою ринковою економікою, кооперативний рух отримував поштовх у часи криз і змін. Споконвічно це були дії «самооборони» з боку фермерів, підтримані пізніше владою.

Розвиток кооперації, особливо на початковому етапі, потребує державної підтримки, важливим чинником якої є розробка і реалізація спеціальних державних програм.

Державна підтримка та регулювання розвитку сільськогосподарської кооперації має бути насамперед сконцентрована на питаннях фінансово-кредитної підтримки сільськогосподарської кооперації, інформаційного, консультативного і методичного забезпечення діяльності сільськогосподарських кооперативів, підготовки кадрів. Державна фінансово-кредитна підтримка сільськогосподарської кооперації має включати, з одного боку, заходи для підтримки малих форм господарювання, що сприятиме розширенню соціальної бази кооперації, з іншого боку, – власне самих кооперативів. При цьому проблема полягає як у необхідності виділення необхідних ресурсів, так в удосконаленні механізму їхнього розподілу, що має включати заходи щодо

розвитку на селі мережі кредитних кооперативів та інших мікрофінансових організацій (регіональних фондів підтримки малого підприємництва, фондів підтримки сільського розвитку та ін.).

Фінансово-кредитна підтримка сільськогосподарських кооперативів повинна передбачати фінансову допомогу новостворюваним кооперативам при здійсненні організаційних витрат; надання кооперативам цільових довгострокових бюджетних кредитів і субсидій на будівництво та ремонт приміщень, придбання устаткування, транспортних засобів, поповнення оборотних коштів. Доцільним є створення Державного та регіональних фондів кредитних гарантій для сільськогосподарських кооперативів. Бюджетні ресурси на підтримку сільськогосподарської кооперації мають направлятися у виді субсидій в регіони і розподілятися при участі громадських організацій сільськогосподарських виробників на конкурсній основі. При цьому має враховуватися ефективність використання ресурсів.

Однією з важливих передумов успішного розвитку сільськогосподарської кооперації є заходи щодо забезпечення доступу кооперативів до ринку наукових, освітніх, консультаційних послуг і інформації. Вказані заходи доцільно реалізувати у рамках єдиної системи інформаційного забезпечення АПК. Члени кооперативів зможуть одержувати своєчасну і якісну інформацію про державну аграрну політику, умови кредитування, оподаткування, субсидування, обсяги торгівлі, ціни і т.д.

В рамках системи інформаційного забезпечення слід передбачити створення спеціалізованих баз даних; видання і поширення навчальної, довідково-інформаційної і методичної літератури; проведення відповідних наукових досліджень. Реалізація вказаних заходів дозволить значно підвищити поінформованість сільського населення, у тому числі з правових питань, створити умови для постійного обміну передовим досвідом.

Нижче пропонується модель інформаційної служби підтримки розвитку кооперації (рис. 2).

Важливою умовою інформаційно-консультативного та навчально-методичного забезпечення розвитку кооперативного руху є наукові дослідження з проблем розвитку малих форм господарювання і сільськогосподарської кооперації в системі НААН України і Мінагрополітики, а також проведення науково-практичних конференцій, симпозіумів і семінарів по даній тематиці на базі аграрних навчальних закладів та наукових установ.

Для успішного розвитку сільськогосподарської кооперації необхідні постійна підготовка і підвищення кваліфікації фермерів,

власників особистих підсобних господарств, сільських підприємців; фахівців сільськогосподарських кооперативів, державних службовців і представників органів місцевого самоврядування.



Рис. 2. Модель інформаційної служби підтримки розвитку кооперативного руху в аграрному секторі економіки України

З цією метою мають бути розроблені навчально-методичні матеріали для аграрних навчальних закладів, а також для створених державного і регіональних інформаційно-консультативних навчально-методичних центрів; розширена підготовка аграрних товаровиробників, працівників органів управління АПК і місцевої влади через систему підвищення кваліфікації при аграрних навчальних закладах.

Важливою проблемою, що потребує вирішення, є організація Держкомстатом України постійних статистичних спостережень за

розвитком сільськогосподарської кооперації, результатом яких має бути отримання всебічної інформації про їхню господарську діяльність. Наукові організації та аграрні навчальні заклади у співробітництві з регіональними інформаційно-консультативними навчально-методичними центрами проводитимуть незалежний моніторинг розвитку сільськогосподарської кооперації. [5]

Для успішної діяльності обслуговуючих кооперативів, робота дорадчої служби повинна базуватися на таких принципах:

- бути окремою автономною структурою, а її пріоритети повинні визначатися самими товаровиробниками;
- поступово ставати комерційною структурою і намагатися якомога більше перейти під фінансовий контроль товаровиробників;
- формувати всі ланки структури на конкурсній основі;
- консультанти повинні викликати у клієнта довіру, бути неупередженими і незаполітизованими, не нав'язувати свою волю клієнтам, а тільки терпляче й аргументовано відстоювати свої погляди;
- на всіх рівнях апарат консультаційних служб повинен бути максимально оптимальним і формуватися висококваліфікованими фахівцями;
- намагатися уникати опіки з боку держави та фінансуватися за рахунок кооператорів;
- по можливості, інтегруватися в національну модель, намагаючись при цьому не переймати її помилкових ідей;
- постійно співпрацювати з науково-дослідними установами, брати участь у конференціях, круглих столах, семінарах, наукових дослідженнях та інших професійних заходах тощо. [6]

Одним із стримуючих факторів створення обслуговуючих кооперативів є недостатня обізнаність сільського населення. Організація інформаційно-роз'яснювальної і просвітницької роботи серед селян за участю місцевих органів самоврядування, освітян і громадських організацій, самих сільськогосподарських товаровиробників допоможе подолати цей бар'єр, зробити їх вибір на користь кооперації свідомим.

У цьому процесі визначну роль повинні відігравати сільськогосподарські дорадчі служби, які на сьогодні мають досвідчених дорадників, відповідну інфраструктуру та підтримку з боку держави. Наказом Міністерства аграрної політики від 09.09.2009 р. №645 на сільськогосподарські дорадчі служби покладено дорадчий супровід створення та підтримки діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, кооперативів

оптових то оптово-роздрібних ринків, популяризацію переваг кооперації на селі.

Міністерство розглядає дорадчі служби як важливий інструмент розбудови сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, впровадження державної політики з розвитку сільських територій. Особливо це стосується передачі фермам, сільським господарям і сільським громадам інформації, сучасних знань і нових технологій у диверсифікації їх зайнятості, підвищенні конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості сільських територій, створенні комфортних умов проживання у сільській місцевості.[7]

Бібліографічний опис

1. Клочан В.В. Особливості сучасного розвитку системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери - [Електронний ресурс] / В.В. Клочан. Режим доступу: http://www.mnau.edu.ua/files/02_02_01_04/klochan/2012-klochan-osrsikz.pdf
2. Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/14994>
3. Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/2012-07-07-14-39-23/1465-2013-03-28-10-35-12.html>
4. Абрамова І.В./ Фінансовий аспект державної підтримки формування та діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів - [Електронний ресурс] / І.В. Абрамова. Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2012_1_2/33.pdf
5. Скидан О. В. Інституціоналізація розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні - [Електронний ресурс] / О. В. Скидан. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=251>
6. Режим доступу: [pvnau_econ_2013_181\(2\)_62.pdf](http://pvnau_econ_2013_181(2)_62.pdf)
7. Шмигановська Н.В., Галаєва Л.В. Сільськогосподарські кооперативи – важлива складова розвитку сільських територій

РОЗДІЛ 4. Інституційне забезпечення та стратегії фінансування розвитку аграрної сфери України: вітчизняний і закордонний досвід

4.1. Інституційне забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери України

Аграрна сфера являє собою систему, що формується шляхом поєднання аграрного виробництва і сільських територій, які забезпечують діяльність основних складових сталого розвитку (економічної, соціальної та екологічної). Таке поєднання, цих двох систем, є актуальним з огляду на сучасний європейський вектор розвитку України та наголос на «єдності аграрного виробництва і сільських територій» у «Порядку денному на XXI столітті» ООН.

З розвитком і прискоренням глобалізаційних процесів та появою відповідних тенденцій міцність зв'язків між аграрним виробництвом та сільськими територіями України зростає, змінюється співвідношення в структурі інститутів впливу на забезпечення збалансованого економічного, соціального та екологічного розвитку цього складного системного утворення. Сталий розвиток аграрної сфери – це довгостроковий розвиток, збалансований з точки зору соціально-економічних і агроекологічних параметрів, головним критерієм якого доцільно визнати підвищення якості життя агровиробників, сільського населення, усієї нації на основі збереження її життєзабезпечуючих комплексів та забезпечення продовольчої безпеки держави.

Загальновизнано, що теоретико-методологічні засади сталого розвитку суспільства та економічного зростання, закладені в працях В. Вернадського, С. Подольського, Е. Денісона, Р. Солоу, одержали подальший розвиток в наробках Г. Дейлі - у напрямі економічної теорії сталого розвитку, Х. Хотелінга та Л. Гурвіца - в оцінці впливу на соціально-економічний розвиток екологічних факторів та розвитку теорії економічного механізму.

Вагомий вклад у розвиток теоретичних, методологічних та науково-практичних основ із зазначених проблем внесли: А. Третяк, М. Хвесик, Є. Хлобистов (забезпечення раціонального землекористування); І. Бистряков, О. Веклич, Л. Мельник, О. Могильний, А. Чухно (розвиток основ екологічної економіки та екологічного регулювання); О. Бородіна, І. Гончаренко, О. Гудзинський, О. Єрмаков, А. Ключник, А. Малиновський, Л. Мармуль, І. Прокопа, М. Сахацький, В. Юрчишин (соціально-економічний розвиток сільських територій).

Теоретичним науковим спадком та надбанням у царині теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо важелів та інструментаріїв економічного забезпечення аграрного сектору слід вважати розробки вітчизняних учених: В. Борисової, О. Вишневської, О. Гаркуші, В. Голян, Б. Данилишина, О. Дація, М. Дем'яненка, М. Кропивка, П. Макаренка, М. Маліка, Л. Мармуль, Л. Мельника, В. Плаксієнка, П. Саблука, Н. Сіренко, І. Топіхи, В. Топіхи, І. Червен, В. Шебаніна, О. Шебаніної, А. Чупіса, В. Юрчишина та інших.

Аграрна сфера визначена як складова соціально-економічної і одночасно вразливої агробіологічної системи природи й суспільства з диверсифікованими функціями – життєзабезпечення (виробництво агропродовольства і сировини), життєдіяльності (зайнятості, умови і якості життя господарюючих суб'єктів, сільського населення, нації загалом), життєоблаштування (освоєність територіального середовища проживання). Рациональне виконання аграрною сферою цих різноманітних функцій можливе лише за умови функціонування на засадах сталого розвитку. Складовими аграрної сфери виділено суто аграрне виробництво, людський потенціал та агроландшафт. Першим двом складовим приділялася певна увага завжди, агроландшафт набуває особливого значення саме в контексті сталого розвитку аграрної сфери. Спрямування заходів розвитку за виділеними складовими забезпечує системність і стале функціонування аграрної сфери.

Вважаємо, що *інституційне забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери* - це сукупність законодавчих, організаційних та соціально-економічних заходів державних і місцевих органів влади та управління, а також суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин, які базуються на науково-обґрунтованій концепції, що спрямована на ефективне формування, організацію та використання фінансових ресурсів для досягнення запланованого динамічного соціально-еколого-економічного ефекту (рис.1).

Інституційне забезпечення формується під впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Визначено, що до чинників зовнішнього середовища належать: соціально-економічні, екологічні, політичні, правові та ринкові. До внутрішніх чинників переважно відносяться ті, що пов'язані з факторами виробництва в аграрній сфері: фінансові ресурси та структура джерел їх формування, що вказують на можливості розширеного відтворення, включаючи інвестиційно-інноваційні перспективи сталого розвитку аграрної сфери; розвиток продуктивних сил; освіта; кваліфікація; мотивація працюючих; земельні ресурси; природні властивості ґрунтів,

залежно від природно-кліматичної зони; організація сільських територій; ментальність сільського населення; новітні технології, які характеризують техніко-технологічний рівень розвитку аграрної сфери, та їх трансфер.

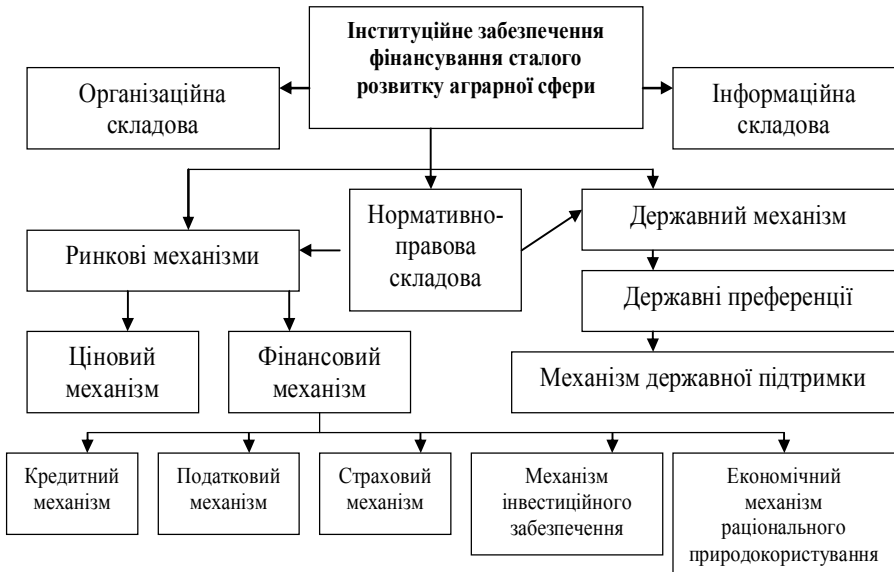


Рис. 1. Складові інституційного забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери

Встановлено, що основними стримуючими чинниками сталого розвитку аграрної сфери є відсутність ланцюжку «аграрна освіта – аграрна наука – аграрний бізнес», низький рівень розвитку інноваційної діяльності, зростаючий рівень екодеструктивного впливу аграрного виробництва на агроландшафти та низький рівень їх природо відтворення.

На сучасному етапі фінансування його визначальною та невід’ємною складовою є інвестиційно-інноваційна діяльність, які з визначенням об’єкта інвестування, урахуванням потенційних перешкод та ризиків, пошуком необхідних інвестиційних ресурсів та інвесторів, узгодженням і регулюванням напрямів освоєння інвестицій та термінів їх повернення тощо.

Використання методів кореляційно-регресійного аналізу дало змогу довести, що обсяги інвестиційного забезпечення мають тісний зв’язок з рівнем розвитку національної економіки (ВВП) та аграрної сфери (ВП с.-г), але ступінь їх впливу різний (табл. 1).

Таблиця 1

Кореляційно-регресійний аналіз залежності основних макроекономічних показників від різних джерел фінансового забезпечення аграрної сфери

Макроекономічний показник (Y)	Джерело фінансування (X)	Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції (R)	Коефіцієнт детермінації (R ²)
ВВП	Інвестиції в основний капітал	$Y = 146,7 + 60,9X$	0,93	0,87
ВП с.-г.	Інвестиції в основний капітал с.-г.	$Y = 54,4 + 7,9X$	0,89	0,81
ВП с.-г.	Прямі іноземні інвестиції в с.-г.	$Y = 46,6 + 0,14X$	0,94	0,97
ВП с.-г.	Бюджетне фінансування с.-г.	$Y = -619,5 + 20757,1X$	0,72	0,92
ВП с.-г.	Банківське кредитування с.-г.	$Y = 77,8 + 4,6X$	0,66	0,43
ВП с.-г.	Власні кошти підприємств	$Y = 17,8 + 168,7X$	0,66	0,45

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

До джерел фінансування аграрної сфери, які мають тісний зв'язок з розвитком аграрної сфери (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,94), належать прямі іноземні інвестиції, але вони не здійснюють суттєвого впливу на зростання валового продукту сільського господарства (зростання на 1 млн дол. США стимулювало зростання на 0,14 млн грн). Такі результати свідчать про те, що інвестиційна діяльність в аграрній сфері як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів залишається другорядною. У результаті суми інвестованих ресурсів не відповідають обсягам необхідних інвестиційних ресурсів. Основним джерелом покриття розриву, що виникає для інвестування основного капіталу аграрної сфери, виступають власні кошти сільськогосподарських підприємств, сформовані за рахунок прибутку та амортизаційних відрахувань. Встановлено наявність тісного зв'язку (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,72) між бюджетним фінансуванням витратів аграрної сфери та її валовим продуктом,

побудовано адекватне регресійне рівняння (коефіцієнт детермінації 0,92), яке дозволяє зробити надзвичайно важливий соціально-економічний висновок: за відсутності бюджетної підтримки валовий продукт аграрної сфери може зменшитися на 619,5 млн грн, тобто на таку суму може зменшитися ВВП національної економіки за браком державної підтримки аграрної сфери. Такий висновок ще раз підтверджує, що в аграрній сфері України держава повинна здійснювати державне регулювання інвестиційного процесу і здійснювати як контроль за наданими інвестиціями, так і використовувати ці інвестиційні ресурси для фінансування національних проєктів, цільових і регіональних програм, що є складовими інституційного забезпечення.

Аналіз досвіду реалізованих проєктів інституційного забезпечення фінансування розвитку аграрної сфери в розвинених країнах Європи дозволяє виділити основні акценти:

1) посилення процесу децентралізації, шляхом розширення ініціатив на регіональному і локальному рівнях при складанні програм комплексного розвитку;

2) диверсифікація сільськогосподарського виробництва – розширення спектру виробленої продукції і збільшення видів представлених послуг. Зниження ризиків та ступеню уразливості сільськогосподарських підприємств додають стійкості економіці сільських регіонів країн Європи і являють собою важливу основу пристосування до зміни зовнішніх умов;

3) реструктуризація сільського господарства. Основними напрямками структурної перебудови аграрної економіки в Європейських країнах є: удосконалення земельних відносин, покращення сільськогосподарської кон'юнктури, передача землі і ліквідного майна в руки ефективних власників та користувачів, ринкова інтеграція підприємств малого та середнього бізнесу, орієнтування та субсидування сільськогосподарських виробників на вироблення високоякісної продукції;

4) стабілізація та розвиток соціальної сфери на селі. У системі соціального захисту пріоритетними групами населення вважаються пенсіонери, інваліди та діти. На базі соціальної політики в сільській місцевості пропонується розвиток таких напрямів як: підвищення зайнятості та створення додаткових джерел доходу, підтримка соціальної та інженерної інфраструктури на селі, здійснення програм зі зменшення відтоку найбільш активних прошарків сільського населення;

5) інституційні перетворення, які впливають на розвиток сільської економічної системи. Це організації, що сприяють ефективній роботі приватних та державних структур, наприклад

центри розвитку. Створюються інституційні структури, які базуються на використанні фінансових інструментаріїв для підтримки малих та середніх підприємств і сільськогосподарських виробників (фонди підтримки малого та середнього бізнесу).

Враховуючи актуальність в Україні перетворень та економічного розвитку аграрної сфери, на нашу думку, важливим є досвід Європейських країн. Особливий інтерес для аналізу являє досвід Франції, що має сильні тенденції державного регулювання регіонального, економічного та соціального розвитку, а також формування сталого розвитку аграрної сфери Німеччини та Польщі. Багато в чому проблеми цих країн були схожі з аналогічними економічними проблемами аграрної сфери України.

В умовах глобалізаційної економіки, у межах обраної державної інвестиційної політики, необхідно мати якісно нові фінансово-економічні механізми та інституціональні рішення у сфері трансформації державного управління, які б здійснювали координацію загальної стратегії розвитку та соціально-економічної політики.

Пріоритетними напрями формування інституційного забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери України є здійснення кластеризації аграрної сфери України. шляхом створення сучасної інституції – інноваційно-орієнтованого кластеру аграрної сфери

На прикладі Дніпропетровської області доведено, що саме завдяки створенню інноваційно-орієнтованого кластеру аграрної сфери в регіоні стане можливим активізація впровадження в практику аграрного виробництва принципів сталого розвитку (завдяки підвищенню інноваційного рівня діяльності аграрних підприємств через перехід на соціально-орієнтовані, ресурсозберігаючі, енергоефективні, екологічно безпечні технології), підвищення конкурентоспроможності агробізнесу, створення системи підготовки спеціалізованих кадрів, формування умов для сталого розвитку сільських територій і тим самим забезпечення умов існування сталого розвитку аграрної сфери. Розроблена модель кластеру потребує ефективного інформаційного забезпечення, дієвим інструментом якого є трансфер фундаментальних досліджень і прикладних розробок, здійснюваний Інноваційним центром аграрних технологій (рис.2).

Актуальність упровадження такої моделі розвитку аграрної сфери Дніпропетровської області обґрунтовується такими чинниками: відсутністю взаємовигідних відносин між партнерами в єдиному технологічному ланцюзі «виробництво – зберігання – переробка – реалізація» сільськогосподарської продукції;

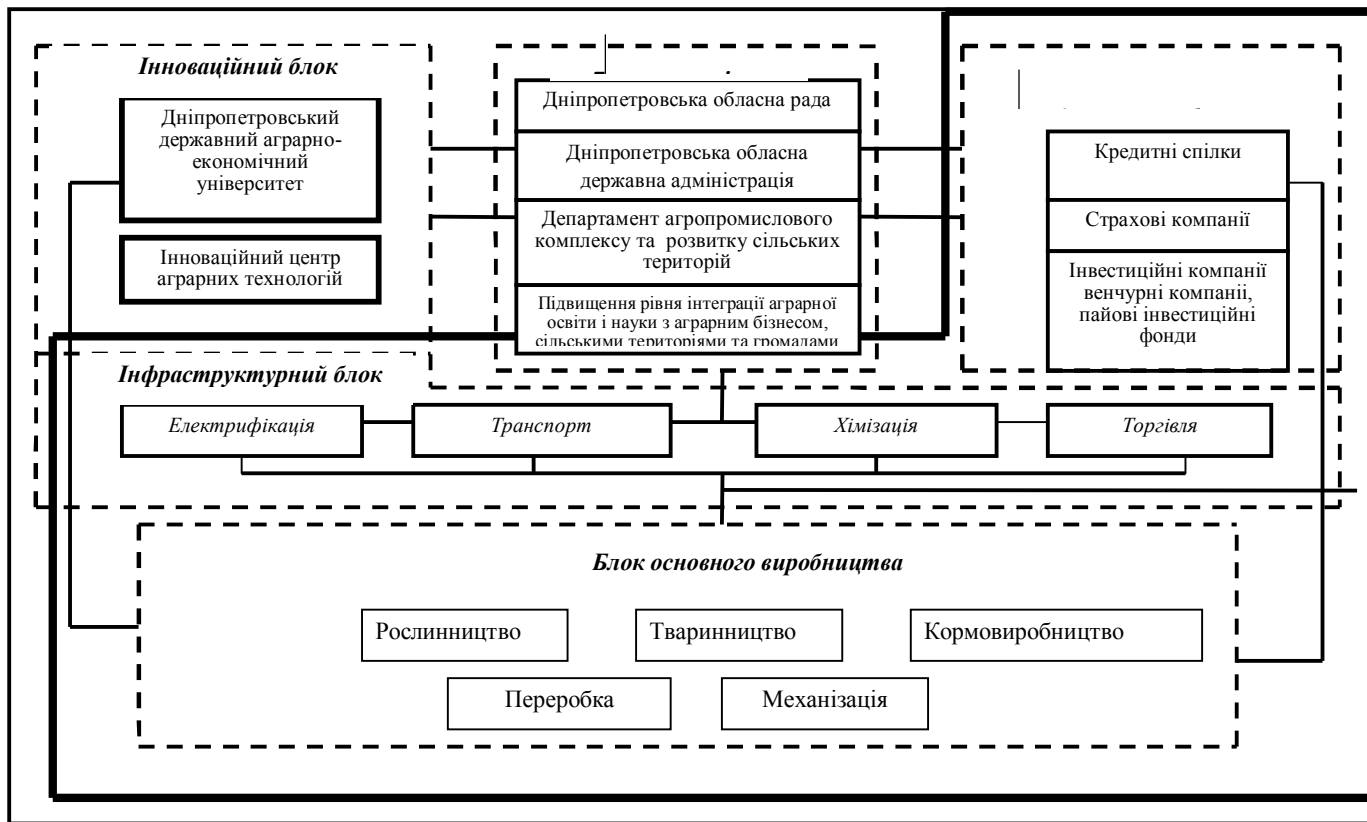


Рис.2. Концептуальна модель інноваційно-орієнтованого кластеру аграрної сфери Дніпропетровської області

стагнацією розвитку галузей аграрного сектору; зокрема, зниженням частки тваринництва у валовому регіональному продукті області, низькою якістю сировини та готової продукції, яка не відповідає світовим стандартам, низьким рівнем агротехнології і техніки; нерозвиненістю інфраструктури аграрного ринку; низьким рівнем розвитку сільських територій; нераціональним використанням земельних ресурсів.

Але основною проблемою становлення інноваційно-орієнтованого кластеру аграрної сфери регіону залишається питання фінансування, за допомогою якого формуються фінансові ресурси за рахунок наступних джерел: коштів державного та місцевих бюджетів; власних фінансових ресурсів аграрних підприємств; коштів вітчизняних та іноземних інвесторів.

Для вдосконалення механізму фінансування цього інституційного утворення пропонуємо використовувати кредитні спілки. Світовий досвід свідчить, що кредитні спілки здатні стати саме тим інститутом, за допомогою якого суб'єкти аграрної сфери можуть суттєво вдосконалити існуючий механізм фінансування та вирішити багато нагальних екологічних та соціально-економічних проблем.

Спостерігаючи динамічні процеси на кредитному ринку України, варто звернути увагу на те, що пройдено кілька етапів, протягом яких змінювалось правове, організаційно-економічне підґрунтя діяльності кредитних спілок, але недостатнє опрацювання теоретичних питань, нормативно-правової бази щодо кредитно-кооперативної системи призводить до ототожнення кредитної спілки з банком, що ускладнює розвиток кредитних спілок в аграрній сфері як самостійних нової інституції.

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

Крім того, Для інституційного забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери в Україні слід створити державний орган, який мав би повноваження щодо інтеграції трьох складових сталого розвитку та екологічної політики в секторальні політики, програми і плани. Оскільки інтеграція трьох складових сталого розвитку може бути реалізована, перш за все, на рівні стратегічного планування, діяльність новоствореної установи зі збалансованого розвитку має бути орієнтована на розроблення стратегії

збалансованого розвитку, відповідного до плану дій, аналізу державних цільових програм і галузевих стратегій, програм і планів дій на їх відповідність принципам сталого розвитку та контролю виконання Україною міжнародних зобов'язань зі збалансованого розвитку. Такою установою повинно бути Агентство сталого розвитку аграрної сфери.

На регіональному рівні зміцнити системи державного регулювання сталого розвитку аграрної сфери можна за допомогою зміцнення інституційної структури, а саме, створення Агентства сталого розвитку аграрної сфери регіону.

На державному рівні стратегічним напрямом інституційного забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери є прийняття проекту Концепції «Державна програма сталого сільського розвитку на період до 2025 року». На нашу думку, документ потребує деяких уточнень (рис.3):

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

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

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

- піднесення агроекологічного іміджу України шляхом жорсткого дотримання вимог належної сільськогосподарської практики (сівозмін, обмеження використання агрохімікатів, нульового обробітку ґрунту, утримання тварин тощо);

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

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

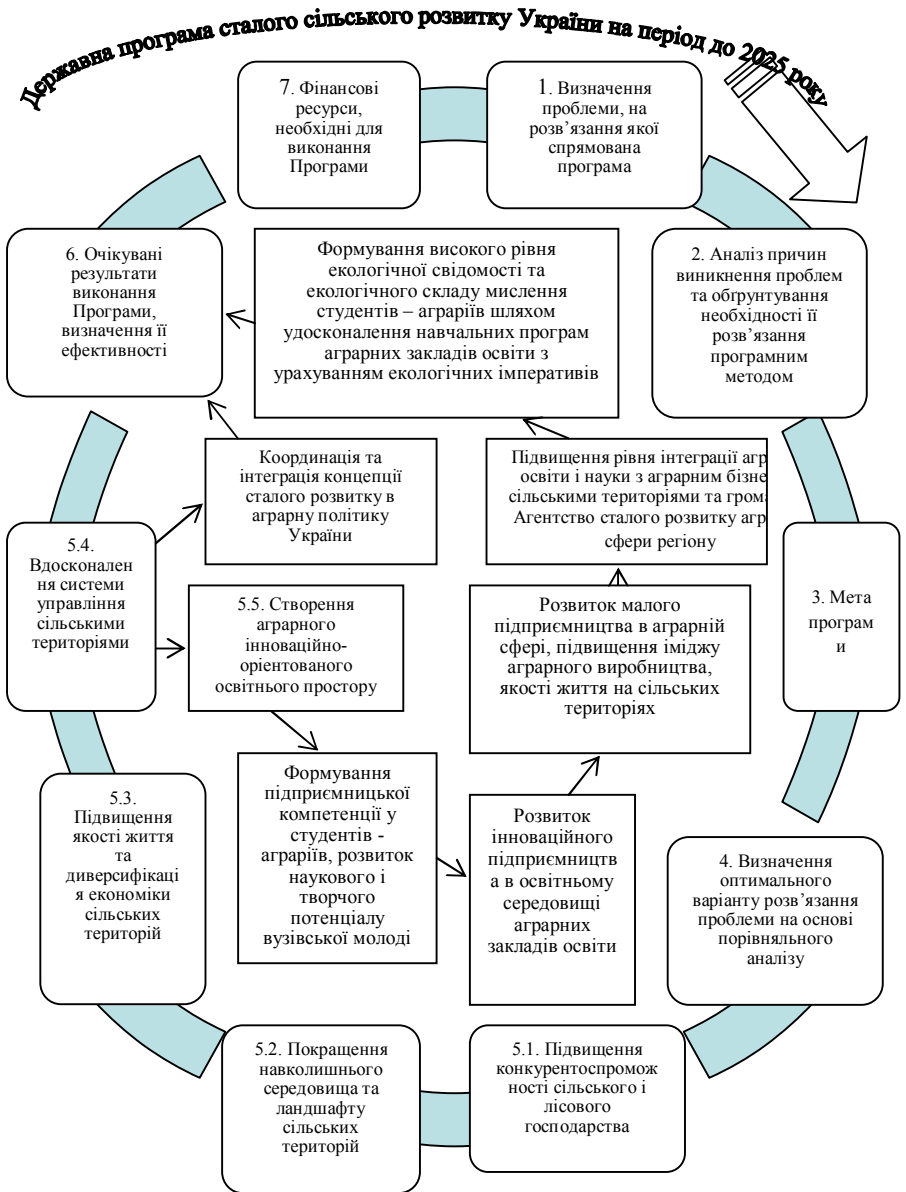


Рис. 3. Складові удосконалення Концепції « Державної програми сталого сільського розвитку України на період до 2025 року»

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

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

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

- підтримка виробництва енергії з альтернативних екологічно-нейтральних джерел;

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

- широко впроваджувати засади природного землеробства та органічного виробництва;

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

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

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

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

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

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

- формування високого рівня екологічної свідомості та екологічного складу мислення студентів-аграріїв, шляхом вдосконалення навчальних програм аграрних закладів освіти з врахуванням екологічних імперативів;

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

- розвиток інноваційного підприємництва в освітньому середовищі аграрних закладів освіти;

- формування підприємницької компетенції у студентів-аграріїв, розвиток наукового і творчого потенціалу вузівської молоді.

Таким чином, можна констатувати, що інституційне забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери – це сукупність законодавчих, організаційних та соціально-економічних заходів державних і місцевих органів влади та управління, а також суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин відносин, які базуються на науково-обґрунтованій концепції, що спрямована на ефективне формування, організацію та використання фінансових ресурсів для досягнення запланованого динамічного соціально-еколого-економічного ефекту. Враховуючи актуальність в Україні інституційних перетворень та сталого розвитку аграрної сфери, переконані, важливий є досвід Європейських країн. Обґрунтовано теоретико-методологічний підхід щодо застосування в умовах глобалізації «кластерної політики» для формування інституційного забезпечення фінансування сталого розвитку агросфери України та створення інноваційно-орієнтованого кластеру аграрної сфери регіону із урахування існуючого науково-інноваційного потенціалу, рівня господарювання конкретної території, специфіки розвитку окремих сфер сільськогосподарської діяльності, з обов'язковим використанням кредитних спілок як перспективної інституції на кредитному ринку України.

Бібліографічний опис

1. Бакум В.В. Методологія розробки агропромислових кластерних утворень регіону / В.В.Бакум // Економіка АПК. – 2009.- №4. – С. 38-44.

2. Васильєва Н.К. Математичні моделі інноваційного розвитку в аграрній економіці: [монографія] / Н.К.Васильєва.- Дніпропетровськ: РВВ ДДПУ, 2007. - 348 с.

3. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф.Кропивко // Економіка АПК. - 2010. -№11. - С.3-9.

4. Кропивко М.Ф. Кластерний підхід до управління сільським розвитком / М.Ф.Кропивко // Економіка АПК. - 2008. -№5. - С.55-58.

5. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2010. - №11. – С. 3-12.

6. Портер М. Конкуренція / М. Портер – Москва: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

7. Катан Л. І. Економічне забезпечення сталого розвитку аграрної сфери: [монографія] / Л. І. Катан – Суми : Довкілля, 2012. – 350 с.

8. Катан Л. І. Стійкий розвиток регіонів України та бази кластеризації та корпоратизації (галузевий аспект) : [монографія] / Ковальчук К.Ф., Демчук Н.І., Катан Л.І. та інші. – Дніпропетровськ : ІМА – прес, 2012. – 254 с.

9. Гончаренко В. В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи / В.В. Гончаренко // Финансовые услуги – 2002. – № 1-2. – С. 13–19.

10. Пожар А. Формування сервісної інфраструктури системи кредитної кооперації України на регіональному рівні: [Кредитні спілки] / А. Пожар // Світ фінансів. – 2007. – Жовтень (№3). – С. 163-172.

11. Розвиток кредитних спілок і кооперативів у Канаді: українсько-канадський досвід // Вісник кредитної кооперації. – 2008. – Червень-серпень (№4): Аналітично-інформаційний додаток. – С. 64-70.

4.2. Інституційні засади розвитку органічного агровиробництва в Україні

Розвиток органічного виробництва є досить актуальним на сьогодні через низку явних екологічних, економічних та соціальних переваг, що притаманні цій сфері діяльності. Інтенсифікація сільського господарства, яка останнім часом відбувається в усьому світі, має негативний вплив не лише на навколишнє середовище, але і виснажує природні ресурси, без яких ведення агровиробництва неможливе. Тому органічне сільське господарство має екологічні переваги, які проявляються у тому, що воно має великий потенціал, щоб виправити попередньо перелічені негативні тенденції, а також скоротити викиди вуглекислого газу, закису азоту й метану, які сприяють глобальному потеплінню.

Також органічне сільське господарство має значні переваги для здоров'я. По-перше воно знижує ризик втрати здоров'я для сільськогосподарських працівників, адже саме вони найбільш уразливі до дії пестицидів та інших хімікатів, які використовує конвенційне виробництво. По-друге, органічні продукти більш корисні для споживачів завдяки мінімізації впливу на здоров'я токсичних і стійких хімічних речовин.

Середньостатистичні конвенційні овочі та фрукти містять у своєму складі понад 20 пестицидів, м'ясо та молоко, у свою чергу, містять антибіотики, гормони, стимулятори росту. Натомість, за дослідженнями вчених з різних країн, органічні продукти на 50% містять більше поживних речовин, мінералів та вітамінів (вітамін С,

залізо, магній і фосфор), ніж аналогічні продукти з промислових ферм.

Особливо корисні органічні продукти для дітей, оскільки їхній організм більш вразливий до дії залишків пестицидів, нітратів, важких металів та антибіотиків у продуктах харчування. Тому світовий ринок органічної продукції розвивається швидкими темпами. Україна робить лише перші кроки у формуванні та становленні ринку органічної продукції, який є вже досить розвинутим у інших країнах (зокрема ЄС). Останнім часом український ринок органічних продуктів стрімко йде вгору завдяки прагненню покупців до здорового раціону та зростаючого позитивного впливу сучасних технологій по виготовленню масових продуктів харчування.

Серед найбільш відомих досліджень, присвячених стану та розвитку органічної продукції в Україні, слід виділити праці таких вітчизняних вчених, як С. Бегай «Екологічне землеробство»[1], Н. Берлач «Адміністративно-правові засади формування органічного напрямку у сільському господарстві України»[2], В. Вовк «Сертифікація органічного сільського господарства в Україні: сучасний стан, перспективи, стратегії на майбутнє»[3], В. Гармашов «До питання органічного сільськогосподарського виробництва в Україні»[4], В. Гудзь та І. Примак «Адаптивні системи землеробства»[5], М. Кобець «Органічне землеробство в контексті сталого розвитку»[8] та ін.

Ринково спрямовані трансформації в економіці України спричинили радикальні зміни у середовищі функціонування вітчизняних підприємств. Прискорення розвитку економіки та загострення конкуренції в останні роки спонукають підприємства до активізації процесів консолідації своєї діяльності. Для трансформаційних перетворень в економіці України в кінці минулого століття існувала велика кількість реальних передумов.

Слід відмітити правильність стратегічного напрямку розвитку країни для переходу до ринкової системи господарювання із всіма її невід'ємними елементами, такими, як демократизація економічної діяльності, лібералізація цін, реформування власності, створення інфраструктури ринку, конкуренція тощо.

Світовий досвід свідчить про те, що маркетинг є ефективним засобом конкурентної боротьби на національних та світових ринках продовольства.

Сучасний продовольчий маркетинг - це філософія великого агробізнесу, що починає використовуватися сільськогосподарськими та переробними підприємствами як засіб завоювання своєї частки

ринку та ефективної її експлуатації. У світовій практиці органічне агровиробництво є найпоширенішим альтернативним методом ведення сільського господарства, який створює потенційні можливості для задоволення зростаючого попиту споживачів на екологічно чисті й безпечні для здоров'я людей продукти харчування.

В Україні органічне агровиробництво перебуває на початковій стадії розвитку. Проте, незважаючи на існуючі проблеми щодо становлення органічного сектора, він багатообіцяючий і може бути дуже перспективним для нашої держави за вмілого використання родючих чорноземних ґрунтів та завдяки міцним традиціям ведення сільськогосподарського виробництва у злагоді з природою.

Важливою складовою сталого сільського господарства є альтернативні методи господарювання, які розробляються понад 40 років. Наукові дослідження з цього питання проводяться, зокрема, Міжнародною федерацією «Рух за органічне сільське господарство» (IFOAM), заснованою у 1972 році. Термін «Organic Farming» був запроваджений саме цією організацією[1].

Група досліджень з органічного землеробства Департаменту сільського господарства США (USDA) у 1980 році запропонувала таке визначення: «*Органічне землеробство*» це система виробництва сільськогосподарської продукції, яка заборонає або значною мірою обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, регуляторів росту та харчових добавок до кормів при відгодівлі тварин.

Така система наскільки можливо максимально базується на сівозмінах, використанні рослинних решток, гною та компостів, бобових рослин і слинних добрив, органічних відходів виробництва, мінеральної сировини, механічному обробітку ґрунтів і біологічних засобах боротьби зі шкідниками з метою підвищення родючості та покращення структури ґрунтів, забезпечення повноцінного живлення рослин і боротьби з бур'янами та різноманітними шкідниками". Ринки органічної сільськогосподарської продукції та харчових продуктів уже діють у багатьох країнах світу, передусім у США та ЄС, де створена й успішно функціонує відповідна інфраструктура сертифікації, маркетингу та реалізації органічних продуктів. Так, у США вже майже 40% американців споживають органічну продукцію, при цьому 37% із них вживають ці продукти більше одного разу на день, 39% – вживають органічні продукти принаймні раз на тиждень і лише 24% вживають органічні продукти нерегулярно.

Мотивацією для споживання органічної продукції є такі

міркування :екологічна безпека харчування, висока якість і свіжість продуктів; вищі смакові якості органічної продукції; збереження природного середовища у процесі виробництва; відсутність генетично модифікованих організмів. В Україні вже також існує категорія людей, передусім у великих містах, які мають мотивацію до споживання органічних продуктів і готові платити за них вищу (на 40-50%) ціну. Ця група споживачів створює початкову нішу органічній продукції в Україні, а отже для формування внутрішнього 26 ринку такої продукції у майбутньому [4]. Сьогодні Україна має неабиякий потенціал для виробництва органічної продукції.

За даними ІФОАМ в Україні нараховується 260тис.га землі сертифікованої під органічне сільське господарство. У 2008 році Україна вперше ввійшла у трійку органічних світових лідерів серед країн-експортерів традиційних зернових культур. З іншого боку, за оцінками експертів лише близько 10% зібраної сертифікованої сільгоспсировини експортується як органічна продукція.

Найважливішими країнами-імпортерами органічної сировини з України є Нідерланди, Німеччина, Швейцарія, Канада, Греція й Ізраїль [2]. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, приблизно 70% українських виробників органічної продукції орієнтовані на експорт [7]. Основними експортними ринками для України є Європейський Союз, США, Канада та Японія. Однак точних даних щодо обсягу та асортименту цієї продукції немає через відсутність офіційних статистичних даних та неврегульованість митного контролю (у митних деклараціях органічна продукція не відрізняється від традиційної)[2].

Необхідно зауважити, що, за нашими дослідженнями, більше 88% вітчизняних споживачів позитивно ставляться до органічної продукції та готові її купувати за таких умов:

1) забезпечення суворого контролю якості з боку державних органів;

2) виробництво повного асортименту продукції та доступність у торговельній мережі,

3) незначне збільшення ціни на рівні 10-20% відносно традиційної продукції, що можливо за умови формування взаємозв'язку: державна підтримка виробників органічної продукції зростання їх кількості - збільшення виробленої продукції та сировини[6]. Основними видами просування продукції органічного агро виробництва слід вважати: рекламу, створення доброзичливої думки, персональний продаж, стимулювання збуту. Для досягнення доброї обізнаності споживачів про органічну продукцію і створення попиту на неї важливо вивчити передовий досвід провідних країн

ЄС, використавши інтенсивну рекламну кампанію через засоби масової інформації, підкреслюючи переваги органічних продуктів для людського здоров'я, пов'язання їх з позитивними атрибутами, такими як «добробут», «тривалість життя», «традиційна кухня», «народна культура». Інтенсивний маркетинг органічних продуктів в Україні через мережі гуртової торгівлі та супермаркетів має значний потенціал для розвитку внутрішнього ринку органічних продуктів і може створювати, а надалі й стимулювати, попит споживачів. Це може сприяти створенню позитивного ставлення громадськості до органічного сектора загалом і, здебільшого, стимулюватиме споживання органічної продукції, розвиток органічного агро виробництва.

Значна проблема полягає в тому, що через обмежений асортимент органічних продуктів українського виробництва супермаркети також запропонують широкий обсяг імпортованих марок, що створить серйозну конкуренцію для українських виробників [8].

Актуальність проблеми розвитку органічного виробництва в Україні виходить на перше місце серед інших важливих проблем. Вітчизняні споживачі прагнуть до підвищення якості споживання та здорового способу життя.

Органічна ж продукція забезпечує реальну вигоду для навколишнього середовища та здоров'я споживачів, які надають перевагу використанню органічних методів виробництва. Тому ринок органічної продукції постійно зростає. Дослідження стану та розвитку органічного виробництва в нашій країні обумовлює актуальність обраної теми статті. Не зважаючи на наявність значного теоретичного доробку з цієї теми, необхідно відзначити, що важливим значенням для формування стратегії розвитку органічного ринку має ідентифікація та групування переваг органічних продуктів, дослідження основних перешкод, що спричиняють розвиток цього ринку, та розробка заходів по їх подоланню.

Для вітчизняної економіки важливим аспектом являється розвиток органічного виробництва, що забезпечує населення безпечною, екологічно чистою та високоякісною сільськогосподарською продукцією

При виробництві органічної продукції (від англ. слова organic food) у рослинництві заборонено використовувати ядохімікати для боротьби з бур'янами, шкідниками й хворобами рослин, а також мінеральні добрива синтетичного походження, при цьому захист рослин здійснюється переважно препаратами натурального походження, а для живлення ґрунту й рослин використовуються

органічні добрива; категорично заборонене використання генетично модифікованих організмів; у тваринництві не дозволяється застосовувати стимулятори росту, гормони й антибіотики, а для лікування тварин використовуються профілактичні засоби й гомеопатичні препарати.

Органічні методи господарювання покращують стан ґрунту та його родючість без застосування хімічно синтезованих добрив. Боротьба з бур'янами та шкідниками проводиться без застосування токсичних пестицидів, оберігаючи тим самим земельні та водні ресурси від забруднення токсичними сполуками. Обов'язкове застосування сівозмін, використання насіння і порід, адаптованих до місцевих умов, і відновлення функціонального біорізноманіття сприяють подальшому зміцненню екологічного балансу.

За даними досліджень Ради ООН з торгівлі та розвитку органічне сільське господарство у малорозвинених країнах має всі шанси перевершити показники конвенційної та традиційної системи агровиробництва з точки зору врожайності, диверсифікації та економічної ефективності[10].

Такі переваги роблять органічне виробництво особливо привабливим для дрібних та бідних фермерів, які в іншому випадку можуть опинитись під загрозою продовольчої та фінансової кризи. Органічне сільське господарство має шанс стати потужним засобом для скорочення бідності та голоду на планеті.

Становлення органічної локальної продовольчої системи призводить до сталого регіонального розвитку і, як результат, сільське господарство та про-дольча система регіону можуть забезпечувати не лише зростаючі темпи експорту, ай інтенсивний розвиток внутрішнього та локального ринку орга-нічної продукції.

Враховуючи це, для органічних виробників в Україні пропонується об'єднувати виробництво, переробку та збуту маркетингові стратегії для просування органічної продукції на шляху до потенційного споживача. Вітчизняні виробники можуть об'єднуватися у кооперативи для маркетингу своєї продукції під спільною маркою (назвою, емблемою) та збувати її безпосередньо у спеціалізовані магазини та ресторани, котрі можуть бути їхньою власністю, а також крупним оптовикам.

Сьогодні збутові органічні кооперативи відіграють провідну роль у формуванні органічної локальної продовольчої системи. Кооперативні суб'єкти такої системи забезпечують задоволення попиту на локальному рівні. Для фермерів кооперативи надають можливість долучитися до розгалуженого вертикально інтегрованого агробізнесу; використовувати спільний капітал; мати вихід на

великий ринок; користуватися спільним устаткуванням, інфраструктурою та досвідом; колективно збувати продукцію.

Найважливішим є той факт, що кооперативи надають можливість фермерам зайняти відповідну ринкову нішу в органічній локальній продовольчій системі та здійснювати спільну господарську діяльність, що була б малоефективною для відокремлених фермерів. Фермери мають значну перевагу від участі в об'єднанні, що стимулює кооперацію більше ніж конкуренцію та дозволяє збувати продукцію через централізовану систему продовольчого кооперативу.

Результатом виключення посередників є маркетингові стратегії просування органічної продукції на агропродовольчий ринок об'єднання зусиль органічних господарств у збутові кооперативи для збуту свого продукту під спільною маркою у спеціальні магазини та ресторани організація кооперативів з переробки продукції органічними виробниками для виробництва специфічних органічних продуктів з подальшою реалізацією.

Співробітництво між виробниками органічної продукції і громадянами чи приватними закладами харчування (лікарнями, школами тощо) збільшення прибутку фермера. Споживачі виграють за рахунок надходження гарантованої якісної місцевої органічної продукції.

Також, враховуючи практику країн із високорозвиненим ринком органічної продукції, важливим каналом збуту на початковому етапі становлення внутрішнього (а саме локального) Ринку органічної продукції є прямий збут (продаж безпосередньо на фермі, на роздрібному ринку, власний магазин у місті). Основними перевагами при цьому є виключення посередників, збільшення прибутку фермера, скорочення витрат на рекламу та транспортування продукції.

Освоєння Україною зарубіжних ринків продукції органічного агровиробництва не тільки приваблива, реальна, а й довгострокова перспектива. Для досягнення цієї мети система державного управління у цій сфері має сприяти розвитку екологічного напрямку в сільському господарстві через розробку технологічних і організаційних елементів, узгодження стандартів, державних програм екологізації з наданням фінансової підтримки[8].

Отже, для подальшого насичення агропродовольчого ринку України продукцією органічного походження, передусім необхідно підтримати вітчизняного товаровиробника, прийняттям відповідних законів щодо органічного агровиробництва та сертифікації екологічно чистих продуктів,

широкої популяризації серед населення здорового способу харчування, формування й організації маркетингової політики розподілу органічної продукції, вибору ефективних каналів її реалізації.

Одночасний розвиток внутрішнього та освоєння закордонного ринків органічної продукції посилить конкурентні позиції України у цій галузі аграрного господарства. Соціальною перевагою органічного сільського господарства, є те, що воно має високий потенціал для забезпечення життєдіяльності сільського населення і поживлення роботи дрібних фермерських господарств. Разом зі зростанням органічного сектора зростатиме і працевлаштування місцевого населення, оскільки органічне землеробство менш механізоване і потребує, як правило, більше ручної праці. Як результат, органічне виробництво може стати ефективним інструментом збереження традиційних знань ведення господарства у кожному регіоні, а також зменшення міграції сільського населення до мегаполісів.

Бібліографічний опис

1. Бегей С.В. Екологічне землеробство: підручник / С.В. Бегей. – Львів: ПП «Новий Світ-2000», 2010. – 429 с.

2. Берlach Н. А. Адміністративно-правові засади формування органічного напрямку у сільському господарстві України: монографія / Н. А. Берlach. – К.: Новая Идеология, 2010. – 398 с.

3. Вовк В.І. Сертифікація органічного сільського господарства в Україні: сучасний стан, перспективи, стратегія на майбутнє // Матеріали Міжнародного семінару «Органічні продукти харчування. Сучасні тенденції виробництва і маркетингу». – Львів, 2004. – С. 3.

4. Гармашов В.В. До питання органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / В.В. Гармашов, О.В. Фомічова // Вісн . аграр . науки – 2010. – №7. – С.11-16.

5. Гудзь В. П. Адаптивні системи землеробства: підручник / В. П. Гудзь, І. Д. Примак та ін. – К.: Центр учбової л-ри, 2007. – 334 с.

6. Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.

7. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>.

8. Кобець М. І. Органічне землеробство в контексті сталого розвитку / М.І. Кобець // Проект «Аграрна політика для людського розвитку» – К., 2004 – 22 с.

9. Органік в Україні [Електронний ресурс] / Федерація органічного руху України. – Режим доступу: <http://organic.com.ua/>.

10. Органічне виробництво: має шанс подолати голод і глобальне потепління [Електронний ресурс] / Український органік журнал «Organic UA». – Режим доступу: <http://organic.ua>.

11. Petljak, K. Istraživanje kategorije ekoloških prehrambenih proizvoda među vodećim trgovcima hranom u Republici Hrvatskoj, Tržište. – Vol. 22.– 2010. – pp. 93-112.

4.3. Стратегічні напрямки сталого економічного розвитку України

В умовах фінансової кризи у світі та в країні розробка стратегій сталого розвитку повинна допомогти швидко та ефективно подолати негативні наслідки кризи, виробити систему регіональних програм, що визначають стратегічний розвиток регіонів та дозволить почати процес зменшення диспропорцій в регіональному розвитку. Стратегії сталого розвитку повинні бути вироблені спільно з представниками різних верств населення регіону, задовольняти їх потреби і сприяти гармонійному розвитку суспільства та економіки без завдання шкоди оточуючому середовищу.

Сталий розвиток — це модель економічного зростання, в якій використання ресурсів направлено на задоволення потреб людини при збереженні навколишнього середовища, так що ці потреби в розвитку можуть бути задоволені не тільки в сьогоденні, але й для майбутніх поколінь.

Коли мова йде про стратегію програми, загальним результатом її повинно бути досягнення визначених показників у всіх трьох складових розвитку суспільства, а саме: соціальній сфері, економіці та екології. Говорити про сталий розвиток оперуючи лише економічними чи соціальними критеріями не можливо й за сучасними науковими поглядами неефективно.

Розвиваючи окрему складову системи без врахування стану інших (тобто не на основі стратегії), з огляду на їх загальну взаємозалежність та взаємообумовленість, призведе як до погіршення інших складових, так і до завдання шкоди безпосередньо тій складовій, котру планується розвивати.

Так, наприклад, підтримка екології без врахування економічного базису суспільства призведе до вичерпання економічного потенціалу регіону, та, як наслідок, до неможливості подальшої підтримки належного стану оточуючого середовища. Отже, саме інноваційна діяльність є складним процесом трансформації новоотриманих ідей та знань в об'єкт економічних відносин [1].

З огляду на значну роль, яку інноваційні процеси відіграють в сучасній економіці, визначення та врахування їх особливостей є неодмінною умовою забезпечення ефективності економічної стратегії держави в цілому та регіонів зокрема.

Інновації дедалі більше стають тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку, а отже і одним з головних критерієм сталого розвитку. В умовах трансформації української економіки почали виявлятися такі особливості ринкових відносин, як часті та не передбачувані зміни у попиті через виникнення нових потреб, задовольнити які можливо тільки якісно новою, як правило - наукоємною продукцією. За таких умов виникає гостра потреба в реструктуризації регіональних економік на принципово нових засадах, які додають можливість відтворити інноваційний потенціал та підвищити технологічний та інформаційний рівні усіх сфер господарської діяльності регіону, досягти високого рівня конкурентоспроможності його діяльності [3].

Водночас слід зазначити, що, попри всі обставини, привабливість саме аграрного сектору стає дедалі помітнішою. Перед Україною відкриваються широкі перспективи у зв'язку зі світовою продовольчою кризою, зростанням попиту на біопальне, відсутністю можливості розширювати посівні площі й нарощувати продуктивність сільського господарства основних аграрних країн, і все це ми маємо належним чином використати.

Саме тому для фінансового забезпечення інноваційного розвитку агропромислового комплексу необхідно:

- сконцентрувати капітал на пріоритетних напрямках розвитку, зокрема освіті, науці, прогресивних технологіях, підприємницькій активності на ринку наукомісткої продукції;

- забезпечити організацію конкурентоспроможного виробництва аграрно-продовольчої продукції, що можливо завдяки концентрації інвестицій у пріоритетних сферах, зокрема здійсненню інвестицій в розвиток людського капіталу, що є основою вироблення і впровадження нових знань організаційного, технологічного, економічного, екологічного спрямування;

- переорієнтувати інвестиції в розвиток галузей сільського господарства з порівняно високою інтенсивністю виробництва (льоно-, коно- плевиробництво, хмелярство, цукробурякове виробництво, скотарство, вівчарство), що нині потребують якнайшвидшого відродження на новій техніко-технологічній основі, забезпечують створення додаткових робочих місць на селі та виробництво імпортозамінних товарів;

-використовувати технології глибокої переробки сільськогосподарської продукції та виготовлення нових продуктів;

-інвестувати в розвиток сільськогосподарського машинобудування для виробництва мобільних технічних засобів і обладнання, у тому числі для "малого" поля, невеликих молочних ферм з міні-цехами для переробки молока і виготовлення широкого асортименту якісної молочної продукції, що також дозволить створити робочі місця на селі, збільшити обсяг валової продукції та надходжень до бюджету;

-впроваджувати інвестиційно-інноваційні проекти будівництва потужностей для приймання та зберігання сільськогосподарської продукції, зокрема, із залученням іноземних кредитів для придбання обладнання та об'єктів інфраструктури;

-впроваджувати інвестиційно-інноваційні проекти будівництва промислових об'єктів з переробки енергетичних продуктів і виробництва біопального, що сприятиме випуску альтернативних видів екологічно чистого пального й зменшенню залежності країни від імпорту енергоносіїв, утилізації надлишків виробленої сільськогосподарської продукції та проміжної продукції промислового виробництва, створенню нових робочих місць, збільшенню доходів сільського населення та надходжень до бюджету.

Практика інновацій, з одного боку, свідчить про те, що на їх шляху є ще чимало перепон, які суттєво стримують інноваційний розвиток у державі; з іншого — що інноваційний розвиток стає, а подекуди вже утвердився як стратегічний для розвитку галузей та регіонів. Проте ці кроки вимагають конкретного наповнення, від організації підготовки кадрів до практичної реалізації масштабних інноваційних проектів та програм [4].

Виходячи з державної політики України щодо забезпечення сталого економічного розвитку, зміцнення ринкових основ економіки, створення реальних передумов та механізмів вступу України до Європейського Союзу, доцільним стає формування засад економічного зростання регіонів, які не тільки відповідають державній стратегії зростання, але і враховують свій внутрішній потенціал. Саме така стратегічна цілеспрямованість регіонів викликає до утворення нових форми управління.

Традиційні форми господарювання без належного врахування екологічного складника призвели до значного виснаження невідновних природних ресурсів, деградації природного середовища і спровокували розвиток таких небезпечних глобальних процесів як зміна клімату, тощо.

Збиток, завданий природі при виробництві та споживанні продукції, - результат нераціонального природокористування. Виникла об'єктивна необхідність встановлення взаємозв'язків між результатами господарської діяльності та показниками екологічності продукції, що випускається, технологією її виробництва. Обґрунтування екологічності є невід'ємною частиною системи управління, що впливає на вибір пріоритетів у забезпеченні народного господарства природними ресурсами та послугами в межах передбачених об'ємів споживання. Показники вартості повинні відображати результативність зусиль щодо зниження (або підвищення) техногенного навантаження на природу. За їхньою допомогою відбувається розрахунок екологічного збитку і оцінюється ефективність заходів щодо стабілізації режиму природокористування.

З переходом на шлях інтенсивного розвитку економіки важлива роль відводиться системі економічних показників, наділених найважливішими функціями господарської діяльності: планової, облікової, оцінюючої, контрольної та стимулюючої. Економічні показники повинні виражати кінцевий результат з урахуванням усіх фаз відтворювального процесу.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку головною метою державної економічної політики є збільшення національного багатства завдяки ефективному використанню природно-ресурсного, трудового та науково-технічного потенціалу країни.

Нинішню екологічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати як кризову, що формувалася протягом тривалого періоду через нехтування об'єктивними законами розвитку й відтворення природно-ресурсного комплексу України. Відбувалися структурні деформації народного господарства, за яких перевага надавалася розвитку в Україні сировинно-видобувних, найбільш екологічно небезпечних галузей промисловості.

Економіці України притаманна висока питома вага ресурсномістких та енергоємних технологій, впровадження та нарощування яких здійснювалося найбільш "дешевим" способом - без будівництва відповідних очисних споруд. Це було можливим за відсутності ефективно діючих правових, адміністративних та економічних механізмів природокористування та без урахування вимог охорони довкілля.

Ці та інші чинники, зокрема, низький рівень екологічної свідомості суспільства, призвели до значної деградації довкілля України, надмірного забруднення поверхневих і підземних вод,

повітря і земель, нагромадження у дуже великих кількостях шкідливих, у тому числі високотоксичних, відходів виробництва. Такі процеси тривали десятиріччями і призвели до різкого погіршення стану здоров'я людей, зменшення народжуваності та збільшення смертності, а це загрожує вимиранням і біологічно-генетичною деградацією народу України.

Економічна та екологічна сфера стали заручниками політиків. Нерозумне господарювання, велика оранка ґрунту, забруднення водних ресурсів, накопичення величезної кількості відходів, забруднення атмосферного повітря в населених пунктах, проживання в яких пов'язане з ризиком для здоров'я людини, - всі ці фактори призвели до погіршення здоров'я і зменшення народжуваності населення. Тому сталий розвиток – це поки що безальтернативний варіант подальшого поступу країн і загалом виживання людства.

Україна на відміну від більшості країн світу ні концепції, ні стратегії сталого розвитку не прийняла. Основні засади державної екологічної політики України на період 2020 р. не можуть замінити Концепцію стратегії сталого розвитку України, а тим більше саму Стратегію. В умовах такої невизначеності щодо сталого розвитку важливу позитивну роль могли б зіграти індикатори (показники) сталості розвитку України як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях. Тим більше, що прикладів слідування сталому розвитку в Україні, особливо на регіональному рівні, більш ніж достатньо.

Зрештою, з оцінюванням результатів діяльності і в інших сферах теж є проблеми. У рішенні Ради національної безпеки оборони України «Про нову редакцію Стратегії національної безпеки України» від 8 червня 2012р. у частині удосконалення системи моніторингу стану національної безпеки України наголошується на необхідності запровадження показників (індикаторів) стану національної безпеки, збору, обробки та аналізу інформації про розвиток ситуації в різних сферах національної безпеки за визначеними показниками (індикаторами) стану національної безпеки, оцінки ситуації, прогнозування її розвитку та можливих негативних наслідків.

У світі використовують різні підходи до оцінки сталості розвитку, це можуть бути інтегральні індекси або системи індикаторів сталого розвитку. Розробкою систем індикаторів сталого розвитку займаються такі міжнародні організації, як Організація Об'єднаних Націй та її різні структурні підрозділи, Всесвітній банк, Європейська Комісія, Комітет екологічного моделювання (ISEM), Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD),

Науковий комітет з проблем навколишнього середовища (SCOPE) та ін. Найвищими інтегральними індексами розвитку, що враховують екологічний та соціальний складники, є: Показник дійсних заощаджень (genuine savings, GS); екологічно адаптована внутрішня продукція (Environmentally adjusted net domestic product, EDP); індекс розвитку людського потенціалу ІРЛП (Human Development Index); Індекс екологічної стійкості (Environmental Sustainability Index) та Індекс екологічної ефективності (Environmental Performance Index); Дійсний показник прогресу (Genuine Progress Indicator, GPI) [1].

Створення інтегральних, агрегованих індексів сталого розвитку є трудомістким і ресурсоємним завданням. Проте витрати в даній області обґрунтовані і необхідні, тому що результатом є зручний інструмент швидкого аналізу напрямку розвитку, а отже, можливість корегувати дії держави й суспільства, особливо в галузі використання природних ресурсів та охорони навколишнього середовища. На жаль, у зв'язку зі складністю розробки таких індикаторів нині у світі немає жодного загальноприйнятого показника сталості розвитку. У доповіді «Життєздатна планета життєздатних людей: майбутнє, яке ми обираємо» групи високо рівня Генерального секретаря ООН зі сталого розвитку відзначено необхідність розробки методології та комплексу показників для оцінки сталого розвитку [2].

Системи оцінки сталого розвитку вибудовують за декількома різними принципами. Зазвичай країни обирають один із розроблених міжнародними організаціями типів систем індикаторів, ґрунтуючись на національних пріоритетах і цілях розвитку, та додатково розробляють власні набори індикаторів.

Загальносистемні показники сталого розвитку: Індекс людського розвитку (коэф.) та Рівень антропогенного тиску (т у.п./км²) – розраховується як частка від ділення обсягів споживання всіх видів енергоресурсів (у т у.п.) на 1 км² території.

Показники сталого розвитку (навколишнє середовище):

-запаси за видами корисних копалин (млн. т): нафта, калійні солі, поварена сіль, цементна сировина(глинистий і карбонатний компоненти);

-індекси утворення відходів виробництва (%);

-індекси використання відходів виробництва (%);

-індекси накопичення та споживання відходів виробництва(%);

-частка рекультивованих земель у загальній площі порушених (%);

-розрахункова лісосіка за головним користуванням (тис.га); лісовідновлення по відношенню до площі вирубки (%);

-індекси викидів стічних вод (%);

-витрати на подолання наслідків катастрофи на ЧАЕС (% ВВП).

В Україні є поодинокі спроби розробити показник сталості розвитку, але далі теоретичних напрацювань справа не зрушила. Понад те, згідно з Постановою Кабінету Міністрів України « Про ліквідацію деяких консультативних, дорадчих та інших допоміжних органів, утворених Кабінетом Міністрів України» від 13 березня 2013р. №180 ліквідовано Національну раду із сталого розвитку України, яка могла б координувати діяльність з розробки такого показника. У проекті Концепції переходу України до сталого розвитку , що був поданий НАН України до Кабінету Міністрів України у 2012р. та в Інтегрованому варіанті проекту Національної стратегії сталого розвитку України запропоновано 9 стратегічних цілей і 123 першочергові пріоритетні завдання(!) переходу до сталого розвитку. Також запропоновано 152 пріоритетні вектори переходу до сталого розвитку у спосіб структуризації секторальних політик. Проте взагалі не запропоновано жодних індикаторів (показників) сталого розвитку [2].

Тим часом на регіональному рівні все ж снують спроби формального чи реального впровадження положень та оцінки сталості розвитку.

Створення Національної стратегії сталого розвитку України неможливе без розробки та включення як її складника відповідної системи індикаторів сталого розвитку. Це сприятиме також процесу уніфікації індикаторів сталого розвитку регіонів.

Аналізуючи досвід країн, які мають національні системи показників сталого розвитку, можна виділити такі важливі характеристики індикаторів для створення інформативної розвитку України неможливе без розробки та включення як її складника відповідної системи індикаторів сталого розвитку. Це сприятиме також процесу уніфікації індикаторів сталого розвитку регіонів.

Аналізуючи досвід країн, які мають національні системи показників сталого розвитку, можна виділити такі важливі характеристики індикаторів для створення інформативної системи оцінки стану й динаміки розвитку держави:

-система індикаторів сталого розвитку має включати показники середньо- та довгострокового розвитку країни;

-індикатори повинні бути представлені у вигляді цільових показників, що мають чітко визначені числові межі;

-ключові індикатори мають бути приведеними у відповідність до міжнародних індикаторів сталого розвитку;

-основні індикатори загальнонаціонального рівня мають бути кількісно вимірюваними та порівнюваними у динаміці, забезпечувати можливість порівняння аналогічних процесів з іншими країнами;

-основні індикатори мають доповнюватися та конкретизуватися додатковими та специфічними для різних регіонів індикаторами, які характеризують розвиток основних компонентів системи сталого розвитку у різних галузях;

-система індикаторів сталого розвитку має максимально відповідати національній системі моніторингу та державної статистики;

-система збору інформації та звітності повинна бути уніфікована на всіх рівнях (місцевому, регіональному, міжвідомчому, загальнодержавному);

-система індикаторів сталого розвитку має бути компактною, включати мінімальний необхідний набір показників.

Міжнародні та регіональні організації, окремі країни накопичили значний досвід розробки, впровадження та використання індикаторів, що дають змогу оцінювати ступінь досягнення цілей на шляху до узгодженого економічного, соціального та екологічного розвитку. Цей досвід є надійною базою для розробки національної системи індикаторів сталого розвитку як обов'язкового складника Стратегії сталого розвитку України [6].

Отже можна зробити висновок, що сталий розвиток - це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження й поетапного відтворення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і потребами людей усіх поколінь.

Основою сталого розвитку є паритетність відносин у тріаді людина - господарство - природа, що забезпечує перехід до такого способу взаємодії природи і суспільства, який характеризується як епоха ноосфери.

Основне завдання сталого розвитку України полягає у забезпеченні динамічного соціально-економічного зростання, збереженні навколишнього природного середовища і раціональному використанні природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення потреб нинішнього і майбутніх поколінь через побудову вискоєфективної економічної системи, яка стимулює продуктивну працю, науково-технічний прогрес, має соціальну спрямованість.

Сталий розвиток повинен реалізовуватись у рамках ефективного функціонування ринкової системи та державного

регулювання економіки, координації дій у всіх сферах життя суспільства.

На сьогодні необхідно зосередитися на таких пріоритетних напрямках формування умов сталого розвитку країни:

- реалізація інтегрованого підходу до формування політики держави в економічній, екологічній та соціальній сферах;

- об'єднання економічної та екологічної складових соціально-економічних реформ;

- впровадження інтегральних індикаторів сталого розвитку України.

Впровадження цих механізмів сприятиме посиленню координації дій органів державної влади, неурядових структур, підприємств різних форм власності при вирішенні проблем охорони довкілля та структурної перебудови економіки.

Бібліографічний опис

1. Білорус О.Т., Глобалізація і безпека розвитку / О.Т. Білорус, Д.Г. Лук'яненко, О.М. Гончаренко та ін. — К.: КНЕУ, 2001. —733 с.

2. Гриньова В.М. Особливості регіонального управління інвестиційною діяльністю в сучасних умовах / В.М. Гриньова, О.М. Ястремська // Регіональна економіка. - 2003. - №3.

3. Дацій О.І., Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О.І.Дацій // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2010. - №1.

4. Дорошенко Ю.А. Управление формированием и развитием инновационного потенциала предприятия / Ю.А. Дорошенко, О.В. Кочеткова // Совершенствование механизма хозяйствования в современных условиях: Сб. докладов Междунар. научно - практич. Интернет-конфер. – Белгород: Издательство БГТУ им. В.Г. Шухова, 2004. - <http://conf.bstu.ru/conf/docs/0033/0761.doc>.

5. Карпінський Б.А. Макроекономіка: зростання і сталий розвиток: навч. посібник / Б.А. Карпінський, С.М. Божко, О.Б. Карпінська.- К.: Вид.дім «Професіонал», 2006.- 282с..

6. Брижань І.А. Умови та чинники переходу України до моделі сталого розвитку / І.А. Брижань // Вісник Полтавської державної академії. – 2013. - №1.

4.4. Влияние ЕС на развитие сельского хозяйства Польши

По мнению большинства поляков вступление в Европейский союз в 2004 году является самым большим успехом Третьей Речи Посполитой. Членство в ЕС – это новый этап общественно-экономического развития Польши и новый шанс для развития польского сельского хозяйства. Несмотря на невысокую урожайность, экстенсивный и низкокзатратный характер производства, польские сельскохозяйственные продукты, обладающие низким уровнем химизации, пользуются повышенным спросом.

Согласно данным Министерства финансов в период с 1 мая 2004 г. по ноябрь 2013 г. объем финансов, пришедших в польское село, составляет 29 млрд евро. Больше половины этой суммы – это прямые выплаты. Вступая в ЕС, Польша, в рамках Единой сельскохозяйственной политики ЕС, получила существенно меньший, чем в странах ЕС-15, объем прямых выплат в расчете на 1 га обработанных сельскохозяйственных угодий. Государства, вновь вступившие в ЕС, смогли обеспечить себе право увеличения дотаций в виде трансферта части средств, предназначенных на развитие села, а также трансфертов из национальных бюджетов в виде государственных дотаций. Следствием притока средств от ЕС явилось увеличение национальных бюджетных расходов на ведение сельского хозяйства, сельскохозяйственные рынки и развитие села, в т.ч. и по причине необходимости совместного участия в финансировании некоторых европейских программ.

Единая сельскохозяйственная политика Европейского Союза

Более 60 лет назад, в 1957 году, при подписании Римского договора представителями шести европейских государств, а именно Бельгии, Франции, Голландии, Люксембурга, Германии и Италии, был создан единый европейский организм, который в то время базировался на двух принципах: организации таможенного союза, т.е. совместной торговле промышленными товарами, а также организации совместной и единой политики в сельскохозяйственном секторе. Согласно 39 ст. Договора о Европейском экономическом сообществе, целями Единой сельскохозяйственной политики являются:

а) увеличение производительности сельского хозяйства путем содействия прогрессу и обеспечения оптимального

использования факторов производства, главным образом, трудовых ресурсов;

б) гарантия справедливых стандартов жизни сельскому населению, в особенности благодаря увеличению индивидуального дохода людей, трудящихся в данной области;

в) стабилизация рынков и гарантия непрерывности поставок;

г) обеспечение при поставках соответствующих цен для конечного потребителя[1].

Римский договор подразумевал три этапа строительства Единой сельскохозяйственной политики:

первый этап (1958-1961) – формулирование постулатов и согласование сельскохозяйственной политики,

второй этап (до 1970 г.) – внедрение принципов сельскохозяйственной политики?

третий этап (с 1970 г.) – полная и окончательная реализация политики на едином рынке.

В основе концепции ЕСП лежали три основных принципа:

1. Единый рынок сельскохозяйственной продукции, т.е. единые и одинаковые для всего сообщества принципы интервенции и свобода циркуляции сельскохозяйственной продукции на всей территории;

2. Европейские преференции, т.е. признание первоочередности продажи продукции, производимой на территории сообщества;

3. Финансовая солидарность, т.е. участие в финансировании интервенций всех стран-участников.

Основным финансовым инструментом Единой сельскохозяйственной политики является основанный в 1965 г. Европейский фонд ориентации и гарантий в области сельского хозяйства (European Agriculture Guidance and Guarantee Fund – EAGGF).

В 1985-1988 гг. были приняты новые юридические регуляторы в рамках Единой сельскохозяйственной политики, целью которых было определение ограничений при перепроизводстве и снижение бюджетных расходов. Однако они оказались нерезультативны и привели к возникновению «Плана МакШерри» (комиссара Европейской комиссии по сельскому хозяйству), который был принят Европейской комиссией 31 января 1991 г. Центральной осью плана было утверждение, что сельское хозяйство – это не только производство, а также деятельность, направленная на охрану окружающей среды и сельских территорий, соответственно люди, занимающиеся ей, должны получать отдельное вознаграждение из т.н. сопутствующих мер (accompanying measures). Важнейшими

целями реформы являлись: приведение к равновесию сельскохозяйственных рынков, улучшение конкурентоспособности сельского хозяйства ЕС, экстенсификация методов управления в сельском хозяйстве с учетом требований по охране окружающей среды, редистрибуция финансовых средств для сельского хозяйства между большим количеством хозяйств, а также сохранение необходимого числа хозяйств.

Механизм сопутствующих мер предполагал использование трех программ: программа действий, призывающих земледельцев к использованию методов производства продукции, не наносящих вред окружающей среде, программа озеленения и программа перехода на более ранний выход на пенсию[2].

В 1992 г были введены в действие механизмы прямых выплат с целью компенсации аграриям уменьшения их доходов, обусловленного снижением гарантированных цен. В 2000 г. были проведены последующие реформы с увеличением размеров прямых выплат. В 2003 г. была внедрена система платежей, независимая от величины производства (decoupled), которая заменила существующую до того времени систему прямых выплат. В ходе этой реформы были также введены принципы взаимного согласия (cross-compliance), устанавливающие зависимость выплат земледельцам в полной мере от содержания на требуемом уровне культуры входящих в хозяйство земель, согласующейся с охраной окружающей среды, а также соблюдения требований взаимного соответствия в сфере окружающей среды, идентификации и регистрации животных (территория А), состояния здоровья общества, состояния здоровья животных и растений (территория В), благосостояния животных (территория С).

Развитие сельского хозяйства Польши после вступления в ЕС

Подписание Соглашения об ассоциации с Европейским союзом 16 ноября 1991 года стало одним из самых важных решений второй половины XX века, заложившим основы строительства демократичной Польши и возможности ее функционирования на европейских и глобальных рынках. Соглашение об ассоциации Польши с ЕС вступило в силу 1 января 1994 года. 8 апреля 1994 г. польской стороной было официально заявлено о членстве в ЕС, а в 1998-2002 гг. Польша проводила трудные, продолжительные и сложные переговоры по вопросу членства (с 31 марта 1998 г. по 12-13 декабря 2002 г.) – и самыми трудными и долгими были как раз вопросы сельского хозяйства, рассмотрение которых началось 14 июня 2000 г. и продолжалось два с половиной года – до последних часов саммита в Копенгагене. Договор о присоединении,

определяющий условия вступления Польши и других 9 стран (Кипр, Мальта, Словакия, Чехия, Венгрия, Словения, Литва, Латвия и Эстония) в ЕС, был подписан 16 апреля 2003 года в Афинах.

Основными целями польского сельского хозяйства были:

- обозначение производственных лимитов на уровне, дающем шанс для развития сельского хозяйства после интеграции,
- установление размеров финансовой поддержки польских земледельцев на уровне, не меньшем, чем существует у земледельцев ЕС, для возможности честной конкуренции с последними на едином с ними рынке[3].

В Польше перед периодом трансформации 1989г. сельскохозяйственный сектор обладал большим общественным и экономическим значением, чем в странах Западной Европы.

По данным проведенных исследований экономической активности населения в 2002 г., в сельском хозяйстве, охотничьем промысле и лесном хозяйстве было занято 18% от общего количества трудящегося населения (при среднем показателе для ЕС-12,5%), и на сельских территориях проживало 38,24% населения, то есть 14,6 млн человек.

В 2002 году доля сельского хозяйства в Национальном продукте брутто (совместно с охотничьим промыслом и лесным хозяйством) составляла менее 2,7% и имела устойчивую тенденцию к снижению (в 1989 г. составляла 12,9%, в 1990 г. – 8,3%, в 1995 г. – 6,6%, в 2001 г. – 3,3%)[4]. Однако уже в 2005 г. занятых в сельском хозяйстве насчитывалось 17% и доля с/х в Национальном продукте брутто составляла 5%.

Уровень занятости в сельском хозяйстве, измеряемый количеством работающих человек на 100 га, в отдельных воеводствах находился в границах от 7,1 в Западно-Поморском до 53,9 в Малопольском – таблица 1.

Средний размер хозяйства в Польше сильно колеблется в зависимости от региона. Самый высокий уровень раздробленности индивидуальных хозяйств наблюдается в южных воеводствах, где средняя площадь территорий, используемых в сельском хозяйстве, составляет соответственно 3,2 га в Малопольском и 3,3 га в Подкарпатском. Самый высокий уровень средней площади хозяйства характерен для северных воеводств, где 1 индивидуальное хозяйство использует в качестве сельскохозяйственных угодий в Варминско-Мазурском – 17,4 га, Западно-Поморском – 13,9 га и Поморском – 12,9 га территорий.

Таблица 1

. Количество занятых на 100 га и средняя площадь хозяйства в Польше в 2000 и в 2010 гг.

Воеводства	Количество занятых на 100 га	Средняя площадь хозяйства		
		2001г.	2002г.	2010г.
Польша				7,93
Дольно-Щлёнское	13,8	9,5		10,49
Куявско- Поморское	16,9	11,7		14,33
Любельское	29,5	6,3		6,44
Любуское	9,9	10,8		11,90
Лудзское	27,5	6,7		6,90
Малопольское	53,9	3,2		3,00
Мазовецкое	24,4	7,3		8,53
Опольское	18,0	9,7		12,22
Подкарпатское	47,0	3,3		3,23
Подляское	18,9	11,3		12,35
Поморское	11,9	12,9		15,77
Силезское	34,0	4,3		3,37
Свентокшиское	39,5	4,5		4,59
Варминьско-Мазурское	9,0	17,4		18,74
Великопольское	18,1	10,0		12,20
Западно-Поморское	7,1	13,9		22,58

Источник: Rocznik Statystyczny Rolnictwa, GUS, Warszawa 2001.

Перед вступлением Польши в ЕС в 2000-2003 гг. показатель оценки поддержки производителей PSE (*ang. Producer Support Estimate*) – показывает величину трансферта денежных средств от конечных покупателей и налогоплательщиков сельскохозяйственным производителям, вытекающего из обозначенной политики в отношении сельского хозяйства. PSE, вычисляемый в %, позволяет провести сравнение уровня поддержки производителей сельскохозяйственной продукции в разных странах, обозначает отношение суммы поддержки (путем удержания цен, прямых выплат или субсидий) к себестоимости продукции) в Польше был существенно ниже, чем в странах ЕС[5, с.119].

Соответствующие данные в Польше в разные годы составляли: 15%, 15%, 14% и 9%, в то время как показатель в ЕС находился в обозначенных годах на уровне 34%, 32%, 35% и 36%. Дотации для сектора сельскохозяйственного производства в Польше в 2005 году составили более 2 млрд евро, то есть по сравнению с 2000 годом выросли в 10-кратном размере[5, с.122].

Размер среднего дохода польского хозяйства в 2004 году был в три раза ниже, чем в ЕС-24 и составлял 5872 евро, в то время как в хозяйстве ЕС этот доход составлял 18097 евро. Совершенно другим образом выглядит ситуация, если сравниваются доходы от ведения хозяйства в Польше и ЕС без учета текущих доплат. В этой ситуации доход польского хозяйства меньше дохода хозяйства в ЕС только в 2 раза. Показатели сельскохозяйственного сектора Польши и ЕС перед вступлением Польши в ЕС представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели сельскохозяйственного сектора Польши и ЕС

Показатель	Польша	ЕС-15
Средняя площадь сельхозугодий, га	8,5	18,4
Сельхозугодия свыше 50га, %	1,0	8,6
Соотношение величины сельхозугодий к обрабатываемой земле	62,1% сельхозугодий принадлежит хозяйствам площадью до 20 га	62,4% сельхозугодий принадлежит хозяйствам площадью до 50 га
Средняя величина поголовья рогатого скота	5,6	47,4
Средняя величина поголовья свиней	20	100
Число тракторов на 100 сельских хозяйств*	57,1	106,8

* 2005

Источник: *W. Poczta, Ekonomiczne skutki warunków integracji Polski z Unią Europejską dla sektora rolnego, UKIE, Warszawa 2003, s.10-39*

О большом отставании польского сельского хозяйства от сельского хозяйства стран ЕС говорит тот факт, что в Дании или Голландии для производства сельской продукции стоимостью 100 тыс. ЭКЮ было достаточно двух человек, в Польше же подобный эффект достигался трудом 27 человек[6].

Площадь сельскохозяйственных угодий в Польше согласно последней Сельскохозяйственной переписи составляла 14,4 млн.га (таблица 3), что соответствует более 8% в ЕС, при занятости 1897,2 тыс. человек, составляющих 17% от общего числа трудящихся в аграрном секторе ЕС. По общей площади сельскохозяйственных угодий Польша находится на пятом месте в Европе после Франции, Испании, Германии и Великобритании. В 2012 году в ЕС функционировало 12 394 тыс. хозяйств, занимающихся сельским хозяйством, почти половина из которых – в странах ЕС-12.

Таблица 3

Площади сельскохозяйственных угодий, число трудящихся, число хозяйств и оборудование в аграрном секторе ЕС (2010г.)

Страна	Площадь угодий (тыс. га)	Численность трудящихся (тыс.)	Количество хозяйств (тыс.)	Число агротехники на 100 га		Число агротехники на 100 хозяйств	
				Трактора	Комбайны	Трактора	Комбайны
Польша	14447,3	1897,2	1506,6	9,5	1,4	57,1	4,9
Франция	27837,3	779,7	516,1	4,2	0,8	207,9	12,8
Испания	23752,7	889,0	989,8	2,8	0,3	65,8	12,8
Германия	16704,0	545,5	299,1	5,1	1,1	225,5	19,8
В. Британия	15686,4	306,2	186,7	2,7	1,1	170,5	12,9
ЕС-27	171428,	10631,0	12394,4	4,9	1,0	59,0	4,0
ЕС-15	124204,	5089,0	5410,3	4,9	1,0	106,8	6,1

Источник: *W. Poczta (red.), Gospodarstwa rolne w Polsce na tle gospodarstw UE – wpływ WPR, Powszechny Spis Rolny 2010, GUS 2010, ss. 14, 20, 29, 37.*

Доля хозяйств румынских составляла 31,9% от общего числа хозяйств в ЕС, итальянских – 13,5%, а польских – 12,5%.

Из представленных выше в таблице 3 данных видно, что оснащенность оборудованием и основной сельскохозяйственной техникой польских хозяйств находятся на хорошем уровне (число агротехники на 100 га в Польше – 9,5 комбайнов и 1,4 трактора, в сравнении со средними данными по ЕС – соответственно 4,9 и 1,0). Однако показатель количества тракторов и комбайнов, приходящихся на 100 хозяйств, который составляет в Польше соответственно 57 и 4,9, выглядит менее оптимистичным (средне число тракторов в ЕС-27 – 59,0, ЕС-15 – 106,8, для комбайнов соответственно: 4,0 и 6,1). Это свидетельствует о том, что в польском сельском хозяйстве 40 из 100 хозяйств не имеют своей агротехники. Кроме того, в Польше эффективность использования сельскохозяйственных машин и оборудования снижается по причине высокого уровня ее изношенности и низкой технологической производительности. Финансовые средства ЕС существенно облегчают процесс обновления машинного парка.

Польша привнесла в ЕС огромный производственный потенциал. В таблице 4 представлено занимаемое Польшей положение среди стран ЕС с точки зрения производства важнейших сельскохозяйственных продуктов. Польша является лидером ЕС в производстве яблок, занимает второе место по производству ржи и картофеля, а также третье по производству сахарной свеклы и рапса.

Таблица 4

Место сельского хозяйства Прльши среди стран ЕС в 2012 г.

Производство важнейших сельскохозяйственных продуктов	Положение среди стран ЕС
Яблоки	1
Рожь	2
Картофель	2
Сахарная свекла	3
Рапс	3
Пшеница	4
Молоко	4
Мясо	5
Свиньи	6
Крупный рогатый скот	7

Источник: *Polskie 10 lat w Unii, Raport, Warszawa 2014, s. 168, http://ec.europa.eu/polska/news/documents/10lat_plwue.pdf*

У Польши не получилось добиться такого размера финансовой поддержки хозяйств, которое имеют аграрии ЕС. В первый год членства на прямые доплаты сельскохозяйственному производству Польши Европейским союзом была определена помощь в размере 25% от ставки, выплачиваемой аграриям ЕС. Однако было получено согласие на перераспределение части средств от программ, поддерживающих преобразование села, на прямые выплаты аграриям, что повлекло за собой увеличение их доходов.

В период перед вхождением в ЕС аграрные хозяйства Польши могли пользоваться программой SAPARD, а после вхождения политика модернизации сельского хозяйства находила свое отражение в программах: в 2004-2006 гг. – План развития сельских территорий (PROW 2004– 2006) и Секторная операционная программа «Реструктуризация и модернизация продовольственного сектора и развитие сельских территорий» (SPO Rolnictwo). Во втором финансовом периоде 2007–2013 гг. это была Программа развития сельских территорий (PROW 2007–2013), а в настоящее время действует Программа развития сельских территорий 2014-2020 гг.

После того, как сельское хозяйство Польши было присоединено к Единой сельскохозяйственной политике ЕС, выросли доходы аграриев, главным образом благодаря прямым доплатам ЕС. Прямые выплаты предоставляются ежегодно тем хозяйствам, которые занимаются деятельностью минимум на 1 га с/х угодий и содержат их на требуемом уровне культуры. Ежегодно в

Польше о предоставлении поземельных выплат ходатайствуют около 1,4 миллиона аграриев.

В 2003 г. средний доход в пересчете на 1 работающего на полную ставку (т.е. трудящегося в аграрном хозяйстве не меньше 2200 часов в год) едва составлял 24% от средней заработной платы нетто относительно национальной экономики, в 2004 г. вырос до показателя в 56% и в последующие годы показывал тенденцию к росту[7]. В 2004 г. произошла смена вектора направления денежных средств. Сельское хозяйство начало получать больше денежных средств, чем отчисляло в бюджет государства в виде налогов.

В 2004 году доля доплат в доходах аграриев составляла 39%. Для малых хозяйств, с доходом ниже 2400 евро в год (определенным согласно европейской шкалы экономической силы хозяйств, как 2 ESU – от англ. European Size Unit – Европейская единица величины, с помощью которой отображают экономическую мощность аграрных хозяйств, а именно их доходность. 1 ESU = 1200 EUR) доплаты для аграриев составляют зачастую главный источник доходов. Это так называемые социальные хозяйства, т.е. те, которые производят продукцию для собственных нужд (в Польше они составляют 75% от общего количества хозяйств). Существенную роль играют также доплаты для самых больших хозяйств, доходы которых превышают 100 ESU. Размер доплат для таких хозяйств составляет в среднем выше 20% их доходов. Таких хозяйств в Польше всего лишь около 0,11%, но их площадь растет.

В Польше *система поземельных платежей складывается из разовых поземельных платежей* (Single Area Payment Scheme – SAPS) и *дополнительных национальных поземельных платежей* (Complementary National Direct Payments – CNDP).

Разовые поземельные платежи – это упрощенная схема прямых выплат на величину аграрных угодий, основанная на выделении финансовой помощи на единицу площади, вне зависимости от вида с/х деятельности. При этом уровень помощи ежегодно возрастает в отношении к применяемому в странах ЕС-15. Разовые поземельные платежи на 100% финансируются из бюджета ЕС. *Комплементарные платежи* включают в себя в частности дополнительные поземельные платежи на величину земель, используемых для выращивания выбранных сельскохозяйственных культур (до 2006 г. финансировались из национального бюджета и средств Программы развития сельских территорий, с 2007 г. – из национального бюджета), для выращивания хмеля, табака и крахмала (100% финансирование из национального бюджета), сахара, фруктов и овощей, мягких фруктов, стручковых культур, коров и овец (финансирование из средств ЕС).

Таблица 5

Ставки поземельных платежей в 2004-2014 гг.

Виды платежей	Ед.изм.	2004г.	2006г.	2008г.	2010г.	2012г.	2014г.
Разовый поземельный платеж	зл/га	210,53	276,28	339,31	562,09	732,06	910,87
Дополнительный поземельный платеж	зл/га	292,78	313,45	269,32	327,28	211,80	
Дополнительный поземельный платеж за выращивание хмеля	зл/га	1013,81	962,75	999,1	1420,07	1276,38	1000,39
Дополнительный поземельный платеж за выращивание скота	зл/га	-	-	379,55	439,03	306,99	
Несвязанный платеж за производство крахмала	зл/тонну					463,39	351,69
Несвязанный платеж за выращивание табака типа Virginia	зл/кг					5,62	4,53
Несвязанный платеж за выращивание табака типа Barley	зл/кг					3,93	3,18
Отдельный платеж за выращивание сахарной свеклы	зл/тонну			39,45	50,42	52,44	53,61
Отдельный платеж за выращивание овощей и фруктов (в.т.ч. томатов)	зл/тонну			133,65	157,16	162,09	165,55
Отдельный платеж за выращивание мягких фруктов	зл/га			1358,68	1593,87	2670,66	1 569,76
Специальный поземельный платеж за выращивание стручковых культур	зл/га				207,28	672,56	556,37
Платеж на содержание коров	зл/ гол.				346,43	584,79	595,30
Платеж на содержание овец	зл/ гол.				105,91	123,11	125,32
Платежи за выращивание энергетических растений	зл/га			152,85			

Источник: Собственная разработка на основе данных Агентства Реструктуризации и Модернизации Сельского Хозяйства

Согласно принятым принципам в Польше национальная ставка на 1 га вычисляется ежегодно – ставки платежей в 2004-2014гг. представлены в таблице 5.

Применение систем доплат в сельском хозяйстве приносит следующие эффекты хозяйствам:

- растут и/или стабилизируются доходы аграриев (60% доходов аграриев в ЕС составляют доплаты),
- прямые выплаты влияют на развитие хозяйств, главным образом путем финансирования текущих производственных затрат,
- ограничиваются затраты на использование кредитов – увеличивается финансовая текучесть и раз мер дохода,
- увеличиваются кредитоспособность.

В 2007-2013 гг. прямые выплаты на 1 га составляли примерно 76% средних доплат в ЕС-15[8, с.349]. В 2014-2020 гг. этот уровень прогнозируется на отметке 80% средних доплат в ЕС-15[9, с. 168].

В таблице 6 представлены данные о величине платежей ЕС, направленных на поддержку аграриев в Польше в 2004-2014 гг.

Таблица 6

Платежи ЕС, направленные на поддержку с/х в 2004-2014 гг.

Платежи	2004г.	2006г.	2008г.	2010г.	2012г.	2014г.
Платежи ЕС (млн евро)	862,4	1043,0	1932,9	1935,9	1857,2	3 362,0
Средняя поддержка (евро/га)						240,95

Источник: Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, lipiec 20004, s 106; .Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, marzec 2015, s 349.

- Rozporządzenie (UE) nr 1310/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające niektóre przepisy przejściowe w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1305/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady w zakresie środków i ich rozdziału w odniesieniu do roku 2014, a także zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009 oraz rozporządzenia (UE) nr 1307/2013, (UE) nr 1306/2013 i (UE) nr 1308/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady w zakresie ich stosowania w roku 2014 (Dz. Urz. UE L 347 z 20.12.2013, str. 865).

За период с мая 2004 г. по декабрь 2013 года объем финансовых средств, полученных польским селом, составляет 29млрд евро. Половина этой суммы – прямые выплаты.

Доплаты для аграриев, реализованные в рамках Единой сельскохозяйственной политики ЕС, являлись существенной

поддержкой польского села, несмотря на то, что их суммарная величина была меньше, чем для стран ЕС-15.

Средний размер финансовой поддержки аграрного хозяйства в 2014 г. составлял 240,95 евро на 1 га угодий. Поземельные доплаты являются существенной помощью для хозяйств, однако не гарантируют сохранение доходов на постоянном и высоком уровне на долгий промежуток времени. Удержание эффекта роста доходов, полученных вследствие проведения Единой сельскохозяйственной политики ЕС, сильно зависит от способа использования аграриями дополнительных средств, а также от общей экономической ситуации в сельском хозяйстве. В случае отсутствия корректировок и регулирования в организации аграрных хозяйств и наступления невыгодных экономических условий, поземельные выплаты не только не обеспечат сохранение стабильного дохода, но приведут к полной зависимости хозяйств от общественной финансовой помощи.

В программном периоде 2014-2020гг. в Польше по-прежнему будет использоваться система разовых поземельных платежей. В общей сложности на прямые выплаты предусмотрено 23 493 млн евро – таблица 7. Кроме того, запланировано пополнение этих сумм за счет средств национального бюджета – в размере 228 млн евро в 2014 г. для таких продуктов как хмель, табак и картофельный крахмал, а также выплаты относительно культуры табака в 2015-2020 гг.

Таблица 7

Платежи ЕС, направленные на поддержку с/х в 2014-2020 гг.

	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Платежи ЕС, млн. евро	3362	3378	3396	3412	3432	3451	3062

Источник: Źródło: Szczegółowy opis systemu płatności bezpośrednich w Polsce w latach 2015-2020, <http://kzpb.com.pl/files/files/SzczegolowyOpis%20SystemuPlatnosci%20Bezposrednich.pdf>

Ориентировочные ставки прямых выплат представлены в таблице 8.

Разовая поземельная выплата будет формироваться на уровне около 110 евро за 1 га. Размер выплат на эти цели будет составлять 53% от всех переданных средств. В 2014-2020 гг. введены новые виды поддержки – для молодых аграриев (2% от всех средств) и для малых хозяйств (10% средств)[10]. К категории молодых аграриев причисляются физические лица, возраст которых в год подачи заявления не превышает 40 лет и территориальный размер хозяйства находится в рамках от 25 до 90 га. Малое хозяйство может

ходатайствовать о выплате в размере 1250 евро на хозяйство. Эти выплаты заменяют собой все другие формы поддержки, а аграрии, участвующие в данной системе, не подлежат контролю соответствия нормам и требованиям.

Таблица 8

Планируемый размер ставок отдельных элементов системы прямых выплат*

Ориентировочные ставки прямых выплат		
Вид платежей	Единица измерения	Ставка
Разовый поземельный платеж	<i>ЕВРО/га</i>	110
Платеж за озеленение	<i>ЕВРО/га</i>	74
Поддержка связанная с:		
Содержанием скота	<i>ЕВРО/шт.</i>	70
Содержанием коров	<i>ЕВРО/шт</i>	70
Содержанием овец	<i>ЕВРО/шт</i>	25
Содержанием коз	<i>ЕВРО/шт</i>	15
Выращиванием стручковых культур	<i>ЕВРО/га</i>	326
Выращиванием хмеля	<i>ЕВРО/га</i>	480
Производством крахмала	<i>ЕВРО/га</i>	400
Выращиванием сахарной свеклы	<i>ЕВРО/га</i>	400
Выращиванием томатов	<i>ЕВРО/га</i>	400
Выращиванием мягких фруктов	<i>ЕВРО/га</i>	250
Выращиванием льна	<i>ЕВРО/га</i>	200
Выращиванием конопли	<i>EUR/ha</i>	200
Остальная поддержка		
Платеж для молодых аграриев	<i>ЕВРО/га</i>	62
Дополнительный платеж	<i>ЕВРО/га</i>	41
Платеж для малых хозяйств	<i>ЕВРО/хозяйство</i>	до 1 250

Источник: *Szczegolowy opis systemu płatności bezpośrednich w Polsce w latach 2015-2020*, <http://kzpb.com.pl/files/files/SzczegolowyOpis%20SystemuPlatnosci%20Bezposrednich.pdf>

Анализируя программы совместного финансирования и финансирования Единой сельскохозяйственной политики ЕС можно заметить изменение пропорций между европейскими средствами и польскими. На один злотый, выданный из бюджета Польши приходилось в 2006 г. 2,44 PLN из средств ЕС, в 2007 – 2,53 PLN, в 2008 – 3,77 PLN, в 2009 – 2,41 PLN, в 2010 – 2,67 PLN, в 2011 – 4,81 PLN, в 2012 – 5,02 PLN, в 2013 – 7,51 PLN и в 2014 – 8,74 PLN[11].

Эти данные указывают на *последовательную политику властей, которые по нарастающей прогрессии соединяют развитие народного сельского хозяйства, села и сельских территорий с использованием вспомогательных средств от ЕС.*

Это подтверждают данные о доли средств ЕС в общих затратах на сельское хозяйство, развитие села и сельскохозяйственных рынков. В 2004 г. финансовая поддержка составляла только 25,2%, в 2005 г. уже 41%, в 2006 г. – 46,5%, за исключением 2007 г., когда понизилась до 39%, что повторилось в 2008 г. (35%), чтобы снова динамично увеличиваться с 2009 г. – 49,9%, в 2010 г. – 71,26%, в 2011 г. – 79,93%, в 2012 г. – 77,53%, в 2013 г. – 89,09%, а в 2014 г. составила уже 97,09% [12].

Эти показатели доказывают нарастающую тенденцию увеличения доли помощи ЕС в бюджетных затратах на сельское хозяйство, развитие села и сельскохозяйственных рынков, а также рыболовства в Польше, при этом указывают на то, что эта тенденция усилилась в 2014 г. и доля средств ЕС будет не намного ниже уровня национального бюджета на аграрное хозяйство, что означает ее многократный рост.

Библиографическое писание

1. Artykuł 33 według numeracji Traktatu Amsterdamskiego podpisanego 3 października 1997 roku – Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, Tekst skonsolidowany, UKIE, Warszawa 2005, s. 26.

2. W. Sługocki, Wspólna polityka rolna UE instrumentem kształtowania rozwoju, [w:] M. Fic (red.), Polityka regionalna i lokalna w aspekcie wejścia Polski do UE, Sulechów 2004, s. 48.

3. J. Plewa, Finał negocjacji o członkostwo Polski w Unii Europejskiej, [w:] Polska w Unii Europejskiej, UZ, Zielona Góra 2003, s. 9.

4. Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006, MRiRW, Warszawa lipiec 2004, s. 9.

5. R. Ryś-Jurek, Porównanie sytuacji ekonomicznej polskich indywidualnych gospodarstw rolnych z gospodarstwami innych krajów UE w latach 2004-2005, [w:] Problemy Rolnictwa Światowego Zeszyty Naukowe SGGW, t.2, Warszawa 2007, s. 119-122.

6. I. Bański J., Polskie rolnictwo na tle rolnictwa Unii Europejskiej - Ocena dystansu, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania Im. Stanisława Leszczyckiego Polska Akademia Nauk.

7. Marciniuk-Kłuska A., Bombik A., Próba oceny rozwoju polskiej wsi pięć lat po przystąpieniu do Unii Europejskiej, «Studia Ecologiae et Bioethicae», Nr 8 2010/1.

8. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa, marzec 2015.

9. Polskie 10 lat w Unii, Raport, Warszawa 2014.
http://ec.europa.eu/polska/news/documents/10lat_plwue.pdf.

10. Szczegółowy opis systemu płatności bezpośrednich w Polsce w latach 2015-2020,
<http://kzpb.com.pl/files/files/SzczegolowyOpis%20SystemuPlatnosci%20Bezpośrednich.pdf>

11. Czyżewski A., Matuszczak A., Relacje pomiędzy krajowym i unijnym finansowaniem wydatków budżetowych na sektor rolny w Polsce w długim okresie, «Journal of Agrobusiness and Rural Development», 1(31) 2014.

12. Czyżewski A., Matuszczak A., Krajowe i unijne wydatki budżetowe na sektor rolny w Polsce,
http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/RNR_2014_T101_z2_s37.pdf.

13. Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006, MRiRW, Warszawa lipiec 2004.

14. Plewa J., Finał negocjacji o członkostwo Polski w Unii Europejskiej, [w:] Polska w Unii Europejskiej, UZ, Zielona Góra 2003.

15. Poczta W., Ekonomiczne skutki warunków integracji Polski z Unią Europejską dla sektora rolnego, UKIE, Warszawa 2003.

16. Poczta W. (red.), Gospodarstwa rolne w Polsce na tle gospodarstw UE – wpływ WPR, Warszawa 2013.

17. Powszechny Spis Rolny 2010, GUS 2010

18. Rocznik Statystyczny Rolnictwa, GUS, Warszawa 2001.

19. Rozporządzenie (UE) nr 1310/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające niektóre przepisy przejściowe w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1305/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady w zakresie środków i ich rozdziału w odniesieniu do roku 2014, a także zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 73/2009 oraz rozporządzenia (UE) nr 1307/2013, (UE) nr 1306/2013 i (UE) nr 1308/2013 Parlamentu Europejskiego i Rady w zakresie ich stosowania w roku 2014 (Dz. Urz. UE L 347 z 20.12.2013, str. 865).

20. Ryś-Jurek R., Porównanie sytuacji ekonomicznej polskich indywidualnych gospodarstw rolnych z gospodarstwami innych krajów UE w latach 2004-2005, [w:] «Problemy Rolnictwa Światowego» Zeszyty Naukowe SGGW, t.2, Warszawa 2007.

21. Sługocki W., Wspólna polityka rolna UE instrumentem kształtowania rozwoju, [w:] M. Fic (red.), Polityka regionalna i lokalna w aspekcie wejścia Polski do UE, Sulechów 2004.

22. Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, Tekst skonsolidowany, UKIE, Warszawa 2005.

4.5. Фінансова стратегія як фактор економічної поведінки підприємства в умовах сталого (збалансованого) розвитку

Сучасна ринкова економіка характеризується високою динамічністю економічних процесів, впливом зовнішніх факторів на діяльність підприємства, що вимагає формування довготривалих програм розвитку останнього, тобто стратегій розвитку.

Основною метою формування стратегії розвитку є забезпечення конкурентоспроможності фірми. В свою чергу, економічна поведінка підприємства, його конкурентоспроможність обумовлена фінансовою складовою, тому провідне місце в системі стратегічного управління займає фінансова стратегія.

Як зазначають вчені в економічній літературі досліджено та запропоновано декілька моделей розробки та класифікації фінансових стратегій підприємства, заснованих на різних фінансових показниках і різних методологічних підходах: управлінської парадигми, концепції стійкого зростання, методикою рейтингових оцінок та ін. Серед методик можна виділити фінансові матриці Ж. Франсона та І. Романе, моделі Бостонської консалтингової групи, методику І.О. Бланка та О.П. Градова, підхід, заснований на класифікації фінансових рішень М. Сорокіна; В.Б. Акулова.

З фінансової точки зору економічна поведінка підприємства насамперед полягає у виборі джерела фінансування її діяльності. Таким чином, фінансова стратегія повинна відповідати діючим наступними критеріями, а саме:

1. Відповідати потребам підприємства в джерелах фінансування, тобто враховувати фактори внутрішнього фінансового середовища. Так І.О. Бланк виділяє зовнішню фінансову середу непрямого впливу, тобто сукупність проявляються на макрорівні факторів, прямий контроль над якими фірма здійснювати не має можливості; зовнішню фінансову середу безпосереднього впливу, тобто ті макроекономічні чинники, які знаходяться під контролем фірми; і внутрішню фінансову середу [1].

2. Враховувати фактори зовнішнього фінансового середовища, у зв'язку з її мінливістю.

3. Фінансова стратегія має обґрунтовувати вибір того чи іншого джерела фінансування діяльності фірми.

4. Враховувати фінансові ризики, пов'язані з вибором того чи іншого джерела фінансування.

Однією з найвідоміших є методика, запропонована І. А. Бланком, яка включає наступні етапи розробки фінансової стратегії [1]:

1. Визначення загального періоду формування фінансової стратегії.

2. Аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища на основі методів SWOT-, SNW- і PEST-аналізів, портфельного аналізу, сценарного аналізу та ін.

3. Комплексна оцінка стратегічної фінансової позиції підприємства.

4. Розробка стратегічних фінансових цілей.

5. Конкретизація цільових показників фінансової стратегії за періодами її реалізації.

6. Розробка цільових стратегічних нормативів фінансової діяльності.

8. Прийняття основних стратегічних фінансових рішень.

9. Оцінка ефективності прийнятої фінансової стратегії: узгодженість зі змінами зовнішнього середовища, що прогнозуються, з корпоративною стратегією, з внутрішнім потенціалом компанії, реалізованість, врівноваженість окремих об'єктів, ефективність реалізації, допустимі рівні ризику.

10. Організація контролю реалізації фінансової стратегії.

На основі даних етапів І.О. Бланк виділяє наступні види головної фінансової стратегії підприємства:

1. Стратегія фінансової підтримки прискореного зростання підприємства. Реалізується у сфері прискореного зростання потенціалу формування фінансових ресурсів фірми і відповідає такому виду базової корпоративної стратегії, як «прискорене зростання».

2. Стратегія фінансового забезпечення обмеженого зростання підприємства.

3. Антикризова фінансова стратегія підприємства. Реалізується в сфері формування достатнього рівня фінансової безпеки підприємства і відповідає такому виду базової корпоративної стратегії, як «скорочення».

Дещо інший підхід щодо розробки фінансової стратегії пропонують Т.В. Геніберг, Н.О. Іванова, О.В. Полякова, що базується на концепції темпу збалансованого (стійкого) зростання, яка була розроблена у 60-ті роки ХХ ст. консалтинговою фірмою Boston Consulting Group (BCG) [2]. Дана методика ґрунтується на розмеженні фінансової політики підприємства та політики фінансування її діяльності, на підставі чого колектив авторів розробив фінансову

матрицю, яка складається з чотирьох квадрантів, що характеризують ту чи іншу фінансову стратегію підприємства.

Для того, щоб побудувати матрицю необхідно виконати наступні кроки [2]:

1. Оцінити темп зростання виручки. Фінансова політика підприємства описується за допомогою розрахунку показників рентабельності продажів, яка залежить від сформованої політики цін і положення на ринку, і показника оборотності активів, який демонструє ефективність підприємства. Добуток даних показників відображає темп стійкого зростання виручки. Отримане значення відкладають по вертикальній осі матриці.

2. Оцінити темп зростання фінансування підприємства. Для цього здійснюється розрахунок показників фінансового важеля, який описує принципи залучення капіталу, а також ступінь фінансового ризику, пов'язаного з вибором того чи іншого джерела фінансування, і норми накопичень, яка залежить від внутрішніх джерел фінансування. Добуток даних показників відображає темп зростання фінансування підприємства (прибуток). Отримане значення відкладають по горизонтальній осі матриці.

3. Середні значення, відкладені по осях матриці, задаються згідно з даними державної служби статистики по відповідній галузі.

4. Визначається квадрант, в якому підприємству необхідно працювати з відповідної фінансової стратегією, і розробляються більш конкретні рекомендації щодо ведення фінансової діяльності.

Згідно даній матриці, виділяють чотири типи фінансової стратегії підприємства:

– зростання, що веде до зростання вартості бізнесу, тобто у підприємства спостерігається надлишок капіталу, отже, фінансування може здійснюватися із внутрішніх джерел;

– стратегія простого зростання, яка характеризується тим, що підприємство орієнтоване на активну політику продажів і може здійснювати фінансування різних інвестиційних проектів у разі потреби або ж за рахунок всієї наявної прибутку виплачувати дивіденди;

– стратегія наздоганяючого зростання, яка обумовлена низькими показниками діяльності фірми, а пріоритетом її економічного поведінки на ринку в такому випадку стає інвестування з метою утримати наявну фінансову позицію;

– стратегія зростання, що веде до зростання прибутку, яка обумовлена тим, що підприємству необхідно залучати позикові кошти або збільшувати акціонерний капітал.

Матриця фінансових стратегій запропонована Т.В. Геніберг, Н.А. Івановою, О.В. Поляковою наведена на рис. 1.

Високий Темп росту виручки	II. Квадрант стратегії Просте зростання	I. Квадрант стратегії Зростання, що веде до росту бізнесу
	III. Квадрант стратегії Наздоганяюче зростання	IV. Квадрант стратегії Зростання, що веде до росту прибутку
Низький	Темп росту фінансування	
	Низький	Високий

Рис. 1. Матриця фінансових стратегій Т.В. Геніберг, Н.О. Іванової, О.В. Полякової

I. Квадрант стратегії. Зростання, що веде до зростання вартості бізнесу. У компанії існує надлишок капіталу. Характерна фінансова стратегія – це забезпечення зростання за рахунок внутрішніх джерел фінансування. У підприємства рівень нерозподіленого прибутку зростає більш високими темпами, ніж темп росту власного капіталу. Тому підприємство за рахунок внутрішніх джерел фінансування може збільшити зростання обсягу продажів і активів, але при цьому одночасно можуть виникати ризики, а саме зростання обсягу продажів може призвести до збільшення валового прибутку, але для фінансування цього зростання буде потрібно збільшення активів, щоб збільшити обсяг продукції, що випускається. Підприємству слід збільшувати товарно-матеріальні запаси, дебіторську заборгованість, а також і інші статті активів.

II. Квадрант стратегії. Просте зростання. Підприємство орієнтоване на агресивну політику продажів, оскільки спостерігається високий темп зростання виручки при низькій політиці фінансування. При високому темпі зростання виручки підприємство може здійснювати операції пов'язані з переказом ліквідних коштів у валютні активи зі стабільно зростаючим курсом. Підприємство може здійснювати фінансування різного роду інвестиційних проектів.

III. Квадрант стратегії. Наздоганяюче зростання. Показники дуже низькі. Характерна стратегія деінвестування та (або) відхід з ринку (або з ринкового сегменту). Підприємство може інвестувати, щоб утримувати зайняту позицію і слідувати за розвитком ринку, інвестувати в цілях поліпшення займаної позиції на ринку, інвестувати, щоб відновити загублену позицію, знизити рівень інвестицій з наміром «зібрати врожай», наприклад шляхом продажу бізнесу. Підприємство може деінвестувати і піти з ринку (або з ринкового сегмента), якщо воно не може домогтися істотного конкурентної переваги.

IV. Квадрант стратегії. Зростання, що веде до росту прибутку. Стратегії спрямовані на залучення коштів зі сторони, або за рахунок різних видів позик, або за рахунок збільшення акціонерного капіталу (випуск цінних паперів: акцій та (або) облігацій).

Перевагами даної методики є простота, чіткість спрямування фінансових дій. Даний підхід дозволяє оцінити значення бізнес-областей з точки зору зростання обсягів виручки та обсягів фінансування. На основі отриманих результатів підприємство спрямовує інвестиції в ті галузі, які є найбільш конкурентоспроможними. Цей аналіз є ефективним механізмом для розгляду можливостей подальшого розширення або скорочення інвестицій в розрізі конкретних структурних бізнес-одиниць.

Як зазначають вчені з метою реалізації концепції стратегічного розвитку широко використовується матричний метод, оскільки останній дозволяє створювати справжній та майбутній бажаний образ організації [2, 4].

Так, однією з самих популярних є методика розробки фінансової стратегії на основі побудови фінансової матриці Ж.Франсона та І. Романа. Дана модель базується на розрахунку трьох основних показників:

– результату господарської діяльності (РГД): $РГД = \text{прибуток до сплати податків} - \text{зміна фінансово-експлуатаційних потреб} - \text{виробничі інвестиції} + \text{звичайні продажі майна}$;

– результату фінансової діяльності (РФД): $РФД = \text{Зміна позикових коштів} - \text{Фінансові витрати за позиковими коштами} - \text{Податок на прибуток} - (\text{Дивіденди} + \text{Інші доходи фінансової діяльності})$;

– результату фінансово-господарської діяльності (РФГД): $РФГД = РГД + РФД$.

На підставі розрахунку даних показників складається матриця фінансових стратегій підприємства, в якій по горизонталі відкладаються значення РФД, по вертикалі – РГД. Матриця

фінансових стратегій підприємства Ж.Франсона та І.Романе наведена на рис. 2.

Сама матриця складається з 9 квадрантів, кожен з яких характеризує ту чи іншу фінансову стратегію підприємства. Розглянемо значення кожного із квадрантів фінансової стратегії і можливі шляхи їх зміни [3, 5].

Квадрат 1. Батько сімейств. Фактичні темпи приросту його капіталу є меншими за можливі, тобто задіяні не всі ресурси. Можливий перехід в квадрати 4, 2 і 7.

Квадрат 2. Стіяка рівновага. Підприємство не женеться за конкурентами й не є останнім на ринку. У цій ситуації підприємство знаходиться в стані фінансової рівноваги і має найбільшу кількість можливих варіантів зміни фінансового положення: квадрати 1, 4, 7, 5, 3, 6.

Квадрат 3. Хитка рівновага. Стан характеризується відсутністю власних вільних засобів і використанням залученого капіталу. Для погашення негативного ефекту від зростання позикового капіталу підприємству необхідно:

1) прискорити швидкість оборотності фінансових ресурсів, наприклад, знизити ціну реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), не надавати споживачам (замовникам) відстрочку платежів;

2) збільшити власний капітал, наприклад за рахунок додаткової емісії акцій. Якщо підприємству вдається реалізувати подібну фінансову політику, то існує можливість переміститися у квадрат 5, в протилежному випадку – у квадрат 8.

Квадрат 4. Рантьє. Наявність вільних засобів для здійснення проектів при використанні позикового капіталу, однак підприємство не бажає вкладати їх у власне виробництво, а надає товарні кредити своїм споживачам (замовникам). Перехід в квадрати 1, 2, 7.

Квадрат 5. Атака. Надлишок власних засобів, дозволяє розширити свій сегмент ринку. Перехід в 2, 8 та 6.

Квадрат 6. Материнське товариство. Підприємство, що знаходиться у цьому квадраті створює дочірні підприємства. Зазвичай це відбувається за рахунок позикового капіталу. Перехід в 4, 5.

Квадрат 7. Епізодичний дефіцит. Дефіцит ліквідних засобів внаслідок не збігання термінів надходження і витрачання останніх. Перехід в 2, 8, 9.

Квадрат 8. Дилема. Характеризується тим, що, не дивлячись на збільшення довгострокових та поточних зобов'язань, підприємство постійно відчуває нестачу ліквідних активів. Перехід в 7 або 9.

Квадрат 9. Кризовий стан. Вказує на збитковість підприємства,

його неліквідність, неплатоспроможність тощо. Необхідність зменшувати усі інвестиції або дробити підприємство. Потреба у фінансовій підтримці. Можливий перехід в 6 або 7.

1. Над діагоналлю АВ – зона успіхів – зона позитивних значень аналітичних показників.

2. Під діагоналлю АВ – зона дефіцитів – зона негативних значень аналітичних показників.

3. По горизонталі РФД пов’язаний із зростанням запозичення коштів підприємством.

4. По вертикалі РГД пов’язаний з реалізацією підприємством інвестиційного проекту.

5. Квадранти 4, 8, 5 пов’язані зі створенням ліквідних коштів підприємством (деякий надлишок оборотних коштів).

6. Квадранти 7, 6, 9 пов’язані зі створенням ліквідних коштів підприємством (дефіцит оборотних коштів) [3].

	А	РФД<<0	РФД=0	РФД>>0
РГД>>0		1 РФГД=0	4 РФГД>0	8 РФГД>>0
РГД=0		7 РФГД<0	2 РФГД=0	5 РФГД>0
РГД<<0		9 РФГД<<0	6 РФГД<0	3 РФГД=0

Рис. 2. Матриця фінансових стратегій підприємств
Ж.Франсона та І.Романе

Разом з тим більшість провідних науковців зазначає, що в якості комплексного інструменту розробки фінансової стратегії підприємства даний метод не достатній і може використовуватися як частина загальної методики [4].

Свій методологічний підхід щодо розробки фінансової стратегії запропонований консалтинговою фірмою Arthur D. Little. Даний підхід заснований на концепції життєвого циклу галузі, розглядає фінансову стратегію підприємства на основі чотирьох стадій її розвитку: зародження, зростання, зрілість, старіння. Крім послідовних змін стадій життєвого циклу галузі може змінюватися і конкурентне становище одних видів бізнесу щодо інших. Вид бізнесу може займати одну з 5 конкурентних позицій: домінуючу, сильну, сприятливу, міцну або слабку. Таким чином, після визначення стадії життєвого циклу фірми та її конкурентної позиції складається фінансова матриця ADL. По осі Y в моделі ADL відкладається стадія зрілості галузі бізнесу, а по осі X – конкурентне становище виду бізнесу, в результаті чого виходить матриця, що складається з 20 квадрантів [2].

Стратегічний аналіз по матриці ADL / LC проводиться в три етапи:

1. Формулювання стратегії «природного вибору» підприємства відповідно до того квадранту, до якого потрапляє; дані стратегії найчастіше мають загальний рекомендаційний характер.

2. Формулювання стратегії «специфічного вибору» фірми; дана стратегія також являє собою скоріше загальне стратегічне керівництво.

3. Вибір «уточненої стратегії», що обумовлює взаємозв'язок стратегічного та оперативного планування; дана стратегія звучить більш конкретно, методика ADL пропонує «уточнені стратегії», такі як «зворотна інтеграція», «експорт цього ж виду продукції», «раціоналізація виробництва», «відмова від виробництва» і т. д.

Таким чином, кожна методика має свої переваги і недоліки. Так, наприклад, модель ADL / LC єдина в повній мірі враховує не тільки фактори зовнішнього фінансового середовища, а й стадію життєвого циклу фірми. Однак дана методика, як і фінансова матриця Ж. Франсона та І. Романа, не містить чіткої класифікації стратегій і, як видно з таблиці, практично не визначає економічну поведінку фірми. Методика розробки фінансової стратегії І. А. Бланка, незважаючи на повноту розкритих показників і легкість розрахунків, не доводить вибір фірмою того чи іншого джерела фінансування.

Бібліографічний опис

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] : учебный курс: 2-е изд., перераб. и доп. / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2005. – 653 с.

2. Гениберг Т.В., Иванова Н.О., Полякова О.В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы

[Електронний ресурс] / Т.В. Гениберг, Н.А. Иванова, О.В. Полякова // Научные записки НГУ-ЭУ. – . 2009. – №9. – С. 68-88. Режим доступу: http://nsem.ru/science/publications/science_notes/2009_4/3.pdf.

3. Горова О.О. Аналіз стратегічних альтернатив підприємства на основі позиціонування в матриці фінансової рівноваги [Електронний ресурс] / О.О. Горова // Управління розвитком. – 2013. – №18. – С. 110 – 114. Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/4712>.

4. Тимофеева Е. С. Анализ моделей формирования финансовой стратегии как фактора экономического поведения фирмы [Електронний ресурс] / Е. С. Тимофеева // Ярославский педагогический вестник. – 2012 – № 3 – Том I (Гуманитарные науки). – С. 92–96. Режим доступу: http://vestnik.yspu.org/releases/2012_3g/22.pdf.

5. Тимофеева О.Ю. Формування фінансової стратегії підприємства з використанням матричного підходу [Електронний ресурс] / О.Ю. Тимофеева /Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2012/Economics/10_98840.doc.htm.

4.6. Державні цільові фонди в реалізації програм щодо підтримки малого бізнесу

У зв'язку з макроекономічною нестабільністю, низьким глобальним індексом конкурентоспроможності України, відсутністю ефективних механізмів із залучення інвестицій, що спричинено глибокими структурними диспропорціями, гостро постала проблема реструктуризації національної економіки та переорієнтації її на високотехнологічні галузі. В Україні в основному вичерпані можливості інерційного зростання, що підтверджено зниженням зовнішнього попиту та збільшенням обсягу імпорту товарів. Тому ключовими завданнями є якнайширше залучення інвестицій для створення сучасного виробництва, впровадження нових знань, технологій і принципів управління, підвищення рівня зайнятості, технологічної модернізації економіки. Вирішення цих завдань потребує значних фінансових ресурсів з одного боку та контролю за їх цільовим використанням, з іншого боку. За цих умов важливим інструментом успішної реалізації економічних програм держави має стати діяльність державних фондів цільового призначення.

Різноманітні питання функціонування державних цільових фондів досліджувалися Л. Василенко, І. Кушніром, В. Опаріним, К. Савченко, В. Федосовим, С. Львовичкіним та ін. Незважаючи на високий рівень теоретичних розробок, подальшого вирішення

потребують проблеми удосконалення діяльності державних цільових фондів в контексті забезпечення розвитку національної економіки.

Головною причиною створення державних цільових фондів (ДЦФ) є необхідність виокремлення надзвичайно важливих для суспільства видатків і забезпечення їх самостійними джерелами доходів. Вони забезпечують виконання державою економічної функції шляхом найоптимальнішої координації стратегічних напрямів розвитку національної економіки.

Аналіз наукової літератури засвідчує виокремлення трьох підходів до змісту ДЦФ. У межах першого підходу державні цільові фонди розглядаються як грошові відносини з розподілу і перерозподілу вартості суспільного продукту та частини національного багатства пов'язаних з формуванням та використанням державних коштів для фінансування суспільних потреб з визначених джерел, які мають цільові призначення [5, с. 163]. Проте цей підхід вимагає конкретизації показника, що оцінює суспільний продукт. Прихильники другого підходу акцентують увагу на тому, що державні цільові фонди є специфічною формою перерозподілу і використання фінансових ресурсів, що залучаються органами як центральної, так і місцевої влади для фінансування певних суспільно-економічних, екологічних та інших потреб, а також комплексного їх використання [2, с. 9]. Тут спостерігається деяке дублювання цілей використання коштів. Третій підхід передбачає функціонування державних цільових фондів відповідно до законодавства України, які формуються за рахунок визначених ним внесків юридичних і фізичних осіб [4]. Це досить однобоке тлумачення, яке ігнорує власне мету функціонування ДЦФ. З іншого боку, на практиці суттєвим джерелом доходів державних цільових фондів є кошти державного та місцевих бюджетів. На нашу думку, державні цільові фонди – це система економічних відносин, що виникають при формуванні, розподілі та використанні централізованих фінансових ресурсів для фінансування окремих програм загальнодержавного та регіонального призначення. Згідно із Законом України від 18.03.2004 №1621-IV державні цільові програми – це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на вирішення найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням. Державні програми, на фінансування яких спрямовуються кошти, можуть бути економічного, соціального, природоохоронного, військового,

науково-технічного та іншого спрямування. Водночас функціонування ДЦФ певною мірою пов'язано із бюджетною системою [6]. Вагоме місце у складі державних цільових фондів займають фонди економічного призначення. Метою їх функціонування є розвиток окремих напрямів економічних потреб суспільства через вплив на процес виробництва та створення інфраструктури за допомогою фінансування, субсидювання і кредитування суб'єктів господарювання.

Функціонування економічних державних цільових фондів має предметний та суб'єктний аспекти. Предметний аспект реалізується через підтримку інноваційної політики держави, формування сприятливого інвестиційного клімату, сприяння стабілізації неплатоспроможних підприємств. Суб'єктний аспект проявляється через державну фінансову підтримку окремих галузей чи категорій господарюючих суб'єктів за допомогою системи інструментів. Діяльність державних цільових фондів економічного спрямування має ґрунтуватися на таких принципах як:

– єдність, що передбачає взаємозв'язок з державними програмами економічного розвитку, які є інструментом регулювання економіки для забезпечення досягнення перспективних цілей;

– системність, що передбачає системний підхід до управління фондом на всіх етапах реалізації державної програми економічного розвитку;

– моніторинг, що передбачає здійснення постійного контролю за досягненням завдань, поставлених перед фондами.

Для досягнення цілей, поставлених в економічних програмах, в Україні функціонують Український фонд підтримки підприємництва; Український державний фонд підтримки фермерських господарств; Фонд стабілізації підприємств та організацій, внесених до реєстру неплатоспроможних; Державна інноваційна фінансово-кредитна установа; Державна інноваційна небанківська фінансово-кредитна установа «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»; Державний фонд регіонального розвитку. Суб'єктний аспект передбачає підтримку державними цільовими фондами розвитку окремих галузей національної економіки, суб'єктів господарювання, регіонів держави.

Український фонд підтримки підприємництва було створено відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 27 серпня 1995 р. № 687 з метою сприяння реалізації державної політики підтримки підприємництва, створення економічних і організаційно-правових умов для його розвитку. Він став правонаступником Українського національного фонду підтримки підприємництва і

розвитку конкуренції. Аналогічні фонди функціонують в розвинених країнах: Фонд перебудови і розвитку економіки (США), Фонд економічного і соціального розвитку (Франція). Основними завданнями УФПП відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 27.08.1995 № 687 є:

- сприяння реалізації державної політики розвитку підприємництва шляхом залучення й ефективного використання фінансових ресурсів на поворотній і безповоротній основі, фінансування цільових програм та проектів, часткової сплати відсотків за видані підприємцям кредити установами банків;

- співробітництво з міжнародними, іноземними та українськими фінансовими організаціями у питаннях розвитку підприємництва;

- участь у реалізації міжнародних договорів у частині фінансового забезпечення розвитку підприємництва в Україні;

- участь в утворенні організацій, що мають за мету надання підтримки підприємництву.

Ці завдання кореспондуються із Національною програмою сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, затверджену Законом України від 21.12.2000 №2157-III, Програмою економічних реформ на 2010 – 2014 рр., Державною цільовою економічною програмою енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлювальних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2015 рр. Для вирішення своїх завдань Український фонд підтримки підприємництва надає безпроцентні позики, поруки фінансово-кредитним установам для одержання кредитів суб'єктами підприємницької діяльності; здійснює часткову компенсацію відсоткової ставки за отриманими суб'єктами підприємницької діяльності кредитами; впроваджує сучасні кредитно-інвестиційні механізми підтримки та розвитку підприємництва; організує процес підвищення рівня бізнес-освіти суб'єктів підприємницької діяльності; організує заходи з підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації кадрів для малого та середнього підприємництва; організує та проводить дослідження з питань підтримки підприємництва тощо. Особливу увагу приділяється малому бізнесу, враховуючи те, що в країнах ЄС питома вага зайнятих у цій сфері становить біля 75% працездатного населення, а в Україні – лише біля 11% [7, с. 71]. Проблемами підтримки підприємництва переймаються й в інших країнах. Так, у США створено Адміністрацію зі справ малого бізнесу; в Канаді – Агентство економічного розвитку Канади для областей Квебеку, Канадські технологічні партнерства; у Бразилії – Бразильський

національний банк економічного і соціального розвитку; в Японії – Корпорацію страхового кредитування малого бізнесу; у Франції – Кредит для середніх і малих фірм; в Російській Федерації – Федерацію розвитку і підтримки малого підприємництва.

Для державної підтримки агропромислового комплексу України у 2015 р. необхідно біля 20 млрд грн. [3]. Одним із інструментів виконання цього завдання є Український державний фонд підтримки фермерських господарств, який є державною бюджетною установою, що виконує функції з реалізації державної політики щодо підтримки становлення і розвитку фермерських господарств. Він є правонаступником Українського державного фонду підтримки селянських (фермерських) господарств, утвореного відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.06.1991 № 83 та постанови Кабінету Міністрів України від 14.03.1992 № 133 «Про деякі питання розвитку селянських (фермерських) господарств», і належить до сфери управління Міністерства аграрної політики України. Діяльність УДФПФГ пов'язана з Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 № 1158, щодо удосконалення механізму надання державної підтримки аграрному сектору та забезпечення розвитку сільських територій з урахуванням вимог СОТ; здійснення заходів щодо забезпечення розвитку інфраструктури аграрного ринку; інноваційно-інвестиційного зміцнення матеріально-технічної бази аграрного сектору. Аналогічні фонди функціонують і в інших країнах. Так, в Білорусі було створено Республіканський фонд підтримки виробників сільськогосподарської, господарської продукції, продовольства і аграрної науки. У США створено Фонд адміністрації фермерського кредиту, що здійснює координацію кредитування сільського господарства за рахунок коштів казначейства та від реалізації власних зобов'язань.

Звертаючи увагу на недостатнє фінансування бюджетних програм підтримки підприємництва, було б доцільно використовувати кошти Українського державного фонду підтримки фермерських господарств не на безпосередні державні кредити, а на державні гарантії комерційним банкам для кредитування малого бізнесу, що дозволить залучати значно більше кредитів за менших обсягів кредитування. Дана практика активно використовується Адміністрацією малого бізнесу у Сполучених Штатах Америки, що дозволяє їй гарантувати кредити на суму до 5 млн дол. на термін до 25 років [7, с.106-107].

З метою вирішення проблем, пов'язаних з ліквідацією фінансової заборгованості підприємств та організацій, внесених до реєстру неплатоспроможних, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 7.04.1998 № 466 було створено Фонд стабілізації підприємств та організацій, внесених до реєстру неплатоспроможних. Його діяльність пов'язана з Державною програмою активізації розвитку економіки на 2013-2014 рр., у межах якої мало бути забезпечено фінансову стабільність національної економіки. У Республіці Білорусь створено Державний позабюджетний фонд стабілізації Міністерства зв'язку та інформатизації, що підтримує лише організації, підпорядковані даному міністерству.

Для здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання в Україні створено Державну інноваційну фінансово-кредитну установу та Державну інноваційну небанківську фінансово-кредитну установу «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу». Державна інноваційна фінансово-кредитна установа переіменована у 2007 р. з Української інноваційної компанії, яка була утворена відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 13.04.2000 №654 замість Державного інноваційного фонду. Вона є правонаступницею майнових прав і обов'язків, в тому числі за договорами про надання інноваційних позик, Державного інноваційного фонду і його територіальних відділень. До вересня 2014 р. ДІФКУ підпорядковувалася Державному агентству з інвестицій та інновацій. Нині вона знаходиться у віданні Міністерства економіки і торгівлі України. Державна інноваційна фінансово-кредитна установа здійснює фінансову підтримку суб'єктів господарювання різних форм власності у межах державної інноваційної політики. Її діяльність пов'язана з Державною програмою активізації розвитку економіки на 2013-2014 рр., затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 № 187. Нині діяльність ДІФКУ ґрунтується на Загальнодержавній цільовій економічній програмі розвитку промисловості на період до 2020 року, затвердженій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.07.2013 № 603-р згідно з якою частка інноваційної продукції в обсязі виробництва промислової продукції має зрости до 50%; а частка промислових підприємств, що провадять інноваційну діяльність, - до 25 %. Державну інноваційну небанківську фінансово-кредитну установу «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу» було створено відповідно до статті 19 Закону України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV. Основними напрямками діяльності

ДУФПМБ є організація відбору інноваційних проектів з метою надання фінансової підтримки для їх реалізації; надання суб'єктам інноваційної діяльності фінансової підтримки для реалізації інноваційних проектів; залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для реалізації інноваційних проектів; налагодження співробітництва з міжнародними урядовими та неурядовими організаціями з питань інноваційної діяльності та залучення фінансових ресурсів в економіку України для реалізації спільних інноваційних проектів; участь в інститутах спільного інвестування. Фонди, що фінансують інноваційну діяльність, створюються й в інших країнах. Так, в Білорусі у 2008 р. законодавством передбачено утворення інноваційних фондів при міністерствах, відомствах, облвиконкомах і Мінському міськвиконкомі, Національній академії наук та інших державних організаціях за рахунок відрахувань підвідомчих організацій.

Виходячи із сучасних умов тенденцій регіонального розвитку економіки постає потреба забезпечення охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання регіональних ресурсів промислового розвитку, пом'якшення соціальних диспропорцій та створення умов для безпечної життєдіяльності населення. Це обумовило створення Державного фонду регіонального розвитку, який функціонує у складі державного бюджету. Питання про його створення виникло у межах реалізації Програми економічних реформ у 2011 р. у процесі визначення основних законодавчих принципів і критеріїв розподілу субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам, спрямованих на виконання інвестиційних програм або проектів. Механізм підготовки, проведення оцінки та конкурсного відбору інвестиційних програм (проектів), що можуть відповідно до статті 24-1 Бюджетного кодексу України реалізуватися за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку, регулюється постановою Кабінету Міністрів України «Питання державного фонду регіонального розвитку» від 4 липня 2012 р. № 656. Кошти ДФРР спрямовуються на підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіонів та окремих адміністративно-територіальних одиниць, зокрема на фінансування інвестиційних програм (проектів), які сприяють розвитку інфраструктури, створенню нових робочих місць, енергозбереженню та захисту навколишнього природного середовища. Це кореспондується із Державною програмою розвитку промисловості на 2003-2011 роки. Водночас ДФРР реалізує завдання, поставлені у Державній цільовій програмі підтримки соціально-економічного розвитку малих міст на 2011-2015 рр.

Національною програмою сприяння розвитку малого підприємництва для активізації фінансово-кредитної підтримки передбачено також залучення іноземних кредитів та міжнародної технічної допомоги. Тобто, йдеться про можливість залучення зовнішньої фінансової підтримки за участю держави. До спеціального фонду державного бюджету залучається фінансування від Кредитної установи для відбудови (KfW), яка була заснована в 1948 р. в Німеччині і є провідною банківською групою сприяння розвитку економіки Німеччини та країн, що розвиваються. Дана організація займається кредитуванням малого та середнього підприємництва, допомогою підприємцям-початківцям, фінансуванням будівництва та різними проявами проектного фінансування.

У межах підтримки малого підприємництва від Кредитної установи для відбудови залучаються кошти під проект «Підтримка малих і середніх підприємств» на загальну суму 12 млн, в тому числі 10 млн євро – сума позики та грант на 2 млн євро відповідно до договору про надання позики та гранту між Кабінетом Міністрів України в особі Міністерства фінансів України, Кредитною установою для відбудови та Німецько-Українським фондом (НУФ) від 29.12.2012 р. Підприємства мають змогу отримати позику до 250 тис. євро. З усіх зовнішніх запозичень, що залучаються до спеціального фонду бюджету, кошти від Кредитної установи для відбудови на кінець 2014 р. склали близько 20%, що відбулося за рахунок здешевлення гривні по відношенню до європейської валюти. У 2014 р. обсяг залучення коштів за вищезазначеним проектом склав 33 млн євро.

Згідно зі статтями 16 та 17 Бюджетного кодексу України кредитні кошти, залучені державою від іноземних фінансових організацій, зараховуються до державного бюджету. Проте, у випадку даної позики безпосереднім виконавцем проекту є Німецько-Український фонд на основі субкредиту з державного бюджету. Кошти цієї позики спрямовуються на інвестиційні програми підтримки малого та середнього підприємництва через банки-партнери НУФ, тобто за принципом «другого рівня».

Можливість реалізації даного проекту було закладено у 2006 р., підписанням Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Федеративної Республіки Німеччина про фінансове співробітництво. Варто зазначити також, що згідно із вищезазначеною Угодою від 27.12.2006 Україна може додатково залучити позику до 20 млн євро для підтримки малого та середнього підприємництва за наявності гарантійного забезпечення. В умовах недостатності фінансових

ресурсів держави це може суттєво допомогти при фінансуванні проектів підтримки малого бізнесу. Даною Угодою передбачена також можливість заміни проекту «Підтримка малих та середніх підприємств» іншим погодженим обома сторонами проектом. Звертаючись до перспектив гарантування позик, якими користуються державні установи в усьому світі, варто спрямовувати дані кошти не на пряму підтримку підприємств, а на створення Фонду гарантування кредитів для малих та середніх підприємств, що розширить можливості залучення як державного, так і комерційного кредитування підприємницького сектору. Адже основною проблемою при отриманні кредиту для малого підприємництва є відсутність гарантійного забезпечення.

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що значна частка державних цільових фондів економічного спрямування ґрунтується на змішаному фінансуванні, що передбачає у своєму складі кошти як державного і місцевих бюджетів так і кошти фізичних і юридичних осіб. При цьому їх функціонування здійснюється, як правило, у межах бюджету визначеного рівня. Результатом створення і функціонування державних цільових фондів економічного спрямування стане радикальне покращення інвестиційного клімату, формування системи якісних інвестиційних пропозицій, забезпечення інноваційної складової економічного зростання, сприяння зайнятості.

Перспективною є практика зарахування до спеціального фонду державного бюджету коштів від іноземних фінансових організацій. Варто зазначити, що задекларований механізм надання кредитів фермерським господарствам не може бути виконаний повною мірою та надійти кінцевим отримувачам через постійну нестачу фінансування. У ситуації недостатності державних коштів для фінансової підтримки державі варто переорієнтуватися на можливість надання державних гарантій комерційним банкам для кредитування малого бізнесу.

Бібліографічний опис

1. Александрин Ю. Н. Институты и инструментарий формирования эффективной системы государственного стимулирования малого бизнеса: опыт США / Ю. Н. Александрин // Общество: Политика, Экономика, Право. – 2012. - №1. – С. 101-109.
2. Василенко Л.І. Державні цільові фонди: навч. посіб. /Л.І. Василенко, Т.О. Масленникова. – К.:КНТЕУ. – 2002. – 170 с.
3. В 2015 году для поддержки аграриев понадобится 20 млрд грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/market/agricultural->

market/v-2015-godu-dlia-podderjki-agrariiev-ponadobitsia-20-mlrd-grm-308138

4. Кушнір І.В. Фінанси: інтерактивний курс / І.В. Кушнір [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fin.at.ua/index/0-22>

5. Савченко К.В. Державні фонди цільового призначення в контексті реалізації стабілізаційної політики / К.В. Савченко // Механізм регулювання економіки. – 2012. - № 2. – С. 162-166.

6. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін; За наук. ред. В. Федосова. — К.: КНЕУ, 2002. — 387 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/873/54/1/1/>

7. Шірінян Л.В. Мікрострашування в Україні: бути чи не бути?: монографія /Л.В. Шірінян, А.С. Шірінян. – Черкаси: вид-во Чабаненко Ю.А., 2012. – 208 с.

4.7. Продовольча безпека в контексті процесів глобалізації

Агропродовольча сфера є однією з найважливіших у світовому господарстві через задоволення першочергової потреби людства у харчуванні. Але останнім часом ця сфера зазнає значних змін під впливом багатьох факторів. Так, в сучасних глобалізаційних умовах на перший план виходить наднаціональне регулювання агропродовольчої сфери, що спрямоване на регулювання торгівлі продовольством, а також подолання проблеми голоду та недоїдання.

В глобалізаційних умовах кожна держава обмежена в здатності провадити свою внутрішню політику самостійно, без будь-якого втручання ззовні. Наднаціональне регулювання знижує здатність кожної держави контролювати власний економічний розвиток та призводить до посилення взаємозалежності країн та регіонів світу.

Наднаціональне регулювання агропродовольчої сфери здійснює Світова організація торгівлі (СОТ), діяльність якої має неоднозначні наслідки для країн, що розвиваються.

Угода СОТ по сільському господарству (АоА) була підписана в 1995 році, за умовами цієї угоди очікувалось зниження субсидій для країн Півночі та захист і вигоди для країн, що розвиваються, та значне розширення їх експорту. Однак це очікування не справдилось, а замість цього зросли дисбаланси і несправедливість в сфері сільського господарства. Розвинені країни продовжували підтримувати високий рівень захисту свого сільського господарства, в той час як багато країн, що розвиваються, здійснили лібералізацію і

їх фермери зіткнулися з серйозною і часто руйнівною конкуренцією, часто саме через з штучне здешевлення імпорту за допомогою субсидій. Станом на 2012 рік під дією АоА знаходиться 157 країн світу, в тому числі: 153 міжнародно визнаних держави-члена ООН, частково визнаний Тайвань, дві залежні території (Гонконг і Макао) і Європейський союз [10].

Угода по сільському господарству передбачає, що всі країни-учасниці СОТ мають зобов'язання за трьома основними напрямками:

- Умови доступу на внутрішній ринок сільськогосподарських товарів (застосування тарифних і нетарифних бар'єрів);
- Обмеження внутрішньої підтримки сільського господарства (субсидії);
- Надання експортних субсидій.

Відповідно до правил АоА всі учасники повинні скасувати кількісні обмеження та нетарифні бар'єри і замінити на тарифи, а також члени повинні знизити свої тарифи на 36 відсотків протягом шести років для розвинених країн, і на 24 відсотки протягом десяти років для країн, що розвиваються [11, с. 24].

Слаборозвинені країни не повинні знижувати свої тарифи, але не можуть підняти граничних ставок.

Члени СОТ мають право не скорочувати витрати *«Жовтого кошика»*, якщо виконується критерій мінімуму. Відповідно до правил СОТ критерій мінімуму припускає, що обсяг субсидій повинен бути менше 5% (для розвинених країн) і менше 10% (для країн, що розвиваються) від загальної вартості базового сільськогосподарського продукту (при розрахунках по конкретному продукту) або вартості всієї сільськогосподарської продукції країни (при розрахунках, не орієнтованих на конкретний продукт) [15].

«Зелений кошик» або заходи, які, як передбачається, не впливають на виробництво. Для того щоб потрапити в дану категорію, субсидії повинні:

- Надаватися на основі фінансування з бюджету державних програм, які не передбачають перерозподіл коштів споживачів;
- Не бути наслідком підтримку цін виробників [12, с. 73].

Заходи *«зеленого кошика»*, враховуючи їх мінімальний негативний вплив на торгівлю, звільняються від *«зв'язування»* і скорочення. Держава вправі фінансувати вищезгадані програми в будь-якому необхідному обсязі виходячи з можливостей свого бюджету [15].

«Синій кошик», або такі заходи, як прямі виплати фермерам, спрямовані на обмеження їх виробництва. *«Синій кошик»* включає деякі прямі виплати за програмами обмеження виробництва, які не

підпадають під обмежувальні зобов'язання. До цих заходів відносяться:

- Прямі виплати, засновані на фіксованих площах і урожаях;
- Прямі виплати, здійснювані у відношенні не більше ніж 85% від базового рівня виробництва;
- Прямі виплати, здійснювані в розрахунку на фіксоване поголів'я [11].

Деякі заходи «зеленого кошика» спрямовані на структурні зміни мають схожі риси із заходами «синього кошика», що обмежують сільськогосподарське виробництво деяких фермерів.

Схема всіх трьох категорій заходів внутрішньої підтримки сільського господарства представлена на рисунку 1.

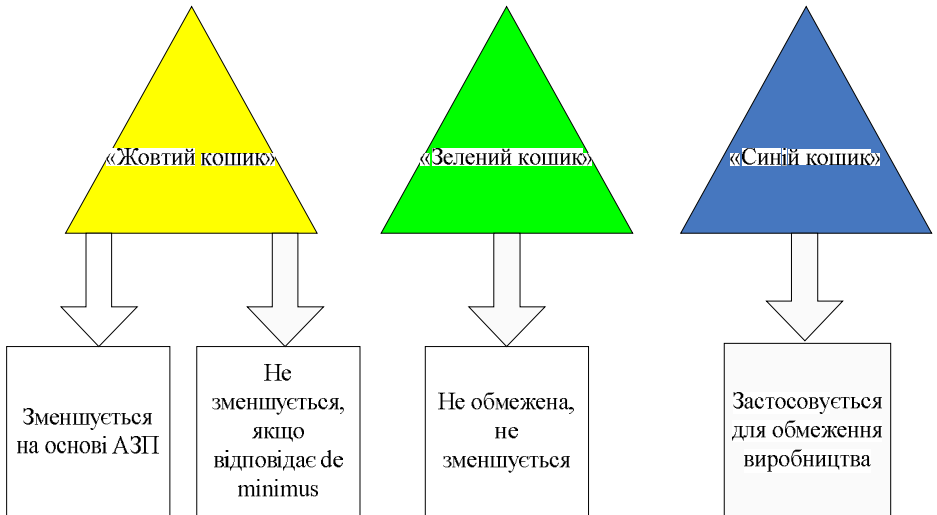


Рис.1. Заходи внутрішньої підтримки сільського господарства.

Складено автором за матеріалами: [12]

За умовами угоди АоА, країни, що розвиваються, узяли на себе зобов'язання виконання програм і графіків лібералізації свого сільського господарства, схожі на розроблені для розвинутих країн, але більш низькими ставками і меншим часом для реалізації. Слаборозвинені країни не повинні скорочувати свої тарифи та субсидії, але і не в праві їх підвищувати.

Проаналізувавши умови АоА, можна сказати, що вони дають значні можливості для впливу на аграрну сферу і зовнішню торгівлю країн-учасниць СОТ.

Але тільки після багатьох років реалізації угоди по сільському господарству стало ясно, що розвинені країни продовжують захист свого сільського господарства.

По-перше, високі тарифи на вибрані товари, що являють потенційний інтерес для країн Півдня, були знижені несуттєво [11, с. 26].

По-друге, внутрішня підтримка збільшилася, а не зменшилася. Причина в тому, що, хоча розвинені країни скоротили свої субсидії «Жовтого кошика», (як їх зобов'язала угода), вони також збільшили два інших види субсидій, в результаті чого збільшилася загальна внутрішня підтримка сільського господарства.

По-третє, субсидування експорту, як і раніше залишилося високим, тому що АоА зобов'язало розвинені країни скоротити бюджетні витрати на 36 відсотків, а загальна кількість експорту покривається субсидіями на 21 відсоток [16].

З трьох вищезгаданих аспектів, найбільшою несправедливістю по відношенню до країн, що розвиваються, стало розширення внутрішніх субсидій в країнах Півночі. Почало зростати усвідомлення того, що АоА є лазівкою, яка дозволяє розвиненим країнам збільшити свою загальну внутрішню підтримку шляхом переходу від одного виду субсидій (на основі цін, які прямо деформують торгівлю) до двох інших типів (прямі платежі фермерам та інші «непрямі» субсидії), які звільняються від скорочення.

Перехід від однієї категорії субсидій до іншої передбачав поетапну відмову від «деформуючої торгівлю» підтримки. Насправді, субсидії категорій «синього кошика» та «зеленого кошика» також мають значний вплив на ринок і торгівлю. Для фермера дуже важливо отримати достатній дохід і прибуток (тобто дохід більший, ніж вартість виробництва). Для нього не так важливо, чи він отримує цей достатній дохід від більш високій ціні (за допомогою заходів підтримки цін) або від прямих платежів і різних форм субсидій з боку уряду. Якщо субсидія, в будь-якій формі, надає допомогу фермеру для отримання прибутку і підтримку економічної життєздатності, то така має значний вплив на виробництво і ринок [16].

Виплати субсидій в розвинутих країнах в основному здійснюються на користь великих виробників. В таблиці 1 наведені дані динаміки субсидій фермерам в розвинених країнах в період з 2005 по 2012 роки.

Таблиця 1

Субсидії виробникам аграрної сировини в розвинутих країнах
(2005-2012 рр.), у відсотках від валового доходу ферми

Країни	Період							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Канада	21	21	16	13	17	18	15	14
Ісландія	67	65	55	52	48	45	44	47
Японія	54	52	46	48	48	50	51	55
Норвегія	66	64	55	59	61	61	59	63
Швейцарія	66	65	49	54	60	54	54	56
США	15	11	10	9	10	7	8	7
ЄС	31	29	23	22	24	20	18	19

Джерело: [18]

Проаналізувавши дані таблиці 1 можна сказати, що в найбільш розвинених країнах світу підтримка сільського господарства протягом розглянутого періоду зберігається на досить високому рівні. Субсидії меншого розміру в порівнянні з іншими державами надаються в США та Канаді.

Через вищезгадані негативні фактори фермери в країнах, що розвиваються несуть втрати за трьома напрямками:

1) вони втрачають експортні можливості та доходи через відсутність доступу до ринків розвинених країн, що використовують субсидії;

2) вони втрачають можливості експорту в треті країни, тому що субсидована країна вже експортує в ці країни продукцію за заниженими ціни;

3) вони втрачають свою частку ринку на своєму внутрішньому ринку, або навіть втрачають засоби до існування, у зв'язку з припливом штучно дешевого субсидійованого імпорту [11, с. 28].

Міжнародні норми, що лежать в основі Угоди про застосування санітарних та фітосанітарних норм, спираються на стандарти, розроблені Комісією Codex Alimentarius, дочірньою організацією FAO і Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВООЗ) з розробки міжнародних продовольчих стандартів, що складається з представників урядів та офіційних радників з приватного бізнесу. Комісія Codex Alimentarius перебуває під сильним впливом великих продовольчих і агрохімічних корпорацій. Американські агрохарчові ТНК беруть участь у засіданнях цієї Комісії і визначають позицію, яку займають представники урядів. В результаті прямого впливу ТНК на роботу Комісії Codex Alimentarius

розроблювальні стандарти стають дуже низькими і допускають використання шкідливих хімікатів, заборонених у багатьох країнах [25, с. 803].

Така ситуація має негативний вплив на продовольчу безпеку багатьох країн, що змушені дотримуватися цих стандартів, і, отже, піддавати здоров'я свого населення небезпеці. Імпорتنі продукти харчування зі зниженими санітарно-гігієнічними показниками найчастіше продаються за низькими цінами, і споживаються малозабезпеченими верствами населення, харчування яких вже є неповноцінним, що призводить до багатьох захворювань.

Угода з прав інтелектуальної власності СОТ (TRIPS) регулює, насамперед, посів і поширення культурних рослин, а також патентування форм життя. Угода була прийнята під значним впливом 13 американських корпорацій, серед них «Du Pont», «Monsanto» і «Bristol Myers», які об'єдналися в Комітет з прав інтелектуальної власності, щоб представляти свої інтереси на переговорах СОТ в Уругваї. Цій групі інтересів не тільки вдалося включити обговорення TRIPS в список обговорюваних на переговорах, також 96 із 111 членів делегації США представляли інтереси цих корпорацій і могли таким чином істотно вплинути на хід переговорів [26]. З прийняттям Угоди TRIPS набула чинності правова система, яку зобов'язані провести в своїх країнах всі держави-члени СОТ.

Індійський дослідник В. Шива вказує на те, що «права інтелектуальної власності розглядаються тільки як приватні права і таким чином виключаються всі види знання, ідей та інновацій, які виникають в інтелектуальному співтоваристві – в середовищі селян у селах (і) у корінного населення» [27]. Знання селян розглядається як «загальне благо людства», в той час як продукти, які виникли в результаті вікової селекції та вирощування селянами, на основі генів диких і культурних рослин, оголошуються комерційним товаром, який можна запатентувати.

Схожим чином оцінює TRIPS «Доповідь про розвиток світу» ООН: «Нові закони про патенти ігнорують знання населення, які стають незахищеними перед вимогами ззовні. Ці закони ігнорують культурне різноманіття в створенні інновацій і права користуватися ними. Результат – замовчувана крадіжка накопиченого сторіччями знання, яку здійснюють розвинуті держави у країн, що розвиваються» [28].

Угода TRIPS зобов'язує держави-члени СОТ приймати все більш суворі закони щодо захисту патентів на сорти. Ці закони обмежують права селян обмінювати і знову використовувати

насіння. Мета цих законів для корпорацій в тому, щоб контролювати виробництво продовольства, насіння, «генних ресурсів» і мати доступ на нові ринки збуту. Ця угода негативно впливає на світову агропродовольчу сферу через обмеження аграрного виробництва дрібних виробників в країнах, що розвиваються.

Ще один вид наднаціонального регулювання світової агропродовольчої сфери пов'язаний з діяльністю міжнародних організацій, що займаються пошуком рішення глобальної продовольчої проблеми. Найбільш авторитетною серед них є Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй (ФАО). Організація була заснована на конференції в Квебеку 16 жовтня 1945 року. З часу свого виникнення ФАО веде боротьбу з бідністю і голодом, сприяючи розвитку сільського господарства, поліпшення харчування і забезпечення продовольчої безпеки – фізичного і економічного доступу для всіх і в будь-який час до запасів безпечних і поживних продуктів харчування, необхідних для активного та здорового життя з урахуванням потреб і традиційних особливостей [33].

Комітет з всесвітньої продовольчої безпеки ФАО займається моніторингом, оцінкою і консультуванням з питань стану продовольчої безпеки в міжнародному масштабі. Він аналізує корінні причини голоду і нестачі продовольства, оцінює його наявність і обсяг запасів, здійснює моніторинг політичних тенденцій в області продовольчої безпеки. За допомогою своєї глобальної системи інформації та раннього оповіщення з питань продовольства і сільського господарства ФАО також контролює широку мережу систем моніторингу з використанням супутникового спостереження, що дозволяє відстежувати умови, що впливають на виробництво продовольства, і попереджає уряду та донорів про будь-яку потенційну небезпеку для продовольчого постачання. Спеціальна програма забезпечення продовольчої безпеки розроблена ФАО для досягнення Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ), що стосується скорочення вдвічі до 2015 року частки голодуючого населення світу [34, с. 93].

1. Аналіз показав, що продовольча забезпеченість в умовах глобального розвитку світогосподарських відносин носить нерівномірний та диспропорційний характер. З точки зору фізичної та економічної доступності достатньо забезпеченими є країни з високими та доходами вище середнього. В решті країн, в першу чергу, існує значна обмежена економічна доступність продуктів харчування, а в державах з низьким рівнем розвитку агропромислових комплексів існує проблема фізичної доступності

продовольства, яка в деяких випадках не може бути компенсована за рахунок імпорту через недостатність фінансових ресурсів. Через недостатню продовольчу забезпеченість майже 850 млн. людей голодує, а якщо врахувати гіпотетичне припущення про необхідність підрахунку кількості голодуючих на основі показника нормальної фізичної активності, то глобальна продовольча проблема охоплює 1520 млн. чоловік. Удосконалення методики вимірювання масштабів глобальної продовольчої проблеми дозволить розробити більш ефективні методи боротьби з нею. Рівномірна продовольча забезпеченість може бути досягнута лише за умов інтенсивного розвитку агропромислових комплексів країн, що розвиваються, за рахунок впровадження новітніх технологій, розвитку інфраструктури та підвищення ефективності всієї економіки.

2. В ході дослідження було виявлено, що наднаціональне регулювання світової агропродовольчої сфери має два протилежних напрямки, один з них в певній мірі загострює прояв глобальної продовольчої проблеми в країнах, що розвиваються, а інший спрямований на боротьбу з нею. Так, угоди СОТ, що регулюють агропродовольчу сферу, створюють диспропорційність її розвитку через нерівномірний розподіл субсидій та технологій серед країн світу на користь розвинених країн. Відкритість економік країн, що розвиваються, в таких умовах призводить до зниження конкурентоспроможності їх дрібних фермерів і виробників продуктів харчування, до залежності від імпорту, а в деяких державах і до загострення глобальної продовольчої проблеми. Саме на боротьбу з цією глобальною проблемою спрямований інший напрямок наднаціонального регулювання, а саме діяльність міжнародних організацій, що проводять моніторинг числа голодуючих та надають допомогу постраждалим країнам. Тобто, наднаціональне регулювання світової агропродовольчої сфери має суперечливий та неоднозначний характер.

3. Рівень частки виробництва продуктів харчування до ВВП в світі останні 30 років знаходиться приблизно на одному рівні. Тобто, відношення вартості продуктів харчування до валового продукту залишається постійним означає, що, починаючи з деякого рівня розвитку сільського господарства, вартість виробництва одного раціону зростає з такою ж швидкістю, як і вартість всіх інших товарів і послуг, споживаних людиною. Також виявлено, що чим вище, рівень індустріалізації країни, тим менше прибутковість сільського господарства. Саме через це високорозвинені країни надають велику державну підтримку своїм сільгоспвиробникам. Але досвід США свідчить, що з інтенсивним використанням факторів

виробництва прибутковість сільського господарства збільшується. Глобалізація відкриває можливості індустріалізації сільського господарства усім державам з використанням досягнень і досвіду більш розвинених країн. Також в ході аналізу були виявлені «нові агропродовольчі» країни (в тому числі і Україна). У цих країнах показник частки виробництва продуктів харчування до ВВП має тенденцію швидше до підвищення, ніж до зниження, а також спостерігається річний приріст виробництва продуктів харчування. В перспективі агропромислові комплекси «нових агропродовольчих» країн можуть скласти значну конкуренцію розвиненим країнам на світовому продовольчому ринку.

В результаті кореляційно-регресійного моделювання для виявлення характеру впливу аграрних макропоказників на ВВП на душу населення в «агропродовольчих» країнах з найбільшими показниками частки виробництва продуктів харчування до ВВП, було зроблено наступні висновки. По-перше, в довгостроковій перспективі збільшення частки виробництва продуктів харчування до ВВП може призвести до зниження ВВП на душу населення, тобто урядам цих країн необхідно зосередити свою увагу на коригуванні структури експорту до збільшення частки продовольчої продукції з високою доданою вартістю та вдосконаленні своїх продовольчих політик. По-друге, кожній з цих країн необхідне підвищення якості та конкурентоспроможності своїх продовольчих товарів у зв'язку з виявленою загрозою збільшення імпорту зі зростанням ВВП на душу населення. По-третє, для подальшого економічного зростання необхідне диверсифікація всіх інших галузей економіки на ряду з АПК. Тобто, повноцінний економічний розвиток «нових агропродовольчих» країн не може будуватися тільки на збільшенні виробництва АПК, необхідний пошук балансу між всіма сферами економіки.

Бібліографічний опис

1. Казакова Н. А. Глобальная продовольственная проблема и пути её решения / Н. А. Казакова, А. И. Завгородняя // Матеріали VII науково-практичної конференції молодих вчених. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2012. – С. 199-202.
2. Офіційний сайт Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/>
3. Ковальов В. В. Продовольча безпека в контексті процесів глобалізації / В. В. Ковальов // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – № 142.
4. Sen A. Poverty and Famines : an Essay on Entitlement and Deprivation / A. Sen. – Oxford : Clarendon Press, 1981. – 257 p.

5. Філіпенко А. С. Світова економіка : підручник / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач та ін. – К. : Либідь, 2007. – 640 с.
6. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія / Я. М. Столярчук. – К. : КНЕУ, 2009. – 302 с
7. Ашимбаев М. С. Глобализация: сущность и тенденции / М. С. Ашимбаев, А. А. Идрисов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kisi.kz/old/Parts/Globaliz/14-4-l-Ashimbaev.html>
8. Агитон К. Альтернативный глобализм : новые мировые движения протеста / К. Агитон. – М. : Гилея, 2004. – 208 с.
9. Офіційний сайт Світової Організації Торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.un.org/ru/wto/>
10. Globalization, liberalization, protectionism : impacts on poor rural producers in developing countries. – Third World Network, 2006. – 88 p.
11. Турбан Г. В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса : пособие / Г. В. Турбан. – Минск : Белпринт, 2009. – 144 с.
12. Вопросы сельского хозяйства в переговорах о присоединении к ВТО / ЮНКТАД Отдел международной торговли товарами, услугами и сырьем Программа Коммерческой Дипломатии Женева, 2001. – 53 с.
13. Серова Е. В. Соглашение по сельскому хозяйству Уругвайского раунда ГАТТ и влияние вступления России в ВТО на агропродовольственный сектор / Е. В. Серова, Н. А. Карлова // Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ : руководство / Ин-т всемир. банка; под ред. Дэвида Г. Тарра. – М. : ВЕСЬ МИР, 2006 – С. 304-319.
14. Agreement on Agriculture. Geneva : GATT, 1994 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag_01_e.htm
15. Марк С. ВТО и сельское хозяйство : продовольствие для жизни или ради прибыли? / С. Марк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://saint-juste.narod.ru/WTO_agriculture.html
16. ВТО и мировая продовольственная система (профсоюзный взгляд) / Международный союз работников пищевой и табачной промышленности, сельского хозяйства, ресторанного и гостиничного обслуживания, общественного питания и смежных отраслей. – Женева, 2002. – 34 с.
17. Голиков А. П. Украина и всемирная торговая организация: перспективы сотрудничества, ожидаемые результаты / А. П. Голиков, Н. А. Казакова, О. В. Ракосий // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна, Економічна серія, № 580 – 2003 . – С. 244-249.
18. Малахова Л. В. Влияние политики международных финансово-экономических организаций на глобальную продовольственную проблему / Л. В. Малахова // Вісник економіки транспорту і промисловості (збірник науково-практичних статей) – Харків : УДАЗТ, №. 41. – 2013. – С. 47-52.

19. Довгаль О. А. Взаємозв'язок інноваційного та інституційного розвитку суспільства : політико-економічний підхід / О. А. Довгаль // Вісник МСУ, серія «Економічні науки», том 14, № 2. – 2011. – С. 55.
20. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viniti.ru/download/russian/INNOV/trips.pdf>
21. Вороновская Е. В. Глобализация сельскохозяйственной деятельности // Е. В. Вороновская // Науковий вісник Таврійського державного агротехнологічного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal//soc_gum/znptdau/2012_2_4/18-4-12.pdf
22. Близнац И. А. Международные соглашения в области интеллектуальной собственности // Право интеллектуальной собственности : учебник / под ред. И. А. Близнаца. – М. : Проспект, 2010. – С. 803-804.
23. Balanya V. Europe inc. Regional and global restructuring and the rise of corporate power / V. Balanyub, A. Doherty, O. Hoedeman, A. Ma'anit, E. Wesselius. – London, 2000. – 272 p.
24. Shiva V. Biopiracy. The plunder of nature and knowledge / V. Shiva. Boston : South End Press, 1996. – 148 p.
25. Офіційний сайт ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/ru/ecosoc/ifad/>

РОЗДІЛ 5. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ, МОНІТОРИНГ, АНТИКРИЗОВІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

5.1. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку аграрного сектору України

Інноваційні стратегії повинні бути відображені в програмі інновацій аграрної сфери регіону, яка є складовою довгострокової стратегії розвитку регіонів країни. Зазначена програма повинна містити також відповідні механізми управління (координування, регулювання) реалізацією інноваційних стратегій аграрної сфери регіону. Створення ресурсного блоку інноваційного розвитку аграрної сфери повинно сприяти розв'язанню проблем фінансового, матеріального і кадрового забезпечення. Важливу роль у ресурсному забезпеченні інноваційних процесів відіграє фінансовий аспект.

Фінансове забезпечення інноваційних перетворень можливо за рахунок наступних джерел: створення пайового інноваційного фонду аграрної сфери за участю як державних коштів, так і внесків приватних підприємств; виділення певного щорічного процента коштів із дохідної частини бюджету регіонального рівня; проведення інноваційного конкурсу (тендера) на розбудову інноваційної інфраструктури, фінансування якого в разі виграшу може здійснюватися з державного бюджету на основі повернення; залучення інвестицій в інноваційну інфраструктуру аграрної сфери регіону, яке супроводжується податковими пільгами, що повинні бути досить привабливими; коштів, які вивільняються за рахунок розробки заходів, спрямованих на зниження інноваційних ризиків; активізації залучення інвестиційного капіталу під гарантії регіональних органів влади.

Актуальним завданням у створенні механізмів управління інноваційною діяльністю на регіональному рівні є координування процесу розробки системи підтримки інноваційної діяльності, складовими якої є об'єкти інфраструктури. В інноваційній інфраструктурі не виключено також утворення науково-технічних альянсів, консорціумів, спільних інноваційних підприємств (у тому числі й міжнародних), бізнес-інкубаторів, кластерних структур, агропромислових наукових парків і т. ін. Дуже важливим питанням у

формуванні механізмів управління інноваційною діяльністю є визначення суб'єктів (ланок) управління й обґрунтування їхніх функцій.

На першому етапі створення системи інноваційного управління це можуть бути два управлінських блоки: управління на рівні регіонального аграрного виробництва і локальні системи управління інноваціями на рівні підприємств, організацій, об'єднань, агрохолдингів тощо [2, С. 360-364]. До першого блоку можна віднести створення на рівні аграрної сфери регіону відділу інновацій при Головному управлінні сільського господарства та продовольства. Завданнями цієї управлінської структури визначення: формування інноваційної політики та інноваційних стратегій в аграрній сфері регіону; сприяння створенню інфраструктури інноваційної діяльності та інформаційного забезпечення інновацій дорадництва; моніторинг інноваційного середовища й інноваційного клімату; здійснення проектування інноваційних процесів.

До другого блоку управління інноваційною діяльністю (на рівні локальних систем) доцільно віднести функції управління інноваційними процесами у сільськогосподарських підприємствах (організаціях, об'єднаннях тощо), створення відділів з інноваційної діяльності у великих підприємствах аграрної сфери та введення посад спеціалістів з інноваційних перетворень у середніх і малих підприємствах.

Для реалізації визначених напрямків слід забезпечити передумови впровадження ефективних механізмів управління інноваційною діяльністю на регіональному рівні:

- здійснення фінансової (про це вже йшлося), матеріально-технічної, організаційно-методичної підтримки інноваційних процесів у аграрній сфері;

- максимально можливе залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в інновації;

- проведення інформаційних компаній щодо інноваційних моделей розвитку аграрної сфери;

- впровадження курсу інноваційного менеджменту в навчальний процес підготовки фахівців-аграріїв;

- створення системи мотивації сприяння інноваційній діяльності;

- розвиток інформаційного забезпечення та дорадництва підприємств аграрної сфери з різних аспектів НТП;

- організація моніторингу інноваційних процесів в аграрній сфері.

Основним наслідком маркетизації на організаційному рівні, у

т.ч. аграрного виробництва є інтеграція державних інститутів в ринкову інфраструктуру постіндустріального суспільства і поступове подолання відчуженості вздовж лінії розподілу держава – громадянське суспільство. «Під впливом інтенсивних ділових контактів у єдиному господарському середовищі помітно згладжуються відмінності між державними і недержавними структурами в базових принципах, формах організації й конкретному господарському інструментарії», – вказує російський фахівець Л. Демидова. Згладжуванню відмінностей між державним адмініструванням і бізнесом сприяє широкий обмін кадрами. Зникає кастова замкнутість державних чиновників, змінюється їх психологія з формуванням ринкових якостей. Характерною інноваційною рисою постсучасного державного управління стає трансформація державних службовців з чиновницького статусу в статус державних менеджерів.

Маркетингізація прямо впливає на інновації в організаційних аграрних структурах та напрямках і формах державного протекціонізму на внутрішньому та зовнішньому продовольчому ринках. Головна тенденція тут також підпорядковується загальному процесу поступового відходу від пріоритетності адміністрування і проявляється в заміні вертикальних адміністративних структур на горизонтальну мережу автономних державних організацій, що виконують певні завдання. При цьому створюються такі нові механізми, адаптовані до бізнесового середовища, як контрактне управління, внутрішній і зовнішній аудит, обмінні фонди тощо.

У роботу державного сектору вцілому все ширше впроваджуються ринкові механізми і методи менеджменту, що використовуються в приватних компаніях. На цій основі відбувається подальший поділ функції формування політики, що концентрується в кількох провідних міністерствах, і функції її виконання, що покладаються на різні автономні державні агентства. Ці агентства функціонують на ринкових чи квазіринкових засадах: вони мають чітко визначені завдання, критерії виконання роботи і необхідні ресурси, їх керівники несуть повну відповідальність за оперативну діяльність організації, при цьому їм надаються необхідна свобода дій і засоби управління.

Орієнтація на споживчий ринок у діяльності органів державної влади підвищує значущість видів діяльності, пов'язаних з узгодженням державного управління та соціокультурного оточення. Загальним у вдосконаленні діяльності органів державного управління є акцент на розвитку аналітичних, прогнозних, контрольних і оціночних функцій, а головне – на підвищенні якості

підготовки і прийняття рішень, насамперед у центральних органах управління. Таким чином забезпечується зниження рівня невизначеності управлінської діяльності, що є об'єктивно неunikним в умовах її переорієнтації на потреби постійно мінливих об'єктів управління.

Домінування принципу невизначеності в сучасному аграрному виробництві, детермінованому постійною зміною в об'єктах управління та середовищі управлінської діяльності, визначає і загальний характер інноваційних процесів в організаційних структурах органів державної влади. Відмова від жорсткості, скорочення рівнів адміністративної ієрархії, делегування повноважень конкретним виконавцям – такі основні напрями нововведень. Постсучасна система державного управління орієнтується не стільки на наперед визначені організаційні структури, скільки на самоорганізацію креативно працюючих державних службовців. Такий напрям інноваційного розвитку забезпечує в системі державного управління перевагу динамічних структур з широкими можливостями адаптації та поєднанням єдиної стратегії управління з автономністю окремих підрозділів.

По суті, в постсучасних управлінських практиках зокрема, і в аграрній економіці спостерігається відхід від управлінського раціоналізму на користь практичній творчості, що часто є інтуїтивно вплетеною в єдиний потік управлінських подій як об'єкта управління. Цей процес є виправданим в умовах браку часу та ресурсів і мінливості об'єкта управління і завдань. У якійсь мірі, це дозволяє і боротися з бюрократизмом, оскільки відсутність ясності завжди допомагала чиновникам уникати відповідальності. На зміну раціоналізації управлінських процесів приходять збільшення адаптивності управлінських структур. Напрацювання нових рішень більш цінне, ніж процедури контролю, а маневр у розподілі ресурсів більш потрібний, ніж їх раціональне використання. На цій основі формується система державного управління, новаторська з науково-технічного боку, адаптивна за внутрішньою будовою своїх систем, що спирається на людський потенціал, ефект команди, розгортання систем стратегічного управління [3, С. 246].

Найнаочнішим проявом цього напрямку управлінських інновацій є поширення в системі державного управління, у т. ч. аграрною діяльністю самоокупних проектних груп як інноваційних структур, де немає функціональних перепон і формалізованої комунікації, а є командна солідарність та партнерство. Відомий теоретик постіндустріалізму А. Тоффлер вважає, що їх поява «відображає перехід від вертикального ієрархічного устрою до нової

горизонтальної комунікативної системи», де домінують неформальні суб'єкт-об'єктні управлінські зв'язки мережного типу, створені на основі кооперації.

У межах організаційних інновацій маркетингового типу в системі державної аграрної політики відбувається руйнування традиційно-бюрократичних механізмів управлінської діяльності. Як відомо, застосування бюрократичної моделі державного управління ефективно лише за умов домінування повторюваних адміністративних процедур, що було характерним для індустріального суспільства. Бюрократична організація державного управління не відповідає постіндустріальному суспільству, яке вимагає від держави гнучкого, адаптивного, ініціативного, диверсифікованого та соціально відповідального управління.

Нестабільність суспільства в умовах постійних змін вимагає постійних інновацій в управлінні, чого не було раніше, коли стабільність суспільства обумовлювала ординарність і передбачуваність управлінських рішень. Чим швидше змінюється середовище, тим коротше життя організаційних структур управління та управлінських технологій. В умовах постіндустріалізму потрібні оперативні форми управління, оскільки інформаційні потоки в сучасному суспільстві дуже інтенсивні, як і кардинальні технологічні новації [4, С. 61-63].

Відпрацьовані в межах соціальної переорієнтації аграрного ринку процедури бізнес-управління через менеджментну парадигму стали основою інноваційної трансформації бюрократичних механізмів державної влади. Ціла епоха адміністративної реформації, що розпочалася в 1970-ті роки, має своїм змістом реалізацію однієї з найважливіших постсучасних управлінських практик: заміну бюрократії компактною економічною державою, орієнтованою на потреби громадянського суспільства. В основі трансформацій – «перехід від адміністрування до менеджменту, що передбачає інкорпорацію в дану сферу ринкових механізмів і розвиток конкурентних відносин між державним і приватним секторами. У зв'язку з цим визнано необхідним впроваджувати в діяльність державного апарату дух підприємливості, ініціативи та турботи про клієнта, а також зробити його демократичним і доступним для громадян» [5, С. 104-111].

В основі інноваційного процесу дебіюрократизації державного управління міститься маркетингова орієнтація органів державної влади на потреби громадян. Практика показує, що поширення управлінських нововведень значно інтенсифікується, коли реформи державного управління пов'язуються зі споживацьким сектором,

тобто задоволенням потреб населення. Подібно до того, як на ринку виробництво орієнтується не на масовий попит, а на конкретного споживача, державне управління також переорієнтовується на задоволення всього спектру потреб кожного громадянина.

Маркетингова переорієнтація державного управління в аграрній економіці має фундаментальне обґрунтування в загальновизнаній основі постіндустріальної теорії держави щодо головної мети її діяльності, якою є забезпечення особистих прав і свобод. Це надзвичайно важливе визнання того, що відносини громадянина з державою не обмежуються виконанням обов'язків і можливим покаранням за їх невиконання.

Оновлення й перебудова державного апарату йде шляхом створення гнучких і високоадаптивних структур, здатних задовольняти потреби громадян у всьому спектрі державних послуг. Зникли ієрархічні багаторівневі структури управління, на їх місце прийшли горизонтальні структури, несумісні з примусовим адміністративним регулюванням. Керівники таких державних структур функціонують як менеджери з повною свободою дій у розпорядженні державними ресурсами, що орієнтуються не на процедуру чи показники, а на результат – задоволення потреб населення.

Посадові оклади замінені системою оплати на основі результативності та якості управлінської діяльності. При цьому особливе значення надається організаційній гнучкості державного апарату, управлінню інноваціями, децентралізації, розширенню свободи дій адміністративного персоналу. Скрізь і повсюди однією з найважливіших цілей здійснюваних реформ стали підвищення якості державних послуг і вдосконалення механізму їх розподілу. Сьогодні державні заклади все частіше характеризуються як підприємства з надання. Результатом цього напряму інноваційних змін управління в постіндустріальному суспільстві є поступове створення постбюрократичної системи державного управління. Цей процес проявляється передусім у зниженні ролі управлінської ієрархії, відміні одноманітної службово-правової регламентації чиновництва, ліквідації його службових привілеїв, відсутності уніфікованих норм проходження державної служби, єдиної тарифної сітки оплати праці тощо.

Постбюрократичне державне управління багато дослідників характеризують як одноразове, що складається з великої кількості автономних складових. Поширення тимчасових управлінських структур – прямий результат прискорення змін у суспільстві, у т. ч. в аграрній економіці [1, С 243-265]. Мобільні структури створюються

для розв'язання певних специфічних проблем, і після виконання завдання розформовуються, а їх компоненти (люди, устаткування, процедури) складаються в новому порядку для розв'язання нової проблеми.

Системна роль тимчасових організаційних структур для аграрних трансформацій, державного управління проявляється у двох вимірах. По-перше, їхнє впровадження змінює уявлення про сам процес управління, надаючи йому нових процесуальних та організаційних форм. По-друге, вони заповнюють управлінську нішу, де традиційні стабільні структури неефективні, тим самим надаючи всій системі державного управління додаткової адаптивної здатності та гнучкості.

В сучасних умовах розвитку конкурентоспроможної економіки формування інноваційної моделі розвитку сільського господарства відіграє дуже важливу роль. На сьогоднішній день, конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції визначається не розмірами трудових, природних чи фінансових ресурсів, а використанням сучасних інноваційних технологій. Найімовірніше що в найближчі роки будуть підвищувати рівень свого життя ті країни, які забезпечать всебічний розвиток професійних навичок та талантів своїх громадян, зуміють краще за інших впроваджувати інноваційну продукцію, використовувати нові знання, практичні досягнення та сучасні технології. Для досягнення поставленої мети пропонується використовувати ринкові важелі, що забезпечать дієве впровадження та масове поширення передових технологій, збільшення виробництва конкурентоспроможної інноваційної сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

Державна інноваційна політика є основою докорінних змін, що орієнтується на активний, динамічний інноваційний розвиток та пошук інноваційної моделі розвитку сільського господарства, яка забезпечить стійке економічне зростання.

Україна за своїм природно-ресурсним потенціалом, історично сформованим образом світового сприйняття та особливостями ментальності є Аграрною країною. Це – головний орієнтир, без усвідомлення та прийняття якого на державному рівні дії по реформуванню галузі сільського господарства неможливі. В Аграрній країні інші галузі та політики підпорядковуються основній галузі. В сільгоспвиробництві є великий перелік проблем, які протягом значного часу вирішувались прямим шляхом «є проблема – є варіант її вирішення». Це звичний підхід до вирішення проблем. Але локальне рішення не може покращити функціонування системи в цілому.

В сучасній економіці вирішальну роль у формуванні національної інноваційної моделі розвитку сільського господарства, повинна відігравати цілеспрямована державна інноваційна політика. Для вирішення цієї проблеми необхідно створити таку інноваційну модель що забезпечить економічне зростання на основі нововведень науково-технічного прогресу. Суть полягає в створенні інноваційного рівноправного партнерства державної влади та бізнесу. Державна влада буде підтримувати систему освіти та науки, забезпечить вільний доступ до результатів наукових досліджень, створить умови для їх використання на платній основі, необхідну інноваційну інфраструктуру, систему підготовки кваліфікованого персоналу та нормативно-правову базу для стимулювання інноваційної діяльності. А суб'єкти бізнесу візьмуть на себе фінансовий ризик на ринку інноваційної продукції. Особливістю даного партнерства має бути взаємна довіра та надійні гарантії, що закріплюються законодавчо.

Джерелами формування інноваційної моделі є обмін інноваційною діяльністю, інноваційні інтереси, що направлені на покращення соціально-економічного стану за рахунок інновацій та потягу до новизни, інноваційні цінності, що знаходять практичне застосування в інноваційних стратегіях суб'єктів підприємницької діяльності.

Основні проблеми щодо впровадження в Україні інноваційної моделі розвитку сільського господарства, пов'язані з відсутністю належного ринкового і державного регулювання:

1. Підтримка надається переважно галузям нижчих технологічних укладів, які можуть бути конкурентоспроможними на зовнішньому ринку винятково за рахунок дешевої робочої сили.

2. Відсутність попиту на високотехнологічну вітчизняну продукцію на внутрішньому і особливо зовнішньому ринках. Існуюча система організації виробництва і ефективність менеджменту підприємств неадекватні завданням інноваційного розвитку.

3. Відсутні ефективна система підвищення кваліфікації і досвід організації роботи працівників в умовах інноваційного розвитку.

4. Стан виробничої бази більшості галузей народного господарства є незадовільним, що зумовлено критичною фізичною та моральною зношеністю основних фондів.

5. Вітчизняні підприємства не надають уваги формуванню ефективних структур, що спеціалізуються на зборі, зберіганні та обробці науково-технологічної та економічної інформації з метою її

оперативного використання.

6. Терміни патентування нововведень залишаються надто тривалими.

7. Скорочення наукового кадрового потенціалу в поєднанні з обмеженням доступності якісної освіти.

8. Відсутній законодавчий механізм дієвого захисту інтелектуальної власності, а також об'єктивної інформації про наявний інтелектуальний потенціал країни.

9. У своєму інноваційному розвитку вітчизняні підприємства вимушені розраховувати в основному на власні фінансові ресурси. Як державні, так і недержавні фінансові інституції в Україні дуже слабо орієнтовані на інвестування інновацій.

Галузь сільського господарства України все ще знаходиться на етапі відродження у формуванні інноваційної моделі розвитку, адже продовжується структурна перебудова, особливо щодо створення ринкового інституціонального середовища господарювання. У формуванні інноваційної моделі розвитку сільського господарства, визначальну роль відіграє створення моделі наукових досліджень в аграрній науці, яка базується на інтеграції, інноваціях та інвестиціях. Інтеграція передбачає створення єдиного циклу взаємовідносин учасників – «державна – наука – бізнес – виробництво – споживання».

Для вдосконалення управління трансформаціями розвитку аграрної сфери економіки на регіональному рівні, на нашу думку, значення має формування інноваційної моделі розвитку аграрного виробництва.

Бібліографічний опис

1. Гладій Н.В. Особливості поглиблення агропромислової інтеграції / Н.В. Гладій // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 55–58.

2. Фінагіна О.В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування : [монографія] / О.В. Фінагіна. – Донецьк: ІЗПИ НАН України, ООО «Юго–Восток, Лтд», 2005. – 228с.

3. Яковец Ю. Глобализация и взаимодействие цивилизаций/ Ю. Яковец. – М.: Экономика, 2001. – 346 с.

4. Coleman W., Skogstad G., Atkinson M. Paradigm Shifts and Policy Networks: Cumulative Change in Agriculture // Journal of Public Policy. – 1996. – Vol. 16. – p. 273–301.

5. Multifunctionality: Towards an Analytical Framework, Paris, OECD, 2001. – 160 с.

5.2. Організація моніторингу інвестиційного забезпечення проектів та програм соціально-економічного розвитку промислових підприємств

У період освоєння інвестицій, особливо, якщо цей період тривалий, ринкова кон'юнктура зазнає значних коливань: змінюються ціни на інвестиційні товари, а іноді і самі суб'єкти інвестиційного процесу. В цей період усі суб'єкти інвестиційної діяльності, що виконують свої функціональні обов'язки щодо проекту, повинні здійснювати постійний контроль і нагляд за процесом реалізації проекту, оцінювати поточні результати та вносити корективи у бізнес-план, проект організації будівництва, проект виробництва робіт, план фінансування, календарний план або сітьовий графік та інші документи, за допомогою яких можна спостерігати та регулювати освоєння інвестицій.

Механізм проведення такого постійного нагляду і контролю за процесом освоєння інвестицій називається моніторингом інвестиційних проектів. Загальний моніторинг проекту здійснює інвестор або від їх імені дирекція промислового підприємства, що впроваджує інвестиційний проект. Такий моніторинг за угодою з інвестором можуть здійснювати підприємство-девелопер або генеральний підрядник відповідно до договору консорціуму. Залежно від функцій інших учасників інвестиційної діяльності можна конкретизувати моніторинг за видами та відповідно рекомендувати порядок його проведення:

Маркетинговий моніторинг проводиться з метою забезпечення своєчасних поставок матеріально-технічних ресурсів. Його здійснюють ті учасники, на яких покладено обов'язки по контрактах з матеріально-технічного забезпечення проектів.

Фінансовий моніторинг здійснюється інвестором, замовником, підприємством-девелопером за дорученням замовника, а також іншими учасниками проекту, на першому етапі освоєння інвестицій за такими показниками, як: загальний обсяг інвестицій за проектом; витрати на земельну ділянку; витрати на проектно-дослідницькі роботи; вартість будівельно-монтажних робіт; контрактна вартість обладнання, інструментів та реманенту; джерела фінансування проекту: власний капітал, акціонерний капітал та інші залучені кошти, запозичені кошти, кредити банку та інші боргові зобов'язання, лізинг та інші запозичені кошти; мобілізація внутрішніх ресурсів.

За ринкових умов оцінка виконання річної програми може проводитися по місцях виникнення витрат відповідно до прийнятого

порядку розрахунків за виконані роботи. Моніторинг здійснюється у розрізі використання джерел фінансування: власних, запозичених або залучених коштів. У процесі моніторингу виявляються відхилення від програми реалізації проекту, приймаються рішення про мобілізацію внутрішніх фінансових ресурсів, додаткове залучення коштів.

Технічний моніторинг, крім інвестора та його представників, здійснюють звичайно генпроектувальник, інші проектувальники. Технічний моніторинг проводиться з метою забезпечення відповідності обсяжно-планувальних і конструктивних рішень, прийнятих у будівельній і технологічній частинах проекту, технічних умов.

Звичайно експертиза та затвердження проектно-кошторисної документації проводиться до 1 вересня року, що передує початковому в реалізації проекту. Разом з тим у період освоєння інвестицій і виконання робіт інвестор зацікавлений у вдосконаленні проектних рішень, впровадженні новітніх науково-технічних досягнень, економному використанні всіх ресурсів по інвестиційному проекту.

У більшості випадків значне підвищення цін на матеріальні ресурси при стабільній економіці трапляється через корінні зміни потужності промислового підприємства або розширення номенклатури продукції. Такі зміни призводять до розробки практично нового проекту, визначення нової ціни, узгодження та перезатвердження проектно-кошторисної документації. Тим часом, у ряді випадків збільшення кошторисної вартості значною мірою викликано не змінами в проекті, а відсутністю дійового контролю інвестора та інших учасників проекту за дотриманням кошторисної вартості інвестиційного проекту в процесі його здійснення, низьким рівнем опрацювання проектувальниками кошторисів.

Часто мають місце факти розробки робочої документації з відступом від затверджених головних рішень проекту із зведеним кошторисом, особливо коли проектування і виконання робіт здійснюються одночасно.

Дирекція промислового підприємства, що приймає інвестиції, як представник інвестора виконує контрольні обміри обсягів виконання робіт, звіряє з даними локальних, об'єктних і зведених кошторисів, перевіряє платіжні документи, звіряє їх дані з дійсними кошторисними цінами і нормами. Зокрема при аналізі сплачених і наданих до сплати документів виявляються витрати та суми, необгрунтовано сплачені іншим організаціям і підприємствам. Це можуть бути:

- кошти, сплачені за рахунок головної діяльності промислових підприємств (вартість сировини і матеріалів, вартість налагоджувальних робіт тощо.);

- часткова участь у спорудженні загальних і відомчих об'єктів, що не належать до цієї будови;

- поточні витрати, заготівельно-складські витрати понад встановлені ліміти;

- витрати на науково-дослідні роботи, які не мають відношення до конкретного об'єкту інвестування.

Грошові і натуральні втрати від затримки понад передбачені у договорах та календарних планах строки виконання робіт є втраченою вигодою від експлуатації та випуску промисловим підприємством продукції в періоді, продовж якого були заморожені інвестиції, а також здійснені додаткові витрати, пов'язані зі збільшенням вартості і тривалості будівництва.

Після введення в експлуатацію об'єкта або його черги інвестор продовжує фінансовий моніторинг. На цьому етапі харчове підприємство починає виробляти продукцію, від реалізації якої створюється грошовий потік у вигляді коштів, що повертаються до інвестора, і які він починає використовувати на відшкодування інвестиційних витрат, погашення заборгованості кредиторам, а також на сплату дивідендів по залученому капіталу. На цьому етапі моніторинг інвестиційного проекту проводиться за такими показниками: загальний обсяг інвестицій за проектом, джерела фінансування, введено в експлуатацію виробничих фондів, грошові потоки, мобілізація внутрішніх ресурсів, обґрунтування інших джерел фінансування, внутрішня норма ефективності інвестицій, строк окупності введених до експлуатації фондів за нормою ефективності інвестицій.

Постійному нагляду підлягає річна програма завершення інвестиційного процесу, відстежуються місячні планові та фактичні обсяги інвестицій, будівельно-монтажних робіт, витрати на обладнання. Аналізується рівень використання власного капіталу, залучених і запозичених коштів, виявляються відхилення, обґрунтовується необхідність мобілізації внутрішніх ресурсів і використання інших джерел фінансування. На цьому етапі в процесі фінансового моніторингу вже можна робити оцінку поточних показників ефективності інвестицій, розрахувати динамічну норму ефективності й порівнювати її з внутрішньою, визначити можливий очікуваний строк окупності інвестицій за умовами терміну експлуатації промислового підприємства, який підлягає фінансовому моніторингу.

Відносно новим для економіки України та країн СНД поняття є інвестиційне проектування як галузь знань і сфера ринкового господарювання. Аналіз інвестиційних проектів показав, що саме поняття «інвестиційний проект» вживається у різних сенсах, наприклад, як система організаційно-правових, інженерно-технічних, аналітичних і фінансових документів, потрібних для обґрунтування і здійснення реалізації проекту, включаючи інженерний супровід інвестицій або як сукупність заходів щодо розробки нових або модернізації існуючих виробів (технологічних процесів), створення (технічне переозброєння, реконструкція або розширення) виробничих потужностей та інших об'єктів. Йдеться про план (програму) господарських заходів, яка потребує залучення інвестицій і передбачає порядок їх здійснення з метою одержання очікуваного доходу (прибутку) або соціального результату.

Інвестиційним проектом можна назвати комплексний план заходів, що включає в себе обґрунтування доцільності інвестицій, розробку і придбання технологій, закупівлю устаткування, капітальне будівництво, підготовку кадрів і організацію виробництва, спрямованих на створення нового, розширення або модернізацію діючого виробництва товарів і послуг з метою одержання економічної та соціальної вигоди [2, с. 248-254].

Таким чином, формуються наступні ознаки, що виділяють інвестиційний проект серед інших господарських заходів:

1. Єдність мети (отримання прибутку і (або) соціального ефекту).
2. Комплексність (включення всіх фаз науково-виробничого циклу, включаючи випуск продукції).
3. Єдність і цільовий характер фінансування.
4. Спільність управлінської структури (консорціум, програмно-цільове управління, проектне управління і фінансування).

В останній час в Україні для розвитку інвестиційного проектування почали створюватися певні умови. Вжиті заходи щодо стимулювання вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку. Характерними проявами позитивних процесів є зменшення дефіциту бюджету; стабілізація виробництва в ряді галузей, в тому числі у харчовій та переробній галузі; відносне зниження рівня інфляції; збільшення позитивного сальдо зовнішньої торгівлі. В результаті проведення економічної реформи гарантовані права власності інвесторів, починають діяти цінові механізми регулювання промислового виробництва і переведення капіталу через фондовий ринок, розвивається проектне фінансування.

Фінансування, засноване на життєздатності самого проекту,

без врахування кредитоспроможності його учасників, їх гарантій та гарантій погашення кредиту третіми особами, можна визначити як проектне фінансування [5, с. 77-83]. При цьому джерелом погашення заборгованості є потоки готівки (cash flow), що генеруються в результаті реалізації самого інвестиційного проекту.

Виходячи з цього визначення, можна сказати про те, що проектне фінансування характеризується особливим способом забезпечення, в основі якого лежить підтвердження реальності одержання запланованих потоків готівки на засадах виявлення і розподілу всього комплексу ризиків, пов'язаних із проектом, між сторонами, що беруть участь у його реалізації (фінансові установи, державні органи, підрядні організації, постачальники сировини, споживачі кінцевої продукції).

У банківській практиці, залежно від того, яку частку ризику на себе бере кредитор, можна виокремити наступні типи проектного фінансування:

1. Проектне фінансування без регресу на позичальника. У цьому випадку кредитор не має ніяких гарантій від позичальника і приймає на себе майже всі ризики, пов'язані з реалізацією проекту.

2. Проектне фінансування з повним регресом на позичальника. Кредитор, у цьому випадку, не бере на себе ніяких ризиків, які пов'язані з проектом, обмежуючи свою участь наданням коштів проти гарантій спонсорів проекту або третіх сторін, не здійснюючи аналіз або аналізуючи потоки готівки, що генеруються проектом.

3. Проектне фінансування з обмеженим регресом на позичальника. У цьому випадку, в ході відпрацювання можливості фінансування проекту, здійснюється оцінка всіх ризиків, пов'язаних з його реалізацією [3, с. 109-118]. Вони розподіляються між сторонами таким чином, щоб останні могли приймати на себе залежні від них ризики.

Істотний розвиток, по мірі акціонування харчових підприємств, отримують такі джерела фінансування, як вторинна емісія цінних паперів і кредити комерційних банків.

Для України особливо важливе значення має передача значного пакету акцій державних харчових підприємств приватним фірмам, які здійснюють свою діяльність у продовольчому секторі.

Додаткові можливості для залучення капіталу до реалізації інвестиційних проектів виникнуть з утворенням підприємствами харчової промисловості та банками України фінансово-промислових груп [4]. Об'єднання фінансових ресурсів учасників фінансово-промислових груп істотно розширює внутрішні інвестиційні можливості.

В умовах України виконання багатьох перспективних проектів стає можливим тільки при залученні досвідченого фінансового консультанта, який розробляє проект відповідно до вимог міжнародних стандартів, що робить легшим підбір потенційних інвесторів і кредиторів.

Процедура розробки та виконання проекту включає в себе наступні стадії: попереднє вивчення ефективності проекту, розробка плану виконання проекту, організація фінансування, контроль за виконанням кредитної угоди (рис. 1).



Рис. 1. Етапи процедури розробки та здійснення інвестиційного проекту промислових підприємств (розроблено автором)

Попередній аналіз ефективності проекту проводиться до його подання інвесторам для того, щоб визначити, чи вартий він подальших витрат часу та коштів, і чи буде потік готівки, що генерується, достатнім для покриття всіх витрат і отримання середнього нормативного прибутку. Попереднє техніко-економічне дослідження включає наступні розділи: загальна інформація проекту, включаючи ідею, основні цілі та переваги; аналіз ринку; історія розробки проекту із зазначенням раніше здійснених досліджень; ключові параметри створюваного або діючого харчового підприємства, вид і номенклатура продукції, потужність, строки виконання проекту; відомості про основних засновників; назви та їх адреси, характер діяльності, номенклатуру продукції, що випускається; загальні активи; річний обсяг реалізації, його динаміка в останні роки; відношення прибутку до активів, відношення довгострокової заборгованості до власного капіталу.

Створення уявлення про загальний стан ключових параметрів харчового підприємства, де буде здійснюватися інвестиційний проект, відбувається після проведення таких етапів, як оцінка майнового стану харчового підприємства, оцінка фінансових результатів діяльності. Найбільше значення приділяється оцінці ліквідності, ділової активності, рентабельності підприємства після втілення інвестиційного проекту. Сьогодні нормалізація функціонування більшості вітчизняних харчових підприємств залежить від залучення інвестицій, шлях до яких лежить через визначення існуючого стану та потенціалу привабливості для інвестора об'єктів майбутнього інвестування [1, с. 41-48].

Під інвестиційною привабливістю харчового підприємства (ПП) необхідно розуміти таку його інтегральну характеристику, яка дає можливість оцінити перспективність його розвитку, рівень його конкурентоспроможності, платоспроможності та фінансової стійкості, ефективність використання активів та їх ліквідність, стан менеджменту та «гудвілл», досконалість стратегічної спрямованості, ступінь інвестиційної ризикованості впровадження на ньому проектів, їх соціальну значимість та екологічний вплив на середовище. Для оцінки ПП необхідно застосувати комплексний підхід, який полягатиме у використанні методів фінансового і маркетингового аналізу, а також макроекономічних показників привабливості регіону, галузі, країни, до яких належить досліджуваний об'єкт, у врахуванні виробничого, управлінського, інноваційного, соціально-екологічного аспектів, конкурентної позиції харчового підприємства, а також психологічного фактора прийняття рішення про інвестиції.

Отримання даних для аналізу існуючої та потенційної інвестиційної привабливості харчових підприємств ставить перед підприємцями та інвесторами проблему організації комплексу спостережень і досліджень за змінами в стані харчових підприємств. Основним засобом вирішення даної проблеми залишається моніторинг, важливими завданнями якого будуть відстеження в режимі реального часу процесів, що відбуваються на харчових підприємствах, та контроль за найважливішими результатами впровадження на них інвестиційних проектів в умовах постійних змін інвестиційного клімату і кон'юнктури інвестиційного і фондового ринків.

Бібліографічний опис

1. Борщевський В. Формування регіональної системи залучення іноземних інвестицій / В. Борщевський, І. Польова // Регіональна економіка, 2006. – №4. – С. 41-48.

2. Голубов М. І. Багатостороннє та двостороннє інвестиційне співробітництво країн в умовах регіоналізації світової економіки / М. І. Голубов // Донецький національний університет. – 2007. – С. 248-254.

3. Кондрашова М. В. Формування ринкової інфраструктури та недержавних центрів інвестиційної активності в державі / М. В. Кондрашова // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 12 (черв.). – С. 109–118.

4. Концепції економічного розвитку України на 2008-2015рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/press/2010/12/23/263429>.

5. Шерстенников Ю.В. Економічна ефективність у теорії виробничих функцій / Ю.В.Шерстенников // Економічна кібернетика. – 2008. – №3-4. – С. 77-83.

5.3. Формування стимулюючої інноваційно-інвестиційної стратегії підприємств

Суттєві труднощі, які останнім часом переживає національна та світова економіки, як ніколи підкреслюють необхідність підвищення уваги суспільства, бізнесу та держави до проблем інноваційно-інвестиційного розвитку. В умовах загострення боротьби за ринки збуту, обмеженості доступу до фінансових ресурсів найбільші шанси на мінімізацію втрат та швидке відновлення економічних показників матимуть насамперед ті країни, які змогли вибудувати високоефективну економіку, засновану на постійному вдосконаленні виробничих процесів, створенні інноваційної продукції, оптимізації систем управління, високій інноваційній культурі управлінських кіл та населення загалом.

Необхідність інтеграції України у високотехнологічне конкурентне середовище зумовила потребу у формуванні інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки. Визначена владою мета – вступ України в "двадцятку" провідних держав світу до 2020 року – може бути досягнута тільки за умови створення в країні нової моделі інноваційної економіки [10]. Тому на сучасному етапі необхідно посилити вплив держави на формування інноваційної економіки, використовуючи при цьому не адміністративні механізми, а ринкові. Мається на увазі перетворення олігархічно-монопольної структури капіталу в державно-корпоративну, що поставить під державний контроль фінансові

потоки, направивши їх на інновації, і таким чином сформує нову модель економіки.

Найважливішим завданням сучасної інноваційної стратегії є активізація інноваційної діяльності та створення цілісної системи її фінансового забезпечення, яка має ґрунтуватися на широкомасштабному залученні та максимально ефективному використанні фінансових ресурсів із різноманітними джерелами походження [2]. Протягом останніх років вченими зроблено перші спроби вивчити причинно-наслідкові зв'язки між фінансами та інноваціями, досліджено структурні властивості та особливості інноваційного розвитку, обґрунтовано стратегію науково-технічного прогресу через динаміку технологічних змін, однак і сьогодні низка важливих проблем щодо активізації інноваційної діяльності та побудови системи її фінансового забезпечення потребують не лише детального аналізу та виявлення недоліків, а й фундаментальних досліджень у цій сфері, без яких буде важко забезпечити ефективність і високі темпи розвитку національної економіки.

Інноваційно-інвестиційна активність обумовлює подальше вивчення досвіду реалізації стратегій інноваційного розвитку, методологічне обґрунтування та практичне застосування ефективних форм її здійснення. Інновації слугують головною рушійною силою якісного зростання суспільного виробництва, створюють необхідні умови для оптимального використання інноваційних ресурсів у досягненні відповідних результатів інноваційної діяльності. Інноваційна політика може бути ефективною за умови цілісності. Будь-яка довгострокова діяльність є й інноваційною [1].

На стан інноваційної діяльності як системи впливають фактори зовнішнього середовища у формі інформаційного і ресурсного потоків, які накладають обмеження на систему і визначають потенційні зміни в її внутрішньому середовищі, причому характеристики системи залежать від попереднього стану. Стан системи визначається взаємодією внутрішніх елементів: інноваційного потенціалу, управління і фінансових ресурсів. Інноваційний потенціал – це елемент цілісної системи, в якій він взаємообумовлено діє з іншими елементами і формується під впливом їх вхідних зв'язків і залежить від сукупності та комбінації останніх. Виходи системи визначають ефективність діяльності всієї системи, і фактично є інноваційними продуктами та послугами [7, с.101-102].

Нагальною задачею для економіки України є формування сприятливих передумов для масових, мотивованих інновацій, при

цьому мають бути враховані фактори, що діють у середині країни, і, – що не менш важливо, – фактори глобалізації.

Розробка стратегії інноваційного розвитку потребує узагальнення та впровадження міжнародного досвіду інших держав. Спираючись на пріоритети створення комплексу інноваційних структур випереджального і потужного інтелектуального потенціалу через систему національної науки, освіти і економіки Україна спроможна побудувати концепцію власного інноваційного розвитку і віднайти ефективні механізми регулювання впливу сучасних глобалізаційних процесів чи, принаймні, їх синхронізувати.

Інноваційний розвиток визнаний необхідним етапом на шляху до економіки знань, коли найбільшої цінності набуває не саме виробництво, а його технології та управлінські ноу-хау. Стратегія загального економічного зростання, підкоряючи собі структуру та інноваційну політику, орієнтується на формування інноваційної моделі розвитку. Зважаючи на це, необхідність підтримки інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки з урахуванням реалій конкуренції, попиту та пропозиції на ринках усе більше актуалізується.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваціями вважають конкурентоспроможні технології, продукцію, послуги і управлінські підходи, що спрямовані на досягнення істотного структурного та якісного поліпшення обсягів продажів, зниження собівартості продукції, зростання продуктивності праці, підвищення фінансових показників роботи суб'єктів господарювання [6].

Отже, стимулювання інноваційно-інвестиційної активності розвитку конкурентоспроможної економіки вимагає формування державної інноваційної політики. Основними завданнями її має бути активізація інноваційно-інвестиційної діяльності та створення цілісної системи фінансового забезпечення не лише на рівні держави, а і на рівні підприємства [8].

Стимулювання інноваційно-інвестиційної активності розвитку конкурентоспроможної економіки має двоїстий характер. Воно передбачає, з одного боку, зацікавленість суб'єкта господарювання у певних організаційно-економічних діях, які матимуть позитивні наслідки для економіки та соціальної сфери в державі, в регіоні, а з іншого – мотивування конкретних людей (вищих керівників) у певних діях на користь інтересів громадян або держави при збереженні інтересів самого підприємства.

Стимулювання у вищезазначеному контексті може досягатися різними шляхами, та все ж більш чітко виділяються два напрями

такого стимулювання [5, с.38]. По-перше, мотивація власників щодо отримання підприємством додаткових прибутків, інвестицій, ринків збуту тощо внаслідок реалізації певної схеми розвитку та забезпечення конкретних видів діяльності. Безперечно подібний перебіг подій у кінцевому підсумку має позначитися на особистих доходах власників. По-друге, створення мотивації для працівників підприємства щодо забезпечення їх стабільними замовленнями, визначенням часової перспективи функціонування підприємства і, відповідно, робочих місць у результаті виконання певної програми дій. І в цьому випадку кінцевим результатом є поява особистої зацікавленості працівників. Саме такий механізм, що передбачає комплексне формування зацікавленості всіх учасників виробничих відносин, має право називатися стимулюванням його інноваційного розвитку. Отже, важливо поєднувати зацікавленість працівників виконавців, від яких залежить час інвестованих коштів, із зацікавленістю власників та інвесторів підприємства, які визначають саму можливість інвестицій, а також її масштаб і характер.

Інноваційна політика, механізм її реалізації формується відповідно до етапу розвитку національної економіки з урахуванням загальносвітових тенденцій, досвіду інших країн та відповідних теоретичних та методологічних засад. Безпосередній вплив держави на інноваційно-інвестиційні процеси у національній економіці знаходить прояв у організації міжнародної інноваційної діяльності шляхом визначення стратегічних цілей, пріоритетів, розробці концептуальних засад інноваційної політики, державних програм, їх фінансовому забезпеченні, у встановленні норм і правил взаємовідносин між суб'єктами цієї діяльності – державними інституціями та інноваційно-активними суб'єктами підприємницької діяльності шляхом формування відповідної нормативно-правової бази. Опосередкований вплив держави на інноваційно-інвестиційні процеси визначається сприятливістю економічного середовища щодо активізації інноваційної діяльності, рівнем розвитку відповідної структури і забезпечується реалізацією заходів та методів стимулюючого характеру. Щодо участі держави в регулюванні інноваційної діяльності суб'єктів, слід враховувати, що держава не повинна брати на себе всі колективні рішення; деякі потреби краще задовольняти в межах добровільних асоціацій, інші – за допомогою муніципальної влади, а треті – на основі міжнародних домовленостей [11].

Сучасна світова практика виділяє три напрями інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. По-перше, за стратегією запозичення передбачається пряме використання наукоємних

продуктів від іноземних виробників. По-друге, за стратегією перенесення робиться акцент на адаптацію зарубіжних науково-технічних здобутків під умови й вимоги власного економічного простору. По-третє, за стратегією нарощування головної уваги приділяють вітчизняним напрацюванням, які не мають світових аналогів та якомога більше нарощують вітчизняний інтелектуальний потенціал.

Сучасна державна інноваційна політика, в широкому розумінні, поєднує науку, технологію, техніку, економіку, підприємництво та управління. Вона стосується всього соціально-економічного середовища, організаційних та правових умов для ефективного відтворення розвитку і використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції [4].

Перехід до ринкових відносин супроводжується посиленням конкуренції та звуженням ролі держави в економіці. Водночас на основі лише ринкових принципів неможливо докорінно оновити матеріально-технічну базу суспільства. Ряд функцій, насамперед розробка і реалізація інноваційної політики, мають залишатися об'єктом державного регулювання.

Необхідність державного регулювання інноваційно-інвестиційних процесів, прийняття довгострокових програм давно усвідомлено в промислово розвинених країнах. У них створюється сприятливий інноваційно-інвестиційний клімат у сфері науково-дослідної діяльності. Для цього використовується чимало побічних важелів. Серед них різноманітні пільги (і санкції), аж до безплатного передавання результатів фундаментальних досліджень підприємствам.

Стимулювання науково-технологічного розвитку у країнах світу ґрунтується на різних, нерідко протилежних засадах. Моделі розвитку науки мають як переваги, так і недоліки, що проявили себе в досягненнях та проблемах відповідних країн. Так, висока частка держави у фінансуванні НДДКР, зокрема у Франції, обумовила успішний розвиток наукоємних галузей промисловості, появу багатьох відкриттів у фундаментальній науці. Але недостатня увага до непрямих методів призвела до спаду творчої активності в промисловості, втрати підприємствами більшості традиційних галузей своїх позицій на світовому ринку, погіршення стану торговельного балансу та інших негативних явищ. Японська модель, навпаки, створила для підприємств сприятливі умови та численні

стимули до пошуку нових технологій та їх впровадження, що дозволило японським компаніям перевищити технологічний та організаційний рівень багатьох американських та західноєвропейських конкурентів. Проте відсутність стратегічного наукового резерву спричинила проблему утримання передових позицій і необхідність корегування політики стимулювання інноваційного розвитку. Тому оптимальне сполучення основних джерел, форм і методів фінансування є запорукою збалансованості розвитку науки і економіки [3].

На даному етапі механізм регулювання інноваційної діяльності в Україні не відповідає сучасним викликам глобальної конкуренції: не відпрацьовані концептуальні положення щодо формування інвестиційних ресурсів і джерел інвестування, не забезпечується повноцінне функціонування фондового ринку. Тому назріла необхідність створення інституційних умов вдосконалення і розширення ринкових важелів стимулювання інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, корпорацій і розширення їх міжнародної інноваційної діяльності. Формування інноваційної моделі розвитку припускає спрямованість зусиль не тільки на самі інновації, а і на створення відповідного ринкового середовища.

Проголошена інноваційна модель економічного розвитку України передбачає реалізацію стратегії розвитку національної економіки, спрямованої на істотне підвищення її ефективності, зростання ВВП шляхом широкої цілеспрямованої діяльності щодо створення, освоєння у виробництві і просування на ринок технологічних і організаційно-управлінських інновацій, що забезпечить Україні стійке економічне зростання, високий рівень конкурентоспроможності економіки і дозволить зайняти гідне місце у світовій господарсько-економічній системі.

Потреба в інноваційній стратегії обумовлена низькими інноваційними характеристиками української економіки. Структурна перебудова економіки України на інноваційній основі поки що не відбувається. Криза призвела до того, що в даний час в найбільш критичному стані знаходяться фундаментальні дослідження і розробки, науково-технічні і технологічні заділи, науково-конструкторський і виробничий склад фахівців, тобто інтелектуальний капітал, який забезпечує стабільне інноваційне лідерство і є основою технологічного розвитку країни в цілому.

В даний час завдання полягає в тому, щоб досягти суттєвих темпів економічного зростання. Його вирішення цілком реальне, воно можливе лише на основі інноваційної моделі економічного

зростання, інтенсивного технічного та технологічного оновлення виробництва.

Стимулювання впровадження нових технологій є єдиною умовою пошуку та визначення шляху власного розвитку країни та забезпечення її конкурентоспроможності на світових ринках. Тому мають бути розроблені програми стимулювання зростання нового технологічного устрою. Разом з тим незавершеність відтворювальних контурів нового устрою і значна невизначеність відповідних майбутніх технологічних траєкторій зумовлюють високі інвестиційні ризики. Для їх зменшення вкрай важливо виявляти конкретні пріоритетні напрямки розвитку нового технологічного устрою [12].

Однією з актуальних і складних проблем розвитку інноваційних процесів в Україні є формування ефективної інноваційної стратегії.

Стратегічними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності в Україні на найближчі роки повинні стати [14]:

- перехід до інноваційної моделі розвитку держави;
- законодавчі зміни щодо системи пільг та стимулів у галузі інноваційної діяльності;
- модернізація електростанцій; нові та відновлювальні джерела енергії, новітні ресурсозберігаючі технології;
- машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;
- вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;
- створення інноваційної інфраструктури на загальнодержавному та регіональному рівні, яка б забезпечувала ефективне використання науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності підприємств (бізнес-інкубатори, технопарки, центри трансферу технологій);
- розвиток та посилення дії фінансово-кредитних інститутів, що забезпечують безперервність фінансування інноваційних проектів (венчурні компанії, інноваційні фонди);
- формування сучасної організаційної структури управління за здійсненням інноваційної діяльності на загальнодержавному, регіональному рівні та на рівні підприємства;

- використання маркетингових підходів щодо вивчення майбутніх потреб у нових товарах та послугах;
- підготовка висококваліфікованих працівників та залучення їх в активні галузі для створення нових технологій;
- активізація міжнародного наукового та науково-технічного співробітництва;
- охорона та оздоровлення людини і навколишнього середовища;
- розвиток інноваційної культури суспільства.

Перелічені пріоритети мають становити основу системи державних, регіональних і галузевих інноваційно-інвестиційних програм та отримати першочергову підтримку у вигляді прямих інвестицій, пільгових кредитів, податкових пільг тощо.

Основа такої стратегії складає довгострокова інноваційна політика держави. Але обігнати чи, навіть, наздогнати розвинуті країни ми не зможемо, спираючись лише на техніку і технології. Очевидно, стратегічно необхідно орієнтуватися на той ресурс, який нині є пріоритетним для розвинутих країн і який забезпечує їм стабільний поступальний розвиток. І таким ресурсом є людина-творець – джерело інноваційного розвитку суспільства, яке потребує постійного інвестиційного вливання.

Як і в попередні роки, продовжувалося скорочення загальної кількості працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, яка на кінець 2013 р. становила 123,2 тис. осіб, що менше на 5,2% порівняно з відповідним періодом 2012 р., у т.ч. дослідників – на 4,3%, техніків – на 9,1%, допоміжного персоналу – на 5,1%, інших працівників – на 5,5% [9].

У 2013 р. частка виконавців наукових досліджень і розробок у загальній кількості зайнятого населення становила 0,49% (у 2011 р. – 0,54%, у 2012 р. – 0,52%), у т.ч. дослідників – 0,32% (0,35% і 0,34%). За даними Євростату, у 2011 р. найвищою ця частка була у Фінляндії (3,27% і 2,33%), Данії (3,16% і 2,1%), Ісландії (2,96% і 2,02%) та Швеції (2,71% і 1,73%); найнижчою – у Румунії (0,46% та 0,28%), Туреччині (0,68% та 0,57%) та Кіпрі (0,70% та 0,49%) [9].

Виникає питання: чи спроможна наша держава розробити і реалізувати стратегію розвитку, основу якої складають інвестиції в інновації? Вважаємо, що розробити таку стратегію наша держава спроможна, а реалізувати її дуже складно. Щоб подолати кризу, необхідні інноваційні підходи, інноваційні стратегії, інноваційні форми і методи управління, які будуть спонукати і владу, підприємців і самих громадян здійснювати інвестиції в людський

капітал. Саме така інноваційна політика держави здатна забезпечити формування і реалізацію стратегії розвитку України.

Розглядаючи досвід розвинутих країн світу, можна зробити висновок про те, що динаміка інноваційного розвитку країни свідчить про загальний стан результативності економічного розвитку на макрорівні. Модель інноваційного розвитку є головним фактором, який виводить країну на передові рубежі наукового та соціально-економічного прогресу. У такій моделі роль основного джерела економічного зростання відіграють наукові досягнення та їх технологічне втілення, які дають можливість, насамперед, підвищити конкурентоспроможність економіки, гарантувати її економічну безпеку, гідне місце на міжнародних ринках, стабільні темпи економічного зростання. Водночас інноваційна модель розвитку може розглядатись як інструмент формування основ інформаційного суспільства в Україні. Головною метою економіки такого суспільства є використання новітніх досягнень та інформаційно-комунікаційних технологій для створення технологічних інновацій, конвертації їх в нові товари і послуги.

В Україні вкрай застарів виробничий апарат. Частка інноваційної конкурентоспроможної продукції не перевищує 2% загального випуску промисловості. Наукомісткі, високотехнологічні та середньотехнологічні галузі переживають спад. Має місце гіпертрофованість розвитку галузей, які представляють відсталий технологічний уклад. Нині з новою силою розкручується згубна кризова спіраль: занепад виробництва – нестача коштів для науки – криза науки – поглиблення занепаду виробництва. Для подолання цього замкнутого кола необхідно провести перебудову економіки на рівні сучасних передових технологій і економічно ефективних способів виробництва, що неможливо без використання в процесах реформ наукових досягнень. Без науки відтворення ВВП відбувається на попередній технологічній базі.

На відміну від розвинених країн, які до 85-90 % приросту ВВП забезпечують за допомогою виробництва і експорту наукомісткої продукції, Україна поки що розвивається без істотного використання результатів наукових досягнень. Частка вітчизняної продукції складає близько 0,1 % на світовому ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється в 2,5-3,0 трлн. дол. США. Зберігаються суперечності щодо оцінки ролі фундаментальної науки в інноваційних процесах. З одного боку, очевидно, що без фундаментальних відкриттів не може бути і досягнень прикладного характеру. З іншого боку, затвердилось зневажливе відношення до фундаментальної науки; це відношення виявляється в тому, що

всупереч закону на науку фактично виділяється 1 % бюджетних витрат, а це приречує її на жалюгідне існування. Наука в цілому повинна мати в своєму розпорядженні істотну частину національного доходу (не менш 7-8 % витрат бюджету), з цієї частини 20-25 % слід виділяти для підтримки і розвитку фундаментальної науки. Прикладна (галузева) наука повинна більшою мірою використовувати позабюджетне фінансування. Науковці і колективи, що безпосередньо беруть участь в інноваційних процесах, повинні отримувати додаткову винагороду із засобів, що інвестуються на розробку інновацій і з інноваційного прибутку.

Обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у 2013 р. за рахунок державного бюджету зменшився порівняно з 2012 р. на 4% і становив 4762,1 млн.грн., його частка в загальному обсязі фінансування зменшилась на 1,9 в.п.; обсяг коштів організацій підприємницького сектору зменшився на 10,3%, державного сектору – на 13,2% (відповідно 1975,9 млн.грн. і 326,0 млн.грн., їх частка в загальному обсязі фінансування зменшилась на 2,1 в.п. та 0,5 в.п.). При цьому обсяг власних коштів збільшився на 24,2% (1466,6 млн.грн., їх частка в загальному обсязі фінансування збільшилась на 2,5 в.п.); коштів іноземних джерел – на 12% (2411,5 млн.грн. і 2,2 в.п.) [9].

Питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,77%, у т. ч. за рахунок коштів державного бюджету – 0,33%. За даними Євростату, у 2012 р. середній рівень обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС у ВВП становив 2,06%. Більшою частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,55%, Швеції – 3,41%, Данії – 2,99%, Німеччині – 2,92%, Австрії – 2,84%, Словенії – 2,80%, Франції – 2,26%, Бельгії – 2,24%, Естонії – 2,18% та Нідерландах – 2,16%; найменшою – у Румунії, Кіпрі, Болгарії, Латвії (від 0,42% до 0,66%) [9].

Українська наука відстає в реалізації результатів, рівнях технологічного розвитку, ефективності державної наукової та інноваційної політики не тільки від розвинених країн, але і від тих, що розвиваються. Інноваційна діяльність, заснована на реалізації масштабних науково-технічних проєктів, не стала пріоритетом розвитку підприємств. Великі компанії порівняно недавно приступили до формування інноваційних стратегій, лише одиниці при цьому позиціонуються як стратегічні новатори. Зарубіжні компанії розвивають науку і технологію в окремих галузях і виробництвах. В Україні однією із проблем, яка гальмує трансфер технологій і зростання інноваційного розвитку, є низький попит на

НДДКР з боку промисловості. Кооперація освітньої науки з промисловістю повинна здійснюватися за допомогою розвитку університетських інноваційних центрів, агентств технологічного, брокерського, регіональних центрів нових технологій та інших форм інноваційної інфраструктури.

Таблиця 1

Кількість створених передових технологій у 2013 році
за видами економічної діяльності, одиниць

	Кількість створених технологій				Кількість охоронних документів у створених технологіях, у т.ч. на		
	усього	з них		за державним контрактом	винахід	корисна модель	промисловий зразок
		нові для України	принципово нові				
Усього	486	420	66	78	189	715	108
Промисловість	141	118	23	1	49	63	61
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3	3	–	–	–	–	–
Інформація та телекомунікації	13	12	1	1	5	1	10
Професійна, наукова та технічна діяльність	175	142	33	59	77	182	5
Освіта	135	128	7	11	53	390	–
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	11	9	2	6	3	61	–
Надання інших видів послуг	8	8	–	–	2	18	32

Протягом 2013 року передові технології створювали 176 підприємств, з яких більше третини зосереджено у м. Києві, 13,6% – у Харківській, 8,0% – Донецькій, 6,3% – Дніпропетровській, 5,1% – Львівській, 4,0% – Луганській, 3,4% – в Івано-Франківській і

Миколаївській областях. За видами економічної діяльності: понад третину складають наукові організації, кожне третє підприємство відноситься до переробної промисловості, кожне шосте – це установа охорони здоров'я та надання соціальної допомоги [13].

Підприємствами та організаціями України було створено 486 передових технологій, з яких 13,6% – принципово нові, 16,0% – створені за державним контрактом. Майже третину технологій було створено підприємствами і організаціями м. Києва, 18,1% – Харківської, 6,6% – Дніпропетровської, 5,8% – Донецької і 5,6% – Житомирської областей; в розрізі видів економічної діяльності: понад третину передових технологій було створено науковими організаціями, 29,0% – промисловими підприємствами, 27,8% – установами освіти. Майже кожна п'ята технологія створювалася для застосування у сфері охорони здоров'я, 18,5% – для виробництва, обробки та складання, 17,3% – проектування та інжинірингу, 11,1% – комунікацій та управління [13].

Що стосується основних напрямів інноваційної діяльності, то близько 78 % підприємств, які нею займалися, впроваджували нову продукцію, і лише 19,3 % – нову техніку. Це підтверджує переважно екстенсивний характер інноваційних процесів, який свідчить про те, що інноваційна продукція впроваджується переважно шляхом використання наявного устаткування і наявних технологій. А як відомо, екстенсивний тип розвитку не може забезпечити конкурентоспроможність країни. Тому справжньою відповіддю на світогосподарські загрози є підвищення конкурентоспроможності національної економіки на підставі освоєння інноваційної моделі розвитку.

Ефективна політика економічного зростання вимагає застосування методології технологічного прогнозування, орієнтованої на пошук нових можливостей господарського розвитку на основі активізації наявних і створення нових конкурентних переваг економіки. Зокрема, макрорівневий підхід передбачає виявлення технологічних напрямів, найбільш значимих в контексті макроекономічного розвитку – забезпечення розширення експорту найважливіших товарних груп, підвищення ефективності господарської діяльності. При цьому алгоритм розробки технологічного прогнозу та економічної стратегії на середньострокову перспективу повинен містити: аналіз наявних можливостей подолання відставання галузевого розвитку промисловості на основі впровадження нових технологій, поліпшення організації виробництва і підвищення ефективності ресурсів; аналіз обмежень і загроз економічному розвитку в цілому

та розвитку промисловості зокрема; постановку завдань промислової політики для реалізації потенційних можливостей і усунення виявлених обмежень; розроблення конкретних заходів, необхідних для розв'язання поставлених завдань промислової політики.

Подальші перетворення в державі мають ґрунтуватися на логіці інноваційних реформ, які дадуть можливість не лише обрати більш ефективну методологію державної політики, а й забезпечити принципово нові підходи до стратегічного моделювання інноваційного розвитку України.

Слід відмітити, що суспільством усвідомлена роль та значення інноваційних чинників для забезпечення соціально-економічного зростання. Проте темпи розбудови сучасного формату інноваційної сфери сьогодні можна визначити як занадто низькі. Це обумовлюється недостатнім для ефективного розвитку інноваційної діяльності фінансуванням. За даними статистичних спостережень, в останні роки сформувалася негативна тенденція до скорочення реальних обсягів фінансування науково-технологічної сфери.

Для вирішення проблем державного управління інноваційно-інвестиційною політикою необхідно виділити такі стратегічні напрями: адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності; створення сприятливого інвестиційного клімату; переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит і споживача; створення привабливих умов для творців інновацій, стимулювання інноваційної активності підприємництва; ліквідація "розпорощення" коштів і концентрування фінансів на основних інноваційних напрямках; застосування системного підходу в управлінні інноваційним розвитком у галузі промисловості та інформатизацію суспільства.

На жаль, не повною мірою впроваджуються в практику такі інструменти державної підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності, як: здешевлення довгострокових кредитів з частковою компенсацією відсоткової ставки комерційних банків за рахунок бюджетних коштів; спрямування частини коштів, отриманих від приватизації державного майна, на фінансування інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави; механізм державно-приватного партнерства. Тому доцільно продовжити стимулювання створення спеціалізованих інноваційних банків, а також фондів довгострокового кредитування функціонуючих комерційних банків шляхом встановлення відповідних пільг з оподаткування коштів, що

інвестуються з метою здійснення технологічних зрушень, внесення змін до порядку розподілу коштів від податку на додану вартість.

Удосконалення механізму державного управління промисловим комплексом має забезпечуватись шляхом надання державної підтримки та запровадження ефективних заходів щодо захисту інтересів вітчизняних виробників від недобросовісної конкуренції; усунення суперечностей між процесом концентрації промислового виробництва і заходами антимонопольного регулювання; розроблення нормативно-правових актів з питань створення та впровадження моделі кластерної організації промисловості.

Таким чином, процеси реформування, які плануються державою у сфері інвестиційного розвитку, мають на меті активізацію інноваційних процесів, підвищення їх ефективності і на цій основі формування нової моделі економічного зростання, яка б враховувала загальносвітові тенденції і трансформації. Тому важливим є визначення особливостей глобалізації в галузі інвестицій, а також шляхів переходу до нової моделі економічного зростання України на умовах розвитку науково-технічної та інноваційної сфери в контексті впливів і викликів інвестиційної глобалізації.

Внаслідок непослідовного проведення та низької ефективності державної інноваційно-інвестиційної політики наша країна відстає в технологічному розвитку від розвинутих країн. Зменшується кількість інноваційно активних підприємств, гальмується розвиток високотехнологічних галузей промисловості. Це призводить до зниження рівня конкурентоспроможності національної економіки.

На відміну від розвинутих країн, частка України на ринку високотехнологічної продукції світу, який оцінюється у 2,5-3 трлн дол. США, становить приблизно 0,05-0,1 %. Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали суттєвим чинником зростання ВВП [11].

Формування стимулюючої інноваційно-інвестиційної стратегії, орієнтованої на економічне зростання, повинно здійснюватися з урахуванням вимог комплексного підходу, який охоплює елементи загальної макроекономічної політики щодо створення сприятливого інвестиційного середовища і спеціальних стимулів для інвестування інноваційних технологічних змін.

Світова криза загострила актуальність прискорення інноваційного процесу для компаній, галузей і національних економік загалом. Криза спричиняє новий перерозподіл усього світового економічного простору. Тому дискусії навколо

інноваційної моделі розвитку нині втілюються у конкретні стратегії держав і компаній, які розраховують на перемогу у конкурентній боротьбі за ринки в посткризовий період.

Дослідження сучасного стану інноваційної діяльності вітчизняних підприємств показало відставання їхнього розвитку порівняно з підприємствами країн з розвинутою ринковою економікою. Оцінка основних тенденцій розвитку інноваційної діяльності дає можливість підсумувати про її згортання, незважаючи на поліпшення економічного становища. Вітчизняні підприємства відчують суттєву нестачу власних фінансових ресурсів, які потрібні для забезпечення інноваційного розвитку, а також існує значна кількість перешкод щодо зовнішніх джерел фінансування. Вихід з кризового стану та переорієнтація економіки на сталий розвиток є можливими лише за умови здійснення низки значних економічних перетворень та створення нового спектру організаційно-економічних і інституціональних рішень. На рівні держави інноваційна політика має стимулювати інноваційний розвиток підприємств та підтримувати впровадження інновацій, що забезпечить розвиток економіки країни в цілому.

Бібліографічний опис

1. Арутюнян С.С. Інноваційна складова нової моделі економічного розвитку України у посткризовий період / С.С. Арутюнян, Р.Р. Арутюнян // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 691. – С. 253-257.

2. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць // НАН України, Ін - т екон. та прогнозів. – К., 2009. – 864 с.

3. Гросул В.А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В.А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 1. – С. 76-82.

4. Данік Н.В. Інноваційний розвиток економіки України / Н.В. Данік // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Інноваційна економіка – 2012. – № 2 (28). – С. 36-39.

5. Даций О.І. Державне регулювання інноваційного розвитку підприємств. Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2004. – 52 с.

6. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. 2002 р.- № 36.

7. Корж М.В. Формування системи управління інноваційною діяльністю / М.В. Корж // Вісник Донецького національного університету. Сер. 23.: Економіка і право. 2. 2011. – С. 100-104.

8. Микитюк П. П., Сенів Б. Г. Інноваційна діяльність. -К.: Центр учбової літератури. 2009. - 392 с.

9. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2013 році http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2014/dop/04/dop_ny_13.zip [Електронний ресурс].

10. Парламентські слухання. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://kpo.rada.gov.ua>.

11. Рекомендації парламентських слухань на тему "Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації" : постанова Верховної Ради України від 27.06.2007 № 1244-V [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov>.

12. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь [Текст] / за заг. ред. В. М. Гейца [та інш.]. - К. : НВЦ НБУВ, 2009. - 687 с. (С. 125).

13. Створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України у 2013 році http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2014/dop/04/dop_inov_13.zip [Електронний ресурс].

14. Федулова Л. Концептуальні модель інноваційної стратегії України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.

5.4. Удосконалення змісту категорій, що розкривають сутність інноваційного розвитку на рівні підприємства

Конкуренція і ринкові методи господарювання вимагають від підприємств всіх галузей народного господарства широкого використання інновацій і орієнтації на інноваційний розвиток.

Все це зобов'язує підприємства володіти відповідним розумінням всіх важливих аспектів, пов'язаних з їх інноваційним розвитком. Важливим підґрунтям такого розуміння виступає економічна наука, яка допомагає конкретизувати зміст інноваційного розвитку на підприємстві в теоретичній і прикладній площині.

Питання інновацій та інноваційної діяльності розглядається в багатьох наукових працях [1-14,16-17 та ін.].

Вітчизняні та зарубіжні науковці з достатньою глибиною і шириною дослідили проблему інновацій та інноваційного шляху розвитку суспільства і його складових, обґрунтували актуальність і необхідність подальшого дослідження даної проблеми по всім її напрямкам і аспектам.

Саме таке бачення стосовно серйозного і детального дослідження категорії «інноваційний розвиток» є запорукою

важливих науково-практичних розробок і заходів на рівні суб'єктів господарювання, що загалом формують і визначають рівень їх економічного зростання (власного і економіки країни в цілому).

Метою дослідження даного аспекту роботи є удосконалення і уточнення змісту сукупності категорій, що в єдності дозволяють ґрунтовно і ємно розкрити сутність інноваційного розвитку на рівні підприємства, як в цілому, так і за різними його напрямкам.

В науково-методичній літературі використання поняття «інновація» пов'язується з такими категоріями в діяльності підприємства як «інноваційна діяльність підприємства», «інноваційний розвиток підприємства», «інноваційний процес», «інноватизація підприємства», «інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства» [1,2,6,7,12,15,17 та ін.].

В даних роботах або надаються певні визначення вказаних вище окремих категорій, або вони просто використовуються при розкритті сутності важливих економічних процесів і явищ, що мають місце на різних рівнях народного господарства (тобто автори, за змістом своїх робіт не ставили за мету надати визначення цим категоріям).

Зрозуміло, що наявність таких понять (інноваційний розвиток підприємства, інноваційна діяльність підприємства, інноваційний процес підприємства тощо) потребує з'ясування їх сутності на рівні підприємства, визначення по ним характерних рис і особливостей. Тільки в такому сенсі, коли будуть визначені певні відмінності між цими категоріями, їх використання в науковому і практичному середовищі буде аргументованим і предметним, бо кожна з них буде нести свою сукупність характерних ознак. В протилежному випадку навіщо мати на одне економічне явище (один економічний процес) декілька понять (термінів), що характеризують його. В такому випадку (наявності кількох тотожних термінів) процес дослідження будь-якого економічного явища суттєво ускладнюється, бо порушуються принципи науковості, конкретності, предметності, логічності, змістовності тощо.

В роботі [12] окреслено базові підходи щодо формування відмінностей між поняттями «інноваційний розвиток», «інноваційна діяльність», «інноваційний процес» та «інноватизація». Однак розглянуті вони достатньо узагальнено, певним чином у теоретичному аспекті.

Вважаємо, що потрібна подальша конкретизація даних категорій шляхом розкриття їх предметності і особливостей на рівні підприємства, що поглибить обґрунтованість такого економічного

явища, як інноваційний розвиток на мікрорівні (для всіх видів суб'єктів господарювання, особливо підприємницького характеру).

Авторське бачення на дане питання наступне.

На рівні підприємства категорії «інноваційний розвиток підприємства», «інноваційна діяльність підприємства», «інноваційний процес на підприємстві» і «інноватизація підприємства» конкретизуються і набувають свого особливого змісту у такому вигляді.

Інноваційний розвиток (ІР) – як такий, без прив'язки до суб'єкта господарювання є найбільш ємною категорією, не має обмежень в часі та просторі й існує як об'єктивний чинник суспільного розвитку та суспільного виробництва.

Інноваційний розвиток підприємства (ІРП) на відміну від просто інноваційного розвитку вже має свої певні обмеження, і вони окреслені, по-перше, часом існування (життєдіяльності) конкретного підприємства, по-друге, його масштабами в реальному просторі, по-третє, існуючим обсягом і рівнем на певний момент часу інновацій (з точки зору рівня і масштабів інноваційного розвитку підприємства).

Інноваційна діяльність підприємства (ІДП) – це категорія, що конкретизує поняття інноваційний розвиток підприємства, робить його більш прикладним і несе в собі певні додаткові обмеження.

Так, інноваційна діяльність підприємства, конкретизується у різних видах його діяльності (наприклад, оперативна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність; або за іншою класифікацією це організаційна діяльність, управлінська діяльність, логістична діяльність, інтелектуальна діяльність і таке інше), у різних формах і методах її здійснення на підприємстві тощо.

Конкретизується інноваційна діяльність підприємства і в обмеженнях іншого гатунку. Так, діяльність підприємства (і інноваційна його діяльність) з практичної точки зору і умов ринкового господарювання має певні конкретні цикли і об'єкти впливу і прояву. Наприклад, це можуть бути:

1) різні види планів діяльності підприємства (довгостроковий, поточний, оперативний плани діяльності підприємства);

2) різні інноваційні проекти в діяльності підприємства (мають місце свої обмеження в часі і просторі під кожен конкретний проект) тощо.

На рисунку 1 представлено характерні ознаки категорій інноваційний розвиток, інноваційний розвиток підприємства, інноваційна діяльність підприємства.

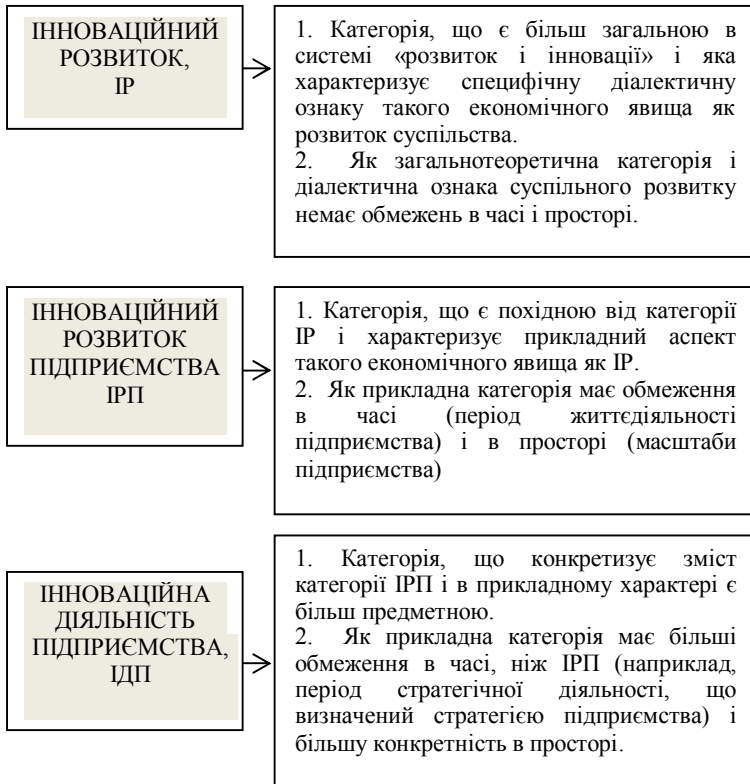


Рис. 1. Характерні ознаки категорій інноваційний розвиток, інноваційний розвиток підприємства і інноваційна діяльність підприємства

Особливістю інноваційного процесу на підприємстві (ІПП) є те, що він складається з двох напрямків. Перший напрямок пов'язаний з маркетинговою діяльністю і включає в себе комплекс заходів по пошуку, обґрунтуванню і залученню інновацій на ринку. Другий напрямок представляє процес по розробці необхідних підприємству інновацій власними силами або на пайових засадах.

Два напрями інноваційного процесу на підприємстві доповнюють один одного, а їх питома вага визначається в залежності від обставин різними критеріями: економічною доцільністю, оперативністю, витратами, фінансовими можливостями по придбанню, очікуваними результатами тощо.

Як правило, основний вибір інновацій для підприємства знаходиться на ринку.

Інновації власного виробництва потребують відповідної науково-технічної бази і необхідного рівня інтелектуального капіталу підприємства.

Інноватизація підприємства – це категорія, що характеризує безпосередньо процес впровадження і практичного використання інновацій в діяльності підприємства з метою досягнення необхідних соціально-економічних результатів.

Взаємозв'язок розглянутих вище категорій наведено на рисунку 2.



Рис. 2. Зміст і основні складові інноваційної діяльності підприємства

Із рисунку 2 видно, що основним завданням забезпечення інноваційної діяльності на підприємстві є досягнення соціально-економічних результатів на сонові відповідного рівня конкурентоспроможності підприємства.

Забезпечення необхідних для підприємства економічних і соціальних результатів, на сонові інноваційної діяльності включає в себе і заходи з пошуку і реалізації потенційних і реальних результатів зростання загального і локального рівнів інноваційної діяльності. На рисунку 3 наведено ключові моменти пошуку і реалізації резервів інноваційної діяльності підприємства.

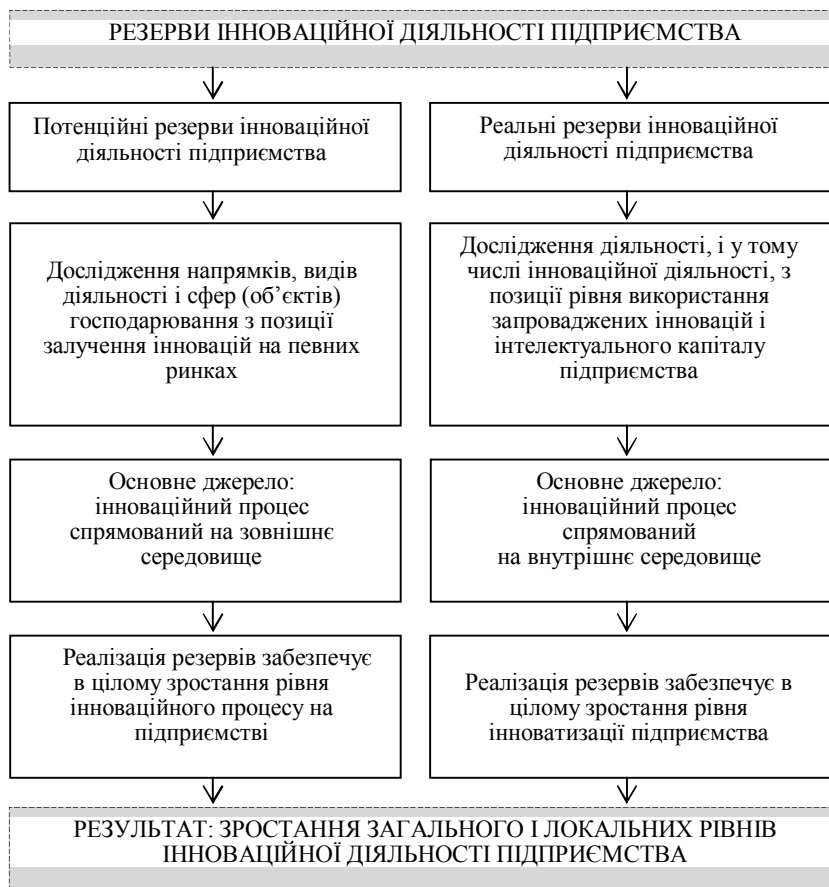


Рис. 3. Резерви зростання загального рівня інноваційної діяльності підприємства

Резерви по зростанню рівня інноваційної діяльності (інноватизації) підприємства необхідно визначати на базі його стратегії і тактики (тобто формуються стратегічні і тактичні

резерви). Із тактичних резервів «витікають» оперативні резерви інновації підприємства (ІнП).

Стратегічні резерви інноваційної діяльності підприємства переважно пов'язані з дослідженням зовнішнього середовища, а тактичні і оперативні - відповідно з внутрішнім середовищем. Однак, в залежності від певних умов, і внутрішнє середовище підприємства може стати джерелом стратегічних резервів його інноваційної діяльності.

Стратегія інноваційного розвитку формується на засадах загальної стратегії підприємства, яка повинна бути, виходячи із мінливостей і певної невизначеності ринкового середовища, гнучкою.

Зміст, глибина і цілі стратегії закладаються власниками підприємства, тобто визначаються рівнем потенціалу власників підприємства.

Це виступає відправною точкою при пошуку і реалізації резервів по забезпеченню зростання загального і локальних рівнів інноваційної діяльності на підприємстві. При цьому менеджмент підприємства повинен враховувати стан, специфіку і перспективи розвитку галузі господарства, що є його зовнішнім середовищем і де функціонують основні його конкуренти на вітчизняному ринку; стратегічний вектор поведінки на ринку стосовно ринкового позиціонування, частки ринку, розширення чи стабілізації обсягів реалізації продукції (робіт, послуг) тощо та стратегічного завдання по кінцевому продукту відносно всіх основних його параметрів (сукупності якісних ознак, поточних витрат, цінової політики та ін.).

Далі настає стадія визначення конкретних видів резервів інноваційної діяльності підприємства. Предметом і об'єктом таких резервів виступають кадри підприємства, інтелектуальний капітал підприємства, техніка і технологія, організація виробництва і праці, система управління, корпоративна культура, мотивація і загальна система соціально-економічних відносин на підприємстві (рис. 4).

Зрозуміло, що така сукупність предметів і об'єктів підприємства, по яким визначаються резерви інноваційної діяльності в залежності від обґрунтованості і мети дослідження може бути іншою.

В основі виявлення і реалізації загального обсягу резервів інноваційної діяльності підприємства знаходяться кадри і інтелектуальний капітал. Без необхідного рівня економічного менталітету працівників підприємства, корпоративної культури, морально-психологічного стану в колективі і відповідної мотивації високі цілі по інноваційній діяльності не будуть досягнуті.

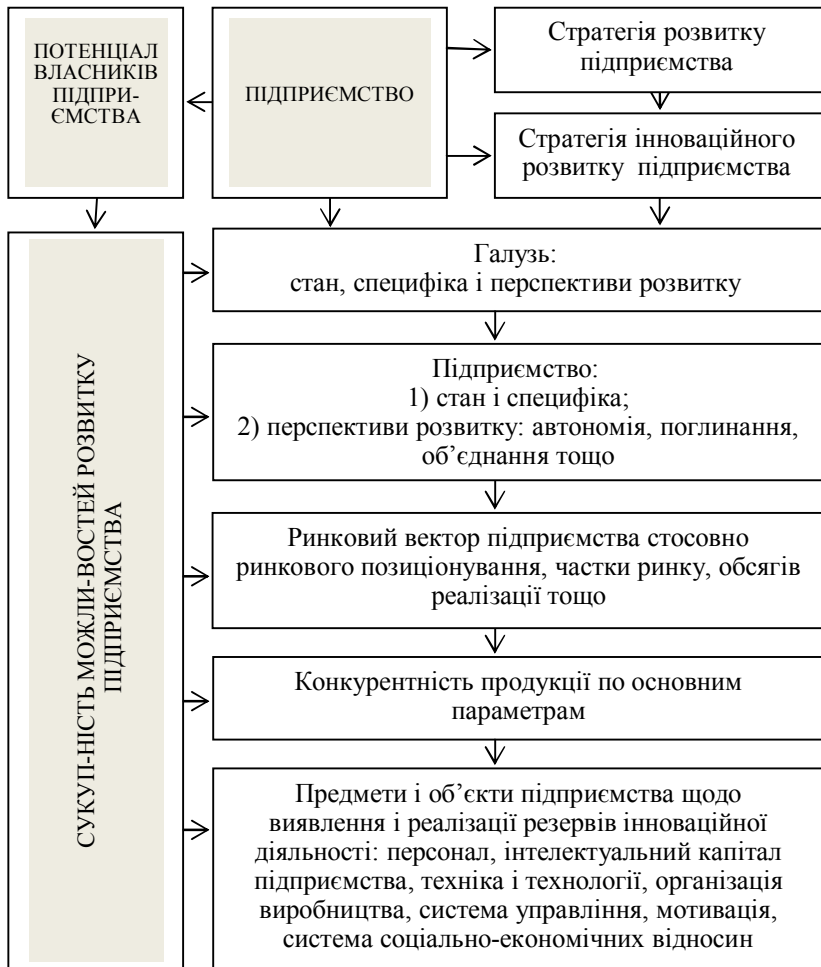


Рис. 4. Основні підходи щодо дослідження і виявлення резервів по забезпеченню зростання рівня інноваційної діяльності підприємства

А це вимагає самих серйозних зусиль по побудуванню ефективного механізму по об'єднанню вказаних вище чинників в єдину діючу систему, що дозволить сформувати якісно новий персонал підприємства і розкрити та реалізувати його інтелектуальний капітал. Наявність необхідного рівня менталітету, мотивації і інтелектуального капіталу на підприємстві дозволяє

належним чином вивчити сукупність проблем по виявленню резервів інноваційної діяльності підприємства, зрозуміти і проїнятися ними і нарешті свідомо прийняти активну участь у їх вирішенні (рис. 5).

Стадії 1,2,3 і 4, що представлені на рис. 5 характеризують концепцію відносно свідомо-інтелектуального сприйняття, аналізу, розуміння і забезпечення процесу пошуку і реалізації резервів інноваційної діяльності на підприємстві. Саме свідомість працівника є генератором ефективної інтелектуальної праці і визначає коефіцієнт його корисної дії в даному процесі. А свідомість такого типу зростає і проявляється тільки при наявності відповідних засадничих умов, що підкреслені на рис. 5.



Рис. 5. Резерви зростання рівня інноваційної діяльності підприємства на основі зростання якості його персоналу і інтелектуального капіталу

Така концепція свідомо-інтелектуальної діяльності по пошуку і реалізації резервів інноваційного розвитку підприємства потребує формування спеціального управлінського органу (служби) з

відповідними повноваженнями, обов'язками і відповідальністю (можливо в межах існуючих важливих служб підприємства з мінімально додатковими витратами, які в найкоротші терміни будуть компенсовані).

Зрозуміло, що такий орган повинен управляти, контролювати і відповідати за всю інноваційну діяльність на підприємстві, а резерви це тільки важлива складова такої діяльності.

Принципи і методика визначення певного виду резерву інноваційної діяльності підприємства (за видом господарської діяльності, за предметом чи об'єктом оцінки тощо) є наступними.

Принцип полягає в динамічному порівнянні рівнів інноваційної діяльності чи інноваційності об'єкту.

$$\text{Рів.ін.і.}t \rightarrow \left(\begin{array}{c} \text{інновації; сукупність} \\ \text{інноваційних заходів} \end{array} \right) \rightarrow \text{Рів.ін.і.}(t+1), \quad (1)$$

де: $\text{Рів.ін.і.}t$, $\text{Рів.ін.і.}(t+1)$ – рівень інноваційної діяльності підприємства в цілому, чи за певним її напрямком, або рівень інноваційності предмету чи об'єкту оцінки і-го виду відповідно для періодів t і $(t+1)$.

Критерій зростання рівня інноваційної діяльності підприємства (інноваційного предмету (об'єкту) дослідження) розраховується:

$$\text{Рів.ін.і.}(t+1) - \text{Рів.ін.і.}t > 0, \quad (2)$$

Методика базується на визначеності величини різниці між двома рівнями інноваційної діяльності чи інноваційності.

Вирази 1 і 2 є основою розрахунку потенціальних і реальних (наприклад, для процесу інноватизації) резервів інноваційної діяльності підприємства:

$$\text{Рез.ін.і} = \text{Пот.рів.ін.і}(t+1) - \text{Реал.рів.ін.і.}t, \quad (3)$$

де: Рез.ін.і – величина резерву інноваційної діяльності (інноваційного предмету (об'єкту) оцінки) за і-м видом;

$\text{Пот.рів.ін.і}(t+1)$ – потенційний рівень інноваційної діяльності підприємства в цілому чи за певним її напрямком, або рівень інноваційності предмету чи об'єкту оцінки і-го виду для періоду $(t+1)$;

$\text{Реал.рів.ін.і.}t$ – реальний (фактичний) рівень інноваційної діяльності підприємства в цілому чи за певним її напрямком, або рівень інноваційності предмету чи об'єкту оцінки і-го виду для періода t .

Нижче розглянемо окремі випадки розрахунку резервів інноваційної діяльності (на базі виразу 3).

1. Резерви, що пов'язані з інноваційними заходами по поліпшенню якості продукції підприємства.

$$\text{Як. пр. } ijt \rightarrow \text{інновація} \rightarrow \text{Як. пр. } ij(t+1), \quad (4)$$

$$\text{Рез. як. пр. } ij = \text{Як. пр. } ij(t+1) - \text{Як. пр. } ijt, \quad (5)$$

де: $\text{Як. пр. } ijt$, $\text{Як. пр. } ij(t+1)$ – рівень якості продукції i -го виду по j -му параметру відповідно в періодах t і $(t+1)$;

$\text{Рез. як. пр. } ij$ – величина резерва з підвищення рівня якості продукції i -го виду по j -му параметру.

Умовно, на базі виразів 4 і 5, загальний рівень якості продукції можна представити такою формулою:

$$\text{Як. пр. } i = \sum_{j=1}^n \text{Яп. пр. } ijt, \quad (6)$$

де: $\text{Як. пр. } i$ – загальний рівень якості продукції i -го виду по j -му параметру, отриманий в періоді t в результаті інноваційних заходів (інноваційної діяльності підприємства в ракурсі поліпшення якості продукції);

n – кількість параметрів якості продукції, на які були направлені інноваційні заходи.

2. Резерви, що пов'язані з інноваційними заходами по підвищенню технічного (організаційного) рівня підприємства.

$$\text{ТРП}t \rightarrow \left(\begin{array}{l} \text{інновації; сукупність} \\ \text{інноваційних заходів} \end{array} \right) \rightarrow \text{ТРП}(t+1), \quad (7)$$

де: $\text{ТРП}t$, $\text{ТРП}(t+1)$ – загальний технічний рівень підприємства відповідно в періодах t і $(t+1)$, тобто до і після реалізації інноваційних заходів.

$$\text{Рез. ТРП} = \text{Пот. ТРП}(t+1) - \text{Реал. ТРП}t, \quad (8)$$

де: Рез. ТРП – величина резерву зростання технічного рівня підприємства у результаті потенційно можливих інноваційних заходів;

$\text{Пот. ТРП}(t+1)$ – потенційний можливий технічний рівень підприємства в періоді $(t+1)$;

$\text{Реал. ТРП}t$ – реальний технічний рівень підприємства в періоді t .

Розрахунок інших видів резервів від пошуку і впровадження інновацій на підприємстві здійснюється аналогічним методом, як це представлено формулами 1,2,3,4,5,6,7 і 8.

В цілому даним аспектом дослідження удосконалено теоретико-методичні підходи до розкриття певних відмінностей між категоріями інноваційний розвиток, інноваційний розвиток підприємства, інноваційна діяльність підприємства, інноваційний процес підприємства і інноватизація підприємства та виявлення і формування, на засадах мотивації, інтелекту та свідомості працівника підприємства, резервів зростання рівня інноваційної діяльності підприємства.

Бібліографічний опис

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення / [О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.Ш. Землянкін та ін.]. – Ін-т економіки промисловості НАН України. – Донецьк. 2007. – 328с.
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. – Суми : університетська книга, 2005. – 324с.
3. Друкер П.Ф. Эффективное управление предприятием : пер. с англ. / П.Ф. Друкер. – М.: Вильянс, 2008. – 224с.
4. Балабанов И.Г. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. / И.Г. Балабанов. – СПб.: Питер, 2001. -304с.
5. Антонюк Л.Л. Інновації : теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394с.
6. Салига К.С. Економічні теорії інноваційного розвитку підприємства / К.С. Салига. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 216с.
7. Жуков В.Р. Управление инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия : учеб. пособ. / В.Р. Жуков. – Донецк : Народ-пресс, 2006. – 147с.
8. Бесчастный Л.К. Інноваційна складова економічного розвитку / Л.К. Бесчастный, В.П. Мельник, О.Г. Білоцерківцев. – К.: Інститут економіки НАН України, 2000. – 262с.
9. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир. 2009. – 860с.
10. Бузько И.Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий / И.Р. Бузько, И.Е. Дмитренко, Е.А. Сушенко. – Алчевск : ДГМИ, 2002. 216с.
11. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М.: Прогрес, 1985. – 325с.
12. Турило А.А. Удосконалення сутності і взаємозв'язок категорій «інновація», «інноваційний розвиток», і «інноваційно-технічний прогрес» / Турило А.М., Турило А.А., Зінченко О.А. // Зб. наук. праць. – Мелітополь : МІДМУ «КПУ», 2013. – вип. 7. – 287с.
13. Реструктуризація підприємства : навч. посібн. / [за ред. В.М. Заболотного]. – К.: Міленіум. 2001. – 440с.
14. Семенов А.Г. Стратегічне управління машинобудівними підприємствами / А.Г. Семенов. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 364с.

15. Турило А.М. Економічна оцінка інновацізації залізорудного виробництва : монографія / Турило А.М., Зінченко О.А., Нусінов В.Я. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2006. - 200 с.

16. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогрес, 1982. – 456с.

17. Яковенко В.Г. Циклы жизни экономических процессов, объектов и систем / В.Г. Яковенко. М.И. Басс, Н.В. Макаров. – М.: Наука, 1991.-192с.

18. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2002. – 400с.

5.5. Інноваційна активність: оцінка та мотивація

У сучасному глобалізованому світі здійснення прогресивних структурних зрушень та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави є неможливим без активізації інноваційної діяльності. Інноваційні процеси, що базуються на наукових досягненнях, знаннях, «ноу-хау», інтелектуальному і людському капіталі відіграють вирішальну роль у економічному зростанні. В таких умовах підвищення інноваційної активності підприємств та трудових ресурсів є одним з найактуальніших для розвитку економіки України. Саме адекватна система оцінки інноваційної активності є не тільки важливим джерелом інформації, а й виступає основою прийняття управлінських рішень, визначення підходів до мотивації.

Основи теоретичних положень інноваційної активності та мотивації інноваційної діяльності заклали у працях такі класики, як І. Ансофф, Т. Пітер, Б. Твісс, Й. Шумпетер та ін., а також сучасні науковці – В. Антонюк, А. Колот, Н. Лук'янченко, М. Семикіна, Л. Федулова, А. Чухно та ін. Проте актуальними залишаються проблеми як теоретичного узагальнення положень інноваційної активності, так і розвитку методичної бази для оцінки інноваційної активності та її мотивації.

Сьогодні в науковому середовищі відсутній єдиний підхід до визначення категорії «інноваційна активність», а в Законі України «Про інноваційну діяльність» [1] воно взагалі відсутнє, що відповідно й стримує її чітке розуміння та розвиток.

Інноваційну активність значна частина науковців відносить саме до характеристики діяльності підприємства [2, с. 135; 3, с. 163; 4, с. 52] – визначають двома основними чинниками: станом його інноваційного потенціалу та ефективністю системи управління інноваціями, тобто як комплексна характеристика інтенсивності інноваційної діяльності підприємства, що заснована на здатності до

мобілізації інноваційного потенціалу. Інноваційна активність є характеристикою, що визначається рівнем перебігу процесу діяльності, його результатом і свідчить про залежність результату від рівня інтенсивності зміни та визначає потенційні можливості щодо інтенсифікації його рівня.

У дослідженні О.М. Белоусової [5] представлено інноваційну активність з п'яти позицій: інституціональної; інвестиційної; інфраструктурної; інноваційної та інтелектуальної видів економічної активності. Зазначається, що інноваційна активність є діяльністю, яка спрямована на вирішення творчих нестереотипних завдань, доведених до рівня комерціалізації. Тобто, важливим є не лише новизна вирішуваних завдань, а саме доведення отриманих результатів до практичної реалізації.

У праці [6] представлено інноваційну активність як комплексну внутрішню характеристику, що заснована на властивостях, здібностях і компетенціях підприємства як споживача і постачальника інноваційного продукту.

Інноваційна активність також розглядається як управлінська діяльність [5; 7], що враховує потреби ринкової економіки в безперервному оновленні товарів, послуг, технологій; характеризується якістю інноваційної стратегії, рівнями мобілізації інноваційного потенціалу та інвестицій, методами, культурою тощо; виявляється у прагненні перемагати в конкурентній боротьбі за рахунок новизни, досконалості і якості продукції, підтримки творчих, ініціативних працівників, а також в готовності до організаційних змін, до трансформації управлінських структур у відповідь на коливання ринку та ін. Тобто, інноваційна активність є сполучною ланкою між етапами аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища, формулювання цілей та планування стратегій й характеризується сукупністю трьох складових: інновації у виробництві нового виду продукції; інновації у вигляді виробленого товару, виконаних робіт, наданих послуг; інновації, пов'язані з дослідженнями й розробками.

Поняття «активність» характеризується переважно як енергійна діяльність, діяльна участь в будь-чому, або як «...загальна характеристика живих істот, їхня власна динаміка як джерело перетворення або підтримки ними життєво важливих зв'язків з навколишнім світом, властива живій істоті здатність до самостійної сили реагування; ...здатність до самостійного вибору певних дій...» [8, с. 538]. Це доводить, що активність є не просто абстрактною рисою підприємства, а саме характеристикою персоналу або трудових ресурсів.

Про інноваційну активність трудових ресурсів можна стверджувати ґрунтуючись на трьох складових, що характеризують рівень участі дослідників, винахідників і підприємців у здійсненні інноваційної діяльності за етапами: дослідницька, винахідницька та ділова діяльності [6]. Саме трудові ресурси є основним капіталом країни, оскільки вони є творцями винаходів, патентів, ноу-хау, тобто інноваційного потенціалу та найважливішою ланкою у його реалізації: змінах технологічних процесів, освоєнні виробництва нових продуктів і послуг, опануванні нових методів тощо [9, с. 37].

Проте, трудові ресурси з різним рівнем зусиль (інтенсивністю) можуть виконувати окремі операції, здійснювати діяльність та відповідно здатні або бути інноваційно активними, що вимагає додаткових зусиль, або ні. Тобто, зазначене визначає необхідність оцінки та мотивації інноваційної активності.

Інноваційна активність трудових ресурсів є особливим видом трудової діяльності, яка відноситься до інтелектуально-творчої праці, що пов'язана зі здатністю до творчості, генерації нових ідей, розробки нововведень і створення інновацій та реалізацією набутих знань, здібностей, професіоналізму за певного рівня мотивації [10, с. 378-379]. Природа інтелектуальної та творчої діяльності має низку характерних особливостей, серед яких: пошуково-пізнавальний характер праці; вимоги високого кваліфікаційно-професійного рівня і систематичного оновлення знань; право власності на нематеріальні засоби виробництва; характеристики продукції; складність вимірювання проміжних і кінцевих результатів діяльності. Тобто, інноваційна активність трудових ресурсів – це здатність людини до генерації нових ідей, розробки нововведень та створення інновацій у будь-якій сфері людської діяльності, прояву творчості.

В теорії сьогодні інноваційна активність розглядається за трьома підходами: а) розуміння інноваційної активності як прояв творчості у трудовому процесі; б) сприйняття інноваційної активності як діяльності суб'єктів підприємницької діяльності щодо створення нововведень у будь-якій сфері; в) тлумачення інноваційної активності як однієї з важливих складових трудового потенціалу або людського потенціалу загалом, реалізація яких дає змогу створювати різноманітні нововведення в процесі трудової діяльності, здійснювати інноваційну працю.

Інноваційна активність поширюється на всіх учасників інноваційного процесу, що визначає необхідність виміру всіх основних діючих сил в інноваційному бізнесі: споживача інноваційного продукту, творця (новатора й інноватора), інвестора [11, с. 55]. Тому оцінка інноваційної активності повинна

виконуватись окремо для кожного учасника, а потім узагальнюватись.

У вітчизняній практиці оцінка інноваційної діяльності Державною службою статистики проводиться лише за загальними тенденціями – результатами інноваційної діяльності промислових підприємств без зазначення ефекту та ефективності, а обмеженість інформації щодо персоналу не дозволяє повноцінно оцінити їх кадрову складову. Тому, інформаційними джерелами даних для розрахунків інноваційної активності трудових ресурсів крім офіційної статистики можуть бути використані результати інтерв'ю, анкетних даних, експертних оцінок фахівців з проблем праці, соціального управління та інноваційного розвитку, кадрових менеджерів або керівників.

Дослідження інноваційної активності доцільно розпочинати з аналізу інноваційної активності підприємств за статистичними показниками: питома вага підприємств, що впроваджували інновації (у розрізі напрямів інноваційної діяльності); питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової; кількість освоєних інноваційних видів продукції (у тому числі нових видів техніки); кількість впроваджених нових технологічних процесів (у тому числі маловідходних та ресурсозберігаючих); фінансування інноваційної діяльності.

Оцінку інноваційної активності доцільно здійснювати в наступній послідовності: оцінка інноваційної політики підприємства (регіону, країни); аналіз мотивації інноваційної діяльності; аналіз інноваційної поведінки та ресурсного забезпечення інноваційної діяльності.

Кадрова складова підприємств, що займаються інноваційною діяльністю характеризується кількістю та кваліфікацією науково-технічних фахівців, розподілом їх за спеціальностями, структурними підрозділами, науковими ступенями та званнями, з вищою і середньою спеціальною освітою та ін., зокрема це [12]: частка персоналу підрозділів інноваційної сфери в загальній чисельності інженерно-технічного персоналу підприємства; частка персоналу підрозділів інноваційної сфери, що мають науковий ступінь кандидата наук та доктора наук в загальній чисельності інженерно-технічного персоналу підрозділів інноваційної сфери підприємства; коефіцієнти, що характеризують розподіл персоналу інноваційної сфери за віком; коефіцієнт стабільності кадрів.

Оцінку інноваційної активності доцільно здійснювати на кожному окремому етапі інноваційної діяльності: планування, виконання, контроль, вдосконалення, кінцева реалізація. Вона

повинна проводитись з урахуванням установлених рівнів ефективності діяльності виконавців: мінімальний рівень – чітке виконання встановлених завдань й обов'язків з можливістю застосування керівником санкцій за їх неналежне виконання; максимальний рівень – залежить від рівня та міри використання персоналом свого творчого потенціалу (креативність, індивідуальність). Такий підхід при побудові системи показників інноваційної діяльності та безпосередньому здійсненні процесу оцінювання забезпечує більш точне планування, контроль за якістю праці, вдосконалення мотиваційного механізму (індивідуалізація винагороди за новації в роботі та підвищення якості праці тощо) [13].

Інноваційну активність можна оцінити за допомогою результативних показників, які доцільно порівнювати в динаміці та з середніми показниками. Такими показниками можуть бути: відношення чисельності персоналу організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи до економічно-активного населення; питома вага підприємств, що займалися інноваціями; об'єм впроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах на 1000 осіб населення; обсяг фінансування інноваційних витрат промислових підприємств на 1 підприємство, що займалися інноваційною діяльністю.

Потенціал країни щодо інноваційної активності населення характеризують показники Європейської системи оцінки інновацій, яка цілісно характеризує інноваційну діяльність та складається з системи індикаторів: кількість випускників вищих та науково-технічних навчальних закладів на 1000 осіб населення у віці 20-29 років (перший етап вищої освіти); кількість докторантів вищих та науково-технічних навчальних закладів на 1000 осіб населення у віці 20-29 років (другий етап вищої освіти); кількість осіб з вищою освітою на 100 осіб населення у віці 25-64 років; участь в навчанні впродовж життя на 100 осіб населення у віці 25-64 років; рівень освітніх досягнень молоді [14, с. 8].

Загалом система показників інноваційної активності визначає рівень відповідності продуктивних якостей, трудової поведінки та результатів діяльності певним встановленим вимогам і планам підприємства (регіону, країни) з метою послідовного нагромадження інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

У вітчизняній літературі поширеною є система показників інноваційної діяльності персоналу, яка складається з трьох груп, кожна з яких поєднує кількісні й якісні показники [15, с. 340]: показники результативності інноваційної діяльності персоналу (коефіцієнт раціональності методів праці; коефіцієнт інноваційної

активності працівника; коефіцієнт внеску працівника у результати інноваційної діяльності підприємства); показники рівня кваліфікації персоналу (коефіцієнт використання рівня кваліфікації працівника; коефіцієнт підвищення рівня кваліфікації працівника); показники особистісних якостей персоналу (показник здатності працівника до навчання; показник ініціативності працівника; коефіцієнт трудової дисципліни; коефіцієнт відповідальності; показник соціально-психологічної адаптованості працівника).

Заслугує значної уваги методика оцінки інноваційної активності персоналу, представлена у праці [16], в основі якої оцінка чотирьох факторів інноваційної активності: інтелектуальні ресурси (наявність на підприємстві науково-дослідних відділів і підрозділів; динаміка і кількість ліцензій і патентів; забезпеченість фінансовими ресурсами; забезпеченість інформацією і знаннями; оцінка технічної та технологічної оснащеності), інноваційна сприйнятливість (позитивне або негативне сприйняття інновацій співробітниками організації; позитивне або негативне сприйняття співробітниками інформації; внутрішня готовність до інновацій; самовдосконалення співробітників), організаційно-управлінські ресурси (оцінка організаційної структури; оцінка наявності на підприємстві взаємозв'язку між підрозділами з просування інноваційних ідей; оцінка рівня розвитку системи управління; оцінка системи заохочення і мотивації творчого потенціалу) і соціально-психологічний клімат (розрахунок показників щодо оцінки компонентів корпоративної культури організації, зокрема: командний дух, загальні норми та цінності поведінки; участь в прийнятті управлінських рішень; підтримка корисних починань; повага зі сторони керівництва; відповідальний підхід до праці).

Оцінку інноваційної активності підприємства доцільно виконувати за чотирма складовими [17, с. 329-338]: інтелектуальна складова (показник винахідницької або раціоналізаторської активності; кількість та частка працівників підприємства, що мають запатентовані винаходи, авторські свідоцтва та інші підтверджені права на інтелектуальну власність; частка раціоналізаторів та винахідників в загальній кількості працюючих; показник освітнього рівня); кадрова складова (частка витрат на НДДКР у загальному обсязі товарної продукції; частка витрат на використання науково-технічних досягнень в обсязі товарної продукції; співвідношення витрат на НДДКР і витрат на впровадження нової техніки і т.п.); кількість отриманих охоронних документів); науково-дослідна складова (кількість та частка працівників підприємства з вищою освітою, з науковим ступенем; кількість фахівців у галузі

інноваційного менеджменту, які працюють на підприємстві на даний момент часу, та їх частка у загальній кількості працівників підприємства; кількість КПФС та їх частка в загальній кількості працівників; показник плинності кадрів високої кваліфікації); технологічна складова (наявність технологічних інновацій; коефіцієнт оновлення технологій; частка морально застарілих видів продукції у загальній вартості виробленої підприємством продукції; частка інноваційної продукції у загальній вартості продукції, яку виготовляє підприємство).

Отже, оцінку інноваційної активності доцільно здійснювати за допомогою сукупності показників, що характеризують інтелектуальні ресурси, науково-дослідні ресурси, технологічні ресурси, організаційно-управлінські ресурси, соціально-психологічний клімат, персонал. Тобто такий розрахунок дозволить у взаємозв'язку повноцінно відобразити інноваційну активність, оскільки буде ґрунтуватися на абсолютних і відносних показниках в динаміці, тобто вихідних та результативних величинах. Доцільно також визначати інтегральний показник інноваційної активності, як середньоарифметичну суму всіх зазначених факторів з урахуванням ваги кожного (за експертною оцінкою). Використання запропонованої системи оцінки дозволить не лише проаналізувати стан інноваційної активності, а й обґрунтувати необхідні заходи мотивації.

У зарубіжній практиці надається суттєва увага мотивації інноваційної активності, яка стосується як суб'єктів господарювання, так і трудових ресурсів. Підтверджується системний характер та виважена діяльність влади і корпорацій щодо: розвитку інноваційної активності; стимулювання інтеграції освіти в корпоративний сектор; формування центрів з підготовки кадрів для проведення інноваційної діяльності; надання податкових пільг, що сприяють спрямуванню прямих іноземних інвестицій в інноваційні сфери; кредитування та страхування інноваційного підприємництва; реалізації системи заходів з підтримки ринку капіталів; сприяння удосконаленню системи охорони інтелектуальної власності; підтримки утворення кластерів; стимулювання розвитку інноваційного підприємництва шляхом прямої участі у формуванні інноваційних структур; активної участі у формуванні державно-приватного партнерства з метою заохочення інновацій та навчання персоналу; забезпечення активізації та сприяння взаємодії державної та регіональних органів влади, бізнесу, вищих учбових закладів та наукових організацій тощо.

Важливими пріоритетами в світовій практиці є мотивація

створення підприємств та організацій, які приваблюють висококваліфікованих фахівців шляхом заохочення творчості і відповідно сприяють утриманню цінних кадрів для виробництва інноваційних продуктів, здатних успішно конкурувати на ринку. Активізація такої творчої діяльності забезпечує підприємству зростання прибутковості. Крім того, поширеним є практика залучення та утримання лідера-новатора, який постійно мотивує персонал до розвитку та впровадження інновацій. В Україні переважно навпаки – недостатньо уваги надається питанню кадрового забезпечення інноваційної діяльності, недооцінюється людський потенціал у даній сфері, не застосовується мотивація інноваційної активності персоналу.

Мотивація інноваційної активності персоналу в різних країнах має свої особливості. Зокрема, в європейських країнах (Бельгія, Англія, Франція, Німеччина) суттєве значення належить створенню преміальних фондів за розробку, освоєння й випуск нової продукції, розмір яких пов'язується з приростом обсягу продажу такої продукції, її питомою вагою в загальному обсязі виробництва. В Японії в системі мотивації чітко виокремлюються чотири головні частини: прямі виплати, побічні виплати, бонуси, пенсійні виплати. Заохочення до впровадження інновацій проявляється в запровадженні освітньо-професійного розвитку, залучення працівників в управління виробництвом на основі створення «гуртків якості». У США поширена практика залучення консультантів з оплати праці, які розробляють особливі критерії, формули оплати, розмір винагород, спираючись на відповідну шкалу експертного оцінювання нових ідей за ступенем ефективності, новизни, витрат праці інноваторів. У вітчизняній практиці лише кожне десяте підприємство має безпосереднє відношення до інновацій, творчості і винахідництва на виробництві, оскільки практично не заохочується інноваційна активність.

Вагомою перевагою світової практики є державна пріоритетність національної науки, що передбачає значне державне фінансування в дану сферу, забезпечення зростання інтересу до інноваційної діяльності, преміювання й мотивація як підприємств, так і окремих винахідників. На відміну від розвинених країн в Україні спостерігається низький соціальний статус вченого й у цілому суспільного престижу наукової діяльності, зумовлених в основному низьким рівнем оплати праці та відсутністю соціальних пільг. В реальному секторі економіки, за наявності високого рівня безробіття, додаткова мотивація інноваційної активності майже не застосовується, що поряд з економією веде до обмеженого рівня

розвитку підприємств. Тобто, державна політика в Україні щодо підвищення інноваційної активності не має системного характеру, а власні пріоритети підприємств в цій галузі є недостатньо виваженими.

Таким чином, застосування у вітчизняній практиці оцінки та мотивації інноваційної активності є запорукою ефективного використання наявного інноваційного потенціалу, покращення соціально-економічного стану в Україні та підвищення її рівня конкурентоспроможності.

Бібліографічний опис

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

2. Тарасенко И.А. Оценка инновационной активности предприятия в системе стратегического управления / И.А. Тарасенко, О.Н. Королько, К.С. Белявская // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 9 (99). – С.133-141.

3. Баранова И.В. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза / И.В. Баранова, М.В. Черепанова // Образование. – 2006. – № 4. – С. 163-166.

4. Трифилова А.А. Оценка инновационной активности предприятий / А.А. Трифилова // Инновации. – 2003. – № 10. – С. 51-55.

5. Белоусова О.М. Сравнительный анализ инновационной активности субъектов Российской Федерации / О.М. Белоусова. – М.: Издательство «Академия Естествознания». – 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.monographies.ru/142>.

6. Реустов А. Ю. Анализ ресурсной, результатной и статистической компонент инновационной активности организации // Инновации. Инвестиции. – 2011. – №33: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uecs.ru/component/content/article/650.

7. Зорин В. Евразийская мудрость от А до Я: толковый словарь / В. Зорин. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://terme.ru/dictionary/470/word/inovacionaja-aktivnost>.

8. Новиков Д.А. Теория управления организационными системами / Д.А. Новиков. – М.: МПСИ, 2005. – 584 с.

9. Грішнова О. Управління людським капіталом у контексті реалізації інноваційної стратегії підприємства / О. Грішнова, Н. Поливяна // Україна: аспекти праці. – 2007. – №5. – С. 37-41.

10. Карпенко А. В. Підходи до визначення інноваційної активності / А. В. Карпенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2013. – № 2 (22). – Т. 6. – С. 371-382.

11. Баранчев В.П. Управление инновациями : учебник для бакалавров / В.П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – 2-е

изд., перераб. и доп.– М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2012. – 711 с.

12. Галушко Є.С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу) : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.02 / Є.С. Галушко; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 1999. — 23 с. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://disser.com.ua/contents/36932.html>.

13. Садуло В.О. Система показників оцінки інноваційної активності персоналу організації / В.О. Садуло [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/906/1D1%97.pdf>.

14. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Т. 3. – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів Остаточний варіант (проект від 19.10.2011). – К.:Фенікс, 2011. – 76 с.

15. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання / М.В. Семикіна: Інститут економіки НАН України. – Кіровоград : ПіК, 2003. – 426 с.

16. Леванова Н.Е. Разработка методики оценки инновационной активности персонала организации / Н.Е. Леванова // Молодой ученый. – 2011. – № 5. – Т.1. – С. 203-206 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.moluch.ru/archive/28/3181/>.

17. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 728 с.

5.6. Необхідність трансформації інтелектуальної власності підприємства – фокус на інноваторів

Спрямування економіки України на інноваційний шлях розвитку стає запорукою її конкурентоспроможності у світовому економічному просторі на партнерських засадах, що обумовлює необхідність активізації інноваційних процесів на промислових підприємствах. Проблема інноваційного розвитку промислових підприємств тісно пов'язана із обґрунтуванням принципів інноваційної політики, вибором стратегії інноваційного розвитку країни, формуванням дієвої національної інноваційної системи та ефективним функціонуванням інфраструктури інноваційного ринку.

Незважаючи на те, що в науковій літературі розробки за інноваційним спрямуванням є доволі численними, залишаються проблеми, які ще недостатньо вирішені як у теоретичному, так і в практичному аспектах, зокрема – дослідження системи управління інтелектуальною власністю підприємств, які займаються інноваційною діяльністю. Це пояснюється тим, що на сучасному етапі інноваційного розвитку України в умовах відсутності

законодавчо регламентованої стратегії її інноваційного розвитку, національної інноваційної системи ускладнюються питання врахування такого непрямого фактору впливу на активізацію інноваційних процесів на підприємствах як трансформації інтелектуальної власності підприємства.

Метою дослідження є аналіз основних тенденцій інноваційної активності промислових підприємств України та визначення ролі інтелектуальної власності у стимулюванні інноваційних процесів.

У сучасних умовах економічний розвиток держави напряму залежить від рівня її інноваційного розвитку. Період формування національної інноваційної системи (НІС) України перебуває на початковій, але важливій стадії, коли необхідно врахувати стратегічну направленість інноваційного розвитку країни, фактори розвитку національної економіки, пріоритетність в ній галузей народного господарства, діючу податкову політику й податкову систему, інструменти стимулювання інноваційної діяльності підприємств різних форм господарювання та власності, зокрема інструмент стимулювання створення об'єктів інтелектуальної власності. Логіка дослідження буде реалізована в наступних етапах: зробити аналіз стану інноваційної активності промислових підприємств України; визначити джерела фінансування їх інноваційної діяльності; дослідити зв'язок між рівнем інтелектуального капіталу підприємства та його інноваційним розвитком; обґрунтувати необхідність трансформації інтелектуальної власності підприємства; визначити складові показника розвитку інноваторів підприємства за сферою використання.

Аналіз стану інноваційної активності промислових підприємств України за статистичними даними свідчить, що у 2012 році інноваційною діяльністю займалися 11,4% промислових підприємств від загальної їх кількості, що на 1,1% менше у 2011 році, на 2,1% більше ніж у 2010 році і дорівнює показнику 2001 року. (табл. 1) [1]. Вищою частка інноваційних підприємств була серед підприємств із виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення – 34,9%, машинобудування – 24,5%, хімічної та нафтохімічної промисловості – 24% [2].

Питома вага промислових підприємств що впроваджували інновації коливається упродовж 2000-2012 років від 3,2% до 12,5%. Зосередимо увагу на деяких окремих моментах. Із загальної картини виділяються наступні періоди:

- 2000-2002 роки: при суттєвих впровадженнях технологічних процесів значною частиною підприємств (12,1%, 11,4% та 10,8%) рівень реалізованої ними інноваційної продукції можна відмітити як дуже низький.

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах
України в період 2000-2012 рр.

Роки	Пит. вага підприємств, що проваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	У т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно інноваційні види продукції найменш	З них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	12,1	40	9	258	9	3,3
2001	11,4	110	69	441	18	1,6
2002	10,8	46	15	373	8	2,3
2003	6,3	49	19	92	14	3,1
2004	5,1	43	10	34	2	4,8
2005	3,2	35	10	42	1	4,3
2006	6,9	20	5	33	5	9,6
2007	8,2	56	27	34	4	14,9
2008	9,9	45	23	51	7	17,6
2009	8,4	14	5	31	3	11
2010	9,3	29	9	39	9	9,5
2011	12,5	43	21	35	3	2,7
2012	11,4	48	8	49	10	3,4

Особливу увагу привертає 2001 рік: 11,4% підприємств що впровадили 110 нових технологічних процесів, освоїли 441 вид інноваційної продукції та використали 18 нових видів техніки отримали найменший (1,6%) результат в обсязі реалізації інноваційної продукції.

2007-2009 роки: при невисоких показниках по рівню впровадження технологічних процесів (56, 45, 14) та освоєння інноваційних видів продукції (34, 51, 31) незначною частиною підприємств (8,2%, 9,9% та 8,4%) спостерігаються найвищі показники по реалізації ними інноваційної продукції (14,9%, 17,6% та 11%). Відмітимо 2008 рік: 9,9% підприємств що впровадили 45 нових технологічних процесів, освоїли 51 вид інноваційної продукції та використали 7 нових видів техніки отримали найвищий (17,6%) результат в обсязі реалізованої ними інноваційної продукції.

Що стосується питомої ваги реалізованої інноваційної продукції, то тут можна відмітити, що найбільшу частку вона займає в кризовий період, і становить у 2008 році 17,6%, у 2009 році – 11%.

На нашу думку, держава для успішної реалізації стратегії інноваційного розвитку повинна використовувати як прямі так і непрямі методи впливу на активізацію інноваційних процесів на промислових підприємствах.

Для повноти дослідження визначимо джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні та зосередимо увагу на їх структурі (табл. 2) [1].

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України в період 2000-2012 рр. (тис.грн)

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		Власних	Державного бюджету	Іноземних інвесторів	Інші джерела
2000	87865	87821,4	-	-	43,6
2001	8209,8	8209,8	-	-	-
2002	11827	11300,2	148,7	192,6	185,5
2003	16883,4	15473,6	-	-	1409,8
2004	10805	10675	-	-	130
2005	18071,6	18071,6	-	-	-
2006	136248,9	66677,9	3000	41165	25406
2007	91948,2	81090,2	-	-	10858
2008	179490,7	149911,3	-	-	29579,4
2009	1086021,6	12863,6	-	606866	466292
2010	749588,2	31929	1894,2	213992	501773
2011	898520,2	91673,8	-	24474,6	782371,8
2012	225196,2	65822,3	-	733,9	158640

Дослідження вітчизняного ринку інновацій свідчать, що нововведення, які впроваджують українські промислові підприємства, спрямовані на незначне вдосконалення вже наявної продукції та технології виробництва.

У складі джерел фінансування інноваційної діяльності за офіційними даними статистичних джерел виділяють такі групи: власні кошти підприємств, кошти державного бюджету іноземних інвесторів та інші джерела.

Аналіз табл. 2 показав, що для підтримання рівня конкурентоспроможності на ринку промислові підприємства використовують власні кошти для фінансування своєї інноваційної діяльності. Також за даними табл. 2 можна виділити три періоди. Упродовж 2000-2005 років витрати підприємств України на інноваційну діяльність не перевищували 18 млн.грн. і фінансувались, в основному, за їх власні кошти (100%, 100%, 95%, 92%, 98% та 100% відповідно). Період 2006-2009 років відзначається суттєвим

коливанням у структурі джерел фінансування промислових підприємств і поступовим зростанням їх обсягів. У період 2010-2012 роки суттєво скорочується власне фінансування інноваційної діяльності, і зростає рівень фінансування за рахунок інших джерел до 95%, 87% та 70% відповідно. Причому інші джерела здебільшого складають банківські кредити.

Принципові зміни у структурі фінансування можна пояснити зміною законодавства у інноваційній, бюджетній та податковій сферах в цей період. У 2005 році в Законі України «Про інноваційну діяльність» були скасовані податкові пільги (ст.21 та ст. 22) інноваційним підприємствам з податку на прибуток, податку на додану вартість та земельного податку на підставі прийняття закону «Про Державний бюджет України на 2005 рік». Прийняття Податкового кодексу у 2010 році стабілізувало ситуацію з «оперативним» впливом податкових механізмів для забезпечення виконання задач бюджетної системи, але механізми пільгового оподаткування інноваційної діяльності підприємств, зокрема, інноваційних підприємств, в даному документі відсутні. Це пояснює ситуацію, коли підприємства за відсутності податкового стимулювання інноваційної діяльності вимушені брати кредити під інноваційні проекти, що в свою чергу, підкреслює важливість механізму податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств. Одними із ключових критеріїв оцінки рівня інноваційності підприємства є такі: рівень інвестицій в НДДКР та нематеріальні активи, кількість отриманих патентів (ліцензій); кількість зайнятих працівників у сфері НДДКР та ін.

Всі ці складові є структурними елементами інтелектуального капіталу підприємства. Отже, закономірний зв'язок є між рівнем інтелектуального капіталу підприємства та його інноваційним розвитком. Якщо порівняти складові інтелектуальної власності зі складовими НМА, які представлено в П(с)БО 8[3], то можна виокремити наступне. По-перше, усі об'єкти інтелектуальної власності, окрім таких, як раціоналізаторські пропозиції та географічні позначення, знайшли своє відображення в складі об'єктів НМА.

По-друге, до об'єктів НМА також належать: права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною й іншою інформацією про природне середовище тощо); права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо); незавершені капітальні інвестиції в

нематеріальні активи; інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо). Тому, слід враховувати в структурі інтелектуального капіталу підприємства елементи технологічного капіталу - НМА за бухгалтерським підходом та інші елементи (наприклад, раціоналізаторські пропозиції), які не знайшли своє відображення в П(с)БО 8.

Наступним кроком, зробимо аналіз об'єктів інтелектуальної власності в Україні за даними Державної служби інтелектуальної власності України (табл.3) [4].

Таблиця 3

Внесено охоронних документів до державних реєстрів
України в період 1992-2011 рр. (тис.грн)

Охоронні документи	Патенти на винаходи	Патенти на корисні моделі	Патенти на промислові зразки	Свідчення на знаки для товарів і послуг	Міжнародні реєстрації знаків за Мадридською угодою
1992 рік	230	–	12	15	–
1993 рік	1939	–	378	3075	1429
1994 рік	4650	–	338	3316	1093
1995 рік	1350	4	387	229	1943
1996 рік	4270	24	240	1025	4564
1997 рік	9121	99	392	1639	4258
1998 рік	4336	161	725	1945	4703
1999 рік	1294	194	871	3363	5618
2000 рік	5772	222	1044	3339	4446
2001 рік	11670	422	1186	4389	4286
2002 рік	9178	440	1267	6642	5732
2003 рік	10983	672	1474	7706	5103
2004 рік	9907	1853	1436	9383	5853
2005 рік	3719	7467	1569	11645	6899
2006 рік	3705	8268	2061	13134	9396
2007 рік	4060	9215	2213	15375	8298
2008 рік	3832	9282	2503	15357	9459
2009 рік	4002	8391	1754	15137	9664
2010 рік	3874	9405	1431	16686	10003
2011 рік	4061	10291	1337	16677	7537

З таблиці 3 видно, кількість зареєстрованих охоронних документів суттєво коливається за роками, але можна говорити про стабільність упродовж 2005-2001 років. Період 2001-2004 роки можна зазначити як найбільш продуктивний.

Статистичні дані також свідчать про зростання кількості отриманих охоронних документів в секторі вищої освіти і суттєве їх зменшення в підприємницькому секторі, що є результатами окремого дослідження, але деякі факти слід навести. Так, приведемо як приклад, результати аналізу по окремому підприємству (найбільш прогресивного у своєму секторі економіки) (рис. 1).

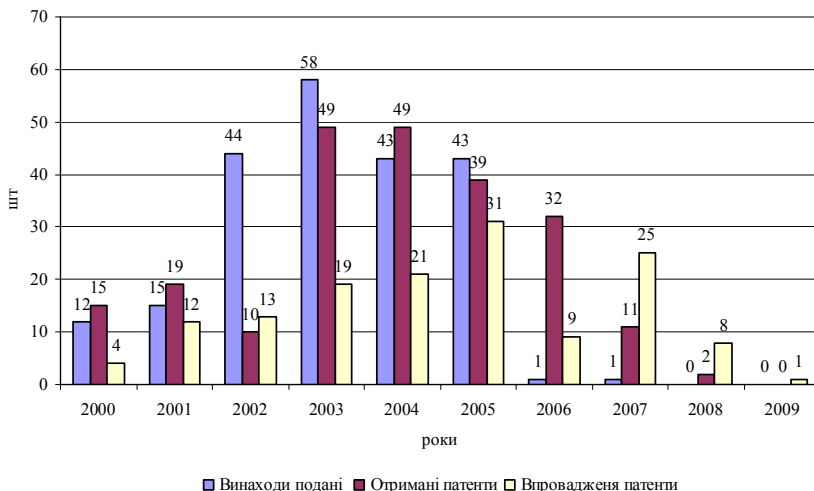


Рис. 1. Подані заявки на винаходи, отримані та впроваджені патенти ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за період 2000-2009рр.

З рисунку 1 можна помітити суттєве зростання отриманих патентів упродовж 2003-2006 років, що відповідає тенденції в таблиці 3. Але їх зменшення до нульових значень свідчить про припинення роботи даного підприємства в цьому напрямі і пошуку інших шляхів використання свого інтелектуального потенціалу. На нашу думку, в період становлення інноваційної економіки (ключовий фактор - інновації), економіки знань (ключовий фактор - знання), інформаційної економіки (ключовий фактор - інформація) на сьогодні в науковій літературі ці назви поки що вживаються як синоніми, але очевидним є те, що саме інформація, знання, інновації набувають статусу ключових цінностей розвитку. Доречним буде побудувати піраміду цінностей підприємства з урахуванням його інноваційного розвитку (рис. 2).

Очолюють піраміду нові знання та інформація, які є основними джерелами формування економіки знань, що приходить на зміну постіндустріальної економіки.

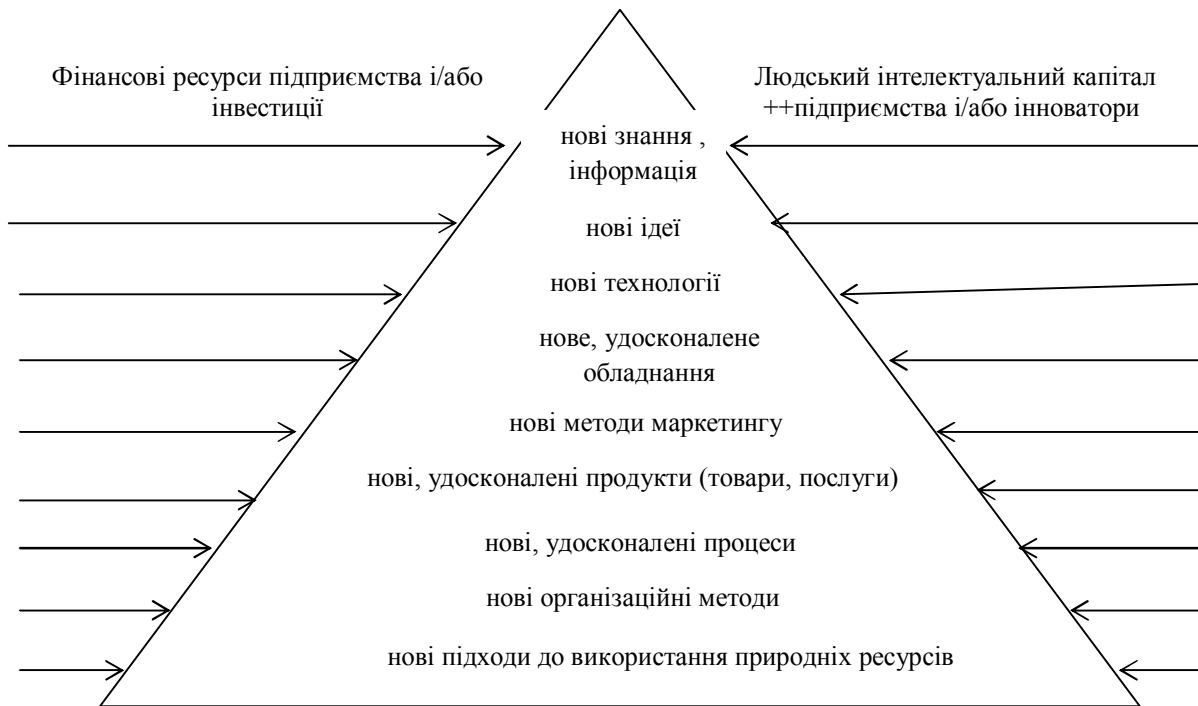


Рис. 2 . Піраміда цінностей підприємства з урахуванням його інноваційного розвитку

Чим вищий рівень піраміди, тим більше знадобиться фінансових ресурсів та ефективно використаного людського інтелектуального капіталу підприємства. Вперше людський інтелектуальний капітал підприємства визначено в роботі [5, с.29], автори якої стверджують, що людський інтелектуальний капітал підприємства» - ключова складова інтелектуального капіталу підприємства та разом з тим є формою прояву людського капіталу, здатного в процесі творчої діяльності створювати інтелектуальні продукти, інтелектуальні активи та інновації, у результаті комерціалізації яких підприємство отримає додатковий дохід або позитивний ефект. Отже, саме людський інтелектуальний капітал підприємства стає його ключовим ресурсом для забезпечення інноваційної діяльності. Щодо «інноваторів», зазначимо, що дана категорія на сьогодні також не набула розповсюдження в науковій літературі, але вже очевидна її актуальність та розвиток.

Взаємозв'язок інноваційного, інтелектуального та кадрового розвитку представлено на рис. 3.



Рис. 3. Взаємозв'язок та циклічність інноваційного розвитку – кадрового розвитку – інтелектуального розвитку

Людський інтелектуальний капітал підприємства – це абстрактна економічна категорія, тому для підприємства необхідно вживати більш конкретну категорію, таку як інноватори підприємства, яка за змістом характеризує частину людського інтелектуального капіталу підприємства, але є більш конкретною для застосування на підприємстві і виокремленні конкретних працівників із персоналу підприємства. Уточнення даної категорії є окремим дослідженням.

Визначити взаємозв'язок людського інтелектуального капіталу підприємства та інноваторів підприємства логічно буде зробити за допомогою групування елементів цих категорій (рис.4).



Рис. 4. Взаємозв'язок людського інтелектуального капіталу підприємства та інноваторів підприємства через сфери використання

Отже, такий підхід до визначення сутності інноваторів підприємства і їх ролі в забезпеченні інноваційної діяльності є комплексним, системним і потребує подальших досліджень в напрямку підходів до управління, оцінки, розвитку, ефективного

використання та професійного просування такої категорії працівників підприємства як – інноватори підприємства (корпорації). Від рівня розвитку інноваторів напряму залежить рівень створення об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві (з урахуванням напрямів його інноваційного розвитку); рівень інтелектуального капіталу підприємства та рівень його інноваційного розвитку.

Бібліографічний опис

1. Державна служба статистики України [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Круп'як Л. Б. «Проблеми та стратегічні напрями інноваційного розвитку економіки» / Л. Б. Круп'як, І. Й. Круп'як // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. - №38. С 31-35
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» / Затв. нак. М-ва фін. України від 18.10.1999 р. № 242. – К. : CD-вид-во «Інфодиск», 2011. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор. ; 12 см. – (Повна база законодавчо-нормативних актів України «Законодавство України»). – Систем. вимоги: Pentium-233 ; 64 Mb RAM ; Windows 98/2000/NT/XP. – Назва з титул. екрану.
4. Державна служба інтелектуальної власності України [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sips.gov.ua/ua/table7>
5. Корнух О.В. «Інтелектуальний капітал – основа інноватизації, ефективності і корпоративної стратегії підприємства» / А. М. Турило, О.В. Корнух ; ДВНЗ «Криворізький національний університет». – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2012. – 228с.

5.7. Інноваційні засади економічної ефективності виробництва продукції плодоовочівництва

Сучасний стан аграрного сектору економіки України, обумовлений наявністю кризових явищ сьогодення, тим самим стимулює усі галузі національного господарства до пошуку радикальних шляхів розвитку і активізації інноваційної діяльності. Однією з найбільш чутливих до змін економічної кон'юнктури є плодоовочева галузь, ефективне функціонування якої не можливе без наукових розробок селекційного технологічного та організаційного спрямування . У цих умовах пріоритетною стає інноваційна діяльність спрямована на забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної плодоовочевої продукції та усунення залежності ринку від імпорту.

Тому однією з найбільш актуальних проблем стабілізації і подальшого прискореного розвитку виробництва в сільськогосподарських підприємствах будь-якої форми власності є підвищення його ефективності на інноваційних засадах. Ефективність виробництва є узагальнюючою економічною категорією, через яку проявляється дія об'єктивних економічних законів і яка показує результативність виробництва. Підвищення економічної ефективності на інноваційних засадах аграрних підприємств є першочерговим завданням аграрного сектора економіки [1, 60].

Одним із головних чинників підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств є неухильне збільшення виробництва продукції при одночасному скороченні затрат праці та витрат матеріальних засобів на отримання одиниці продукції.

У сільському господарстві економічна ефективність – це одержання максимальної кількості продукції з кожного гектара землі, від кожної голови худоби при найменших затратах живої й уречевленої праці. Найважливішим показником, що характеризує обсяг сільськогосподарського виробництва, є валова продукція підприємства, на основі якої можна визначити продуктивність праці, розрахувати валовий, чистий доход а також показники рентабельності й фондомісткості виробництва.

Глибокі соціально-економічні перетворення у процесі здійснення аграрної реформи на селі спрямовані на перехід сільськогосподарського виробництва на ринкові засади. Це вимагає оптимальнішого використання природного, економічного, трудового, наукового та інших потенціалів як регіонів зокрема так і країни загалом [3, 3]. В економіці регіон розглядається як складне поєднання численних ланок виробничих систем і соціальної інфраструктури, об'єднаних єдиною територією, господарською організацією і відповідними управлінськими структурами.

Інноваційна діяльність підприємств з виробництва продукції плодоовочівництва, перш за все, це розробка ресурсоекономних та екологічно безпечних технологій обробітку плодоовочевих культур, а також рекомендацій щодо їх оперативної адаптації до погодних умов і перш за все - новітніх технологій обробітку плодів та овочів, що забезпечують найбільш повне використання генетичного потенціалу сортів і гібридів сільськогосподарських культур при нормативному рівні витрат.

Основними результатами, отриманими при дослідженні ефективності сільськогосподарських підприємств є такі:

-Зростання загальної продуктивності факторів прямо пропорційно залежить від розміру підприємств. Слід зазначити, що великі сільськогосподарські підприємства є менш ефективними, однак, для них характерні швидші темпи покращення технічної ефективності і технологічного прогресу. Цей результат є важливим з політичної точки зору і свідчить, з одного боку, про важливість великомасштабного виробництва у розповсюдженні технологій в сільськогосподарському секторі, а з іншого боку, про необхідність покращення доступу малих підприємств до послуг і ринків капіталу.

-З огляду на технічну ефективність серед підприємств чотирьох основних форм власності сільськогосподарські виробничі кооперативи є найменш ефективною формою організації сільськогосподарських підприємств. Цей результат свідчить про те, що структурні перетворення в українському сільському господарстві призведуть до заміщення кооперативів більш ефективними формами власності, такими як приватні сільськогосподарськими підприємствами та господарськими товариствами.

-Середнє значення технічної ефективності досить низьке і неефективність виникає завдяки надмірному використанню всіх ресурсів. Отже, для сільськогосподарських підприємств є важливим навчитися ефективно використовувати ресурси. Необхідно підвищити інвестиції у дослідження, навчання сільськогосподарських виробників і аграрну освіту, що допоможе фермерам ефективніше використовувати наявний капітал і швидко навчитись користуватися сучасними технологіями. Крім того, середнє значення ефективності низьке тому, що більшість підприємств є дуже неефективними. Ці підприємства повинні знаходитись під більшим тиском з боку ринку і, або підвищити ефективність, або припинити сільськогосподарську діяльність. З цією метою уряд має спрямовувати свої зусилля на усунення недосконалості ринків матеріально-технічних ресурсів, оскільки конкурентні ринки є більш гнучкими і ефективними у розміщенні ресурсів. Наприклад, існування ринку землі надало б можливість фермерам розмістити земельні ресурси ефективніше.

-Надаючи підтримку сільськогосподарським виробникам, наприклад, у вигляді субсидійованих кредитів, уряд, можливо, сприятиме зростанню інвестицій в основний капітал і, як наслідок, технологічному прогресу. Однак це не означає підвищення ефективності в економічному розумінні, оскільки ця підтримка орієнтована на всі підприємства і буде стимулювати менеджерів прикладати більше зусиль, спрямованих на її отримання, аніж на підвищення ефективності виробництва. Крім того, оскільки низький

рівень технологічного прогресу насамперед пов'язаний із відсутністю сучасних західних технологій, створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій як засобу поширення інновацій і ноу-хау є важливішим ніж пряма державна підтримка.

Для порівняння результатів сільськогосподарського виробництва з витратами використовують такі види ефективності: економічну, організаційну, соціальну, екологічну тощо. Економічна ефективність передбачає досягнення максимального ефекту від фінансово - господарської діяльності підприємств за мінімальних витрат ресурсів, вона відображає вплив сукупності факторів, що формують її рівень і зумовлюють тенденції розвитку галузі. Система показників економічної ефективності сільськогосподарського виробництва формується на даних про вартість валової продукції, прибутку, собівартості, рівня рентабельності виробництва й норми прибутку, продуктивності праці й трудомісткості, урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин і птиці тощо.

Дослідження провідних вчених-аграріїв В. Андрійчука, В. Месель-Веселяка, О. Онищенко, П. Саблука, В. Терещенка, В. Юрчишина та інших присвячені обґрунтуванню напрямів, заходів і методів підвищення результативності ведення агропромислового виробництва. Проте останнім часом мало уваги приділяється дослідженню впливу факторів на економічну ефективність господарювання в сільському господарстві.

Перед аграрним сектором економіки ставиться загальнодержавне завдання – розвиток виробництва та підвищення його ефективності, поліпшення економіко-соціальних показників. Як відомо, ефективність виробництва – складне багатогранне явище і як економічна категорія відображає співвідношення між одержаними результатами й витраченими ресурсами.

Ефективність використання всіх ресурсів не в останню чергу залежить від того, у чийй власності вони знаходяться. В умовах становлення ринкових відносин у сільському господарстві України всі ресурси переважно перейшли у приватну власність, що не є правильними заходами. Сільськогосподарські підприємства створені головним чином шляхом передачі земельних і майнових паїв в оренду, з організаційно-економічними особливостями формування статутного фонду, характером управління діяльністю, розподіленням результатів виробництва та типу організації праці. Трудові ресурси в усіх формуваннях використовуються у вигляді найманої праці, за винятком сільськогосподарських кооперативів, учасники яких повинні брати обов'язкову трудову участь у процесі виробництва.

Підприємство в умовах ринку виступає головною його ланкою і як оперативно – самостійний суб'єкт господарювання здійснює свою виробничу, комерційну та інші види діяльності з метою одержання прибутку. Економічна свобода у виборі діяльності, ринків збуту своєї продукції та партнерів в умовах ринкової економіки дозволяє досягати прибутковості і забезпечувати високу ефективність діяльності підприємства.

Ефективність виробництва є однією із основних категорій ринкової економіки і віддзеркалює його результативність. Вона виступає основним критерієм механізму господарювання. Її сутність і значення необхідно розглядати у тісному зв'язку з кінцевими результатами. Відомо, що для одержання сільськогосподарської продукції необхідні значні ресурси, ціна на які періодично підвищується. Ефективність виробництва показує ціною яких затрат підприємства одержують кінцевий результат.

Отримання високого результату з одиниці витрачених матеріальних і інших ресурсів характеризує рівень ефективності виробництва. Він може бути різною величиною результатів, отриманих на однакову кількість витрачених ресурсів сільськогосподарськими підприємствами і це означає, що вони витрачаються у подібних умовах, але з різною ефективністю. Ефективність виробництва сільськогосподарських підприємств та підвищення його рівня завжди мало велике значення. Але в умовах ринкових трансформацій у зв'язку з проблемами, які виникають стосовно ресурсного потенціалу, роль ефективності значно зростає.

У сучасних умовах ефективність необхідно розглядати з урахуванням функціонування ринкового механізму. Так, зарубіжні економісти і зокрема В. Пареті [7] під економічною ефективністю розуміють такий стан справ, при якому неможливо здійснити жодної заміни, яка в більшій мірі задовольняє бажання однієї людини, не завдаючи при цьому збитку, задоволень, бажань іншої. Ефективність виробництва, виходячи із згаданого тлумачення, це така ситуація, у якій при даних виробничих ресурсах та існуючому рівні знань неможливо виробити більшу кількість одного товару, не жертвуючи при цьому можливістю виробити деяку кількість іншого товару.

Підвищення економічної ефективності плодоовочевого виробництва – складний і багатогранний процес, оскільки виробництво даної продукції сільського господарства зв'язано з використанням різних ресурсів - земельних, матеріально-технічних, трудових.

Продуктивність їх використання виражається різними показниками.

Підвищення ефективності виробництва означає, що на кожну одиницю затрат і ресурсів, які використовуються, аграрні підприємства одержують більше продукції і доходу. А це має велике значення як для всього сільського господарства, так і для кожного підприємства.

Із сутності категорії ефективності виходить, що для його визначення необхідно мати результат і витрати, які його забезпечують. Поряд з поточними витратами праці і матеріальних засобів у виробництві беруть участь основні фонди, ефективність використання яких вимірюється відповідними показниками. Чим більша величина ефекту припадає на одиницю затрат, що сприяли його утворенню, тим вищий рівень ефективності того чи іншого процесу. Все це обумовлює необхідність застосування системи показників для визначення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Найбільш важливим із цих показників є вихід продукції з розрахунку на одиницю земельних угідь, продуктивність праці, собівартість продукції, обсяг реалізації та рівень товарності, прибуток, рентабельність, фондівіддача і фондомісткість виробництва. Поточні затрати матеріально – технічних засобів, використання основних фондів з врахуванням одержаного результату відображаються через інші показники ефективності. Серед них особливе значення мають собівартість продукції, прибуток, рентабельність, фондівіддача.

У сільському господарстві економічну ефективність необхідно розглядати у тісному зв'язку з земельними ресурсами, які виступають головним засобом і забезпечують виробництво продукції рослинництва і тваринництва. Вона буде вищою там, де кращі результати господарювання не тільки на одиницю матеріальних і трудових ресурсів, але і на гектар земельних угідь.

У ринкових умовах має бути визначення даної категорії з урахуванням об'єктивних реалій сучасного моменту. Досить вдалим є визначення ефективності, яке підтримується багатьма вітчизняними економістами, запропоноване В.Г. Андрійчуком. Він трактує категорію ефективності як результативність певної дії, процесу, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили [2].

Враховуючи специфіку плодоовочевого господарства обумовлену дією природних умов, необхідно розрізняти, економічну, соціальну, екологічну, та технологічну ефективність.

Багатогранним поняттям є економічна ефективність, яка має різноманітні форми прояву. Через це існують різні погляди щодо

критеріїв її класифікації. В.Г. Андрійчук пропонує використовувати ряд класифікаційних ознак [2]:

-за ступенем охоплення ресурсів, стадією руху авансованої в ресурси вартості, видом економічного ефекту;

-функціональною спрямованістю; видами діяльності підприємства; за галузевою градацією

-сільськогосподарського виробництва; критерієм організаційної будови підприємства тощо.

На наш погляд, найбільший інтерес мають класифікаційні ознаки за видом діяльності підприємств, їх галузевою градацією та організаційною будовою. Так, за видами діяльності підприємств виділяється економічна ефективність основної діяльності, інвестиційної та фінансової. За галузевою градацією сільськогосподарського виробництва виокремлюється економічна ефективність функціонування рослинництва, тваринництва, окремих їх галузей та видів продукції. За критерієм організаційної будови підприємства виділяється економічна ефективність функціонування підприємств, його виробничих підрозділів.

Економічній ефективності притаманні відповідні показники, що характеризують її рівень і динаміку розрахованих на основі такого співвідношення:

-ресурси і результати виражені у вартісній формі;

-ресурси відображені у вартісній формі, а результати у натуральній;

-ресурси віддзеркалені у натуральній, а результати у вартісній формі.

Виходячи з цього, для оцінки економічної ефективності аграрних підприємств необхідно застосовувати показники використання головного засобу підприємства – земельних угідь; показники використання застосовуваних матеріальних і трудових ресурсів (фондовіддача основних фондів, фондовіддача оборотного капіталу, річна продуктивність праці); показники використання спожитих виробничих ресурсів (матеріаловіддача, зарплатовіддача), коефіцієнт прибутковості (як відношення суми прибутку до всіх поточних витрат, що пов'язані з реалізацією продукції).

Сучасна економічна теорія і світова практика господарювання оцінюють результати функціонування економіки країн двома способами: економічним зростанням і ефективністю суспільного виробництва. Ці поняття близькі та взаємопов'язані одне з одним, проте не тотожні.

Економічне зростання - це розвиток національної економіки протягом певного періоду, що вимірюється абсолютним приростом

обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП), валового національного продукту (ВНП) та національного доходу (НД).

Ефективність виробництва - категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання.

Ефективність виробництва сьогодні є однією з головних характеристик господарської діяльності людини. Вона має багатоаспектний та багаторівневий характер.

Розрізняють ефективність процесу відтворення в цілому та окремих його фаз: виробництва, розподілу, обміну та споживання. Виокремлюють ефективність всього народного господарства, окремих його галузей, підприємств та ефективність господарської діяльності окремого працівника. Беручи до уваги інтенсивний розвиток міжнародних інтеграційних процесів, визначають ефективність зовнішньоекономічних зв'язків та світового господарства.

Незважаючи на певні успіхи, плодоовочева галузь відчуває значні труднощі, що перешкоджають її подальшому зростанню. Вони пов'язані з довготривалим низьким рівнем її технічної бази, недостатніми обсягами внесення добрив, засобів захисту рослин, слабким станом насінництва, нестачею коштів для розширення відтворення, іншими факторами. Таким чином, в даний час необхідно вжити комплекс заходів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку даної галузі сільського господарства.

Все це дає змогу зробити висновок про те, що ефективність-це не випадкове явище, а закономірний, стійкий, об'єктивний процес функціонування економіки, що набув рис економічного закону з урахуванням особливостей сьогодення. Він може бути сформульований як закон підвищення ефективності суспільного виробництва. Найбільший простір для дії цей закон отримує в умовах інтенсивного типу економічного зростання, який є характерним для економіки розвинутих країн.

Бібліографічний опис

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук – К.: КНЕУ, 2005. - 292с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [Підручник. - 2 - ге вид., доп. і переробл.] / В.Г.Андрійчук. - К.: КНЕУ, 2004.- 624 с.

3. Галушко В.П. Точка беззбитковості: теоретичні погляди та методологія розрахунків / В.П. Галушко // Економіка АПК.- 2006. - №10. – С.148 – 151.

4. Господарський кодекс України: офіц. текст: Прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 року. – К.: Концерн «Видавничий дім Ін Юрс», 2003. – 204 с.

5. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року // Урядовий кур'єр – 2005. – 16 листопада.

6. Рябчик І.В. Нові підходи до аналізу ефективності сільськогосподарських підприємств / І.В. Рябчик, В.В. Галушко // Економіка АПК. – 2004. - № 3. – С. 101- 107.

5.8. Інноваційні напрями забезпечення конкурентоспроможності молокопереробної продукції в умовах інтеграції ринків України та ЄС

Глобалізаційні процеси, що мають безпосередній вплив на економіку України, зумовлюють потребу обґрунтування нових стратегій та механізмів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Необхідність у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку особливо стає актуальною з огляду на інтенсифікацію міжнародних економічних відносин України загалом і вітчизняних підприємств зокрема. Формування та реалізація потенціалу конкурентоспроможності підприємств України є необхідними умовами виходу на міжнародні ринки, оскільки інтенсифікація процесів глобалізації, зниження інформаційних бар'єрів суттєво змінюють масштаби збуту товарів і послуг, що призводить до зростання конкуренції в усіх галузях економіки. Тому дослідження проблеми формування та реалізації потенціалу конкурентоспроможності підприємств сприятиме їх ефективній роботі у мінливому ринковому середовищі.

Формування ринку молока в основному залежить від функціонування молокопродуктового підкомплексу, який має надзвичайно важливе значення як для розвитку економіки АПК, так і народного господарства країни в цілому. Він виконує ряд важливих функцій - забезпечує суспільство незамінними продуктами харчування; безперервно поповнює обігові кошти

товаровиробників, бюджет країни, постачає сировину для інших галузей народного господарства тощо.

Молочна галузь займає одне з перших місць в структурі харчової промисловості України та є провідною ланкою у вирішенні продовольчої проблеми країни. Адже молоко як один з головних базових продуктів харчування є важливою складовою здорового раціону.

За I квартал 2014 року господарствами всіх форм власності вироблено 2129,8 тис. тонн молока, що на 2,1% більше ніж у відповідний період минулого року. З них сільськогосподарськими підприємствами - 613,6 тис. тонн або на 5,5% більше, а господарствами населення - 1 516,2 тис. тонн, що майже на 1% більше ніж за I квартал торік. У січні-березні поточного року на переробні підприємства реалізовано молока на 3,7% більше, ніж у I кварталі 2013 року (951, 4 тис. тонн), у тому числі сільськогосподарськими підприємствами – на 7,3% (557,1 тис. тонн), а господарствами населення – на 2,1% (309,2 тис. тонн) більше ніж за відповідний період минулого року [6].

Розробка ефективних стратегій розвитку молокопереробних підприємств ускладнюється обмеженістю власних фінансових ресурсів, невизначеністю законодавства та інших факторів, а також відсутністю відкритої інформації про тенденції ринку молочної продукції. Тому стан економіки молокопродуктового підкомплексу вимагає проведення детального аналізу його галузей, виявлення вузьких місць їх функціонування, обґрунтування основних напрямків розвитку та ефективного функціонування окремих складових і регіонального підкомплексу в цілому.

В умовах конкуренції та постійно зростаючих споживчих очікувань молокопереробні підприємства зацікавлені не тільки в залученні нових споживачів, а й в утриманні існуючих позицій на ринку. Задоволення потреб споживача на сьогодні для підприємства є головним завданням, яке безпосередньо пов'язане з кінцевою метою – формуванням лояльності споживачів та отриманням прибутку [7].

Рівень конкурентоспроможності вітчизняних молокопереробних підприємств на світовому ринку залишається досить низьким з різних причин, зокрема, через дефіцит якісної сировини, використання застарілих технологій виробництва, що призводять до виробництва продукції, що не відповідає світовим стандартам якості, неефективного використання трудових,

матеріальних та енергетичних ресурсів. Загострення конкуренції серед молокопереробних підприємств, постійне зростання цін на весь асортиментний ряд молочної продукції, входження на ринок іноземних виробників, а також зниження купівельної спроможності населення призводить до витіснення невеликих підприємств та посилення процесів концентрації на ринку. Основною причиною незначної частки експорту молочної продукції на ринки розвинутих країн є її невідповідність європейським стандартам.

Для забезпечення стабільного розвитку і конкурентоздатності сільського господарства необхідне впровадження інноваційної моделі розвитку галузі. Впровадження інновацій та новітніх технологій в аграрній сфері дасть змогу покращити показники її діяльності. Так, за рахунок інноваційного розвитку можна досягти збільшення виробництва валової продукції та покращення її якості, що буде мати безпосередній вплив на ефективність виробництва у сільськогосподарських підприємствах. У той же час інноваційна модель розвитку потребує ґрунтовного реформування всієї аграрної галузі. Необхідною умовою розвитку організаційних форм впровадження інновацій в аграрному виробництві є формування національної інноваційної моделі, що буде підтримуватися як з боку держави, так і з боку суб'єктів сільськогосподарського виробництва [1].

Однією з актуальних проблем агропромислового комплексу України є інноваційний шлях розвитку сільськогосподарського виробництва. Широке впровадження інновацій в усіх напрямках діяльності сільськогосподарських підприємств сприяє зростанню продуктивності праці, економії різних видів ресурсів, скороченню витрат і зниженню собівартості аграрно-продовольчої продукції, нарощуванню обсягів і підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва. Інноваційний потенціал формує здатність аграрних підприємств конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках і допомагає уникнути економічної кризи [5].

Інновації, як результат інноваційної діяльності, з одного боку, повинні бути орієнтовані на краще, більш повне задоволення запитів споживачів, а з іншого – на отримання певного економічного ефекту. Інноваційність спирається на процес удосконалення, прогресу, відкриття нового, тобто на ефективне засвоєння та впровадження нововведень, спрямованих як на оновлення технологій, техніки, організації виробництва та

розроблення нової продукції, так і на проведення соціальних інновацій, спрямованих на ефективну зміну поведінки персоналу з метою отримання запланованих результатів. Саме поєднання всіх складових дозволяє системі не тільки вижити в умовах загострення конкуренції, але й досягти необхідного рівня конкурентоспроможності [2].

Серед факторів стримуючих інноваційні процеси слід відзначити: слабкий рівень науково-дослідницької бази, неготовність підприємств до освоєння новітніх науково-технічних досягнень, брак інформації про нові технології, ринках збуту; брак власних коштів, високі економічні ризики, тривалі терміни окупності інноваційних проєктів; недостатній рівень законодавчих та нормативно-правових документів; недостатня інноваційна розвиненість ринку технологій [3].

Підприємства – лідери досягають конкурентних переваг завдяки інноваціям – шляхом використання як нових технологій, так і методів роботи, але після досягнення переваг утримання їх стає можливим тільки шляхом постійних вдосконалень, тобто безперервних інновацій. Таким чином, на сучасному етапі світового економічного розвитку головною ознакою конкурентоспроможності стає її інноваційність, тобто здатність системи до безперервного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі засвоєння нововведень. Інноваційність також означає використання наявного науково-технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу з метою подальшого розвитку, підвищення результатів діяльності та якості життя [2].

Інноваційна діяльність в молокопереробній галузі - це в основному технологічні або процесні, сировинні та продуктові інновації. Але кожна інновація потребує значних капіталовкладень в модернізацію існуючих потужностей молокопереробних підприємств [4].

Дослідження різноманітних продуктових інновацій молокопереробних підприємств дає можливість, на нашу думку, класифікувати їх таким чином: продукція зі зниженим вмістом жиру для дієтичного харчування; функціональні молочні продукти; продукти з новими споживчими якостями; продукти, що відповідають потребам окремих груп населення; продукція, що має зручне пакування; нутріцевтична продукція. Основними напрямками технологічних інновацій в молокопереробній промисловості є: застосування низки менш енергомістких і

маловідходних технологій; низькотемпературна обробка з метою збереження корисних властивостей молока; нанотехнології [9].

Одним із напрямків розвитку молокопереробних підприємств є розширення портфеля продукції за рахунок впровадження у виробництво інноваційних продуктів. Протягом останніх років українські виробники починають розробляти і впроваджувати у виробництво нові види органічних і кисломолочних продуктів для дитячого харчування.

Не останнє місце посідають продукти функціонального призначення: продукти для людей похилого віку, продукти діабетичного призначення, продукти для коригування дисбактеріозів кишечника. Яскравим прикладом може слугувати один із видів морозива ТМ “Рудь” ПАТ «Житомирський маслозавод» «Без цукру».

Інноваційна стратегія забезпечення конкурентоспроможності продукції молокопереробних підприємств в умовах інтеграції ринків України та ЄС передбачає вдосконалення систем стандартизації і сертифікації, їх гармонізацію з вимогами європейських законодавчих та нормативних актів.

Екологізація економіки за допомогою наявних економічних інструментів екологічної політики щодо інформаційної системи економічної сфери не включає маркування товарів, в тому числі екологічне як інформування населення про можливу екологічну шкоду та недостатньо використовує сертифікацію систем менеджменту якості за (ДСТУ ISO 9000), систем екологічного менеджменту за (ДСТУ ISO 14000), безпеки життєдіяльності (OHSAS 18001), аналізу ризиків і контролю критичних точок (НАССР), проведення процедур екологічного аудиту (ДСТУ ISO 19011), екологічної сертифікації багатьох видів продукції та насамперед продовольчої групи [10].

Виробництво екологічно безпечної продукції, в тому числі і продукції молокопереробних підприємств, без сумніву, в ЄС є пріоритетним напрямком виробництва для населення, оскільки основним фактором розвитку молокопереробних підприємств в умовах ринкової економіки не тільки на внутрішньому, але і на зовнішньому ринку є забезпечення якості та безпечності продукції.

Якість є обов'язковою частиною продукту, вона займає особливо важливе місце в підприємницькій діяльності. Загальновідомо, що для того, щоб компанії «вижити» у конкурентному середовищі потрібно виробляти тільки якісний

товар. Встановлено, що якість продукції, яка виробляється, на 95% залежить від якості організації процесів діяльності, і лише на 5% від впливу інших факторів. Тому більшість провідних компаній у світі спрямовують свої зусилля на підвищення якості продукції через якісну організацію процесів діяльності [11].

Гарантією якості та безпечності молочної продукції в сучасних умовах виступає система НАССР (Система аналізу небезпечних факторів та визначення критичних точок контролю), яка повністю відповідає вимогам менеджменту якості за стандартами ISO 9000 : 2000. Система НАССР є науково обґрунтованою системою, що дозволяє забезпечувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації і контролю небезпечних чинників. Ця система є основною моделлю управління якістю та безпечністю харчових продуктів в промислово розвинених країнах світу. Вона офіційно визнана всіма країнами-учасницями СОТ та ЄС, та схвалена Міжнародною комісією з харчових продуктів (Комісія «Кодекс Аліментаріус»).

Молоко і молочні продукти присутні в щоденному раціоні багатьох людей і відіграють важливу роль у харчуванні всіх категорій населення- дітей, молоді, дорослих. Тому безпечність, а з тим і якість цієї групи харчових продуктів, відсутність фізичного, хімічного і мікробіологічного забруднення повинна бути гарантована виробниками молокопродуктів.

Концепція НАССР охоплює всі види потенційних небезпечних чинників, що можуть вплинути на безпечність харчових продуктів, тобто, біологічні, фізичні та хімічні чинники, незалежно від того, чи вони виникли природнім шляхом з причин, пов'язаних із довкіллям, чи через порушення процесу виробництва. Хоча споживачі найбільше переймаються хімічними та фізичними небезпеками, які вони найчастіше виявляють, мікробіологічні чинники є найбільш серйозними з точки зору тяжкості наслідків для здоров'я людини. З цієї причини, не дивлячись на те, що системи НАССР охоплюють всі 3 види небезпечних чинників, основна увага приділяється мікробіологічним проблемам. Наприклад, крихта металу в харчовому продукті (фізичний небезпечний чинник) може призвести до пошкодження зубу однієї людини, а зараження партії молока сальмонелою може викликати отруєння сотень або навіть тисяч споживачів [8].

Використання системи НАССР на підприємстві надає ряд переваг:

1. Дає змогу підприємствам змінити підхід до безпечності та якості харчових продуктів від ретроспективного до превентивного;

2. Забезпечує системний підхід, який включає всі характеристики безпечності харчових продуктів від сировини до кінцевого продукту;

3. Дає змогу однозначно визначити відповідальність за досягнення безпечності харчових продуктів;

4. Надає документально підтверджену впевненість щодо безпечності харчових продуктів, що допомагає здобути довіру споживачів та замовників і, як наслідок, в умовах зростаючої конкуренції зберегти та розширити свою частку на внутрішньому ринку;

5. Дає змогу економно використовувати ресурси для управління безпечністю харчових продуктів;

6. 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;

7. Відповідальність за виконання умов, які гарантують якість продукції, покладає безпосередньо на виробника;

8. Зменшує перешкоди на шляху до міжнародної торгівлі.

Висновок. На даному етапі розвитку молокопереробних підприємств у рамках інтеграції ринків України та ЄС успішне функціонування та утримання конкурентоспроможних позицій неможливе без активного використання інновацій.

Серед основних напрямків застосування інновацій молокопереробними підприємствами слід виділити наступні: застосування низки менш енергомістких і маловідходних технологій; низькотемпературна обробка з метою збереження корисних властивостей молока; нанотехнології; розширення портфеля продукції за рахунок впровадження у виробництво інноваційних продуктів; та продуктів функціонального призначення.

Інноваційна стратегія забезпечення конкурентоспроможності продукції молокопереробних підприємств в умовах інтеграції ринків України та ЄС передбачає вдосконалення систем стандартизації і

сертифікації, їх гармонізацію з вимогами європейських законодавчих та нормативних актів.

Інноваційність також означає використання наявного науково-технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу з метою подальшого розвитку, підвищення результатів діяльності.

Особливої ролі на даному етапі набуло екологічне маркування продукції (застосування НАССР, ДСТУ ISO 14000, ДСТУ ISO 9000, ДСТУ ISO 19011)

Також варто зазначити, що наявність на підприємстві НАССР — це перший крок до успіху на іноземних ринках.

Так, мінімальна вимога для експорту харчової продукції, в тому числі і продукції переробки молока, в країни ЄС — впровадження на підприємстві системи безпеки харчової продукції, заснованої на НАССР.

Бібліографічний опис

1. Бабарика О.В. Впровадження інновацій у сільському господарстві / О.В. Бабарика // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. Серія: економіка та управління національним господарством. – 2012. – №2 (18). – С. 26–30.

2. Богма О.С. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки. / О. С. Богма, О. В. Болдуєва // Вісник Запорізького національного університету. - №3(7). - С.166-170.

3. Божидарнік Т. В. Інноваційна діяльність підприємств молочної промисловості, як засіб підвищення конкурентоспроможності на ринку. /Т.В. Божидарнік, Н.В. Божидарнік. // Маркетинг і менеджмент інновацій,. – 2011. – № 3. – С. 85-89.

4. Єгоров І.Ю. Активізація інноваційної діяльності – як фактор підвищення конкурентоспроможності вітчизняних молокопереробних підприємств. / І. Ю. Єгоров, А. О. Маслоківська // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка . - 2013. - №153. - С. 32-35.

5. Міжуй А.С. Інноваційна діяльність в сільському господарстві. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rusnauka.com/27_NNM_2011/Economics/4_93021.doc.htm

6. Мінагрополітики: ФАО та ЄБРР розпочали проект підтримки діалогу держави та бізнесу на ринку молока. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247235456&cat_id=244277212

7. Павловська Л.Д. Вплив споживчих уподобань покупців молокопродукції на конкурентоспроможність підприємств /

Л.Д. Павловська // Зрівноважений розвиток регіонів в умовах глобалізації / Матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції. – Житомир: ПП «Рута». –2010. – С. 224-226.

8. Посібник для малих та середніх підприємств молокопереробної галузі з підготовки та впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на основі концепції НАССР. [Електронний ресурс]. – К. - 2010. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.agroinvest.org.ua/files/Resources/Manual НАССР Dairy Ukr.pdf](http://www.agroinvest.org.ua/files/Resources/Manual%20НАССР%20Dairy%20Ukr.pdf)

9. Рашевська Т.О. Перспективи створення нанотехнологій молочних продуктів функціонального призначення. / Т. О. Рашевська, А.І. Українець// Молочна промисловість. – 2008. - №1. – С.65-71.

10. Скрипчук П.М. Екологічне маркування: інноваційні та організаційні аспекти / П.М. Скрипчук // Механізм регулювання економіки. – 2007. – №1.– С. 104 -114.

11. Слатвінська Т.А. Особливості розробки та впровадження системи управління якістю молока в сільськогосподарських підприємствах/Т.А.Слатвінська// Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – 2009. – Випуск №49. – С. 62-66.

5.9. Антикризові інновації та напрями їх фінансування в об'єднаннях підприємств

Для запобігання негативним фінансовим результатам у діяльності всіх суб'єктів об'єднання підприємств (далі - ОП) необхідно вжити заходи антикризової програми стосовно впровадження нововведень, тобто інновацій [1]. Інновації, як правило, це значні капітало- та наукомісткі нововведення у розвиток основної продуктивної сили (людини), техніки, технології, науки, інформатики, предметів праці. Інновації можуть мати міжгалузевий характер, потребують значних ризикованих інвестицій, розвитку інфраструктури, а також всебічної підтримки з боку держави [2, с.281].

Для забезпечення ефективності діяльності ОП інновації є важливим управлінським інструментом. Дослідження дають підстави стверджувати, що *інновації ОП* – це не тільки технічні та технологічні розробки, але й нові товари, нові послуги фінансово-кредитного, страхового, інвестиційного, довірчого, лізингового характеру, нові сприятливі умови для клієнтів, включаючи ціни та інше, які дозволяють покращити діяльність таких інтегрованих об'єднань [3; 4].

Антикризові інновації ОП – це технічні та технологічні розробки, нові товари, нові послуги фінансово-кредитного, страхового, інвестиційного, довірчого, лізингового характеру, нові сприятливі умови для клієнтів, включаючи ціни та інше, які дозволяють забезпечити антикризову діяльність інтегрованих об'єднань.

Варто зауважити, що в ОП створюються сприятливі умови для розроблення і впровадження різноманітних нововведень, оскільки в об'єднанні підприємств простіше, чим в окремого учасника об'єднання вирішуються питання фінансування, матеріального забезпечення пошукових робіт, прискореного впровадження нових розробок.

До етапів реалізації інноваційних перетворень в об'єднанні підприємств пропонуємо віднести такі (рис.1).

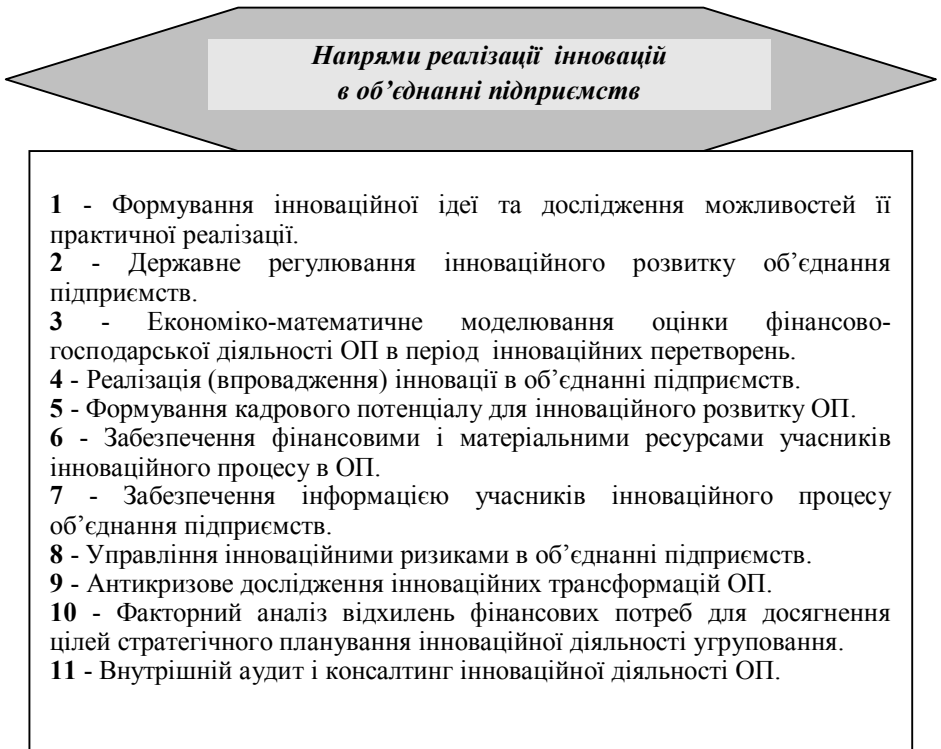


Рис. 1. Пропоновані етапи реалізації інновацій в об'єднанні підприємств [1;3]

1. *Формування інноваційної ідеї та дослідження можливостей її практичної реалізації* (можливе формування інноваційних ідей у промисловому, торговельному, фінансово-кредитному підрозділах ОП зокрема та в інтегрованому об'єднанні загалом).

2. *Державне регулювання інноваційного розвитку об'єднання підприємств* (узгоджуються стратегічні плани інноваційних перетворень у ОП з законодавчо-нормативними актами і програмами державного та регіонального інноваційного розвитку; використовується державна експертиза науково-технічних та інноваційних програм і проектів для забезпечення якісної незалежної оцінки та відбору запропонованих для розгляду об'єктів).

3. *Економіко-математичне моделювання оцінки фінансово-господарської діяльності ОП в період інноваційних перетворень* (використання методів економічної статистики, прогнозно-аналітичних, математико-статистичних та інших для оцінки фінансово-господарської діяльності ОП в період інноваційних трансформацій)

4. *Реалізація (впровадження) інновації в ОП* (забезпечення реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках для новостворюваних видів послуг та продукції; таке впровадження інновацій має включати маркетинг, виставкову і рекламну діяльність, патентно-ліцензійну роботу та захист інтелектуальної власності тощо).

5. *Формування кадрового потенціалу для інноваційного розвитку ОП* (створення Інституту інновацій ОП; взаємодія ОП на договірних засадах з вищими закладами освіти або інститутами Академії наук; підготовка і перепідготовка кадрів для інноваційної діяльності, включаючи навчання окремих науковців, спеціалістів і керівників).

6. *Забезпечення фінансовими і матеріальними ресурсами учасників інноваційного процесу у ОП* (фінансово-банківське обслуговування інноваційних процесів у промислово-фінансових структурах на підставі сформованої фінансової стратегії, яка враховує особливості виробничої, кадрової, технологічної, маркетингової, соціальної, екологічної складових загальної стратегії розвитку ОП).

7. *Забезпечення інформацією учасників інноваційного процесу у ОП* (інноваційний процес учасників об'єднання підприємств передбачає використання економічної інформації різних видів, що базується на математичній теорії інформації і досліджує способи визначення та оцінки кількості інформації,

8. *Управління інноваційними ризиками у ОП* (розрахунок ризику та визначення взаємозв'язку між величиною та ефективністю використання конкретної стратегії є одним з критеріїв для прийняття рішення на користь тієї чи іншої стратегії інноваційного розвитку ОП).

9. *Антикризове дослідження інноваційних трансформацій ОП* (потреба в антикризовому управлінні структур промислово-фінансової інтеграції виникає не тільки при сталому економічному розвитку інтегрованих угруповань, але й при здійсненні інноваційних трансформацій. Для вирішення проблем антикризового управління інноваційними перетвореннями в ОП актуальними є питання розроблення – теоретичних засад щодо діагностики можливих кризових явищ при інноваційному розвитку ОП, їх виникнення, розвитку, методичного забезпечення, а також впровадження цієї роботи на рівні об'єднань підприємств фінансового і промислового капіталу.

10. *Факторний аналіз відхилень* (включає в себе оцінку і аналіз фінансових потреб для досягнення цілей стратегічного планування інноваційної діяльності угруповання, визначення та оцінку чинників, що зумовили відхилення, та вироблення на цій основі висновків і пропозицій щодо подолання негативних факторів та слабких місць).

11. *Внутрішній аудит і консалтинг інноваційної діяльності ОП* (неадекватні витрати, які можуть виникнути в результаті інноваційної діяльності ОП, характеризують практично гарантований шлях до фінансової кризи, тому головним завданням внутрішнього аудиту є нагляд за витратами ОП і встановлення меж їх адекватності. Загалом внутрішній аудит - це незалежна експертна діяльність служби контролінгу ОП з перевірки та оцінювання адекватності і якості виконання обов'язків співробітників

Дослідження механізму спільного фінансування нововведень в ОП проведемо для випадку, коли існує стійкий ринковий попит на продукцію інтегрованого угруповання і стабільна фінансово-кредитна система. Водночас будемо вважати, що усі макроекономічні показники, які впливають на ефективність ОП (рівень цін, рівень процентних ставок за кредитами, норми дисконтування та інші), змінюються у часі повільно, тобто при оцінюванні характеристик досліджуваних процесів цими змінами знехтуємо. За показник економічної ефективності візьмемо прибуток суб'єктів ОП. Наслідком впровадження науково-технічних досягнень вважатимемо підвищення конкурентоспроможності і корисності продукції.

Доцільно для нагромадження необхідного обсягу фінансових ресурсів у складі ОП, включити Інститут інновацій (можливо це буде інноваційний інститут, інноваційна фірма, інноваційний центр, венчурне підприємство тощо), у якому й пропонується формувати інноваційний фонд.

Формування інноваційного фонду Інституту інновацій ОП передбачатиме мобілізацію всіх можливих для цього фінансових ресурсів, включаючи залучення на засадах пайової участі сторонніх донорів. Джерела надходжень до інноваційного фонду можуть бути різноманітними: кредити комерційного банку, державні безпроцентні кредити, інвестиційний капітал юридичних та фізичних осіб у формі пайової участі у спільному проекті, власні фінансові ресурси та інші грошові кошти.

Банкові, який входить до складу такого угруповання і виступатиме як інвестор, подається план науково-дослідної роботи. Представники банку, а також інші донори входитимуть, як правило до складу директорів Інституту інновацій, прийматимуть участь у його функціонуванні, впливатимуть на вирішення усіх питань. Відтак банківські установи можуть розраховувати на частку прибутку від масового випуску продукції.

Розглянемо динамічну модель вертикально інтегрованого угруповання (ОП), до складу якого входить промислове підприємство А – виробник основної продукції, виробниче підприємство В – споживач основної продукції і водночас підприємство, для якого є загроза потрапляння у кризовий стан, комерційний банк – Б, Інститут інновацій – І (рис. 2).

Припустимо, що існує такий інноваційний проект створення нової технології, який дозволить *перейти до випуску нової конкурентоспроможної продукції*. Реалізація інноваційного проекту вимагає додаткових витрат за рахунок залучення частини ресурсів з виробничої сфери. Закінчення реалізації проекту залежить від рівня нагромадження інноваційного фонду в Інституті інновацій. Динаміку нагромадження опишемо невід'ємною зростаючою функцією $Z(t)$, при цьому вважатимемо, що вкладені до фонду грошові кошти з часом t не змінюються. Приймемо, що при нагромадженні інноваційного фонду і досягненні ним обсягу $I\Phi^*$ діяльність щодо впровадження нововведень на підприємстві завершується.

Таким чином, розглядаємо детерміновану модель інвестування нововведень з відомим пороговим значенням обсягу $I\Phi^*$, якого достатньо для завершення інноваційного проекту. Момент T^0 відповідає моменту досягнення обсягом інноваційного фонду значення $I\Phi^*$.

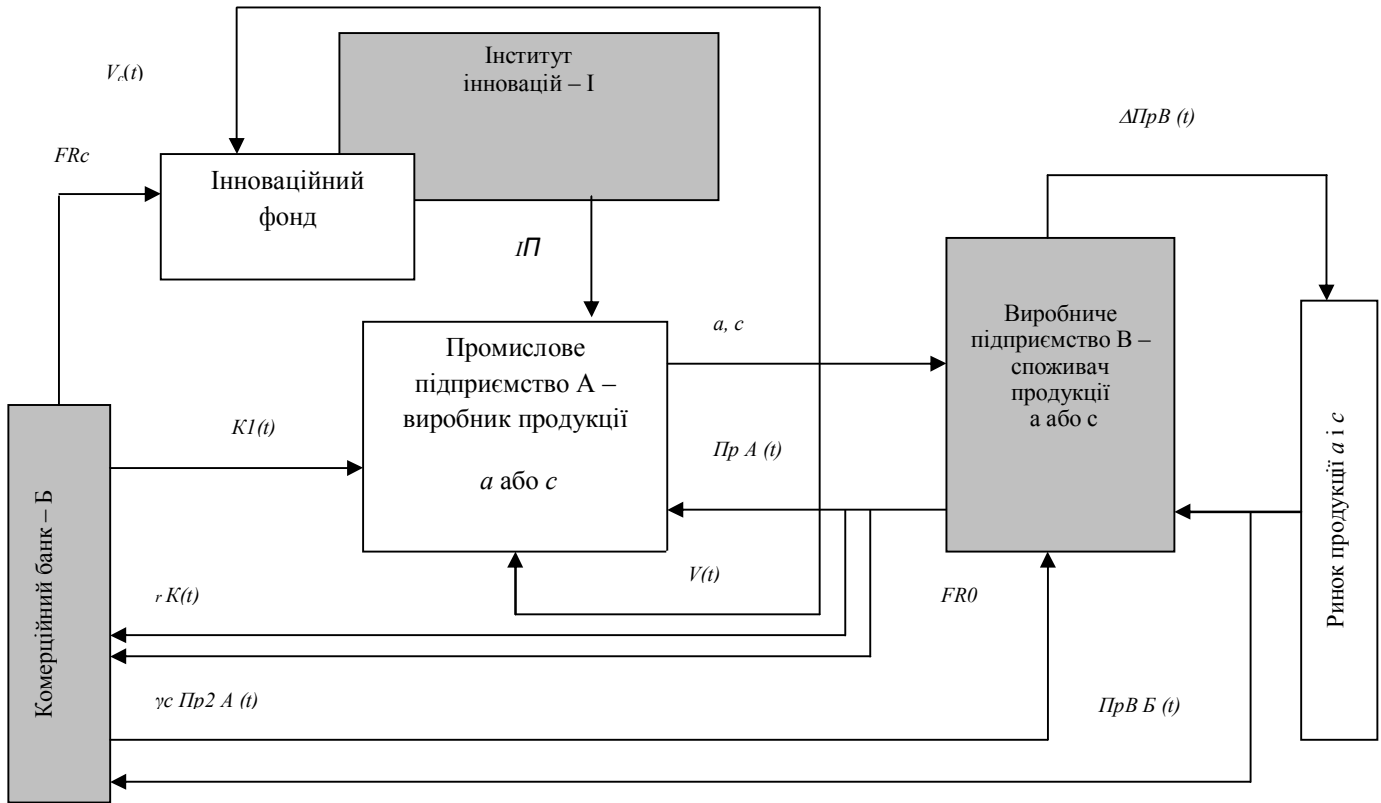


Рис.2. Схема функціонування і фінансування антикризових інновацій в об'єднанні підприємств*

*Умовні позначення до рис.2:

$П$ – Інститут інновацій реалізує розроблений інноваційний проект; $V_c(t)$ – сума грошових коштів, яку відраховує від свого прибутку підприємство-виробник A в кожний момент часу; FR_c – комерційний банк відраховує частину (γ_6) своїх ресурсів в обсязі FR_c на фінансування інноваційного проекту; FR^0 – тимчасово вільні кошти $FR^0 = (FR - FR_c)$ банк може надавати в кредит підприємству A для зниження питомих витрат під відсотки r ; $K_1(t)$ – кредит, який банк надає виробнику A з цільовим спрямуванням на зниження питомих витрат при виробництві продукції a , на умовах повернення з відсотками r ; $r K(t)$ – повернення кредиту з відсотками r ; $\gamma_c P_{p2}^A(t)$ – банк отримує частку (γ_c) відрахувань від прибутку підприємства A пропорційно вкладеним коштам в інновації на першому етапі; a, c – види реалізованої продукції; $P_p^A(t)$ – прибуток підприємства A ; $P_{pB}^B(t)$ – банк отримує частку прибутку (γ_6) підприємства споживача B пропорційно вкладеним коштам в інновації; $\Delta P_p^B(t)$ – прибуток підприємства B ; $V(t)$ – частина прибутку V_c відраховується підприємством A до інноваційного фонду, а інша частина скеровується або на зниження питомих витрат, або на нагромадження фондів грошових коштів A .

Відтак виникає миттєвий перехід підприємства A до нової технології і починається виробництво нової продукції c як на підприємстві A , так і на підприємстві B , для якого виникла загроза потрапити у кризовий стан. Вибір моделі (функції) виділення фінансових ресурсів для реалізації інноваційного проекту можна здійснити відповідно до динаміки споживання ресурсів аналогічними проектами. Найбільш адекватно динаміці розподілу ресурсів за життєвим циклом проекту відповідають неперервні або кусково-неперервні функції, оскільки важливою властивістю реалізації проектів є поступовість динаміки [8].

У даній моделі приймається, що активними інвесторами інноваційного проекту є виробник A , банк B і інноваційний інститут I . Установа I , яка реалізує інноваційний проект може використовувати власні кошти та кошти сторонніх інвесторів на принципах пайової участі, при цьому їх загальна сума складатиме величину $I\Phi_0$. Тоді частка фінансової участі в інноваційних перетвореннях всіх учасників ОП складатиме величину $Q_c = I\Phi^* - I\Phi_0$. Водночас частка банку складе $FR_c = \gamma_c Q_c$, де $\gamma_c = \gamma_6 FR / Q_c$ ($0 \leq \gamma_c \leq 1$), а обсяг надходжень за рахунок відрахувань підприємства A складатиме $(Q_c - FR_c)$.

Розглядатимемо динаміку споживання ресурсів з постійним абсолютним приростом у вигляді лінійної функції $Z(t) = I\Phi_0 + FR_c +$

$V_c(t)$, де $(I\Phi_0 + FR_c)$ – рівень витрат на початковий момент t_0 , а V_c – постійний абсолютний приріст за одиницю часу. Тоді час T^0 закінчення розроблення інноваційного проекту становитиме: $T^0 = t_0 + (Q_c - FR_c) / V_c$, $V_c = const$.

Для спрощення приймається, що у спільному фінансуванні інноваційних трансформацій в ОП різного галузевого спрямування прийматимуть участь лише підприємство А та установа Б, тобто $I\Phi_0 = 0$, що, у свою чергу, суттєво не впливатиме на наступні результати і $t_0 = 0$. При цьому частка фінансової участі цих учасників в інноваційному проекті складатиме величину $Q_c = I\Phi^*$, зокрема частка участі банку $FR_c = \gamma_c Q_c$. Звідси, рівняння, яке пов'язує параметри γ_c , V_c , T^0 виглядатиме таким чином:

$$T^0 = (1 - \gamma_c) Q_c / V_c, \quad (1)$$

Для прийнятої моделі введемо обмеження:

$$0 \leq V_c \leq V_{сп}, \quad FR < Q_c, \quad FR + V_{сп} T^0_{пр} > Q_c, \quad (2)$$

де: $V_{сп}$ – можливо допустимий рівень відрахувань від прибутку підприємства А, що відповідає мінімальному значенню прибутку виробника А за одиницю часу, а $T^0_{пр}$ – мінімально можливий період реалізації інноваційного проекту, $T^0_{пр} = (Q_c - FR) / V_{сп}$.

Розглядаючи період закінчення розробки проекту T^0 , необхідно відзначити, що при збільшенні T^0 існує ймовірність того, що під впливом зовнішніх факторів (моральне старіння продукції, дії конкурентів, політичні і економічні зміни в країні тощо) будуть втрачені ринкові переваги нової продукції. Тому доцільним вбачається зафіксувати у вигляді планового терміну значення T^* , яке визначатиме максимально допустимий період часу закінчення впровадження нововведень, при цьому $T^0_{пр} \leq T^* \leq T$.

Отже, визначаємо два основні етапи діяльності об'єднання підприємств на інтервалі $[t_0, T]$. Починаючи з t_0 до T^* - ОП випускає традиційну продукцію a , одночасно впроваджуючи у виробничий цикл підприємства А інновації, згодом з моменту T^* і до T – випускається нова конкурентоспроможна продукція c , яка повністю замінює a . Наше завдання оцінки ефективності розв'язуватимемо для кожного з цих двох етапів діяльності ОП, яка реалізує нововведення.

Оскільки охарактеризовані два етапи діяльності ОП, яка реалізує нововведення на інтервалі $[t_0, T]$ мають зовсім різні параметри виробничої діяльності, тоді інтегральні критерії економічної ефективності можна оцінювати послідовно для кожного з етапів. Іншими словами, необхідно визначити оптимальні параметри спільного фінансування учасниками ОП впровадження

інновацій γ_c^* та V_c^* , можливі обмеження на ресурси банку FR і на вартість інноваційного проекту Q_c , а також інтервали оптимального управління при спільному фінансуванні зниження питомих витрат виробництва продукції a і c , які забезпечують максимальні значення інтегральним показникам економічної ефективності.

Крім методів запобігання ризикам виникнення фінансової кризи в учасників інтегрованого угруповання доцільно передбачити застосування методів оцінювання ризику вкладень сум грошових коштів учасників ОП у підприємство, для якого є загроза потрапляння у кризовий стан.

Оцінювання ризику вкладень сум грошових коштів учасників ОП у підприємство, для якого є загроза потрапляння у кризовий стан залежить від способу врахування невизначеності [3; 4].

Альтернативним методом є спосіб «мінімаксу», який формує перелік напрямів очікуваних сценаріїв розвитку подій в процесі капіталовкладень і з цих напрямів вибираються два сценарії, за яких процес досягає як максимальної, так і мінімальної ефективності. Згодом очікуваний ефект оцінюється за формулою Гурвіца зі складовою узгодженості (L). При $L = 0$ (точка Вальда) за основу для прийняття рішення вибирається песимістична оцінка ефективності проекту, коли в умовах реалізації несприятливого з обраних сценаріїв зроблено все для зниження очікуваних збитків.

Такий підхід, безперечно, призводить до мінімізації ризику учасників ОП, які вкладають свої грошові кошти в оновлення основних фондів підприємства, якому загрожує кризовий стан. Однак використання цього підходу матиме негативні наслідки щодо зниження ділової активності учасників ОП.

Можна використати методику визначення рівня ризику, яка враховує розмір втрат і ймовірність цих втрат:

$$P = B \times I_v / 100\%, \quad (3)$$

де P – розмір ризику, грн.;

B – розмір втрат, грн.;

I_v - ймовірність втрат, %.

Також відома методика оцінки ризику за допомогою моделі оцінювання капітальних активів підприємства (CAPM), математичне відображення якої можна представити таким чином:

$$R_c = R_f + \beta(R_m - R_f), \quad (4)$$

де R_c – очікуваний дохід (ставка дисконту для власного капіталу), %;

R_f – безризикова ставка доходу, %; β - коефіцієнт рівня ризику

проекту; R_m – середньоринкова ставка доходу, %.

У випадку виникнення несистематичного ризику модель набуватиме вигляду:

$$R_c = R_f + \beta(R_m - R_f) + E, \quad (5)$$

де E – зростання ставки дисконту внаслідок несистематичного ризику, %.

Модель показує, який рівень доходності активів підприємства можна очікувати в межах ідеальної безризикової та загальноринкової ставок з урахуванням можливостей підприємства, які формують рівень ризиковості β . Для антикризової стратегії підприємства ОП можна розраховувати рівень доходності грошових коштів, які скеровані на розробку та реалізацію даної стратегії розвитку в порівнянні з доходністю коштів, які направлені на розробку альтернативних стратегій. У зв'язку з цим, необхідно зазначити доцільність об'єднання підприємств у ОП, що дозволить також проаналізувати ризиковість альтернативних стратегій і знизити рівень ризику за рахунок ринкових позицій такого інтегрованого угруповання.

Для оцінювання рівня ризику можна скористатися теорією ймовірності. Припустимо, що внутрішня норма рентабельності (R_v) реалізації проекту щодо оновлення основних фондів підприємства ОП, яке знаходиться у кризовому стані залежить від ймовірнісної оцінки можливості його реалізації. Розглянемо п'ять ймовірних оцінок реалізації стратегії розвитку (висока, допустима, середня, низька, недопустима) у їх взаємозв'язку з внутрішньою нормою рентабельності проекту.

Для оцінювання і аналізу ефективного нового напрямку розвитку підприємства ОП, яке потребує додаткових фінансових ресурсів при несприятливому (кризовому) фінансовому стані приймемо дану стратегію як середньозважену оцінку, при якій за основу вагових коефіцієнтів беруться ймовірності виникнення тієї чи іншої оцінки реалізації стратегії і розраховується середня очікувана норма рентабельності ($R_v^{cep.}$):

$$R_v^{cep.} = \sum p_i \times R_i \quad (6)$$

Середнє значення ймовірнісної оцінки за нормальним законом розподілу ймовірностей для підприємства відповідає саме більше значення, а потім значення ймовірностей рівномірно знижуються в одну (допустима і висока оцінка) та іншу (низька і недопустима) сторони.

Середньоквадратичне відхилення σ можна прийняти в якості величини вимірювання ризику з високим ступенем точності і розрахувати за формулою:

$$\sigma = \sqrt{\sum \left((R_v - R_v^{cep.}) \times p_i \right)} \quad (7)$$

Чим менше значення σ , тим менша ступінь ризику при впровадженні нової стратегії розвитку підприємства ОП.

Отже, правильна організація науково-технічних робіт у ОП дасть можливість створити сприятливі умови для здійснення процесу оновлення виробництва та збуту продукції на високому рівні. Для запобігання кризовим ситуаціям у машинобудівних ОП дістав подальшого розвитку теоретико-методологічний підхід до оцінювання економічної ефективності спільного фінансування інновацій ОП з урахуванням принципів управління інноваційними ризиками в інтегрованих об'єднаннях.

Бібліографічний опис

1. Колісник М.К. Управління ресурсним забезпеченням промислово-фінансових груп: [монографія] / [І.В. Алексєєв, М.К. Колісник, А.С. Мороз]. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2007. – 132 с.

2. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т.1 / за ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.

3. Бондарчук М.К. Управління санацією виробничо-господарських об'єднань: автореф. дис ... доктора екон. наук: 08.00.04 / Бондарчук М.К. // Національний університет “Львівська політехніка”, Львів, 2013.

4. Колісник М.К. Антикризове управління виробничо-господарськими структурами у машинобудуванні: [монографія] / М.К. Колісник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2009. – 208 с.

5. Косачев Ю.В. Экономико-математические модели эффективности финансово-промышленных структур. – М.: Логос, 2004. – 248с. 6. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия (Под. ред. Г.Б. Клейнера). – М.: Наука, 2001.

7. Беленький В.З., Слостников А.Д. Модель оптимального инвестирования проекта новой технологии // Эконом. и мат. методы. Т.33, вып.3, 1997.

8. Багриновский К.А., Бендиков М.А., Хрусталеv Е.Ю. Новое в методологии управления крупными научно-техническими программами в современной экономике (препринт). – М.: ЦЭМИ РАН, 1998.

9. Бондарчук М.К. Впровадження СРПР для діагностики кризових ситуацій у виробничо-господарських об'єднаннях / Бондарчук М.К. // Економічний простір. Збірник наукових праць. № 81. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014, С.168-176.

10. Gerisch R., Hofmann W., Aufgaben und Probleme der Entwicklung in den Kombinatens zur Erholung der volkswirtschaftlichen Effektivitat. In Wirtschaftswissenschaft, Berlin 27 (1979) 2, S.139.].

5.10. Інноваційно-інвестиційне забезпечення еколого-економічної діяльності суб'єктів лісового сектора

Концепція інноваційного розвитку лісового сектора лісозабезпечених регіонів України повинна бути спрямована на реалізацію стратегічних національних пріоритетів та програм – підвищення добробуту населення, соціально-економічного розвитку регіонів, розвитку науки й освіти, забезпечення економічної та екологічної безпеки країни.

В умовах системної економічної кризи реалізація будь-яких проектів щодо розширення, модернізації чи створення нових виробництв потребує залучення додаткових інвестицій або позик. Аналіз зміни суми інвестицій в основний капітал у сферах лісового господарства та деревообробки в Україні за 2006-2013 рр. (рис. 1) свідчить про суттєве зниження інвестиційної активності у 2012-2013 рр. у сфері деревообробки.

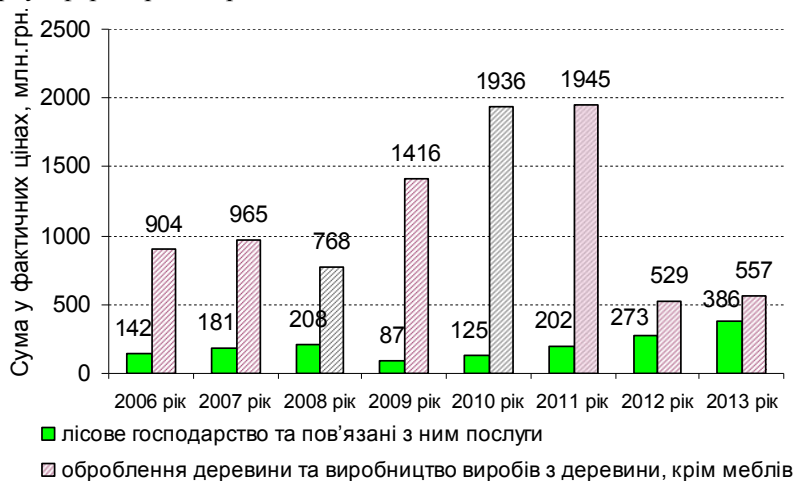


Рис. 1. Зміна суми інвестицій в основний капітал у сферах лісового господарства та деревообробки в Україні за 2006-2013 рр. у фактичних цінах, млн.грн.

(побудовано на основі даних Держстату України [3])

В теперішній складній економічній ситуації в Україні від рівня інвестиційного забезпечення значною мірою залежать перспективи інноваційного розвитку переробних ланок лісового сектору як у

згальнонаціональнеому, так і в регіональному масштабах. Тому виникає необхідність детальнішого вивчення рівня інвестиційної привабливості переробних ланок лісового сектора регіонів України.

Враховуючи певні обмеження щодо доступності інформації, розглянуто можливість групування 25 регіонів (областей) України (без міст Києва та Севастополя) за рівнем інвестиційної привабливості переробних ланок лісового сектору на основі наступних критеріїв і показників:

1) сировинна база лісопереробки (за показником площа лісів, можливих для експлуатації у державному лісовому фонді за матеріалами обліку лісів 2002 року [5], га);

2) розвиток економічної діяльності у сфері лісового господарства (за показником обсягу продукції (робіт, послуг) лісового господарства у 2013 році, млн.грн.);

3) економічна активність у сфері лісопереробки (за показником індекс промислової продукції переробних ланках лісового сектору у 2013 році до попереднього року, %);

4) поточний стан капітального інвестування лісопереробки (за показником сума капітальних інвестицій у переробну ланку лісового сектору у 2013 році, тис. грн.);

5) економічний розвиток регіону (за показником валовий регіональний продукт у розрах. на одну особу за 2012 рік, грн.);

Серед методів багатокритеріального оцінювання в даному випадку найбільш доцільним буде використання кластерного аналізу, який дозволить провести кластеризацію (групування) 25 регіонів України за рівнем інвестиційної привабливості переробних ланок лісового сектору.

Для розподілу регіонів на визначену кількість груп доцільно застосувати метод k-середніх. Алгоритм кластер-процедури k-середніх (k-means clustering), який реалізує ідею утворення груп за принципом «найближчого центра» детально описано у джерелі [4].

Для спрощення інтерпретації результатів доцільно виділяти три групи регіонів (кластера) за рівнем інвестиційної привабливості переробних ланок лісового сектору:

- 1) регіони з високим рівнем інвестиційної привабливості;
- 2) регіони з середнім рівнем інвестиційної привабливості;
- 3) регіони з низьким рівнем інвестиційної привабливості.

Для реалізації кластерного аналізу застосовано спеціалізований пакет статистичного аналізу Statistica 6. Змістовна інтерпретація результатів проведеного кластерного аналізу представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Результати кластерного аналізу інвестиційної привабливості переробних ланок лісового сектору регіонів України*

№ кластера	Кількість регіонів кластера	Найменування регіонів, що увійшли до кластера	Змістовна інтерпретація кластера
1	1	Київська	регіони з високим рівнем інвестиційної привабливості
2	6	Волинська, Житомирська, Рівненська, Івано-Франківська, Львівська, Чернігівська	регіони з середнім рівнем інвестиційної привабливості
3	18	АР Крим, Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Кіровоградська, Луганська, Сумська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Черкаська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Закарпатська, Чернівецька	регіони з низьким рівнем інвестиційної привабливості

* Побудовано авторами на основі результатів проведеного кластерного аналізу

Отже, проведений кластерний аналіз дозволив виявити в Україні групи регіонів з високим, середнім та низьким рівнями інвестиційної привабливості переробних ланок лісового сектору. Високий рівень інвестиційної привабливості Київської області пояснюється не так значним лісоресурсним потенціалом, як високим рівнем економічного розвитку даного регіону, значними обсягами капітальних інвестицій у переробку ланку лісового сектору. Середній рівень інвестиційної привабливості характерний для регіонів зони Полісся (Волинська, Житомирська, Рівненська та Чернігівська області) та окремих регіонів зони Карпат (Івано-Франківська та Львівська області), які відзначаються великою площею лісів експлуатаційного значення, високим рівнем економічної активності у сфері лісопереробки та розвитку економічної діяльності у сфері лісового господарства.

Отримані результати кластерного аналізу інвестиційної привабливості переробних ланок лісового сектору регіонів України можуть стати основою для подальшого проведення SWOT-аналізу

кластерів з метою виявлення переваг та недоліків кожного кластера регіонів окремо.

Генеральною метою інноваційного розвитку лісового сектора регіонів з високим та середнім рівнями інвестиційної привабливості має стати стійке та стабільне забезпечення населення й підприємницьких структур деревиною і недеревинною сировиною, захисними та рекреаційними послугами, екологічна рівновага та збереження біорозмаїття [2]. З метою подолання лісосировинної залежності й скорочення ввезення деревини з інших регіонів, забезпечення стабільного економічного зростання потрібно:

- залучати у господарську діяльність наукові дослідження, прикладні розроблення, інтелектуальну власність;

- впроваджувати результати інновацій, конкурентоспроможних на внутрішньому та зовнішньому ринках лісопродукції;

- освоювати випуск лісопродукції глибокого перероблення із високою доданою вартістю.

Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити головне завдання – сформуванню на регіональному рівні самодостатню, цілісну, інноваційну, збалансовану систему управління лісовим сектором. Магістральним напрямом розвитку лісового сектора повинно стати формування інноваційно-інвестиційної моделі з метою забезпечення раціонального використання та розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу, який забезпечить взаємоузгоджений рух відповідно до головних стратегічних напрямів розвитку держави.

Структура цілісної системи інноваційного розвитку лісового сектора повинна охоплювати такі елементи:

- підсистему нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку лісового комплексу;

- підсистему обґрунтування та відбору пріоритетних напрямів, формування та реалізації інноваційних проектів регіонального та державного значення;

- підсистему довгострокового прогнозування, стратегічного планування й управління інвестиційним розвитком лісового комплексу;

- інноваційну інфраструктуру у складі інжинірингових та консалтингових фірм, інвестиційно-фінансових та венчурних структур, бізнес-інкубатори та технопарки;

- регіональні центри інформаційно-аналітичної діяльності й маркетингових досліджень кон'юнктури внутрішнього та зовнішніх ринків лісопродукції;

- інноваційний науково-освітній центр на базі Національного лісотехнічного університету й стратегічного партнерства наукових, освітніх, проектних та дослідницьких організацій, закладів підготовки та перепідготовки спеціалістів з інноваційного розвитку лісового сектора економіки України.

У цій ситуації лісовий сектор має тільки один шлях інноваційного розвитку – диверсифікацію випуску лісопродукції для промисловості та споживання, розширення пропозиції на ринку екологічних послуг лісу. Інноваційний розвиток лісозаготівлі та переробної промисловості лісового сектора передбачає три пріоритетних напрями лісової політики:

- розвиток ефективно функціонуючої регіональної інфраструктури лісового сектора інноваційного типу;

- підтримка й регулювання сталого розвитку інноваційної діяльності всіх суб'єктів лісових відносин у секторі лісового бізнесу;

- сталий розвиток соціально-економічних параметрів життя населення, бізнеспроцесів у лісовому комплексі на базі прискореного розвитку й високої концентрації науково-технічного, освітнього та інноваційного потенціалів.

Для розвитку регіональної інфраструктури лісового сектора на інноваційні основи потрібно:

- забезпечити підвищення частки високотехнологічної продукції та послуг з високою доданою вартістю у загальному обсязі продукції (послуг), які виготовляє (надає) лісовий сектор;

- сформувати великі компанії-інтегратори матеріальних, фінансових та кадрових ресурсів для реалізації пріоритетних напрямів інноваційної політики;

- пришвидшити диверсифікацію лісового сектора, зокрема за рахунок малого й середнього інноваційного підприємництва;

- здійснити перехід у науково-технічній та виробничо-технологічних сферах від галузевого до функціонального принципу бюджетної підтримки та стимулювання інноваційної діяльності;

- створювати та розвивати механізми фінансування інновацій, здійснити перехід від субсидування на реалізацію інноваційних проектів до залучення позабюджетних та недержавних коштів залежно від просування технологій, розробок та послуг до їх ринкової реалізації;

- інтенсивно розвивати інноваційну інфраструктуру за рахунок визначення переліку об'єктів, які створюються за підтримки місцевої влади [9].

В питанні пошуку сучасних інноваційних технологій та підходів у лісовому секторі доцільно використовувати доступні

знання про інноваційні підходи та впровадження нових механізмів і технологій, необхідні для зміцнення інституціонального потенціалу щодо забезпечення сталого лісоуправління, збереження і посилення кліматостабілізуючих функцій лісів.

Наприклад, комбінація технологій дистанційного зондування з наземними методами таксації лісів стала цінним інструментом моніторингу, оцінки і формування звітності, змін у динаміці лісів. Цей підхід також успішно використовується для контролю і своєчасного виявлення стресових ситуацій, викликаних абіотичними (пожежі і вітровали) і біотичними (комахи та хвороби) чинниками, які негативно позначаються на стані лісів. Впровадження сучасних лісозаготівельних методів з використанням нових технологій і сучасної техніки запобігає зниженню вуглецевого потенціалу лісів, сприяючи стабілізації клімату. Впровадження інтенсивних методів ведення лісового господарства, лісовідновлення та лісовідновлення сприяє збільшенню запасів лісового вуглецю. Розвиток біоенергетики та підвищення ефективності переробки деревини призводять до скорочення викидів, але при цьому вимагають подальших інвестицій у розвиток інноваційних технологій [6].

Істотне значення для підвищення ролі лісів у стабілізації клімату має надання державних та приватних інвестиційних коштів. Інвестиції можуть надавати як традиційні міжнародні джерела фінансування, наприклад, Глобальний екологічний фонд, так і нові інвестиційні фонди для протидії зміні клімату, що формуються на основі фінансових зобов'язань, які беруть на себе країни-донори. Інвестиційні кошти можуть також утворюватися за рахунок ринкових схем; фінансові механізми, пов'язані з вуглецевими ринками, мають великий потенціал для України та інших країн з перехідною економікою.

Проте, для успішного використання цих механізмів, потрібно усунути існуючі перешкоди для розробки та реалізації спільних проектів у лісовому секторі в рамках Кіотського протоколу. Міжнародна торгівля квотами на викиди, особливо в рамках схем цільових екологічних інвестицій, може стати інноваційним інструментом для мобілізації додаткового фінансування робіт з лісовідновлення, лісорозведення та ведення лісового господарства. Зокрема, удосконалення управління лісами може забезпечити як посилення поглинання вуглецю, так і появу додаткових доходів при використанні ринкових механізмів. Крім того, є позитивний досвід державного фінансування програм лісовідновлення та розвитку проектів з поглинання лісами вуглецю. До основних факторів, які стримують притік приватних інвестицій у цьому напрямку,

відносяться високий ризик і тривалі терміни окупності. Залученню інвестицій також перешкоджають відсутність адекватного техніко-кваліфікаційного потенціалу для розробки проектів і належної інституціональної та методологічної бази для інвестування в діяльність щодо мінімізації наслідків зміни клімату.

Тому потрібно активізувати роботу на наступних пріоритетних напрямках науково-технічної, інвестиційної та організаційної діяльності.

У сфері наукових досліджень:

- уточнення розуміння кількісної ролі лісів різних кліматичних зон в кліматичній системі Землі, включаючи питання бюджету парникових газів;

- розробка нових методологій для подальшої гармонізації різних джерел, архівів і баз даних, які в даний час використовуються для оцінки біогеохімічних циклів у лісах Землі, в тому числі в лісах різних кліматичних зон країни;

- удосконалення існуючої державної системи інвентаризації і моніторингу стану лісів, включаючи використання методів дистанційного зондування, для цілей підготовки звітності відповідно до вимог Кіотського протоколу і наступних кліматичних угод;

- розробка інструментів та систем для підтримки прийняття управлінських рішень з адаптації лісів до зміни клімату та заходів пом'якшення негативного впливу на екосистему лісу;

- розробка стратегій та адаптаційних заходів для підвищення стійкості лісів до несприятливих впливів глобальної зміни клімату;

- удосконалення існуючих та створення нових національних стандартів і систем для підтримки і посилення сталого лісоуправління.

- вивчення можливостей використання лісів різних кліматичних зон як поновлюваного ресурсу для виробництва біоенергії.

Серед заходів щодо впровадження інноваційних технологій та підходів, а також підвищення кадрового потенціалу можна виділити:

- надання фінансування для впровадження прогресивних існуючих і розроблювальних механізмів, методик, стандартів, систем сертифікації та інструментів управління в політику, процеси планування і практику управління лісами;

- забезпечення повноцінного використання нових технологій за допомогою освітніх та навчальних програм щодо їх застосування та ознайомлення з ними осіб, які приймають рішення, та інших керівних працівників;

- широке впровадження апробованих енергоощадних та ресурсоекономних нових технологій та їх фінансування державними, приватними та донорськими організаціями;

- ліквідація розривів між наукою, освітою, політикою, практикою та процесами прийняття рішень у лісовому секторі;

- надання ресурсів для здійснення освітньої та навчальної діяльності в інтересах лісового сектора;

- ефективний розподіл повноважень і обов'язків у сфері стимулювання інноваційної діяльності лісокористувачів між центральними, регіональними і місцевими відомствами.

З метою стимулювання інвестиційної діяльності у лісовому секторі доцільно забезпечити:

- сприяння розробці та поданню експертних рекомендацій щодо підвищення ролі лісового господарства та лісової промисловості в переговорному процесі з посткіотському режиму (такі рекомендації слід виробити по всіх типах лісів, як у тропіках, так і в інших зонах, зокрема, для карпатських лісів і водно-болотних угідь з урахуванням їх вуглецевого потенціалу, особливу увагу слід приділити обговоренню правил моніторингу та обліку, а також національних лімітів по обліку поглинання вуглецю за рахунок змін у землекористуванні та лісовому господарстві).

- сприяння дотриманню принципів екологічної та соціальної відповідальності приватними і державними інвесторами у процесі реалізації важливих лісгосподарських проєктів;

- сприяння включенню сталого лісоуправління в лісах усіх типів до числа інвестиційних пріоритетів в рамках Лісової інвестиційної програми Стратегічного кліматичного фонду та інших міжнародних механізмів інвестування діяльності щодо збереження глобального клімату;

- широкомасштабне використання таких інноваційних фінансових механізмів, як схеми цільових екологічних інвестицій [9].

Доцільно також на регіональному рівні сформувати центр управління процесами венчурного інвестування у лісовому секторі, який має реалізувати набір адміністративних та економічних заходів щодо регулювання і розвитку венчурного ринку. До підсистеми організації та управління розвитком венчурного інвестування на рівні лісового сектора регіону доцільно включити центр підготовки кадрів; інформаційний центр; комунікаційні мережі; центр моніторингу інноваційного процесу і венчурного інвестування; центр страхування.

Розвиток венчурного інвестування вимагає вдосконалення механізму його регулювання, яке необхідно спрямувати на оптимізацію

структури та якісних характеристик ринку венчурного капіталу на підставі реалізації відповідних принципів, серед яких: інноваційна спрямованість венчурних інвестицій, орієнтація на створення малих і середніх підприємницьких інноваційних структур, інтегрованість в інноваційну інфраструктуру, прозорість функціонування, інформаційна забезпеченість, моніторинг процесів, обов'язковість надання додаткових послуг при реалізації інноваційних проєктів [10].

Майбутнє лісового сектора не лише в Україні, а й у загальносвітовому масштабі пов'язується з розвитком біолісової промисловості. В той же час, розвиток біолісової промисловості буде неможливим без тотального впровадження інноваційних технологій, залучення науково-дослідних установ та інтеграції зусиль бізнесу, науки та усіх органів державної влади в країні.

У перспективі прискорений розвиток біолісової промисловості повинен призвести до створення інтегрованих транснаціональних корпорацій у цій сфері за прикладом Фінляндії, де, наприклад, корпорація «UPM – The Biofore» поєднує комплекс виробництв з лісової та біолісової промисловості із замкнутим виробничим циклом, що виробляють енергію і целюлозу, папір, технічні матеріали, біопаливо, біохімікати, наноцелюлоза, біокомпозити та іншу продукцію.

Новітні технології дозволили близько 40% деревини перетворювати в енергію, а 70% відтворювальної енергії в країні надає лісова промисловість, створені спільні виробництва енергії і тепла, реалізуються проєкти з поширення виробництва та використання біодизелю, біопалива та біонафти. Біохімікати та наноцелюлоза, що виробляється підприємствами, використовуються для виготовлення покриття, пластмаси і упаковки, паперу та виробів з деревини, композитів, харчових продуктів, ліків, косметики та електроніки [9].

Відрив сучасної науки від реальних потреб лісового господарства нерідко називають як головну причину, що заважає ефективному використанню лісових ресурсів і гальмуватиме прихід в національні ліси сучасних технологій лісовідновлення, лісоохорони та лісокористування. Високий рівень «вчорашніх», а часто і «позавчорашніх» технологій, використання морально, а нерідко і фізично застарілої техніки, низька продуктивність праці – все це не дозволяє лісовому господарству країни гідно відповідати на сучасні виклики часу.

Тому підтримуємо думку Б. Большакова, що у сфері інновацій необхідно серйозно скоригувати пріоритети, особливо за найбільш критичними проблемами інноваційного розвитку, інтенсифікації

використання та відновлення лісів, розвитку ринку вітчизняних систем машин і технологій. Наприклад, у Росії Федеральне агентство лісового господарства уклало угоду з провідними машинобудівними заводами на постачання і розробку нових модернізованих машин і обладнання для ведення лісогосподарських робіт. Однак для того, щоб можна було використовувати можливості сучасного машинобудування максимально, необхідно детально вивчити потреби регіональних ринків з урахуванням зонально-типологічних умов та параметри застосовуваних технологій, машин та обладнання. Простіше кажучи, слід чітко сформулювати потреби регіонів у конкретних системах машин, обладнанні та технологіях [1].

Зі свого боку, вітчизняні спеціалізовані структури готові забезпечити лісове господарство новими інноваційними технологіями вирощування посадкового матеріалу, в тому числі за методом клонального мікророзмноження осики, ялини, сосни. Вчені науково-дослідних інститутів можуть запропонувати розробки нових технологічних процесів рубок та лісовідновлення з доведенням їх до єдиних технологій і безпосереднього впровадження в лісовий комплекс.

З метою підвищення ефективності ведення лісового господарства на основі інноваційних технологій доцільно створити на базі Держлісагентства України Інноваційний центр лісового господарства.

Серед основних завдань, які повинен буде вирішити цей центр, можна виділити наступні: створення технологічних моделей лісогосподарського виробництва, формування комплексів лісогосподарських машин та обладнання для потреб лісової галузі, апробація ефективних моделей організації інноваційного розвитку лісового господарства, створення методичної бази в області охорони, захисту і відтворення лісів, надання освітніх послуг у сфері перепідготовки кадрів та поширення передового досвіду на регіони.

Основою функціонування Інноваційного центру лісового господарства з доведення результатів НДДКР до єдиних технологій ведення лісового господарства та отримання принципово нового продукту повинні стати моделі лісогосподарського виробництва, які вже довели свою ефективність і є випробувальною базою інноваційного показового ведення лісового господарства і служать полігонами для навчання кадрів, реклами, підготовки методичного забезпечення, технологічних регламентів і нормативів для подальшого впровадження в практику лісового господарства.

Основними видами діяльності Інноваційного центру мають стати такі послуги та роботи:

- розробка єдиних технологій основних видів лісогосподарської діяльності і лісоуправління, доведення їх до стадії практичного застосування;

- дослідно-виробнича діяльність, створення дослідних промислових зразків технологічних процесів і систем машин, обладнання, методичних вказівок, рекомендацій, розрахунково-технологічних карт та ін.;

- передача єдиних технологій та науково-технічної продукції у Державне агентство лісових ресурсів;

- сприяння методичного забезпечення діяльності навчальних закладів середньої спеціальної освіти, підвідомчих Держлісагентству;

- надання дослідно-виробничої бази для підвищення кваліфікації та професійної перепідготовки фахівців Держлісагентства, керівників і фахівців його територіальних органів та підвідомчих організацій;

- експертиза програм, проектів, рекомендацій, інших документів і матеріалів за профілем роботи;

- реалізація інноваційних продуктів включаючи: надання консалтингових, освітніх та інших послуг; виконання робіт та впровадження; продаж інноваційних продуктів та ін.;

- проведення виставок і презентацій у сфері лісового господарства та ін.;

- наукові дослідження в галузі лісового господарства.

У початковий період основними джерелами фінансування діяльності Інноваційного центру повинні стати бюджетні та позабюджетні джерела Державного агентства лісових ресурсів. У наступні етапи фінансування може здійснюватися за рахунок субсидій суб'єктів на розвиток інноваційної діяльності в лісовому господарстві, а також за рахунок коштів місцевих бюджетів в рамках регіональних програм, а також за рахунок державної програми з розвитку лісового господарства та існуючих фінансових інститутів розвитку, венчурних фондів та ін.

Створення спеціалізованого інноваційного центру дозволить у максимально стислі терміни вирішити розглянуті та багато інших завдань, що постали перед сучасним лісовим господарством і, перш за все, сформуванню системи цілей, пріоритетів та інструментів державної інноваційної політики. Паралельно центр дозволить Держлісагентству отримати реальну віддачу від уже завершених наукових досліджень. Він підвищить не лише престижність наукових організацій лісового господарства за рахунок підвищення

ефективності наукових досліджень і появи на ринку інноваційної продукції, але і й рівень підготовки кадрів у лісовому секторі [7; 8].

Для створення сприятливих умов інноваційного розвитку лісового сектора потрібно сформувати ефективну інноваційну систему, яку слід розглядати як своєрідний базис, який повинен охоплювати усі традиційні та нетрадиційні знання, підходи, ідеї, що накопичились чи продовжують продукуватись в межах лісового комплексу окремого регіону, поєднуючи в єдиній моделі його людський капітал, науку і освіту, техніку і технологію, виробництво і послуги, підприємництво, інформацію та комунікації. Створення та підтримання життєдіяльності інноваційної системи лісового сектора передбачає вибір певної моделі її організації.

Ця модель повинна мати свої цільові орієнтири, поєднувати різних суб'єктів інтеграції та фінансування, давати можливість вибору форм їх інтеграції та створення необхідних обслуговуючих інститутів ринкової інфраструктури, мати відповідне ресурсне забезпечення, адміністративно-управлінський та нормативно-правовий супровід, використовувати різноманітні інструменти економічного стимулювання. Для стабільного функціонування даної моделі потрібно сформувати належне інституціональне забезпечення. Поєднання різноманітних ринкових інститутів дозволить забезпечити інтеграцію науки і техніки у виробництво, а також обирати найбільш оптимальні форми цієї інтеграції залежно від особливостей розвитку того чи іншого регіону. Інституціональне забезпечення інноваційного розвитку лісового сектора повинно створити умови для поєднання усієї сукупності елементів інноваційної системи та налагодити взаємозв'язки між ними.

До суб'єктів інтеграції науки і техніки у виробництво слід віднести ВУЗи усіх рівнів акредитації незалежно від форм власності, які відзначаються достатнім рівнем інтелектуального та інноваційного потенціалу. З підвищенням рівня попиту на кваліфікованих робітників технічних спеціальностей важливо залучати до цього процесу також професійно-технічні училища. Обов'язковими учасниками інтеграційного процесу повинні стати також виробничі та торгівельні підприємства, які повинні бути найбільш зацікавленими у впровадженні інноваційних рішень, що дозволять підвищити конкурентоспроможність їх продукції та послуг. Не виключенням є також підприємницькі структури, які функціонують у сфері малого бізнесу та найбільш схильні до впровадження різного роду новацій, які забезпечать стабільність їх положення на ринку в умовах жорсткої конкуренції.

Для забезпечення сприятливих умов для входження нових інтегрованих структур у ринковий простір потрібно залучати різноманітні інститути ринкової інфраструктури, які допоможуть з найменшими витратами та втратами адаптуватися до особливостей роботи в умовах ринкової невизначеності [11].

Отже, найважливіше завдання, що стоїть сьогодні перед лісовим сектором України – це перехід його господарських ланок на інноваційний шлях розвитку. Цей підхід пояснюється тим, що нерациональне використання інноваційного потенціалу породжує нестабільність економіки сектору, структурні перекоси й серйозні прорахунки у визначенні пріоритетів забезпечення довгострокового економічного зростання. Тому у цей складний період потрібно посилити роль регіонів у вирішенні широкого кола загальнонаціональних проблем. Серед них особлива увага повинна бути зосереджена на забезпечення переходу до інноваційної моделі розвитку лісового сектору, яка базується на залученні різноманітних інститутів, де динаміка і якість економічного зростання прямо залежатимуть від ефективності механізму продукування та використання інновацій. Вже сьогодні органи управління лісового сектору при розробці перспективних планів і програм, серед основних факторів забезпечення сталого розвитку повинні враховувати інновації, як невід’ємний елемент нової економіки.

Бібліографічний опис

1. Большаков Б. М. Направления развития техники и технологии лесозаготовительного производства / Б.М. Большаков // Лесная промышленность. – М., 1998, – № 3. – С. 35.
2. Гудкова Е.В. Проблемы и перспективы инновационного развития региона / Е.В. Гудкова // Пространственная экономика. – 2007. – № 1. – С. 22-47.
3. Державна служба статистики України / Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. посібник / А.М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
5. Короткий довідник лісового фонду України (за матеріалами обліку лісів станом на 1 січня 2002 року) – Ірпінь: ДКЛГ, 2003. – 150 с.
6. Матвеев М.Е. Механізми управління інноваційним розвитком лісового сектора економіки / М.Е. Матвеев // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип. 19.13. – Львів, 2009. – С. 90-96.
7. Мартынюк А.А. Научно-методическое обеспечение создания и развития модельных лесов / А.А. Мартынюк, В.М. Сидоренков, В.И. Желдак // Научно-исследовательский институт лесоводства и

механізації лісного господарства. – Режим доступу: <http://www.fgvniiilm.ru/states/31-model-forest.html>.

8. Учені виступають за створення Інноваційного центру лісного господарства // Природні ресурси Далекого Востока [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lesportal.biz>.

9. Хвесик М.А. Комплексне використання лісоресурсного потенціалу: механізм стимулювання, інституціональні та інноваційно-інвестиційне забезпечення: Монографія. / М.А. Хвесик, О.М. Шубалий, Н.М. Василик. – К.: ТЗОВ «ДКС», 2011. – 498 с.

10. Хвесик М.А. Інституціональне забезпечення інноваційного розвитку лісового комплексу / М.А. Хвесик, О.М. Шубалий // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 40-1. – Донецьк, ДонНТУ, 2011. – С. 85-92.

11. Шубалый А.М. Институциональное обеспечение инновационной модели развития лесного сектора / А.М. Шубалый, Н.М. Василик // Управление в социальных и экономических системах: м-лы XVIII Международной научно-практической конференции, г. Минск, 30-31 мая 2009 г.; Минский ин-т управления. – Минск: Изд-во МИУ, 2009. – С.91-92.

5.11. Сутність та функції механізму формування ринку венчурного інвестиційного забезпечення функціонування переробних підприємств продовольчої сфери

Венчурний капітал як форма інвестування має ряд специфік, які обумовлюють особливості формування ринку венчурних інвестицій.

Венчурний фонд як акумулятор фінансових коштів дозволяє спрямовувати значні інвестиції на досить тривалий термін у перспективні виробництва і технології. У той самий час особливістю функціонування венчурного капіталу є те, що венчурний фонд, насамперед, зацікавлений у швидкому зростанні продуктивності підприємства за рахунок спрямування прибутку на розвиток виробництва і просування високотехнологічних продуктів на ринок.

У світовій практиці основними факторами, що сприяють розвитку венчурної індустрії, є:

- наявність науково-освітньої бази - сильного дослідницького сектора, розвиненість наукових шкіл, які ведуть безперервний цикл досліджень;

- зрілість фінансового ринку - розвиненість фінансових інститутів і ринків, страхового й пенсійного секторів, наявність фондового ринку;

- політична й макроекономічна стабільність, стабільний економічний ріст;
- стабільний попит з боку державного й приватного секторів на наукові дослідження й розробки;
- наявність вільних й «довгих» грошей в економіці.

Попит на гроші з боку українських високотехнологічних компаній був, є і буде завжди. Більш того, потреба в венчурному капіталі особливо помітна в невеликих, молодих фірмах, бо всі традиційні джерела залучення інвестицій для них виявляються недоступними. Сьогодні вітчизняні банки воліють не братися за подібні проекти через високі ризики, адже творці нових фірм часто не мають кредитної історії й не можуть забезпечити адекватну (переважно подвійну) заставу. Крім того, багато інновацій у результаті виявляються безперспективними, а в руках банкірів, як правило, немає інструментів і навичок, необхідних для оцінки потенційного ринку.

Дефіцит коштів, необхідних для повноцінного розвитку високотехнологічних компаній, поступово приводить до того, що сам український ринок ІТ технологій зникає. сьогодні Україна «кує кадри» для чужих економік і виступає як частина чужого ринку. «За винятком декількох сфер (бухгалтерське ПЗ, ігри й словники) - ніяких українських виробників програмного забезпечення не існує. Причина проста: починаючи з 1998 року сукупний податок на виробництво інтелектуальної продукції перевищує 75% її кінцевої вартості (причому ставка однакова як для чистих продавців чужого продукту, так і для компаній-виробників). Такий податковий тягар унеможливує нормальне фінансове життя при роботі «під замовлення». А для того щоб вийти на серію, на «коробкову версію», потрібні серйозні інвестиції, яких у нашій країні поки взяти ніде.

Крім того, розвиток вітчизняного ринку венчурного капіталу стримує відсутність необхідного законодавства в галузі прав на інтелектуальну власність. В Україні дотепер не врегульовані питання із приводу того, хто володіє тією або іншою технологією, - держава або винахідник.

Ще однією характерною рисою вітчизняного ринку венчурного фінансування є те, що вся інвестиційна активність спрямована на компанії, які перебувають на ринку досить давно, і зовсім не поширюється на новачків бізнесу. У майбутньому це може створити серйозні проблеми для нових венчурних капіталістів: угод необхідної інвестиційної якості не стає більше. Порушується дія закону переходу кількості в якість.

Дослідження дозволяють виділити наступні негативні моменти, які гальмують формування ефективного ринку венчурних інвестицій:

1. Присутність на ринку венчурного інвестування обмеженої кількості так званих «якісних» проектів. Індикатором рівня й якості проекту в цьому випадку служить наявність цілого ряду показників.

Серед основних виділимо:

- наявність сильної управлінської команди;
- розроблений бізнес – план на 3-5 років;
- наявність стратегічного бачення розвитку компанії на 5-10 років;
- розуміння перспектив розвитку технології, що лежить в основі бізнесу;
- захищеність інтелектуальної власності, наявність патентів українських (міжнародних);
- пропрацьованість маркетингової стратегії;
- наявність зрозумілої стратегії виходу для інвестора.

2. На ринку працює велика кількість невеликих компаній, що зуміли комерціалізувати свої наукові ідеї. Як правило, це високомобільні колективи, що складаються з декількох розроблювачів. Однак у таких компаній яскраво виражений тактичний підхід до ведення й розвитку бізнесу, не зважаючи на дуже серйозну й унікальну науково - технічну компетенцію. Такі компанії часто приходять у венчурні й інвестиційні фонди й одержують відмови. Рівень «грамотності» таких компаній рік у рік росте. Це потенційний «хліб» для венчурних капіталістів.

3. На ринку поки мало професіоналів, що знають українську специфіку, що вміють налагодити стабільний потік проектів та мають досвід роботи в період ранньої стадії розвитку проектів. Найдеться не так багато інвесторів, готових пізнавати сутність технології, розбиратися в тонкощах організації НДКР, вникати в науково - технічну експертизу. Науково - технічні ризики – тобто висока ймовірність того, що нова технологія запропонована до фінансування може бути не конкурентоздатною за рахунок недоопрацювання чи навіть помилок при розробці – відмінна риса венчурного бізнесу,

4. В Україні ще слабкий інститут захисту інтелектуальної власності. На жаль, українські патенти не можуть серйозно захистити інтереси інвестора на міжнародному ринку й забезпечити високий рівень захисту, особливо якщо виникають спірні ситуації й мова йде про незаконне використання інтелектуальної власності. По суті, це дуже серйозна перешкода на шляху розвитку венчурної високотехнологічної індустрії. Прецедентів судового покарання підприємців за несанкціоноване використання в комерційних цілях інтелектуальної власності практично немає. Такий досвід у значній

мірі стримує інтерес венчурних інвесторів до нових українських технологій.

Формування повноцінного ринку венчурного фінансування інноваційних процесів в Україні дозволить, на нашу думку, запуснути наступні механізми:

- залучення значного обсягу приватного капіталу в науково-технічну сферу, перевищення якого над державними інвестиціями може досягати сотень раз;

- формування ефективної системи залучення в господарський обіг інтелектуальної власності та інших результатів інтелектуальної діяльності;

- здійснення модернізації вітчизняної промисловості зі створенням нових виробництв, що базуються на високих технологіях;

- забезпечення умов для раціонального використання основних фондів багатьох підприємств, що втратили конкурентоздатність;

- організація нових спеціалізованих і високоприбуткових ринків цінних паперів малих високотехнологічних компаній;

- зменшення безробіття і вирішення завдяки цьому гострих соціально-економічних проблем.

Вирішення проблеми залучення венчурних інвесторів у високотехнологічні галузі промисловості може здійснюватись за умови підтримки державою:

- створення системи венчурного фінансування з розгалуженою мережею інфраструктурної підтримки технологічного бізнесу;

- розробка єдиних критеріїв оцінки інвестиційної привабливості інноваційних програм і проектів за діючими схемами міжнародних фінансових інститутів;

- створення законодавчих норм, ідентичних для вітчизняних та зарубіжних інвесторів і поліпшення загальних умов для інвестицій в економіку міста;

- запровадження стартових схем залучення інвестицій, що передбачає рекомендаційний характер інвестування приватного капіталу щодо створення венчурних інститутів;

- впровадження мережових програм технологічного бізнесу - створення системи інноваційної венчурної індустрії, об'єднання бізнесу в кластери, консорціуми, асоціації та аналогічні їм мережіві структури з введенням обов'язкової сертифікації вхідних організацій та їх персоналу на основі Ліцензійних угод з Міжнародним центром сертифікації. Створення національної асоціації венчурних інвесторів.

Головною проблемою реалізації інвестиційно-інноваційного розвитку є розрив між двома важливішими стадіями інновацій – науковими дослідженнями й масовим виробництвом продукції з використанням їх результатів. Однією з найважливіших складових інноваційного процесу та перспективним механізмом економічної стабілізації держави є венчурний бізнес, феномен надактивного розвитку якого пов'язаний з пріоритетним розвитком високотехнологічних та ризикованих галузей. Суть венчурного бізнесу в тому, що інноваційні ідеї інвестуються на стадії відсутності не тільки компанії, а, найчастіше, і бізнес-плану. Тому малий високотехнологічний бізнес активно звертається до венчурних інвестицій, особливостями яких є: довгостроковість та ризикованість; кошти часто надаються під перспективну ідею без гарантованого забезпечення майном, заощадженнями чи іншими активами; термін інвестицій 3-7 років; ухваленню рішення про венчурне фінансування передують велика робота з вивчення ризиків та можливостей їх зменшення; венчурні інвестори надають перевагу реінвестуванню; їх прибуток виникає через 5-7 років після продажу пакету акцій за ціною, що в декілька разів перевищує первинне вкладення.

Розвиток венчурної індустрії України стримують наступні негативні чинники.

1. Слабка законодавча база. Термін «венчурний бізнес» уже протягом кількох років зустрічається в низці законодавчих актів України, проте досі не дано визначення суті, функцій, принципів діяльності саме венчурних фондів і венчурних фірм.

2. Брак джерел фінансування інвестицій. За чинним законодавством не можуть виступати інвесторами венчурних фондів фізичні особи та інституційні інвестори.

3. Відсутність гарантій для інвестора венчурного капіталу та слабкість фондового ринку. Йдеться про інструменти власності з особливостями опціону – конвертовані привілейовані акції й облігації. Особливістю венчурних інвестицій у США є наступний інструмент - привілейовані конвертовані акції. Вони на момент виходу конвертуються та продаються на фондовому ринку. За допомогою цього інструменту нівелюються ризики таких інвесторів – тобто спочатку буде виплачено дивіденди власникам таких акцій, а потім власникам простих. А в Україні, законодавчо закріплено, що такі акції мають бути не більше 10% статутного капіталу, а також, саме головне, не дають права на участь в керуванні – і цього не достатньо для венчурного інвестування. Таким чином, згідно українського законодавства єдиним інструментом для венчурного інвестування є прості акції, але вони не страхують власника-

інвестора від невдачі проекту. Все це стримує розвиток ринку венчурного капіталу на сьогодні.

4. Нерозвиненість неформального сектору венчурного бізнесу. Представниками такого сектору є так звані бізнес-ангели – приватні особи, які здійснюють фінансування проектів на початкових стадіях.

5. Погіршення ситуації в секторі генерації наукових знань. Україна отримала багатий спадок від колишнього СРСР у вигляді науково-дослідного сектора. Але сьогодні він не є таким - через недосконале фінансування, згорання та занепад наукових шкіл втрачено зв'язок сектора досліджень та реальності (сучасних проблем). Також український бізнес не використовує наявні інновації, а тому і не замовляє їх. Тому науковці не отримують гроші з сучасної економіки та бізнесу, як у всьому світі.

6. Брак якісних проектів. Ці проекти визначаються реальною маркетинговою стратегією та дослідженням насправді ринком. Також якість проектів слід визначати за такими показниками – тривалість реалізації, наявністю топ-менеджерів з досвідом роботи, повним та якісним планом розвитку (бізнес-планом), включенням до бізнес-плану розділу стратегічного розвитку, а також розвитку продукту та технології його виробництва, захищеність.

7. Відсутність фахівців у сфері венчурного менеджменту. Наявність таких фахівців дає змогу якісно оцінювати проекти та знаходити помилки в цих проектах.

8. Слабкість інституту захисту інтелектуальної власності.

9. Відсутність стимулювання інноваційних процесів з боку держави. Так, держава не фінансує венчурні проекти та не компенсує втрати при невдачах за цими проектами – все це погіршує ситуацію. Наприклад, внутрішнє законодавство стосовно інновацій та фінансів не узгоджено, що не сприяє появі та розвитку бізнес-ангелів. Треба додати до законодавства такі закони, які надавали ю бізнес-ангелам хоча б податкові пільги. А таким чином, ми можемо зробити висновок, що держава не сприяє розвитку бізнес-інкубаторів та технопарків, тобто не дає їм виконувати їх прями функції.

Треба виконати наступні заходи для використання наявного потенціалу українського венчурного бізнесу та ефективного запровадження інноваційних ідей до практичного застосування, а таким чином створення конкурентоспроможної продукції високої якості.

1. Створити Державний венчурний фонд, що має здійснювати пряме надання капіталу венчурним фондам та інноваційним підприємствам (у вигляді прямих інвестицій або кредитів під низькі відсотки).

2. Потрібно розробити єдину концепцію з розвитку венчурного бізнесу у країні та узгодити її з комісіями які регулюють ринок фінансових послуг та з регулювання цінних паперів і фондового ринку. Вони повинні мають бути направлені на здійснення єдиної політики стимулювання розвитку цього сектора. А головне – розвитку та розширенню фондового ринку – первинного та вторинного, а також узгодження внутрішніх правил з міжнародними.

3. Удосконалити національне законодавство з венчурного фінансування:

- розробити законодавчі акти щодо малих венчурних фірм, в якому визначити їх юридичний статус, певні державні гарантії та стимули в їх функціонуванні;

- внести корективи до Закону України «Про інститути спільного інвестування», а саме – розширити джерела фінансування венчурного капіталу за рахунок фізичних осіб, страхових компаній, пенсійних фондів.

4. Схеми податкового стимулювання інноваційної діяльності оновити та привести до сучасних умов, у тому числі[1]:

- надання пільг венчурним фондам пільг у податках, які здійснюють фінансування проектів, необхідних державі згідно стратегії розвитку;

- впровадження механізмів з можливістю податкових канікул для малих та середніх венчурних фірм;

- створення сприятливої державної політики для венчурного фінансування, наприклад, треба взяти позитивний досвід Великобританії у сфері митного законодавства.

5. Запровадити фінансові стимули направлені на діяльність малих і середніх інноваційних підприємств до вкладення капіталу в венчурні фонди шляхом:

- зниження ризиків приватних інвесторів державою, використовуючи державні гарантії за кредитами венчурним фондам або новим малим компаніям. Прикладом може бути Франція – програма SOFARIS. Згідно цієї програми держава фінансує певну частку проектів, які спеціально відібрані до державного венчурного фонду;

- упровадження спеціального механізму державного страхування кредитів, які надаються суб'єктами фінансового ринку під реалізацію інноваційних проектів.

6. Налагодження роботи вторинного ринку сертифікатів венчурних фондів. Для цього необхідно переглянути Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» та Закон України «Про акціонерні товариства».

7. Впровадження та узгодження чинного законодавства з захисту українських інноваторів та науковців не тільки на вітчизняному рівні, але і на міжнародному.

8. Створення умов для законної діяльності бізнес-ангелів, так необхідних для стимулювання розвитку венчурного бізнесу, особливо на ранніх стадіях. Їх інвестиції є малими – близько 40 тис. євро, але загальний обсяг значний. Позитивний досвід інших країн досягається завдяки ретельній перевірці проектів.

9. Розвиток венчурної та інноваційної інфраструктури. Головним завданням є налагодження інформаційної мережі, яка буде включати всі структурні елементи інноваційної інфраструктури – це дасть можливість налагодити взаємовідносини між інноваторами, бізнесом, капіталом, скорочення терміну виходу у світ інноваційного продукту, якісно та швидко виявляти нові тенденції.

10. Створення коучинг-центрів. Вони сприяють збільшенню частки венчурних інвестицій у вітчизняні фірми. Їх головним завданням є підготовка фахівців у області венчурного бізнесу та налагодження тісних взаємозв'язків представників венчурного бізнесу.

Підбиваючи підсумок, хотілося б відзначити, що українська венчурна індустрія перебуває усе ще в зародковій стадії розвитку. Потребує законодавчого регулювання ринку інтелектуальної власності, підвищення культури й професіоналізму підприємців, що прийняли рішення зайнятися венчурним високотехнологічним бізнесом, про підвищення інтенсивності корпоративних НДДКР в українських компаніях, про створення стабільного попиту на нововведення з боку великого бізнесу й ін. За умови послідовного рішення зазначених проблем України чекають серйозний бум і розвиток венчурної індустрії. Запустивши механізм формування ринку венчурних інвестицій, за умови дотримання вищенаведених рекомендацій, держава і інвестори отримають прибуток не одразу, але зростання економіки України буде якісним і незворотнім. Подальші функції держави звернуться тільки до підтримки функціонування ринку венчурних інвестицій без його особливого регулювання і затрат на подальший розвиток.

Бібліографічний опис

1. Абрютіна А., Скляр І. Д. До питання фінансування інноваційно- інвестиційного розвитку підприємства / А. Абрютіна, І. Скляр /[Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.essuir.sumdu.edu.Ua/bitstream/123456789/4408/1/tezy_Abrutina.pdf

2. Бунчук М. Електронний бюллетень «Технологический бизнес» /М. Бунчук / [Електронний ресурс].-Режим доступу: www.techbusiness.ru/tb/archiv/number1/page02.htm

3. Вербицька Ю. М. Інвестиційно-інноваційна діяльність як чинник соціально-економічного розвитку регіону / Ю.М. Вербицька // Актуальні проблеми економіки. - №8 (74). - С. 101-105.

4. Горбачова Ю.І. Зміст та завдання державної інноваційно-інвестиційної політики України / Ю.І. Горбачова / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eprints.kname.edu.ua/1289/1/2428_%D0%93%D0%BE%D1%80%D0%B1%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%B2%D0%B0.pdf

5. Грозний І. С. Організаційно-економічний механізм використання венчурного капіталу в інноваційній діяльності підприємств : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.02 / Національний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін-т». — Х., 2006. — 21 с.

6. Дамянова Л. Венчурный капитал как элемент инновационной инфраструктуры в Болгарии / Л. Дамянова // Экономика и математические методы. - 2002. -. №3. - С. 11-19.

7. Кардаш О.М. Генезис, суть та значення венчурного капіталу у системі фінансового забезпечення інноваційної діяльності / О.М. Кардаш // Економічний простір. - - №19 - С.198-204.

8. Косенко А. В. Інноваційно-інвестиційна складова формування конкурентоспроможності національної економіки/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу:[www.kbuara.kharkov.Ua/ e-book/apdix/2010-1/doc/3/12.pdf](http://www.kbuara.kharkov.Ua/e-book/apdix/2010-1/doc/3/12.pdf)

9. Лукашов А. В. Венчурное финансирование: стоимость компаний и корпоративное управление (Часть 1) [Електронний ресурс] / А. В. Лукашов // Управление корпоративными финансами.– 2006.– No 2.– Режим доступу : [http:// www.cfin.ru/investor/venture_finance.shtml](http://www.cfin.ru/investor/venture_finance.shtml)

10. Матеріали пресс-центру Національної асоціації венчурного капіталу NVCA [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: www.nvca.org/

11. Опанасюк В. В. Становлення та особливості розвитку венчурного капіталу/ автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. - К., 2005. - 21 с.

12. Уркасій Ю. А. Венчурний бізнес України: становлення, розвиток та проблеми / Ю. А. Уркасій // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту.– 2009.– Випуск 1.– Чернівці, 2009.– С. 171 – 180.

13. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. - К.: КНЕУ, 2002. - 387 с.

14. Череп А.В. Венчурне інвестування - пріоритетний напрям фінансування інноваційної діяльності/ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.Ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_37/Statti/1.pdf

РОЗДІЛ 6. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА РОЗВИТКУ, ПЛАНУВАННЯ, СТРАХУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ І КАПІТАЛОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

6.1. Забезпечення системи управління територіальним розвитком інструментальними засобами упередження кризових явищ

Сьогодні в Україні в основному сформовано базові основи ринкової економіки, проте ринок сам по собі не був метою суспільно-економічних перетворень. З переходом країни в систему координат ринкової економіки не припинилися, а навпаки, посилилися прагнення до соціальної справедливості. Подібні дії свого часу в західних країнах сприяли формуванню різних моделей соціальної ринкової економіки, які різняться мірою участі держави в забезпеченні соціальності. Цей поступ забезпечувався представництвом учених різного наукового спрямування.

Теоретичну осмисленість процесів насичення економічної діяльності соціальними аспектами репрезентують праці найвідоміших представників західної наукової думки, зокрема, А. Амонна, М. Арагона, Х. Байера, Г. Боргіса, Х. Брауна, А. Вагнера, М. Гарсія Еррери, Г. Гегеля, Л. Гумпловича, Е. Дюпрееля, Л. Ерхарда, Дж. Кейнса, Р. Ліфмана, К. Маркса, Т. Маршалла, Р. фон Моля, Ф. Науманна, В. Ойкена, Р. Оуена, Ю. Оффнера, А. Сен-Сімона, Ж. Сімонді, П. Сорокіна, Дж. Стіглера, Р. Тітмаса, Ф. Фабриціуса, Ш. Фур'є, О. Шпанна, Р. Штаммлера, Л. фон Штейна, Й. Шумпетера та багатьох інших.

Звісно, не існує стандартного алгоритму підпорядкування економічних перетворень соціальним. У кожній країні життя висуває свої проблеми, пов'язані зі специфікою руху до цивілізаційних стандартів добробуту. Щодо України та інших пострадянських країн, то проблематика зміни життя пересічного громадянина на краще пов'язувалася з інверсійним характером ринкового трансформування. Адекватно цим особливостям і необхідності запровадження ринкової економіки із соціальною орієнтацією формувалися й реалізовувалися наукові акценти їх супроводу.

Виходячи з того, що соціальні питання розвитку є предметом розгляду філософських, економічних, політичних та соціальних наук, період незалежного господарювання характеризується

сплеском наукової думки з опрацюванням теоретико-методологічних питань соціалізації економіки, забезпечення соціальної орієнтації в ринковій економіці, обґрунтування соціальної політики, механізму надання суспільних послуг тощо[1].

Особливо виділяються в цьому контексті наукові пошуки таких російських учених, як Л. Абалкін, О. Богомолов, О. Бузгалін, Т. Заславська, О. Івін, В. Лексін, Г. Лисічкін, М. Петраков, Н. Римашевська, В. Рутгайзер, С. Солнцев, С. Шаталін, М. Шмельов, Т. Юр'єва, та вітчизняних – О. Амоша, В. Андрущенко, В. Беседін, Д. Богиня, З. Варналій, З. Галушка, В. Геєць, М. Герасимчук, В. Гришкін, О. Грішнова, Г. Губерна, Н. Дєєва, М. Долішній, С. Дорогунцов, Ю. Зайцев, Л. Зайцева, Т. Заяць, Б. Кваснюк, Е. Лібанова, Л. Лісогор, І. Лукінов, В. Мікловда, В. Новіков, О. Новікова, В. Пила, В. Поповкін, В. Рибак, М. Соколик, Л. Тимошенко, М. Туган-Барановський, Л. Червова, М. Чумаченко та багатьох інших.

Треба наголосити й на тому, що впродовж років незалежності в Україні сформувалися нові наукові школи, а саме: ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Інститут економіки промисловості НАН України, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Інститут регіональних досліджень НАН України, Інститут економіко-правових досліджень НАН України, НДЕІ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, НДІ праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики й НАН України та інші, для яких питання соціальної динаміки стали головною тематикою наукових досліджень.

Проте національна практика не змогла повною мірою скористатися здобутками вищезгаданих й інших учених та наукових установ через зосередження управлінської практики лише на окремих питаннях забезпечення суспільного добробуту з постійною зміною підходів до вирішення соціальних проблем і залученням не завжди слухних рекомендацій зарубіжної науки. Наслідком цих перипетій стали масштабна бідність та прояви прямого порушення базових прав людини. Реалії свідчать про використання управлінськими структурами як у практиці соціалізації, так і для формування соціальних програм інформації, яка не враховує дані об'єктивного опису соціальної ситуації і не дозволяє виділяти етапні детермінанти впливу. Ми схильні стверджувати, що наукова думка певним чином абстрагувалася від домінантності соціального в економічних перетвореннях і достатньою мірою теоретично не розробляла проблему сутності «соціальності» та її забезпечення в

розвитку територій. Але ускладнення практичних завдань соціально-ринкової трансформації зумовлюють необхідність адекватних змін у теорії та методології розбудови соціальної держави[2]

В основному йдеться не тільки й не стільки про створення нової системи соціальних гарантій, а насамперед про задіяння соціальних факторів забезпечення економічного зростання в системі мотивації поведінки суб'єктів господарювання і найманих працівників. Небезпечний розрив між практикою забезпечення соціальності в розвитку та її теоретичним обґрунтуванням поглиблюється.

Сукупність наведених чинників та нагальна потреба в наданні соціальним зрушенням керованого характеру з урахуванням стану соціуму й зумовили вибір теми, визначили мету дослідження.

Суспільно-історичний розвиток свідчить про те, що люди для посилення продуктивних спроможностей повинні поєднувати й спрямовувати сили, що вже існують. Таким інтегративним джерелом посилення здатностей суспільства є держава. Розкриття сутності і призначення держави відбувається через низку характеристик щодо її прагнення матеріалізувати в території і населенні ідею досконалості суспільного життя. Їх індикатори дістають прояв через логіку виникнення держави, міру спрямованості її дій на спільноту або на той чи інший прошарок населення чи окремих індивідів, конкретні зміни в державному устрої, реалії життя тощо[3-5].

Вивчення філософської, а також наявної літератури різного спрямування дозволяє стверджувати, що гуманістичний сенс держави не оминув їх тематику. Ще у феодальну епоху держава набуває функції, спрямованої на піклування про найбільш вразливу частину населення. Наука й потужна промислова динаміка забезпечили нові ідеї для більш впевненого ствердження стосовно соціальної сутності держави. Ейфорія від капіталізму сприяла формуванню нових доктрин соціального устрою шляхом посилення соціального призначення держави. Але, як того і слід було очікувати, суспільні негаразди, пов'язані з функціонуванням ринково налаштованих продуцентів, розкололи як суспільство, так і наукову думку на дві групи з протилежними поглядами. Суспільство та індивід мають створити передумови до співпраці в контексті сприйняття індивідом колективного примусу, і навпаки, доведенням свідомості індивіда до рівня беззаперечної підтримки забезпечення спільних потреб. У сучасному світі більшість суспільств належить до помірною колективізму[7].

Логіка зародження та розвитку ідей щодо справедливого соціального устрою простежується в часових і просторових

параметрах багатомірової історії суспільної динаміки через локальні, а потім і системні виклики всій сукупності основ суспільного співжиття.

Тому зрозуміло, що входження в параметри цивілізаційного життя не видається можливим без усвідомлення науково-громадською елітою суспільств відповідного часу гуманізаційних прагнень щодо утвердження людини як першооснови соціальної реальності.

З XVI ст. країни Західної Європи переживали злет торгівлі й активності фінансового сегменту економіки, які створили підвалини промислового підйому. Паралельно з цими незаперечними досягненнями, які становили зміст промислової революції, набувало реалій різке збідніння населення[9].

За наявності діаметрально протилежних тенденцій у суспільстві, а саме можливостей до задоволення потреб, пов'язаних із технічним прогресом, і низького рівня життя, активізувалася наукова думка: німецька класична філософія, класична англійська політична економія і французький утопічний соціалізм. Розуміючи процеси зародження й перебігу всіх соціальних конфліктів, які спричинялися суспільними аномаліями, деяка частина державних діячів, економістів та філософів тих часів обґрунтовувала й пропонувала як реакцію на революційні явища соціальні зміни в контексті поліпшення якості суспільства.

Найбільш адаптованими до сформованих реалій були пропозиції щодо створення спочатку правової, а потім соціальної держави. Беззаперечне лідерство в розробці новаційної для свого часу теоретичної концепції соціальної держави визнано за німецьким державознавцем і економістом Л. фон Штейном. Він пов'язував досягнення соціального результату з цілеспрямованою політикою формування такого устрою й прийняття таких настанов, які дозволили б власникам робочої сили набути власність[11].

Зростання багатства вбачається актом, який обопільно сприятливий як для багатих, так і для бідних, оскільки в разі узгодження їх інтересів не порушується природний порядок.

Світ перебуває в пошуку нових концепцій соціальної держави. Пошук заходів соціалізаційного характеру пов'язувався і пов'язується з ідеологією примирення робітників, як працюючих, так і безробітних, на підґрунті зміни самою державою матеріально залежного становища робітничого класу на матеріально вільне. Зі зміною економічного простору, який поступово перетворювався на інтегровану, функціонально диференційовану і жорстко раціонально функціонуючу систему, стало зрозумілим, що послабити майнову

нерівність громадян, підвищити в міру можливостей соціальні позиції населення індиферентна держава, тобто держава, яка мало опікується справами або станом суспільного розвитку, не в змозі.

Після Другої світової війни концепція соціальної держави була закріплена в конституціях ряду країн Західної Європи. У США ідея соціальної держави була прийнята пізніше, ніж у країнах Європи. При цьому на кінець 70-х років ХХ ст. припала криза ідей соціальної держави. У зв'язку з цим важливою методологічною умовою відновлення й підтримання соціально спрямованого розвитку національної економіки є визначення змісту поняття «соціальна держава». Вивчення зарубіжної наукової думки виводить на зміст «соціальної держави» як такої, що не прагне максимально можливого перерозподілу доходів і майна, забезпечує отримання соціальних послуг, яких не може надати приватний сектор, здійснює соціальний захист малозабезпечених верств населення[5].

На пострадянському просторі склалися стереотипи, за якими соціальну державу сприймають як інститут, що зобов'язався (і не примусово, а з власної ініціативи) допомагати всім тим, хто ще або вже не спроможний забезпечити собі гідне життя або мінімум доходів. Соціальна держава, виходячи з існування бідного прошарку населення в розвинених країнах, так і не реалізована до останнього часу в жодній з країн світової спільноти[12].

Особливості моделі «соціальної держави» і її відмінність від інших визначає термін «соціальна». Поняття «соціальний» проектується з незначними відхиленнями на тлумачення категорії «суспільство». Накладання проєкцій суспільного й соціального створює логічну базу до окреслення соціальним суспільного життя людей.

Соціальність, за сучасним підходом, – це одночасно як процес, так і результат об'єктивованих гетерогенних відносин, що виникають між людьми в процесі діяльного спілкування, незалежно від волі й свідомості, і спрямовані на зменшення неприйнятної асиметрії в їх доходах.

Якщо звернутися до основ введення поняття «соціальність» у науково-практичний обіг, то воно відображало дії держави щодо звуження поля нерівності суб'єктів економічного процесу за доходами як через створення умов до зайнятості, так і безпосередньою підтримкою неможливого прошарку населення. За ствердженнями дослідників динаміки капіталізму, від чисто ринкової економіки до суспільств із соціальною орієнтацією вона є процесом постійного прогресування у зменшенні діапазону дохідної нерівності населення. Є всі підстави визначити соціальність як організоване

ззовні на тривалий термін регулювання гетерогенних відносин між індивідами або владою, бізнесом і домогосподарствами, складених закономірно й пов'язаних з умовами й засобами розширеного відтворення, що потребують інтегрального поєднання їх суперечливих інтересів у діючому правовому полі через механізми зменшення або усунення деструктивних відмінностей у доходах за результатами діяльнісного спілкування.

В умовах індустріальної економіки, а саме такою вона була в Україні на час проголошення незалежності, соціальні відносини підпорядковуються економічним детермінантам. Проте перевернення піраміди пріоритетів на користь соціальних цінностей має стати справою недалекого майбутнього.

За станом на початок 2013 р. ВВП України становив 277 млрд. дол. США (за паритетом купівельної спроможності 2005 р.) і був меншим від його значення 1990 р. більше ніж у 1,5 раза, а ВВП на душу населення досяг рівня у 6 055 дол. США і був порівняно з 1990 р. меншим в абсолютному вимірі на 2 053 дол. США. За станом на початок 2013 р. доходи зведеного бюджету досягли тільки 73,1 % від рівня 1990 р.

Неспроможність системи управління активізувати економічну діяльність та мобілізувати достатні обсяги доходів знаходять пояснення в безсистемній динаміці доходів населення і їх надмірній диференціації. За офіційними даними, зовсім незначна частка найманих працівників отримували заробітну плату в межах середньої і більше. Так, якщо у 2000 р. середній рівень заробітної плати отримували 24,1 % найманих працівників, то вже у 2013 р. – у 4 рази менше.

Реально середньодушовий дохід у вищій децильній групі порівняно з аналогічним показником нижчої децильної групи був у 2003 р. вищим у 627,5 раза, а у 2013 р. вже у 1191 раз.

На підставі узагальнення за різними статистичними критеріями особистих думок фахівців державного і регіонального управління та моделювання за ними інтегрального індикатора соціальності визнано за силою впливу найбільш вагомими за односпрямованістю векторів середньомісячну заробітну плату, відповідність ціни й вартості робочої сили згідно з європейськими прагненнями, рівень зайнятості населення, забезпеченість населення житлом і доступною інфраструктурою його обслуговування, стан здоров'я населення та форма власності на засоби виробництва.

Блок протиспрямованих чинників складають такі чинники: ціноутворення на товари широкого вжитку і послуги, рівень інфляції, корупція у владних структурах, реальний розрив у доходах між

крайніми децилями населення, кількість непрацюючих членів сім'ї, стан злочинності. Практично всі запропоновані показники використовуються сьогодні на різних стадіях бюджетного процесу, а також на відповідних етапах розроблення прогнозів та програм економічного й соціального розвитку країни та її регіонів. Якщо до цього впливовість чинників на певний термін часу визначалася шляхом багатократного перебору і фіксації змін у відповідних локальних показниках, то здійснена теоретична типологізація чинників дозволяє технологізувати процеси управління соціальністю.

Управління соціальністю передбачає реалізацію двох завдань, а саме: узгодження зміни чинників позитивного і негативного впливу на неї та виконання функцій із забезпечення прийнятної її динаміки в просторі й часі. Усі можливі управлінські рішення щодо збалансованих змін чинників впливу на соціальність є варіантними.

Конкретизація управлінських рішень щодо соціальності відбувається на базі спеціально розробленого інструментарію, який дозволяє моделювати ситуацію загалом, відстежувати фактичні стани і визначати міру їх наближення до певних норм.

Модель являє собою абстракцію, яка є проміжною ланкою між теоретичним мисленням і об'єктивною дійсністю. Модель інтегрального показника соціальності, який охоплює весь набір показників впливу на неї, змінює їх багатовимірність на безрозмірність через процедуру стандартизації. Перехід до стандартизованих показників індикації соціальності вимагає розробки їх еталонних значень.

У системі управління соціальністю елементом, який визначає її спроможність до надання змінам керованого характеру, виступає організаційно-економічний механізм. Він являє собою сукупність форм і методів регулювання процесів, пов'язаних із формуванням соціальності, і суспільних дій економічних суб'єктів на основі використання економічних, соціальних і фінансових важелів, правових норм та інституційних утворень. Основою такого механізму є дві конструкції, а саме: статична, елементною базою якої виступає модель формування соціальності, та сформований з певною мірою відповідності інструментарій експлікації змін за нею інтегрального показника соціальності та локальних стандартизованих показників.

З урахуванням зазначеного стає зрозумілою необхідність визначення сучасних домінант, стратегічних засад та перспективних напрямів сталого розвитку України в глобальному середовищі на основі аналізу й оцінки саме новітніх наукових концепцій

господарювання відповідно до світових домінант сталого розвитку на майбутнє, з одного боку, і наявного стратегічного потенціалу держави, включаючи основні природні ресурси (земельний, водний, лісовий тощо), соціальну складову, умови гарантування природно-техногенної та екологічної безпеки, визначення національної еколого-економічної політики з програмною основою перспективного розвитку держави – з іншого.

Усе це дає можливість говорити саме про національну парадигму сталого розвитку України, адже цей процес а є значну специфіку та особливості щодо можливостей та механізмів вирішення проблем, які стоять перед нацією.

Бібліографічний опис

1. Аристотель: политика, поэтика // Древнегреческая философия: От Платона до Аристотеля / пер. с лат. и древнегреч. – М. : АСТ; Харьков : Фолио, 2003. – 829 с.
2. Таран В. О. Соціальна філософія : навч. посібн. / В. О. Таран, В. М. Зотов, Н. О. Резанова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 272 с.
3. Брокгауз Ф. А. Энциклопедический словарь. Современная версия. / Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон. – М. : ЭКСМО, 2005. – 672 с.
4. Социальная политика : учебник / под общ. ред. Н. А. Волгина. – М. : Экзамен, 2003. – 736 с.
5. Скакун О. Ф. Теория государства и права : учебник / О. Ф. Скакун. – Х. : Консум; Ун-т внутр.дел, 2000. – 704 с.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і доп.) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2005. – 1728 с.
7. Каховська О.В. Соціальність і її забезпечення в транзитивній економіці: теорія, оцінка, механізм регулювання : монографія / О. В. Д. : ДРІДУ НАДУ, 2012. – 348 с.–Каховська.
8. Giddings F. The elements of sociology / F. Giddings. – New York, 1898. – 634 p.
9. Дарвин Ч. Происхождение человека и половой отбор. Сочинения. Т. 5 / Ч. Дарвин. – М. : Академия наук СССР, 1953. – 1040 с.
10. Parmelee M. The science of human behavior / M. Parmelee. – New York, 1913. – 417 p.
11. Дарвин Ч. О выражении ощущений у человека и животных / Ч. Дарвин. – СПб., 1899. – 207 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.13. Сорокин П. А. Человек. Цивилизация. Общество / общ. ред., сост. и предисл. А. Ю. Согомонов : пер. с англ. – М. : Политиздат, 1992. – 543 с.

6.2. Визначення потреби підприємства у фінансових ресурсах та управління ними

Фінансові ресурси підприємств є одним із найважливіших для забезпечення їх діяльності видом ресурсів, але в той же час досить складним для дослідження. Здатність фінансових ресурсів трансформуватись у матеріальні, інтелектуальні, технічні, інноваційні та інші види ресурсів обумовлює їх вагомість у фінансово-господарській роботі підприємства. В сільськогосподарських підприємствах України спостерігається нестача фінансових ресурсів, яка негативно впливає на виробничо-господарську діяльність підприємств, спричиняє виникнення та зростання заборгованостей перед суб'єктами господарювання, по оплаті праці та сплаті податків. При цьому зменшується фінансування розвитку підприємств, скорочуються надходження до бюджету. За цих обставин важливого значення для здійснення фінансово-господарської діяльності набуває формування в достатньому обсязі фінансових ресурсів підприємств.

Фінансове становище основної маси сільськогосподарських товаровиробників залишається досить складним. Збільшується боргове навантаження на власні фінансові ресурси, ростуть прострочені зобов'язання, погіршується їх кредитоспроможність, триває декапіталізація власних фінансових ресурсів. В останні роки спостерігаються позитивні зрушення у фінансовій політиці держави, спрямованої на зниження дефіциту фінансових ресурсів у сільськогосподарських товаровиробників. Проте розроблені програмні документи, спрямовані на фінансове оздоровлення сільського господарства, не подолали тривалої фінансової кризи. Необхідна принципово нова економічна політика держави по відношенню до власного сільського господарства, радикальні зміни як структури, так і параметрів державних фінансових інструментів регулювання доходів, впровадження фінансового механізму, орієнтованого на фінансове оздоровлення підприємств сільського господарства [4].

У зв'язку з цим постає проблема введення в дію ефективних механізмів управління фінансовими ресурсами, створення адекватних фінансових відносин, що забезпечують сільськогосподарським підприємствам вихід з глибокої економічної та фінансової кризи, платоспроможність, формування оптимальної структури капіталу як невід'ємної частини стратегії фінансового оздоровлення, рішення соціальних проблем працівників села.

Проблемі управління фінансовими ресурсами підприємств присвячені праці багатьох вчених, це Білик М.Д., Бланк І.О., Буряк Л.Д., Василик О.Д., Даниленко А.І., Загородній А.Г., Сенчагов В.К., Огородник С.Я., Опарін В.М, Павлюк К.В., Поддєрьогін А.М., Романенко О.Р., Федосов В.М. та інші.

Відаючи належне значимості цих досліджень для розвитку фундаментальних аспектів управління фінансами, рівень наукової розробки даної проблеми в умовах трансформації економічної системи, організація поточного та перспективного управління, пошук напрямків оптимізації структури і параметрів фінансових ресурсів сільськогосподарських товаровиробників не є комплексними, а носять фрагментарний характер.

В сучасних умовах самостійність підприємств набуває все більшого значення, що необхідно для росту фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Результатом такої самостійності являється раціональне управління фінансовими ресурсами підприємства.

Управлінська діяльність – один з найважливіших факторів функціонування і розвитку підприємств в умовах ринкової економіки. Вона постійно вдосконалюється, ускладнюється ускладненням господарських зв'язків та інших параметрів виробництва. Найважливішим завданням управління фінансовими ресурсами є визначення обсягів, джерел та форм залучення фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства.

Одним із основних елементів ринкової економіки є підприємницька діяльність суб'єктів господарювання, конкурентоспроможність яких в основному залежить від ефективного управління їх фінансовими ресурсами.

Фінансові ресурси підприємства – це сукупність власних грошових доходів і зовнішніх надходжень, які знаходяться в розпорядженні підприємства і призначені для виконання його фінансових зобов'язань, фінансування поточних витрат і витрат, пов'язаних з розширеним відтворенням.

Важливе значення для господарської діяльності підприємства мають джерела формування фінансових ресурсів. Більшість авторів поділяє джерела фінансових ресурсів на власні, залучені і позичені. У процесі формування фінансових ресурсів підприємств велике значення має структура їх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств, а висока питома вага залучених та позикових коштів свідчить про стабільність і репутацію підприємства.

Найбільш вагомими джерелами фінансових ресурсів з залучених та позичених є страхові відшкодування; бюджетні субсидії, асигнування (бюджетне фінансування); довгострокові та короткострокові кредити банків і організацій; внутрішня кредиторська заборгованість; відстрочена податкова та інші види заборгованостей.

До основних власних джерел забезпечення підприємства фінансовими ресурсами можна віднести: внески засновників у статутний капітал в процесі формування господарства; амортизаційні відрахування; прибуток від фінансових операцій; нерозподілений прибуток; резервні фонди господарства; дивіденди та відсотки за фінансовими вкладеннями; цільові внески членів трудового колективу.

До позичених джерел необхідно відносити: короткострокові кредити банків і небанківських установ; довгострокові кредити банків на формування основного капіталу; комерційний кредит та фінансовий лізинг.

Залучені джерела можна поділити на джерела які постійно надходять до господарства, джерела які залучаються в господарську діяльність підприємства в разі настання певних подій. Окремою групою можна виділити кошти, які надходять у вигляді благодійних внесків (разові).

Особливої уваги заслуговує цільове бюджетне фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств, а саме: дотації та компенсації; бюджетне фінансування капітальних вкладень; субсидії на підтримку земельних ресурсів; інші асигнування на підтримку підвідомчих структур та сільськогосподарських підприємств, які зазнали шкоди від стихійних лих; кошти на формування лізингового фонду [3].

Аналіз динаміки структури пасивів сільськогосподарських підприємств свідчить про недовикористання позичених джерел фінансових ресурсів. Зокрема, якщо в розвинутих країнах питома вага позикових коштів дорівнює більше ніж 80%, то в Україні доля короткострокових позикових коштів є незначною [10].

Однією з головних проблем управління власними фінансовими ресурсами підприємства є формування оптимальної структури джерел коштів підприємства з метою фінансування необхідного обсягу витрат і забезпечення бажаного рівня доходів.

Оптимальна структура капіталу - це структура капіталу, яка оптимізує необхідний критерій. В управлінні власним капіталом цим критерієм виступає рентабельність власного капіталу [9].

Оптимізація рентабельності власного капіталу досягається шляхом факторного аналізу, заснованого на досягненні оптимального рівня величин які впливають на неї, а саме, виторг від реалізації продукції, змінні та постійні витрати.

Досягнення достатньої рентабельності власних фінансових ресурсів підприємства (ВФРП) залежить, у свою чергу, від структури джерел коштів.

Базою для оптимальної структури капіталу є максимізація рентабельності власних фінансових ресурсів підприємства. Тому до реальних факторів, що визначають структуру капіталу, відносять прибутковість власного капіталу та зростання кредитної ставки при збільшенні частки позикового капіталу.

Різні автори пропонують різні підходи до розрахунку рентабельності власного капіталу [1,5,7]. Серед підходів до визначення оптимальної структури капіталу більшість авторів дотримуються підходу, заснованого на ефекті фінансового важеля. Одним з таких підходів (методик) є визначення взаємозв'язку показників рентабельності власного капіталу, позикових коштів і рентабельності сукупних вкладень (середньозваженої ціни капіталу), що знаходить вираження в співвідношенні, що одержало назву ефекту фінансового важеля [6]:

$$R_{вк} = R_{к} + (R_{к} - R_{пк}) \times ПК/ВК, \quad (1)$$

де: $R_{вк}$ - рентабельність власного капіталу;

$R_{к}$ – рентабельність сукупного капіталу;

$R_{пк}$ – рентабельність позикового капіталу;

ПК – позиковий капітал;

ВК - власний капітал.

Поки рентабельність вкладень у підприємство вище ціни позикових коштів, рентабельність власного капіталу буде зростати тим швидше, чим вищим є співвідношення позикових і власних коштів. Однак із зростанням частки позикових коштів чистий прибуток починає зменшуватись (все більша частина прибутку спрямовується на виплату відсотків). У результаті рентабельність вкладених коштів у діяльність підприємства знижується і стає меншою за ціну позикових коштів. Це, у свою чергу, призводить до зниження рентабельності власного капіталу.

Разом з тим рентабельність власного капіталу в міру збільшення частки позикових коштів буде знижуватись тим швидше, чим більшим є перевищення ціни позикових коштів над рентабельністю вкладень.

Важливо підкреслити, що розглянутий взаємозв'язок є

характеристикою ефективності фінансової діяльності підприємства, оскільки вона відображає вплив на рентабельність власного капіталу таких факторів як умови залучення капіталу і його вартість.

Більш традиційним при управлінні власним капіталом є розрахунок фінансового важеля. Цей розрахунок ґрунтується на тій основі, що ціна капіталу залежить від його структури. Дійсно, численні дослідження показали, що з ростом частки позикових коштів у загальній сумі джерел довгострокового капіталу ціна власного капіталу постійно збільшується, а ціна позикового, залишаючись спочатку практично незмінною, потім теж починає зростати [13]. Отже, рівень фінансового левериджу зростає зі збільшенням частки позикового капіталу.

Показник, що відображає рівень додатково генерованого прибутку до власного капіталу при різній частці використання позикових коштів, називається ефектом фінансового левериджу. Він розраховується за наступною формулою [14]:

$$\text{ЕФЛ} = (1 - \text{Спп}) \times (\text{Квра} - \text{СК}) \times \text{ПК} / \text{ВК}, \quad (2)$$

де: ЕФЛ - ефект фінансового левериджу, який виражається в зростанні коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %;

Спп - ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

Квра - коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

СК - середній розмір відсотків за кредит, що сплачуються підприємством за використання позикового капіталу, %;

ПК - середня сума використовуюваного підприємством позикового капіталу;

ВК - середня сума власного капіталу підприємства, грн.

Високе позитивне значення ЕФЛ показника свідчить про те, що підприємство може працювати спираючись на власні кошти, воно недостатньо використовує інвестиційні можливості і не ставить за мету максимізацію прибутку. Якщо валова рентабельності активів вище за ціну позикових коштів, то варто збільшувати фінансування з позикових джерел. При цьому темпи зростання прибутку будуть залежати від швидкості зміни структури капіталу підприємства (відношення сум позикового і власного капіталу). Однак нарощування суми боргу в структурі пасивів супроводжується зниженням ліквідності і платоспроможності позичальника, зростанням ризиків, підвищенням ціни наданих кредитів. У результаті цього прибуток від використання і ціна позикових джерел вирівнюються, що призводить до нульового значення ефекту фінансового важеля.

Зазначені підходи до оцінки структури капіталу відносяться до традиційних.

На рентабельність власного капіталу впливають виторг від реалізації продукції і витрати підприємства. Такий підхід сприяє більш точному визначенню оптимальної структури капіталу, оскільки метою формування оптимальної структури капіталу є фінансування необхідного рівня витрат. Витрати є причиною пошуку оптимальної структури капіталу і залучення позикового капіталу, коли підприємство стає не здатним до самофінансування. Унікальність даних розрахунків полягає в тому, що вони дозволяють нам побудувати модель рентабельності власного капіталу, у залежності від таких факторів, як обсяг реалізації (виторгу) і структура капіталу[12].

Використання даної моделі дає можливість оперативного розрахунку мінімального обсягу продажів, якому необхідно забезпечити для безбиткового функціонування у випадку, коли підприємство бере кредит під ту чи іншу процентну ставку. Якщо рентабельність власного капіталу є вищою за процентну ставку, то, використовуючи позиковий капітал, підприємство знижує ризик банкрутства і страхує себе від ризику неповернення кредиту.

Пошук оптимальної структури капіталу за вищевведеною методикою проводиться на основі максимізації рентабельності власного капіталу і мінімізації витрат на управління капіталом підприємства. Тому до реальних факторів, що визначають структуру капіталу, відносять прибутковість власного капіталу і зміну середньої процентної ставки в залежності від частки позикового капіталу [2].

Позиковий потенціал - це структура джерел коштів, яка дозволяє у разі потреби залучити позикові кошти на достатньо сприятливих умовах.

Позиковий потенціал знаходиться як різниця між оптимальною і фактичною часткою позикового капіталу. Чим вищою є різниця, тим вищим є позиковий потенціал підприємства, тим більше позикових коштів воно може безболісно залучити. Якщо дана різниця негативна, то підприємство вже вичерпало свій позиковий потенціал і на даному етапі необхідно його відновити шляхом нарощення власного капіталу.

Витратний підхід дозволяє встановлювати залежність частки власного капіталу від так званого критичного обсягу продажів (обсягу продажів, який лише покриває суму постійних і змінних витрат) [8].

Тому чим вище критичний обсяг реалізації, тим більшим має

бути власний капітал. Інакше кажучи, між критичним обсягом і власним капіталом існує прямо пропорційна залежність.

Якщо реальна величина власного капіталу (ВК), відображена в балансі, менше критичної (ВК_к), то в умовах сформованого співвідношення доходів і витрат від реалізації продукції частка власного капіталу занадто мала, а сама структура балансу фінансово не стійка. Тому управління власними фінансовими ресурсами повинно ґрунтуватись на критерії оптимальності.

Визначення оптимальної структури власних фінансових ресурсів підприємств відбувається поетапно.

На першому етапі порівнюється фактична і розрахункова (оптимальна) частка власного капіталу. При оптимальній структурі управління, фактична частка має бути не нижче розрахункової.

Якщо ця умова порушена, необхідно переходити до другого етапу, у ході якого порівнюється фактична величина власного капіталу з критичною. Очікується, що фактичне значення повинне бути не нижче критичного, у цьому випадку структура управління визнається умовно оптимальною.

У протилежному випадку слід переходити до перевірки відповідності фактичного обсягу реалізації мінімально припустимому для безпечного залучення позикового капіталу.

При невиконанні даної умови структура капіталу визнається умовно не оптимальною. Далі визначається чи володіє об'єкт дослідження позиковим потенціалом.

Якщо позиковий потенціал має негативне значення, то структура капіталу визнається не оптимальною, і потребує фінансової реструктуризації.

На останньому етапі розглядається відповідність структури пасивів структурі активів, з метою виявлення напрямків для можливої фінансової реструктуризації. Частка власного капіталу повинна бути не менше частки необоротних активів у сукупному капіталі, оскільки оптимальним вважається випадок, коли нерухоме майно придбане за рахунок власних коштів.

Якщо дане співвідношення виконується, то структура джерел фінансових коштів відповідає структурі майна, у протилежному випадку при формуванні фінансової стратегії реструктуризації необхідно передбачити і цей недолік структури капіталу.

Варто додати, що структура капіталу може бути визнана оптимальною, тільки при позитивній величині позикового потенціалу [11].

Отже, формування і використання фінансових ресурсів становить основний об'єкт управління фінансами і є найбільш

дієвим механізмом коригування напрямків і форм досягнення стратегічних фінансових цілей підприємства.

Однією з головних проблем управління власними фінансовими ресурсами підприємства є формування оптимальної структури джерел коштів підприємства з метою фінансування необхідного обсягу витрат і забезпечення бажаного рівня доходів.

Управління власними фінансовими ресурсами підприємства, на нашу думку, зводиться до досягнення такого оптимального співвідношення між власними і позиковими фінансовими ресурсами підприємств, при якому витрати, не пов'язані з основним виробництвом, що спрямовуються на обслуговування джерел фінансування, були б мінімальними.

Бібліографічний опис:

1.Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1. / И.А. Бланк – К.:Ника-Центр, Эльга, 2001. – 592 с.

2.Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : моногр. / О. Є. Гудзь – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.

3.Діхтярьов В.М., Максименко В. О. Державні інвестиції в аграрний сектор економіки: реалії та перспективи/ В.М. Діхтярьов, В. О. Максименко // Фінансовий контроль.— 2006.— № 6.— С. 32–34

4.Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я. Дем'яненко, Ф.В. Іванина // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3-9.

5.Катан Л.І., Бровко Л.І., Дуброва Н.П., Бондарчук Н.В. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / Л.І.Катан, Л.І.Бровко, Н.П.Дуброва, Н.В.Бондарчук.- Суми : Видавництво «Довкілля», 2007.- 239с.

6.Качура А.Е. Методика оптимізації формування фінансових ресурсів підприємств / А.Е. Качура // Бізнес Інформ. – 2007. – №12 (3). – С.46 – 48.

7.Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб./ Кірейцев Г.Г. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.

8.Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / Коробов М.Я. – К. : Знання, КОО, 2000. – 378с.

9.Петренко Ю.В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств. / Ю.В. Петренко //Фінанси України.–2000.–№ 6. – С. 91-95.

10. Пойда – Носик Н.Н. Фінансові ресурси підприємства. / Н.Н. Пойда – Носик, С.С. Грабчук //Фінанси України.–2003.–№1.–С. 96 – 103.

11. Управління корпоративними фінансами : навч. посібник / за наук.ред. Н.М.Деевої. - Дн-ск : ДДФА, 2006. - 198 с.

12. Тренев Н.Н. Управление финансами: Учеб. пособ. / Н.Н. Тренев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496с.

13. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб./Терещенко О. О. – К. : КНЕУ, 2003. – 554с.

14. Фінансування і кредитування підприємств АПК: Навчальний посібник / Л.І.Катан, Ю.В.Масюк, Л.І.Бровко [та ін.].- К.: ТОВ «ДКС центр», 2012.- 300с.

6.3. Методологічні засади фінансового планування діяльності підприємств

Процес планування в максимальній мірі має передбачити всебічне вивчення дійсності, тенденцій та закономірностей розвитку об'єкту планування та середовища його діяльності. Найбільш загальною науковою основою планування є система об'єктивних економічних законів і, в першу чергу, закону попиту та пропонування. В планах підприємства повинні бути реалізовані вимоги цих законів та враховані об'єктивні результати макро- та мікроекономічного аналізу стану та тенденції розвитку умов господарювання.

Фінансове планування на підприємстві (чи внутрішньфірмове фінансове планування) базується на використанні трьох основних нею систем (або ще їх можна назвати видами фінансового планування): прогнозування фінансової діяльності; поточне планування фінансовою діяльністю, оперативне планування фінансової діяльності. Кожній з цих систем фінансового планування притаманний певний період і свої форми реалізації його результатів.

Поряд з загальними принципами управління і планування (позаяк друге є функцією першого) існують і специфічні принципи планування, до яких відносять цільову направленість, системність, безперервність, збалансованість, оптимальність використання ресурсів, адекватність об'єкту та предмету планування [1].

Найважливішим принципом планування є вибір та обґрунтування цілей, кінцевої мети, результатів діяльності підприємства. Чітко та зважено визначені кінцеві цілі є вихідним пунктом планування. В загальному випадку відокремлюють п'ять основних цілей підприємства:

- господарсько-економічну, обумовлену вимогами забезпечення високої ефективності виробничої системи, випуску суспільне необхідної конкретної продукції;

- виробничо-технологічну, що відображає основне функціональне призначення підприємства — випуск певної продукції належної якості;

- науково-технічну, тобто постійне прискорення науково-

технічного прогресу, що матеріалізується в постійному поліпшенні продукції і оновленні технічної бази виробництва;

- соціальну - якомога повніше забезпечення потреб працівників підприємства в матеріальній та духовній сферах;

- екологічну - забезпечення вимоги відтворюваності ресурсів та виготовлення екологічно безпечної (чистої) продукції.

Пріоритетність тієї чи іншої мети може змінюватись в залежності від економічної політики держави, історичного періоду, екологічного становища в регіоні та світі тощо. В умовах командно-адміністративної системи з її директивним плануванням мали зверхність виробничо-технологічні цілі. При переході до ринкової економіки, з появою підприємств різних форм власності, ліквідацією системи жорсткого централізованого планування цілепокладання на підприємстві стає завданням його керівництва.

Ефективність та реальність планів значною мірою залежить від ступеню реалізації принципу системності. Цей принцип вимагає, щоб планування охоплювало всі сфери діяльності підприємства, усі тенденції, зміни та зворотні зв'язки в його системі. Системний підхід повинен мати місце щодо обґрунтування та вирішення планових завдань на будь-якому рівні управління. За допомогою системного аналізу можна відповісти на такі важливі питання, як: визначення цілей та їх субординація, порівняння альтернативних шляхів та способів досягнення визначених цілей, що відрізняються одна від одної складністю, термінами реалізації, соціальними наслідками тощо.

Важливою проблемою та передумовою життєздатності планування є забезпечення його безперервності.

Принцип безперервності означає:

1) Підтримання безперервної планової перспективи, формування та періодичну зміну горизонту планування, що залежить від загальних соціально-політичних та економічних передумов, темпів науково-технічного прогресу в галузі, тривалості впливу управлінських рішень, ступеню передбачуваності майбутнього.

2) Взаємопогодження довго-, середньо- та короткострокових планів.

3) Своєчасне корегування перспективних та поточних планів, враховуючи початкові сигнали про зовнішні (регіон, економіка в цілому) та внутрішні (всередині самого підприємства) зміни умов господарювання.

Однією із найважливіших вимог до планових рішень є забезпечення оптимальності використання застосовуваних ресурсів. Використання ресурсів підприємства повинно орієнтуватись на

потреби, умови та кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, максимально повну реалізацію наявних резервів кращого застосування предметів та знарядь праці, організації виробництва тощо.

Важливою якісною характеристикою плану виступає його збалансованість, тобто необхідна і достатня Кількісна відповідність між взаємозв'язаними розділами та показниками плану. Збалансованість являє собою визначальну умову обґрунтованості планів, реальності їх виконання. Головним її проявом є відповідність між потребами в ресурсах та їх наявністю. Принцип збалансованості вимагає також планування ресурсного забезпечення готовності до швидкої та адекватної реакції на зміни в умовах господарювання.

Принцип адекватності системи планування щодо об'єкту та умов його діяльності виходить з того, що оскільки ринкове середовище обумовлює постійну мінливість продукції підприємства, його виробничої та організаційної структури, технологій та факторів виробництва, остільки методи планування, показники та розділи планів, організація самого процесу їх розробки повинні постійно переглядатись, а при необхідності - розроблюватись та застосовуватись поліпшені або принципово нові методи та процедури планування.

Фінансове планування - значно ширше поняття, ніж складання фінансового плану. Фінансовий план є заключним документом, для розробки якого необхідно врахувати і розрахувати усі можливі зміни в умовах діяльності підприємства, які можуть відбутися в плановому періоді порівняно з умовами базового періоду.

Фінансове планування в ринковій економіці розпочинається з прогнозування передбачуваного об'єму продаж. Це одне з найскладніших завдань у фінансовому плануванні, тому для його вирішення використовують різні методи прогнозування, і на їх основі визначають найбільш ймовірні показники.

Від об'ємів реалізації залежить більшість показників фінансового плану: прибуток, платежі до бюджету і позабюджетних фондів, відрахування до резервного фонду й інші фонди підприємства, розміри передбачуваних дивідендів і відсотків по цінних паперах.

При плануванні фінансових показників можуть застосовуватись різні методи фінансового планування. При виборі методів планування необхідно враховувати певні вимоги до них.

Методи планування повинні:

- по-перше, бути адекватними зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та

розвитку ринкових відносин;

- по-друге, найбільш повно враховувати профіль діяльності об'єкта планування та різноманітність в засобах та шляхах досягнення основної підприємницької мети - збільшення прибутку;

- по-третє, відрізнятись в залежності від виду розроблюваного плану[2].

Більшість економістів дотримуються приблизно однакової класифікації методів планування [3].

Ресурсний метод планування, виділений за ознакою "Вихідна позиція для розробки плану", із урахуванням ринкових умов господарювання та наявних ресурсів може застосовуватись при монопольному становищі підприємства або при слабо розвинутій конкуренції. З посиленням конкурентної боротьби вже потреби ринку попит на продукцію (послуги) стають вихідною позицією, початковим моментом планування. Підприємство самостійно виконує цілепокладання, визначає мету (цілі) діяльності і для її (їх) досягнення формує відповідні плани.

В залежності від сили ринкової влади підприємства застосовуються і різні принципи визначення кінцевого та проміжних значень планових показників. При монопольному положенні, відсутності загрози з боку конкурентів підприємство впевнене в тому, що розвиток в майбутньому буде здійснюватись із збереженням тенденцій, що склались в минулому. Проміжні та кінцеві (на кінець планового періоду) значення планових показників визначаються методом екстраполяції - на основі динаміки цих показників в минулому, припускаючи, що темпи і пропорції, досягнуті на момент розробки плану будуть збережені в майбутньому.

Принципово протилежним є інтерполятивний метод, за яким підприємство встановлює ціль в майбутньому і виходячи з неї визначає планового періоду та проміжні планові показники.

Тобто в протилежність наступального руху при екстраполяції інтерполятивний метод передбачає зворотний рух - від встановленої мети та відповідного кінцевого значення планових показників з обчисленням проміжних їх величин.

Для визначення ступеню обґрунтованості показників важливим є виокремлення методів планування за способом розрахунку планових завдань.

Статистичний (пересічних показників) метод передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин при встановленні планових показників. Більш обґрунтованим є чинниковий метод планування у відповідності із

яким планові значення показників визначають на основі розрахунків впливу найважливіших чинників, що обумовлюють зміни цих показників. Розрахунки за окремими факторами застосовуються перш за все при плануванні ефективності виробництва (визначенні можливих темпів зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо).

Найбільш точним є нормативний метод планування, суть якого полягає в тому, що планові показники розраховуються на основі прогресивних норм використання ресурсів із врахуванням їх змін в результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді. Зрозуміло, що застосування цього методу на підприємстві вимагає створення відповідної нормативної бази. Такими нормативами є ставки податків, ставки тарифних внесків і зборів, норми амортизаційних відрахувань, нормативи потреби в оборотних засобах та інші [4].

У фінансовому плануванні застосовується ціла система норм і нормативів, яка включає: загальнодержавні норми, місцеві нормативи, галузеві нормативи і нормативи господарюючого суб'єкта.

Загальнодержавні нормативи є єдиними на всій території України. До них відносяться: ставки загальнодержавних податків, амортизаційні норми, ставки внесків на пенсійне і соціальне страхування й інші. До місцевих відносяться ставки місцевих податків і зборів.

Галузеві нормативи діють у межах окремих галузей або за групами організаційно-правових форм господарюючих суб'єктів (малі підприємства, акціонерні підприємства і т.д.). Сюди входять норми граничних рівнів рентабельності підприємств-монополістів, граничні норми відрахувань у резервний фонд, норми амортизаційних відрахувань та інші.

Нормативи господарського суб'єкта - це нормативи які розробляються безпосередньо господарчим суб'єктом і використовуються ним для регулювання виробничо-торгівельним процесом і фінансовою діяльністю. До цих нормативів відносяться потреби в оборотних коштах, норми кредиторської заборгованості, що постійно знаходяться у розпорядженні господарюючого суб'єкта, норми запасів сировини, матеріалів, товарів, тари, нормативи розподілу фінансових ресурсів і прибутку, норматив відрахувань у ремонтний фонд та інші.

Узгодженість при плануванні потреб із необхідними ресурсами для їх задоволення забезпечується за допомогою балансового методу. Його суть зводиться до розробки спеціальних

таблиць-балансів, в одній частині яких із різним ступенем деталізації показують всі напрямки витрачання ресурсів у відповідності із потребами, а в другій — джерела надходження цих ресурсів. В процесі розробки балансу має бути вирішене таке основне завдання: забезпечити рівність між вказаними двома частинами балансу. Баланси на підприємстві розробляються для різних видів ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові).

Матричний метод планування є подальшим розвитком балансового методу і являє собою побудову моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками.

В сучасних умовах господарювання на підприємствах звичайно розробляють не один, а декілька варіантів плану. Показники окремих його розділів (найбільш важливих) мають бути оптимізовані за допомогою економіко-математичного моделювання.

На зміну традиційному ручному методу планування з застосуванням найпростіших обчислювальних засобів започатковані і набувають поширення більш сучасні — механізовані і автоматизовані з використанням настільних електронних обчислювачів, персональних комп'ютерів та складних електронно-обчислювальних машин (комплексів).

Тому, на нашу думку, форма подання розрахованих показників планів у вигляді таблиць, малюнків, схем, сітьових графіків тощо якнайкраще відображає культуру і наочність того або іншого методу планування діяльності підприємства.

Фінансова стабільність є важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності, формує імідж господарюючого суб'єкта, є його візитною карткою. В умовах фінансово-економічної кризи підприємствам і організаціям необхідно постійно дбати про фінансову стабільність, вживати заходи для її зміцнення. У контексті фінансової стабільності фінансовому плануванню має відводитися особлива роль, як необхідному інструменту управління компанією

Кожне підприємство, починаючи свою діяльність, зобов'язане чітко представляти потребу на перспективу у фінансових, трудових та інтелектуальних ресурсах, джерела їхнього одержання, а також уміти точно розраховувати ефективність використання наявних засобів у процесі роботи свого підприємства. У ринковій економіці підприємці не можуть домогтися стабільного успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати й акумулювати інформацію як про стан цільових ринків, положенні на них конкурентів, так і про власні перспективи і можливості [5].

Перехід національної економіки України на ринкові принципи функціонування та розвитку обумовлює необхідність кардинальних

змін в системі управління, в тому числі, в плануванні діяльності підприємства. В умовах колишньої командно-адміністративної системи одним із її наріжних каменів було жорстке директивне планування. Підприємство одержувало від органів державного планування і управління завдання щодо майже всієї сукупності показників діяльності, господарських зв'язків (від кого отримувати матеріально-технічні ресурси, що і в яких обсягах виробляти, кому і за якими цінами реалізовувати продукцію тощо). Це не давало йому змоги розробляти оптимальні плани, приймати найкращі рішення виходячи із реальних локальних умов.

В нових умовах господарювання та переходу до ринкового регулювання підприємство самостійно здійснює весь комплекс планової роботи. Надання самостійності підприємству означає не тільки відмову від повної регламентації зверху всієї його діяльності та надання підприємству широких прав у визначенні та реалізації виробничої програми, шляхів розвитку виробництва, мотивації праці та відповідальності за кінцеві результати господарювання, але й усвідомлення важливості безперервного вивчення ринку та готовності до ринкових коливань. Все це повинно знайти відображення в планах діяльності підприємства.

Відкрита система підприємства як його нова якість в ринкових умовах та пряма залежність від взаємодії попиту та пропонування обумовлюють необхідність створення системи планування і управління підприємством, здатної швидко і ефективно реагувати на ринкові потреби. Необхідність складання планів визначається багатьма причинами, наприклад, В.В. Ковальов виділяє три найважливіших [6]:

- координуюча роль плану;
- невизначеність майбутнього;
- оптимізація економічних наслідків.

Сьогодні планування діяльності підприємства стало досить серйозною проблемою, що викликано рядом причин.

По-перше, в сучасних умовах високий ступінь невизначеності на українському ринку, пов'язаний з триваючими глобальними змінами у всіх сферах життя;

По-друге, це відсутність ефективної нормативно-правової бази в сфері внутрішньо-фірмового фінансового планування;

По-третє, це обмеженість фінансових можливостей для здійснення фінансових розробок в галузі планування на підприємствах [7].

На жаль, неможливість застосування фінансового планування на підприємствах зумовлюється не лише перерахованими вище

факторами, а й звичайним небажанням керівників цих підприємств вдаватися до його методів та прийомів. Відмовляючись від застосування фінансового планування, керівники підприємств таким чином відмовляються й від ефективнішого розв'язання таких завдань, які є основними на підприємстві, а саме:

- забезпечення необхідними фінансовими ресурсами виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка ступеня раціонального його використання;
- виявлення внутрігосподарських резервів збільшення прибутку за рахунок економного використання грошових засобів;
- встановлення раціональних фінансових відносин із бюджетом, банками та контрагентами;
- виконання інтересів акціонерів та інших інвесторів;
- контроль за фінансовим станом, платоспроможністю та кредитоспроможністю підприємства.

Досвід багатьох розвинутих компаній промислових країн показує, що за сучасного ринку, з його жорсткою конкуренцією, планування фінансово-господарської діяльності є найважливішою умовою їх виживання, економічного зростання та процвітання. Саме воно дає змогу оптимально пов'язати наявні можливості підприємства щодо випуску продукції з попитом і пропозицією, що склалися на ринку.

Як виявляється на практиці, підприємства, на яких застосовуються методи фінансового планування, мають змогу ефективніше організувати свою виробничо-господарську та економічну діяльність, адже фінансове планування це реальна економія грошей і часу.

Та незважаючи на це практика господарювання свідчить про те, що планування створює для суб'єктів господарювання важливі переваги фінансового плану:

- забезпечує підготовку до використання майбутніх сприятливих для підприємства умов;
- попереджує про можливі проблеми;
- стимулює управлінський персонал до реалізації своїх рішень в подальшій діяльності;
- поліпшує координацію дій управлінського персоналу підприємства;
- сприяє раціональному використанню ресурсів на підприємстві.

Сучасний ринок висуває особливі вимоги до підприємств.

Складність і динамізм процесів, які відбуваються на ньому, створюють нові передумови для більш серйозного застосування планування діяльності підприємств. Крім того, масштаби і різноманітність напрямків діяльності підприємства вимагають особливої уваги до попереднього визначення:

- видів діяльності (виробнича, торгівельна, посередницька, комерційна, науково-дослідна тощо);
- видів продукції (послуг);
- джерел і обсягів фінансування;
- технологічних ресурсів (устаткування, матеріалів, енергії, палива, робочої сили);
- фінансових результатів від кожного виду діяльності.

В сучасних економічних умовах, діють фактори, які обмежують застосування фінансового планування в Україні. нереальність фінансових планів; оперативність складання планів; прозорість планів для керівництва; відрив довгострокових планів від короткострокових; реалізація планів; комплексність [8].

Майже третина проблем пов'язана з нереальністю фінансових планів, що викликано, як правило, необґрунтованими даними щодо збуту, великої питомої ваги коштів у розрахунках, заниженими термінами погашення дебіторської заборгованості, надмірними потребами у фінансуванні.

Бібліографічний опис

1. Економіка підприємства: Підручник/за заг.ред. С.Р. Покропивного. Вид. 2-ге перероб. та доп.- К.: КНЕУ, 2000. – 528 с., іл.
2. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин Г. М., Кіндрацька Г.І. та ін. Економіка підприємства: Підручник / За загальною редакцією Й.М. Петровивича. - 2-ге вид., виправл. - Львів: «Магнолія плюс», видавець СПД ФО В.М. Піча. - 2006. - 580 с
3. Таркуцяк А.О. Фінансовий аналіз. – К., 2001. – 136 с.
4. Свінцицька О.М. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: Вид- во Європ. ун-ту, 2004. – 232 с. Бібліогр.: с. 225 – 226.
5. Осовська Г. В. Основи менеджменту / Навчальний посібник / Київ: «Кондор», 2003. - с. 89-91 - 553 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. — 2-е изд., перераб. и доп.— М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. — 1024 с.
7. Гузенко О.П. Фінансове планування на промислових підприємствах // Фінанси України, 2003. - №11. – С.73-76.
8. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник /за ред. проф. Кірейцева Г.Г. – К.: ЦНЛ, 2002.

6.4. Роль страхового ринку у розвитку інвестиційно-фінансової інфраструктури України

Страховання є самостійною, ключовою економічною категорією. Страховання має притаманні лише йому специфічні функції і завдання, бо створення і функціонування різноманітних страхових фондів – це обов'язковий елемент будь-якої економічної системи. Відомо, що страхові фонди є сукупністю фондів фінансових ресурсів, основне призначення яких – покриття втрат, що виникли з непередбачених причин. При цьому страхові фонди створюються за рахунок обов'язкових або добровільних страхових внесків юридичних та фізичних осіб і перебувають в розпорядженні страхових організацій (страхових компаній) різних форм власності. Страхові фонди – це абсолютно об'єктивне явище в економіці кожної держави, а їх існування тісно пов'язане з наявністю різноманітних ризиків у господарській діяльності та суспільному житті. Наявність страхових фондів фінансових ресурсів дає можливість в певній мірі локалізувати втрати економіки, організацій та окремих громадян, пов'язані з фактами стихійного лиха і непередбачених обставин. Крім того, страхові фонди можуть використовуватися також як інвестиційні та кредитні ресурси в економіці, що можливе до настання страхового випадку.

Теоретичні засади розвитку страхового ринку, його роль та місце у фінансовій системі країни активно досліджуються у світовій та вітчизняній науковій літературі. Дослідження в зазначеній сфері останнім часом суттєво активізувались і серед вітчизняних науковців. Вагомим є доробок таких вчених, як В.Д. Базилевич, О.І. Барановський, О.Д. Василик, Ю.В. Євченко, О.Д. Заруба, В.В. Корнєєв, Д.А. Навроцький, С.С. Осадець, Л.В. Рибальченко, О.Р. Романенко, О.А. Рядно, М.І. Савлук, В.М. Федосов, В.М. Фурман, С.І. Юрій та ін.

Разом з тим узагальнення досягнень світової та вітчизняної економічної думки з даної проблематики свідчить, що, незважаючи на значну кількість наукових робіт вони носять фрагментарний та незавершений характер і потребують комплексного та системного вирішення, що передбачає формування принципово нового концептуального підходу до розробки стратегії функціонування страхового ринку України.

У зв'язку з тим, що страхування є складовим елементом фінансової системи країни, розглянемо визначення і функції фінансової системи та фінансового ринку, а вже потім такого

поняття, як страховий ринок.

В широкому визначенні фінансова система держави є відображенням форм і методів конкретного використання фінансів в економіці, є відповідною до моделі економіки і значною мірою визначається цією моделлю економіки.

Відповідно до роботи В.М.Опаріна [1] фінансову систему слід розглядати у двох зрізах – за змістовним наповненням та інституціональною побудовою. Структуризація за змістовним наповненням засновується на виокремленні її складових, виходячи із специфічності форм фінансових відносин. Інституціональна її будова характеризується сукупністю фінансових органів та інституцій, які забезпечують функціонування даної системи.



Рис. 1. Структурні сфери фінансової системи
(складено автором за матеріалами [2])

Фінансові системи найчастіше розглядаються як сукупність фінансових ринків, фінансових інститутів та фінансових інструментів.

А от на думку О.Р.Романенка фінансова система – це сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних між собою сфер фінансових відносин, що мають особливості в мобілізації та використанні фінансових ресурсів, , відповідний апарат управління та забезпечення [3].

На думку І.О.Школьник, найбільш повно визначення фінансової системи повинно трактуватися як сукупність різноманітних видів фондів фінансових ресурсів, сконцентрованих у розпорядженні держави, нефінансового сектора економіки (господарських суб'єктів), окремих фінансових інститутів і населення (домогосподарств) для виконання покладених на них

функцій, а також для задоволення економічних та соціальних потреб [4].

Фінансова система має забезпечити мобілізацію та оптимальне розміщення фінансових ресурсів, способи їх переміщення у часі і просторі, ліквідність та управління ризиками, формування інформаційної підтримки, що реалізується у контексті відтворювальної функції.

В структурі фінансової системи особлива роль належить фінансовому ринку, який більшою чи меншою мірою впливає на економічну ситуацію в країні, її фінансову стабільність залежно від рівня розвитку ринкових відносин. Саме фінансовий ринок забезпечує процес переливу необхідних фінансових ресурсів між всіма секторами економіки.

Фінансовий ринок – це система економічних відносин пов'язаних з мобілізацією, розподілом і перерозподілом потоків грошових коштів між власниками (кредиторами, інвесторами) і користувачами (позичальниками, емітентами) з допомогою фінансових інструментів, які реалізують форму тих або інших фінансових активів, у рамках яких об'єктом купівлі-продажу є грошові кошти [5].

Основними інституціями фінансового ринку, що забезпечують мобілізацію фінансових ресурсів, є установи кредитної системи та інститути спільного інвестування, *страхові компанії* й пенсійні фонди. Забезпечення переміщення фінансових ресурсів у просторі й часі реалізується через вказані вище інституції фінансового ринку, а також організаторів торгівлі на ньому – фондові біржі та торговельно-інформаційні системи. Забезпечення ліквідності та управління ризиками відносно суб'єктів господарювання покладається на комерційні банки і небанківські кредитні установи, інвестиційних керуючих, *страхові*, лізингові, факторингові і форфейтингові та інші компанії.

За основною групою фінансових активів фінансовий ринок може поділятися на наступні ринки: валютний (обмін і використання іноземних валют); дорогоцінних металів; цінних паперів; грошовий (короткострокові депозитно-позичкові операції); капіталу (середньостроковий та довгостроковий позичковий капітал); *страховий*; нерухомості.

У господарській діяльності важливим є не сам фінансовий ринок, а конкретні форми прояву фінансових відносин через надання фінансових послуг за допомогою фінансових інструментів (цінні папери, ф'ючерси, опіони та ін.).

Сьогодні серед вітчизняних науковців відсутній єдиний підхід

щодо сутності та структури фінансового ринку і тим більше щодо сутності та місця страхового ринку як у фінансовій системі країн і в цілому, так і в структурі фінансового ринку зокрема. Безперечно, що становлення й подальший розвиток ринкової економіки зумовлюють необхідність формування страхового ринку, який частіше за все визначається як особлива сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги та здійснюється акт їх купівлі-продажу, встановлюється ціна на даний товар (страховий захист).

В.М.Фурман справедливо вказує на те, що в економічній літературі в залежності від цілей досліджень, *страховий ринок* розглядається як:

- об'єктивна економічна закономірність;
- система суспільних, економічних, фінансово-економічних чи грошових відносин;
- особлива соціально-економічна структура;
- економічне середовище функціонування страховиків;
- економічний простір;
- сукупність страхових компаній;
- форма взаємозв'язку між учасниками страхових правовідносин;
- частина фінансового ринку;
- окрема сфера послуг;
- форма функціонування сукупного страхового фонду [6].

Головними суб'єктами страхового ринку виступають страховики й страхувальники, кожний з яких має свою функцію, специфіку та механізм реалізації економічних інтересів. Зростання ризиків, збільшення чисельності страховиків і страхувальників та ускладнення механізму взаємовідносин між ними обумовлюють існування посередників, якими на страховому ринку виступають страхові агенти та страхові брокери. Страхові посередники спроможні суттєво активізувати роботу всіх суб'єктів страхового ринку.

Функціонування страхового ринку відбувається за умови взаємодії його суб'єктів із приводу об'єктів страхування, на які спрямований страховий захист. Об'єкти страхування обумовлюють економічні відносини між суб'єктами ринку. Об'єктами страхування можуть бути життя, здоров'я, працездатність та пенсійне забезпечення страхувальника або застрахованої особи (об'єкти особистого страхування); майнові інтереси страхувальника (застрахованої особи), яким може бути завдано шкоди страховою подією, та майнові інтереси, пов'язані з відшкодуванням

страхувальником заподіяної ним шкоди життю, здоров'ю, майну та майновим інтересам третьої особи.

Однією з визначальних характеристик страхового ринку є його структура. *Структура страхового ринку* – це співвідношення і пропорції між різними інститутами, суб'єктами (страхові компанії і страхувальники) і об'єктами (види і технології страхування) страхового ринку, які виникають і відтворюються у зв'язку з процесом страхування.

Інституційна структура страхового ринку – соціально-політичні, організаційно-економічні і правові норми, що є базою для створення, просування і споживання страхових послуг на основі контрактів – договорів страхування (інституційне середовище), а також сукупність організацій, що професійно займаються страховою діяльністю або її регулюванням (організаційна структура).

Сьогодні організаційна структура страхового ринку на жаль не відрізняється достатньою повнотою, бо у масштабах країни практично не помітна діяльність товариств взаємного страхування, страхових брокерів. До теперішнього часу інституційна структура страхового ринку також є неефективною, слабо враховує інтереси страхувальників, багато в чому орієнтована на підтримку екстенсивного розвитку за рахунок введення нових видів обов'язкового страхування, і практично не здібна до інтенсивного зростання за рахунок повнішого задоволення страхових інтересів суспільства і господарюючих суб'єктів шляхом розробки і упровадження нових видів і технологій добровільного страхування.

На нашу думку, страховий ринок та фінансовий ринок є самостійними складовими елементами фінансової системи країни, що пересікаються в сфері інвестиційної діяльності лише одного із суб'єктів страхового ринку – страховиків, що на фінансовому ринку виступають як інституціональні інвестори, тобто взаємозв'язок між фінансовим ринком та страховим ринком проявляється на суб'єктному рівні. Взаємозв'язок між страховим ринком та ринком фінансових послуг виникає на об'єктному рівні в частині формування видів і технологій страхування. Зазначимо, що складовим елементом в межах якого відбувається перетин ринку фінансових послуг та страхового ринку є ринок страхових послуг.

Впорядкування суб'єктно-об'єктної структури страхового ринку дало можливість визначити сутність структури страхового ринку – як співвідношення і пропорції між різними інститутами, суб'єктами (страхові компанії, страхові посередники і страхувальники) і об'єктами (види і технології страхування)

страхового ринку, які виникають і відтворюються у зв'язку з процесом страхування.

На думку більшості аналітиків у галузі страхування, проблеми українського страхового ринку є наслідком переважно безсистемного розвитку вітчизняної економіки, незавершеності законодавчого регулювання діяльності фінансових інститутів та ринків. До того ж загальний рівень розвитку фінансового ринку залишається досить низьким, а його найрозвинутішою складовою залишаються тільки комерційні банки. Вважається, що фінансовий ринок до цього часу не виконує притаманних йому функцій, зокрема мобілізації капіталу для розвитку реального сектору та ефективного розподілу ресурсів, що є дуже серйозною проблемою, бо саме через виконання вказаних функцій фінансовий ринок сприяє реальному зростанню економіки країни.

Слід мати на увазі, що розвиток вітчизняного страхування залежить від цілої групи специфічних особливостей, на які вказують фахівці, а саме:

- страхування належить до фінансових інститутів національної економіки, що найдинамічніше розвиваються;
- під впливом розвитку ринкових відносин змінюється характер страхової діяльності, що проявляється в появі нових і розвитку різних видів страхування, трансформації форм і методів організації страхової справи, збільшенні кількості стабільно функціонуючих страхових компаній;
- існує тенденція до прискореного процесу самоорганізації вітчизняного страхового бізнесу [6].

Статистичні дослідження показують, що на сьогоднішній день в Україні застраховано всього 10% ризиків, тому перспективними для страхового ринку повинні стати накопичувальні види страхування, соціальні види страхування, зокрема, страхування життя громадян, пенсійне і медичне страхування. Рівень розвитку страхування життя в Україні один з найнижчих серед розвинених країн. Згідно дослідженням Swiss Re (одна з найкрупніших перестрахових компаній світу) в середньому громадянин України витрачає менше 1 долара на страхування в рік. В порівнянні з Чехією, де на одну людину приходиться 170 дол., або Німеччиною, в якій на одного мешканця приходиться 1000 дол., ця сума, безумовно, мала.

Що стосується інвестиційної діяльності страхових компаній, то основною проблемою у даному питанні для страховиків залишається недостатність ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної інвестиційної політики. Особливо це

стосується забезпечення дострокових зобов'язань за договорами страхування життя. Основними джерелами інвестування страхових резервів є банківські вклади або цінні папери.

Вітчизняний страховий ринок у своєму розвитку має доволі багато проблем, які потребують своєчасного вирішення. Так, наприклад, Л.Хорін наводить такий перелік проблем страхового ринку України, об'єднавши їх у групи залежно від характеру:

економічні проблеми:

- низький платоспроможний попит на страхові послуги;
- невеликі обсяги і недосконала структура капіталу страховиків;
- нерозвиненість інвестиційних інструментів для довгострокового розміщення страхових резервів;

організаційно-правові проблеми:

- відсутність цілеспрямованої державної політики у сфері страхування;
- недосконалість нормативно-правової бази;
- надмірна кількість законодавчо визначених видів обов'язкового страхування і неадекватність їхнього фінансового забезпечення;
- недостатній рівень державного регулювання страхового ринку;
- протекціонізм і галузевий монополізм;

функціональні проблеми:

- низька прибутковість окремих видів страхування;
- нижча конкурентноздатність страхових компаній у порівнянні з комерційними банками в боротьбі за залучення вільних коштів;
- відсутність середньо- і довгострокового планування у страховиків;
- низький рівень кваліфікації кадрів;
- порушення діючого законодавства;
- зростання випадків страхового шахрайства;

інформаційно-аналітичні проблеми:

- інформаційна закритість страхового ринку;
- відсутність якісної статистичної інформації про стан і проблеми формування страхового ринку;
- недосконалість фінансової звітності та методів обробки даних;
- відсутність банків даних про несумлінних страхувальників;
- відсутність рейтингів страхових компаній;

- непрозорість даних про структуру власності вітчизняного страхового ринку;

соціально-психологічні проблеми:

- відсутність довіри населення і господарюючих суб'єктів, до страхових компаній [7].

В.М.Фурман відмічає наступне:

- нинішній рівень розвитку страхування є неприпустимо низьким для ринкових умов господарювання;

- триває тенденція концентрації страхового капіталу і поділу ринку страхових послуг;

- вітчизняні страхові компанії характеризуються низькою фінансовою місткістю;

- інституціональному середовищу вітчизняного страхового ринку притаманна нерозвиненість традицій [6].

Що стосується специфіки вітчизняного страхового ринку, то відмінними рисами його формування і розвитку, на думку В.М.Фурмана, були наступні:

- ігнорування інтересів страхувальників на протязі тривалого часу, оскільки витрати на страхування не визнавалися суспільно необхідними;

- розвиток ринку в умовах поступового поліпшення основних макроекономічних показників, зокрема зростання ВВП, зниження темпів інфляції, зростання стабільності й міцності національної валюти;

- зростання доходів населення;

- збільшення кількості рентабельних підприємств;

- підвищення зацікавленості юридичних і фізичних осіб у захисті своїх майнових інтересів;

- розвиток ринку фінансових послуг, формування фондового ринку і системи іпотечного кредитування [6].

Взагалі ж, останніми роками в Україні певною мірою відбувся перехід від застійно-перерозподільної моделі функціонування страхового ринку до створення механізму його розвитку.

Звісно, страховий ринок України має свої позитивні риси, які забезпечують його динаміку і розвиток. Так, на думку вітчизняних практиків страхової справи, до позитивних результатів розвитку вітчизняного страхового ринку належать наступні:

- реальне зростання обсягів страхових операцій з усіх видів страхування;

- зростання загальної суми страхових платежів, отриманих страховиками;

- структурні зміни на користь добровільного страхування і його довгострокових видів;
- збільшення кількості договорів страхування (перестраховання), укладених за сприяння страхових брокерів;
- зростання показників фінансової надійності страховиків, формування фінансових груп за участю страховиків [6].

При цьому для вітчизняного страхового ринку характерними є наступні тенденції:

- зростання капіталізації страховиків;
- укрупнення страхових компаній, проникнення у сферу страхування банківського та фінансово-промислового капіталу;
- концентрації капіталу і створення об'єднань страховиків на основі поєднання їхніх комерційних і фінансових інтересів;
- поступальне зростання обсягів зібраних страхових премій;
- зниження рівня збитковості страхового ринку;
- активізація іноземних інвесторів;
- злиття і поглинання, зміна власників і складу топ-менеджменту деяких компаній, що супроводжується зміною їхніх стратегій (перехід до проведення агресивної політики);
- перехід від переважаючого регулювання допуску страховиків на ринок до регулювання їхньої фінансової стійкості й лібералізації страхового нагляду [6].

Що стосується ефективності функціонування страхового ринку, то її підвищення може бути досягнуте за рахунок таких факторів як:

- імплементації міжнародних стандартів нагляду за страховою діяльністю (стандарту IAIS);
- адаптації національного страхового законодавства до вимог Директив і Рекомендацій Європейського Союзу;
- пошуку ефективних форм державного регулювання.

Страхова галузь є однією з таких, яка забезпечує дієвий захист майнових прав і інтересів громадян від різноманітних ризиків, підтримує економічний розвиток суспільства. Крім того, вона є важливим фінансовим інструментом регулювання національної економіки і могутнім засобом акумуляції коштів для їх подальшого інвестування в економіку.

Подальше функціонування страхового ринку сприятиме:

- захисту інтересів населення, суб'єктів господарювання і держави від можливих соціальних, техногенних, фінансових та інших ризиків;

- зміцненню довіри страхувальників, насамперед населення, до страховиків та страхових посередників;
- розвитку підприємницької діяльності та стабілізації економіки;
- залученню довгострокових фінансових ресурсів, що формуються у сфері страхування, для здійснення інвестицій в економіку України;
- запобіганню використанню страхової галузі у зменшенні об'єкта оподаткування податку на прибуток суб'єктів господарювання;
- розвитку ринків фінансових послуг (у тому числі фондового ринку);
- стимулюванню розвитку економіки, зокрема транспорту, туризму, міжнародних перевезень, будівельної та агропромислової галузі економіки;
- інтеграції страхового ринку України в міжнародні та регіональні ринки фінансових послуг [5].

З метою подальшого розвитку страхового ринку необхідно здійснити цілу низку заходів, а саме заходи по:

- 1) підвищенню захисту інтересів споживачів страхових послуг;
- 2) забезпеченню стабільності розвитку страхового ринку на підставі удосконалення системи правового забезпечення та системи регулювання, нагляду і контролю за діяльністю учасників страхового ринку;
- 3) підвищенню капіталізації страховиків та конкурентоспроможності національного страхового ринку;
- 4) запобіганню використанню страхової системи у витокі коштів за кордон, посилення державного регулювання та нагляду за перестраховою діяльністю;
- 5) підвищенню прозорості діяльності учасників страхового ринку;
- 6) формуванню адекватної системи фахової підготовки і сертифікації фахівців із страхування та забезпечення державної підтримки проведення науково-дослідних робіт у цій сфері;
- 7) підвищенню рівня страхової культури населення.

Бібліографічний опис

1. Опарін В. М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.04.01 / Опарін Валерій Михайлович. – К. : КНЕУ, 2006.
2. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика :

навчальний посібник / В. П. Ходаківська, В. В. Беляєв. – К. : ЦУЛ, 2002. – 616 с.

3. Романенко О. Р. Фінанси : підручник / О. Р. Романенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 312 с.

4. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. – Суми : Мрія ; УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

5. Гармаш Д. В. Страхование защиты профессиональных участников финансового рынка в Российской Федерации : дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.10 / Гармаш Дмитрий Владимирович. – М. : Финансовая академия при правительстве РФ, 2005.

6. Фурман В. М. Страховий ринок України: проблеми становлення та стратегія розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра экон. наук: 08.04.01 / Фурман Василь Миколайович. – К. : Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАНУ», 2006. – 33 с.

7. Хорін Л. Страхування: інституціональна риторика на фоні системного хаосу / Л. Хорін // Фінансовий ринок України. – 2004. – №6–7.

6.5. Функціонування інвестиційного та банківського страхування в інтегрованій системі фінансового забезпечення сталого розвитку

На сучасному етапі розвитку фінансового ринку взаємодія його учасників все більше характеризується інтеграцією надаваних послуг, що проявляється у намаганні фінансових установ запропонувати зручність та корисність послуг для споживачів, відступаючи від їх масовості і переходячи до пристосування до певних вимог та потреб клієнтів, а також індивідуалізації послуг. Необхідно зазначити, що інтеграція фінансових установ є порівняно новим явищем для фінансового ринку України, тому на сьогодні не сформовано єдиного підходу до формування механізму інтеграції фінансових установ та його складових.

У сучасних умовах особливої актуальності набуває механізм інтеграції страхових компаній із банками, оскільки останні займають монопольну позицію на фінансовому ринку за обсягами надання послуг та капіталізації. У цілому, вітчизняний фінансовий ринок характеризується переважанням обсягів діяльності банків над небанківськими фінансовими установами, в тому числі, над страховими компаніями. Це не дозволяє останнім повністю реалізувати їхні інвестиційні функції, а також стримує формування довіри споживачів до фінансового ринку. Саме

тому формування засад для розробки механізму інтеграції страхових компаній з банками є однією зі складових подальшого розвитку фінансового ринку України [1].

Окремі науковці вважають, що під інтеграцією можна вважати певний «стан», якщо йдеться про результати відповідного процесу об'єднання складових системи Систематизація теоретичних засад інтеграції фінансових установ потребує визначення поняття «взаємодія страхових компаній з банками», яке є більш широким поняттям, ніж «інтеграція страхових компаній з банками». Під нею слід розуміти сукупність взаємообумовлених дій, що виникають в результаті здійснення впливу суб'єктами взаємодії (страхова компанія, банк, споживач, держава) один на одного. На думку окремих вчених та науковців, під інтеграцією страхової компанії з банками слід розуміти процес їхньої взаємодії, результатом якого є досягнення єдності і цілісності бізнес-процесів, пов'язаних із задоволенням інтересів власників, держави і споживачів. Слід зазначити, що позитивні результати від інтеграції страхової компанії і банку є основним спонукальним чинником даного процесу. Інтеграція є цілком логічною, якщо вона своїми результатами має зниження операційних затрат, підвищення прибутку або поєднанням зазначених ефектів [5].

Інтеграція як форма взаємодії страхової компанії і банків, може бути реалізована за рахунок операцій злиття/поглинання організацій, через розширення діяльності однієї або групи компаній, інтеграції процесів розробки фінансових послуг або процесів дистрибуції. У альтернативний спосіб інтеграція може бути досягнута між економічними суб'єктами, що належать до однієї або різних ринків, шляхом організації взаємозалежних мереж, стратегічних альянсів або синдикатів, в яких процеси виробництва і реалізації продуктів підлягають колективному розподілу.

У науковій літературі широко застосовується визначення механізму як сукупності підсистем, об'єднаних організаційними й інформаційними зв'язками та процесами, що спрямовані на досягнення певної мети [9]. Виходячи з даного визначення «механізм інтеграції страхових компаній з банками» – це сукупність підсистем, що включає в себе принципи і форми інтеграції, інструменти управління інтеграцією, а також інструменти управління ризиками інтеграції, що функціонують на основі взаємозалежних зв'язків і мають на меті досягнення єдності і цілісності всередині системи.

З метою формування категоріального апарату механізму інтеграції страхових компаній з банками потребують

обґрунтування терміни близькі за значенням до поняття «інтеграція страхових компаній з банками», такі як: «банківське страхування», «консолідація», «кооперація», «конвергенція»

Крім того, наслідком конвергенції як гетерогенного процесу на фінансовому ринку стало утворення фінансових конгломератів. Під цим поняттям слід розуміти одну з форм реалізації інтеграційних процесів страхових компаній з банком, і являє собою фінансове об'єднання, очолюване фінансовою установою, принаймні один із суб'єктів якого належить до страхового ринку і принаймні один – до банківського ринку.

Що стосується поняття «консолідація», то більшість науковців і практиків трактують його як об'єднання фінансових установ на основі операцій злиття/поглинання, створення спільних підприємств і стратегічних альянсів. Слід зазначити, що на відміну від конвергенції, консолідація може передбачати як інтеграцію фінансових посередників одного виду, так і декількох видів [6].

З нашої точки зору, процеси консолідації і конвергенції є тісно пов'язаними між собою, однак ототожнення між ними нами вважається недоцільним. По відношенню до інтеграції страхових компаній з банками конвергенція є гетерогенним процесом за своєю природою, тобто різнорідною за походженням, складом і характеристиками. У свою чергу, консолідація, на нашу думку, може носити як гетерогенний, так і гомогенний характер, і, таким чином, є більш загальним поняттям, ніж конвергенція. Крім того, в контексті інтеграції СК з банками поняття «консолідація» слід застосовувати по відношенню до консолідації сегментів фінансового ринку, що може призводити до запровадження консолідованого нагляду і регулювання за фінансовими об'єднаннями. Разом з тим, поняття «конвергенція», як більш вузький термін, у порівнянні з консолідацією, може використовуватись по відношенню до конвергенції фінансових установ, та конвергенції каналів дистрибуції. Останнє визначення є підґрунтям для розповсюдження «bancassurance» (у вузькому розумінні – продаж банками страхових послуг), «assurfinance» (продаж страховими компаніями банківських послуг) і «allfinanz» (продаж страхових і банківських послуг у одній фінансовій установі).

На відміну від консолідації і конвергенції, поняття «кооперація» є дещо вужчим і в контексті інтеграції страхових компаній з банками його слід трактувати як співробітництво фінансових установ при низькому рівні інтеграції. Таким чином, до кооперації зазначених фінансових установ можна віднести угоду

про дистрибуцію і угоду про спільну діяльність між страховими компаніями і банком.

Різновидом захисту банківських ризиків є інвестиційне страхування. Інвестиційне страхування (unit-linked insurance) – різновид накопичувального страхування життя, що поширений в країнах з розвинутим фінансовим ринком, може незабаром з'явитися і в Україні [7].

Інвестиційне страхування вперше з'явилося в країнах з добре розвиненим фінансовим ринком – Великій Британії та США. Зараз фінансові продукти «unit-linked» відіграють дуже важливу роль на страховому ринку багатьох європейських країн: у деяких країнах їхня частка перевищує 50% усього страхування життя. У Європейському Союзі до договорів «unit-linked» застосовуються спеціальні і детально розроблені положення Директиви 2002/83/ЄС, а також Директиви 2005/29/ЄС та Директива 2002/65/ЄС [2,3,4]. Основні вимоги, які передбачені цими нормативними документами щодо інвестиційного страхування, наступні: а) До моменту укладання договору страхування «unit-linked» страховик повинен повідомити страхувальнику інформацію про інвестиційний фонд, до паїв якого прив'язані виплати. У випадку з внутрішнім накопичувальним фондом повинен бути даний опис активів, що складають фонд. Нарешті, положення, що регулюють діяльність внутрішнього інвестиційно-страхового фонду, є невід'ємною частиною договору страхування. б) Активи, що покривають зобов'язання страхової компанії по «unit-linked», повинні самі бути прив'язані до тих же паїв (посилена форма відповідності активів і зобов'язань). в) Страхова компанія зобов'язана вести окремий журнал (облік) для активів, що покривають зобов'язання по договорах, пов'язаних з інвестиційною діяльністю (якщо є кілька накопичувальних фондів, для кожного фонду повинний бути окремий журнал). г) Банк, де розміщені активи накопичувального фонду, зобов'язаний не рідше одного разу на місяць інформувати орган страхового нагляду про активи, що розміщені страховиком для накопичувального фонду. Впровадження інвестиційного страхування потребує певних правових, економічних та організаційних передумов, найголовнішими серед яких, як засвідчує світовий досвід, є наступні: наявність ефективних інвестиційних ринків (цінних паперів, нерухомості тощо), які б дозволяли у будь-який момент часу розмістити кошти та оцінити реальну вартість індивідуальних інвестицій, що здійснюються за програмами інвестиційного страхування; існування сприятливого режиму оподаткування щодо операцій та доходу, отриманого в рамках таких

програм; наявність відповідного регулювання та адміністрування інвестиційно-страхового бізнесу, зокрема, належної нормативно-правової бази, систем менеджменту та фінансового обліку.

Розмір виплат за полісами unit-linked пов'язаний з вартістю часток (паїв) конкретного інвестиційного фонду (зовнішнього або внутрішнього, створеного страховиком) або динамікою певного індексу цінних паперів.

Таким чином, дрібний інвестор, який придбав поліс unit-linked, дає можливість отримувати прибуток від своїх коштів, не приймаючи на себе надмірних фінансових зобов'язань. Власники такого інвестиційно-страхового продукту можуть у будь-який час відмовитися від належного їм поліса і в такому випадку їм сплачується певна грошова сума – вартість відмови від прав за страховим полісом (surrender value). Вона являє собою ціну продажу паїв, що належали застрахованій особі на момент анулювання поліса (з урахуванням витрат страхової компанії).

Інвестиційний ризик, який в традиційних страхових продуктах бере на себе страховик, за полісами unit-linked приймає на себе страхувальник. Проте такі поліси є дуже привабливими як довгострокові інвестиції, оскільки коливання доходності, зумовленої кон'юнктурною ринку, згладжується упродовж тривалого періоду часу, і в кінцевому підсумку забезпечує більш високий інвестиційний прибуток [8].

Важливою особливістю інвестиційного страхування є його гнучкість та прозорість щодо елементів загальної собівартості (страховий захист, витрати компанії, інвестиції). Усі ці елементи ідентифікуються і обліковуються окремо, що дозволяє власнику поліса самостійно відслідковувати зміну його параметрів. У деяких країнах транспарентність інвестиційного страхування посилюється регуляторними вимогами щодо надсилання страхувальнику щорічного звіту про стан та розвиток поліса, у тому числі чітке звітування про всі платежі, здійснені за рахунок полісу, а також отримані інвестиційні доходи.

На практиці, щоправда, деталі таких полісів є достатньо складними і досягнення прозорості залежить, перш за все, від процедури зв'язку (комунікації) зі страхувальником та рівня зацікавленості клієнта в отриманні детальної інформації.

Інвестиційно-страхові поліси називаються unit-linked, тому що інвестиційний елемент страхового полісу розміщується у фондах, які поділені на складові частини рівної вартості. Базові інвестиції полісу unit-linked, таким чином, піддаються обліку і визначають їх поточну грошову вартість (cash values). Активами таких фондів можуть бути

цінні папери з фіксованим доходом, інструменти грошового ринку, об'єкти нерухомості, деривативи, а також, звісно, і акції. На практиці активи окремого фонду можуть складатися з комбінацій згаданих активів. Клієнт, як правило, має право вибору об'єкту вкладання страхової премії серед фондів з різними характеристиками.

«Прив'язка» (linking) передбачає процедуру «збалансування» (matching). Це означає, що зобов'язання за інвестиційно-страховим полісом повинні бути збалансовані утриманням відповідного активу або активів, з якими його вартість буде пов'язана. Такий захід дозволяє одразу побачити, що інвестиційний ризик та премії перекладаються зі страховика на клієнта. Це характерна ознака інвестиційно-страхового продукту. За таким полісом інколи надаються певні інвестиційні гарантії, але в багатьох країнах це все скоріше виняток, ніж правило [7].

Найбільша перевага, яку надають страховику поліси з незначними гарантіями (або зовсім без них) полягає в тому, що дозволяє компанії утримувати невеликі резерви, і, як наслідок, більш ефективно використовувати свій капітал, зменшуючи навантаження в процесі розвитку нового виду бізнес-операцій.

Ще однією особливістю інвестиційного страхування є використання чітко визначених платежів, на відміну від традиційних страхових продуктів, коли клієнт залишається невпевненим у тому, наскільки страхова премія покриває видатки (включаючи адміністративні).

Інвестиційно-страхові поліси можуть бути розроблені таким чином, що вони передбачатимуть майже усе, що і звичайні страхові поліси, але пропонуватимуть клієнту більш гнучкі схеми. Протягом тривалого періоду, «згладжені» доходи від інвестицій зменшуються в міру того, як актуарії, використовуючи конкурентний тиск, збільшують частку кінцевого бонусу при здійсненні виплат по завершенню строку страхового полісу. Волатильність інвестиційних доходів за звичайними полісами, таким чином, зростає і найбільш зрозуміла для клієнтів перевага таких полісів зникає. Головний же недолік звичайних полісів полягає у їх комплексному характері, зокрема, у тому, що номінальна грошова вартість полісу у кожний конкретний момент часу невідома для клієнта. Натомість транспарентний характер інвестиційно-страхових полісів є головною перевагою для клієнтів, які бажають відслідковувати зміни вартості своїх інвестицій. Це позбавляє поліси страхування життя з фіксованою премією можливості успішно конкурувати «відкритими» схемами колективного інвестування. Інші переваги інвестиційно-страхового продукту полягають у можливості контролю з боку

клієнта за інвестиційною стратегією свого полісу, а також у тому, що він відчуває більше комфорту з системою «складання» інвестиційно-страхового полісу. Головне ж, що клієнт може контролювати рівень інвестиційного ризику, направляючи премії до тих фондів, які більш відповідають його бажанню ризикувати. Ті клієнти, які схильні до більшого ризику, наприклад, здійснюючи виключні інвестиції у фонд простих акцій зможуть очікувати отримання кращих доходів у довгостроковій перспективі.

Транспарентність та гнучкість інвестиційно-страхових полісів забезпечує посередника продуктом, що задовольняє широкий спектр клієнтських вимог і взагалі, він є зрозумілим для клієнтів з точки зору демонстрації результатів розвитку його інвестицій (у порівнянні з конкурентними продуктами). Також у посередника з'являється можливість показати клієнту, що інвестиційно-страхові контракти є потенційно кращими, аніж звичайні поліси «з прибутком» (With-Profits), які базуються на результатах минулої діяльності. Взагалі, «кінцева вартість» інвестиційно-страхових полісів (тобто вартість на момент завершення їх строку дії) інвестована у фонди, що управляються, або збалансовані фонди, у яких базові інвестиції змішуються з акціями, облігаціями, нерухомістю та грошовими коштами, є подібною до «кінцевої вартості» звичайних полісів «з прибутком». Інвестуючи ж «кінцеву вартість» за інвестиційно-страховими планами у фонд звичайних акцій можна очікувати, що вона буде дещо вищою. При цьому на практиці результати можуть значно відрізнятись у різних страховиків в залежності від успішності їх інвестиційної діяльності. Страхова компанія може запропонувати інвестиційно-страхові продукти тільки у відповідь на попит ринку, або якщо вона впевнена у тому, що ринковий стан сприятиме інвестиційно-страховим інноваціям і, нарешті, якщо це забезпечить помітний прибуток. Чіткими індикаторами, які вказують на те, що інвестиційно-страхові плани можуть бути успішними виступають незмінні або спадаючі розміри продажу традиційних полісів «з прибутком» та зростання продажів паїв у чистих інвестиційних фондах або у фондах спільного інвестування. Пропозиція продуктів інвестиційного страхування може стати методом утримання існуючих клієнтів або залучення нових, які зможуть купувати поліси чистого страхування (строкові поліси) та розміщувати свої заощадження в інвестиційні фонди або інвестувати їх іншим шляхом.

Інвестиційно-страхові поліси, як правило, менше капітально інтенсивні, аніж звичайні страхові поліси «з прибутком», тобто обсяги фінансування, що необхідні для підтримки еквівалентних за розміром полісів «з прибутком» або інвестиційно-страхових полісів

в останньому випадку будуть меншими. Це обумовлено двома головними причинами: гарантії у випадку страхування з використанням інвестиційного полісу, як правило, значно слабші, аніж у випадку полісів «з прибутком», або взагалі відсутні; резервні вимоги за інвестиційно-страховими полісами помітно менш обтяжливі, ніж щодо звичайних полісів «з прибутком». Це частково відображає слабші гарантії, але, головним чином, є результатом використання бази оцінки у відповідності до якої розміри резервів повинні приблизно відповідати «вартості відмови від прав» усіх складових частин полісу [5].

Нижчі резервні вимоги у випадку страхування з інвестиційно-страховими полісами означають, що такі продукти дуже привабливі для страховика в ситуації початку бізнесу. В країнах, де успішно розвивається «банкострахування», банки досить часто розпочинають надання страхових послуг саме з продажу продуктів інвестиційного страхування. У деяких випадках страховик відповідає на конкуренцію з боку банків самостійною пропозицією інвестиційно-страхових продуктів.

Інвестиційно-страхові поліси часто є більш дохідними, аніж звичайні поліси «з прибутком», особливо для компаній з обмеженою відповідальністю, які займаються страхуванням життя (proprietary life offices). Це обумовлено тим, що в багатьох країнах такі компанії здійснюють операції на умовах розподілу прибутку 90:10 (або іншим). Мається на увазі, що не менше 90% усіх прибутків передаються власникам полісів «з прибутком», а власники компанії отримують не більше 10%. Вимоги розподілу прибутку саме в такий спосіб записані в меморандумах або статутах і їх фактично не можна обійти. У деяких випадках вимоги розподілу прибутку стосуються лише прибутків від операцій з полісами «з прибутком», але деколи вони стосуються навіть неприбуткових операцій. Неприбуткові операції можуть включати і операції з інвестиційно-страховими продуктами. Вимоги про розподіл прибутків звичайно обходять шляхом переведення інвестиційно-страхового бізнесу в окремий фонд або навіть окрему компанію.

Для цього страховик приймає рішення щодо переведення такого бізнесу до: існуючого фонду страхування з розподіленими активами (segregated assets); окремого фонду, який складається лише з інвестиційно-страхових активів (unit-linked assets); окремої компанії.

Підґрунтям розповсюдження інтеграції страхових компаній з банками є фінансова конвергенція на світових ринках фінансових послуг, що призвела до утворення фінансових

конгломератів як однієї з форм реалізації гетерогенних інтеграційних процесів між СК з банком, що являє собою фінансове об'єднання, очолюване фінансовою установою, принаймні один із суб'єктів якого належить до страхового ринку і принаймні один – до банківського ринку.

Отже, зрозуміло, що в Україні банківсько-страхові відносини обмежуються страхуванням застави, фінансових ризиків банку і відповідальності погашення кредиту позичальника, але на сучасному інтегрованому фінансовому ринку певною мірою необхідне поширення інвестиційних інструментів. Інвестиційне страхування – це вид бізнесу, у якому грошова вартість полісу може бути легко розрахована у будь-який час шляхом оцінки активів, у які було інвестовано кошти за полісом. Механізм інтеграції страхових компаній з банками являє собою сукупність підсистем, що включає в себе принципи і форми інтеграції, інструменти управління інтеграцією, а також інструменти управління ризиками інтеграції, що функціонують на основі взаємозалежних зв'язків, і мають на меті досягнення єдності і цілісності всередині системи. Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що інтеграції фінансових установ останнім часом приділяється все більше уваги з боку науковців, однак не спостерігається єдності у трактуванні поняття «інтеграція страхових компаній з банками».

Бібліографічний опис

1. Базилевич В.Д. Страховий ринок України: природа та особливості функціонування : автореферат дис. ... д-ра екон. наук: 08.01.01: Київ. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 1998.
2. Директива 79/267/ЕЕС Европейського парламенту і Ради ЄС стосовно страхування життя.
3. Директива № 2005/29/ЕС Европейського парламенту і Ради ЄС про недобросовісну комерційну практику по відношенню до споживачів на внутрішньому ринку (Директива про недобросовісну комерційну практику).
4. Директива 2002/65/ЕС Европейського парламенту і Ради ЄС від 23 вересня 2002 г. про дистанційний маркетинг послуг фінансових послуг.
5. Єрмошенко А.М. Механізм інтеграції страхових компаній з банками у системі взаємодії учасників фінансового ринку / А.М.Єрмошенко // Бізнес-Інформ. – 2012. – №6. – С. 152-155.
6. Клапків Ю. М. Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури / Ю. М. Клапків : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2011. – 249 с.

7. Клименко В.В. Взаємодія страхового і банківського ринку: світовий досвід і Україна / В.В. Клименко // Економіка . – 2009. – №113-114. – С.71-75.

8. Навроцький Д.А. Формування страхового ринку України / Д.А.Навроцький // Фінанси України. – 2010. – №3. С.52-59.

9. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. [Электронный ресурс] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с. – (База словарей «ИНФРА-М»). – Режим доступа : <http://slovari.yandex.ru/dict/economic>.

6.6. Сучасні системи аграрного страхування

На сьогодні сільськогосподарське страхування в Україні проходить глибоку кризу, основними причинами якої є насамперед відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність більшості сільськогосподарських підприємств і дефіцит фінансових ресурсів.

Сільськогосподарським виробникам України не вигідно застосовувати агрострахування як захист від специфічних ризиків агросфери. Такими ризиковими чинниками виступають: сезонність виробництва, довгий термін обігу капіталу, значна залежність від природно-кліматичних умов, велика кількість об'єктів господарювання, неможливість узгодження між ними усіх видів діяльності - це далеко не повний перелік усіх ризикових факторів.

В Україні рівень страхування аграрних ризиків знаходиться на досить низькому рівні. Пропоновані нині на ринку страхових послуг програми страхування сільських господарських ризиків за багатьма параметрами не задовольняють споживачів та є досить дорогими. Рівноваги між попитом та пропозицією у цій сфері можна досягти тільки за умови реальної державної підтримки, однак вона на сьогодні відсутня.

Теоретичні та практичні аспекти проблематики аграрного страхування висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних учених різних поколінь. Так, зокрема, питанням теорії і практики страхування аграрної сфери присвятили свої праці українські та зарубіжні вчені: Д. Баббела, В.Д. Базилевич, І. Балабанов, В. Борисова, Є. Бридун, О. Васюренко, А. Вільямс, Н. Внукова, І. Гринюк, О. Гудзь, М. Дем'яненко, В. Дубішев, С. Навроцький, С. Осадець, Д. Полозенко, О. Ястремський та інші.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності розвитку ринку агрострахування як державою, так і страховиками й страхувальниками. Важливо визначити основні пріоритетні напрями удосконалення системи агрострахування з урахуванням результатів дослідження зарубіжного досвіду страхування ризиків в аграрній сфері.

Сучасні системи аграрного страхування почали розвиватися, в основному, в середині 20 століття. Системи агрострахування за участю держави були засновані після другої світової війни (у США перші програми були впроваджені після Великої Депресії 20-х років, але сучасна масштабна програма була розвинена в 70-80-х роках минулого століття). Найбільш розвиненими і ефективними програмами у світовому масштабі вважаються системи агрострахування Канади, США та Іспанії. Моделі цих країн і є прикладом для експертів, які залучаються до розробки нових систем аграрного страхування. У вищевказаних країнах уряд виділяє значні кошти на підтримку страхування сільгоспвиробників, основним завданням якого є стабілізація доходів фермерів. Системи страхування мають деякі відмінні риси, що повинно враховуватися розробниками програм страхування [2].

У міжнародній практиці існує дві моделі страхування, яким можна дати умовну назву «американська» та «європейська». Основною характеристикою «американської» моделі є широка участь державної підтримки страхування аграрних ризиків. Центральним елементом державної підтримки є надання субсидії на оплату частини страхової премії, що дозволяє знизити вартість страхування для сільгоспвиробників та, відповідно, забезпечити масовий характер страхування. «Європейську» модель можна охарактеризувати, як приватну з мінімальним втручанням держави, а також те, що сільгоспвиробники купують страховий поліс за його повною ціною. Тому страхові компанії пропонують на ринку тільки ті страхові продукти, які реально можуть бути продані по такій ціні, а це, переважно, продукти страхування від окремих ризиків, тому що мультиризикові продукти були б для фермерів занадто дорогими [3]. Обидві моделі – «американська» та «європейська» – мають свої недоліки. Так, недоліками «американської системи» є високі адміністративні витрати та складність контролювати моральну загрозу того, що наявність страхового захисту знизить мотивацію страхувальника для уникнення чи прогнозування ризику, в результаті чого зростає імовірність понесення збитку. Як наслідок, страхові компанії мають високі показники збитковості при страхуванні аграрних ризиків. Недоліками приватної «європейської»

моделі є незахищеність страхувальника та обмежені можливості розвитку країни [5].

Іспанська система аграрного страхування є унікальною в Європі, тому що до недавнього часу вона вважалася єдиною європейською моделлю, яка, як і «американська», передбачала активну роль держави у підтримці страхування аграрних ризиків. Вона була єдиною до недавнього часу, нині країни Європи почали використовувати її досвід та субсидоване аграрне страхування почало розвиватися в Італії, інші країни ретельніше досліджують цю модель, можливості її застосування. Крім того, іспанська система є змішаною моделлю, яка нівелює відмічені недоліки перших двох моделей та зближує їх між собою.

Зарубіжний досвід таких розвинутих країн як США, Канада показує, що державна підтримка агрострахування може здійснюватися з бюджетів різних рівнів і реалізовуватися державними установами, які розробляють і впроваджують субсидовані програми. У більшості розвинених країн страхування носить добровільний характер, але здійснюється воно з неодмінною участю держави. Для цих цілей створюються спеціальні фонди катастроф або виробляється перестраховування ризиків за участю держави. - Фактично в країнах, які мають ризикове землеробство, страхування з державною підтримкою є двигуном ринку. На субсидоване агрострахування не просто виділяються гроші, а створюється цілий ряд умов. Наприклад, створюються якісні страхові продукти, стандартизуються процедури, що супроводжують страхування від огляду посівів до врегулювання збитків. І все це впливає на поліпшення якості страхування. Це те, в чому дуже зацікавлені сільгоспвиробники. За статистикою відомо, що аграрні ризики в Україні страхують близько 3 – 5% сільгосппідприємств. У свою чергу, у деяких країнах Європейського Союзу, Канаді, США страхуванням охоплено 90 - 95% [1]. Передумовою розвитку аграрного страхування є обов'язкова участь держави в організації страхування, яка може проявлятися у безпосередньому страхуванні ризиків (така форма страхування існує в Греції, Кіпрі) та через підтримку приватного страхування (Іспанія, США, Канада). Сектори агрострахування Іспанії, США, Канади є найбільшими і найефективнішими. Канада, США, Іспанія - успішні приклади практики ліцензування агрострахової діяльності компаній. Аналоги Пулу існують і активно розвиваються в Туреччині, у Ізраїлі та в інших країнах. У більшості країн присутній регулятор ринку, аналог українського Нацкомфінпослуг.

У США субсидоване сільськогосподарське страхування адмініструється Агентством з управління ризиками (RMA). Страхіві продукти розробляються агентством, але страхіві послуги пропонуються приватними страховими компаніями (їх налічується в різні роки від 14 до 20), які проходять акредитацію на право працювати за програмою субсидованого страхування. Страховики зобов'язані перестраховувати частину ризиків через державний фонд перестраховування, проте велику частину відповідальності з проведення виплат вони несуть на собі. Умови страхових продуктів строго регламентовані. Страховики працюють за страховими тарифами, які розробляються і коректуються агентством. Частина субсидії становить 50% від суми премії при покритті в 70%. Залежно від стратегічних цілей і особливостей культур, частина субсидії може становити від 60 до 30% (це залежить від відсотка покриття). Субсидії виплачуються страховим компаніям. Фермер повинен сплатити тільки свою частину суми премії [5].

Катастрофічне покриття (27% від середнього багаторічного доходу господарства) надається фермерам за незначну плату (100 доларів). Ця програма дозволяє уряду США практично повністю відмовитися від надання допомоги виробникам, які втрачають урожай від несприятливих погодних умов, тобто допомогу отримують лише застраховані фермери.

У Канаді субсидованого страхування впроваджено через королівські корпорації, що працюють в кожній провінції. Ці корпорації є державними компаніями, що працюють на ринкових принципах. Кожна корпорація розробляє свої програми страхування на основі методичних рекомендацій федерального міністерства сільського господарства. Через специфіку сільськогосподарського виробництва в провінціях і фінансових можливостей бюджету кожної федеральної одиниці програми страхування розрізняються, але відмінності ці незначні.

Субсидії складають, як правило, 50% від суми премії при покритті в 70%. Фермер виплачує тільки 50% від суми премії за договором. Субсидія на страхування виплачується королівським корпораціям з бюджетів урядів федерації і провінції в рівних частинах (25% і 25%). Франшиза не використовується. Приватні страхові компанії можуть пропонувати продукти з добровільного страхування, однак така практика обмежена. При вирішенні страхувальника про відмову від участі в субсидовану програмою страхування, він втрачає право на отримання будь-яких сільськогосподарських державних субсидій протягом наступних 3 років.

У Канаді страхується приблизно 60% фермерів і 55% сільськогосподарської продукції. Канада була першою країною, яка запровадила страхування сільськогосподарських культур за індексами урожайності і погоди. В даний час фермерам пропонуються субсидовані індексні страхові продукти по 6 погодних параметрів. У 2006 році впроваджено гібридні страхові продукти на основі індексів врожайності і погоди. За умовами гібридних продуктів фермер може самостійно сконструювати страхове покриття і купити поліс страхування, скориставшись інтернет-платформою [8].

Канадська система субсидованого сільськогосподарського страхування вважається найбільш розвиненою у світі. Більшість країн будують свої програми субсидування з урахуванням канадської практики та принципів системи.

В Іспанії страхові компанії (їх налічується 27) виступають в ролі агентів. Всі підписані договори страхування передаються в компанію (створену спільно державою і приватними страховими компаніями), яка адмініструє договори, проводить оцінку збитку і виплати. Усі ризики перестраховуються через державну перестраховальну компанію.

Пропонується більше 100 страхових продуктів зі страхування культур і тварин. Тарифи розраховуються державною компанією. Страхується більше 70% фермерів і приблизно 90% сільськогосподарських культур і 70% тварин. В основному субсидується мультиризикове страхування (від 30 до 70% від суми премії, в більшості випадків - 50%).

Індексне страхування (індекс врожайності та індекси погоди) знаходиться в пілотній фазі. Катастрофічних збитків компенсуються в першу чергу господарствам, які застрахували свої культури або тварин. Фермер виплачує тільки свою частину страхової премії. Інша частина премії автоматично перераховується державної страхової компанії з державного ж бюджету.

Приклади успішно працюючих моделей державної підтримки та субсидування агрострахування на території країн Євразії існують. Одними з найбільш розвинених країн у цьому напрямку є Ізраїль (KANAT) і Туреччина (TARSIM). У даних країнах вдалося створити ефективні системи державної підтримки сільгоспвиробників в агрострахування, які ефективно працюють вже десятки років. У кожній з цих країн різні підходи і рішення, але результат один - вони ефективно і оперативно вирішують проблеми природних і техногенних ризиків для сільгоспвиробників. Дані системи постійно розвиваються і видозмінюються - розширюється

пакет доступних страхових продуктів, збільшується кількість експертів з оцінки ризиків у сільському господарстві, і т.д. Приклад Туреччини (TARSIM) - на території країни працює більше 700 експертів з оцінки ризиків та врегулювання страхових випадків у сільському господарстві, а сумарний обсяг страхових премій, переданих на перестраховання перевищує 200 млн. євро. В Україні, за офіційними даними, таких експертів всього 30, а про перестраховання поки так і не вийшло домовитися. У Росії - експертів трохи більше, ніж в Україні, але ці обидві країни-сусіди непорівнянні по своїй території ні один з одним, ні з Туреччиною, ні з Ізраїлем. У Туреччині вдалося створити і навчити штат понад 1700 фахівців з врегулювання страхових подій у сільському господарстві. Дані фахівці діляться на галузі тваринництва та рослинництва пропорційно. Основними сільськогосподарськими культурами, що підлягають страхуванню, у цій країні є: пшениця, томати, виноград і оливки. Всього, у списку - 36 культур, які сільгоспвиробники можуть застрахувати в Туреччині [6].

Державна підтримка у Туреччині побудована таким чином - створена керуюча компанія TARSIM. До складу наглядової ради даної компанії входять представники міністерства сільського господарства, казначейства країни, представники страхових компаній - учасників даного об'єднання. Страхові премії сплачуються в TARSIM, державні субсидії (50% -66%) так само перераховуються в дану керуючу компанію. Страхові виплати виплачуються з TARSIM. Ця ж компанія займається розміщенням прийнятих ризиків на перестраховання. За 6 років активної роботи в країні значно збільшився рівень проникнення агрострахування з 1% (2006 р) до 8,2% (2012 р) застрахованих площ і культур.

Модель розвитку агрострахування в Австрії схожа на Туреччину тим, що там страховики в країні створили окрему страхову компанію Die Österreichische Hagelversicherung, яка займається тільки питаннями агрострахування і не реалізує ніякі інші страхові продукти. Рівень проникнення агрострахування в Австрії - 85%, що є дуже високим рівнем при відсутності вимоги обов'язкового агрострахування в країні.

В Ізраїлі агрострахування є обов'язковим і 100% агровиробництва страхується. Для цього в 1967 році була створена державна компанія з управління погодними ризиками - KANAT, якою він керує. Дана компанія централізовано реалізує всі програми агрострахування в країні. Страхові премії в Ізраїлі розподілені так: садівництво (42%), овочівництво (30%), тваринництво (20%) і виробництво польових культур (8%). Сума зібраних премій в країні в

2012 р. склала 280 млн. дол.. США. У 2013 році в Ізраїлі успішно стартувала нова програма по страхуванню тварин, яка увібрала в себе передові методики і технології, використовувані в світі [7].

Дсвід ПАР з впровадження систем супутникового моніторингу в агрострахування країни є високотехнологічним і цікавим. Цікаво, що в ПАР, основною сільськогосподарською культурою є кукурудза, на яку припадає частка у 60% всього агровиробництва в країні. Супутниковий моніторинг та оцінка ризиків за допомогою даних технологій істотно полегшили оцінку ризиків та збір даних [4].

У Франції також набирає розвиток систем супутникового моніторингу та застосуванні високих технологій. Дані технології з кожним роком стають все більш використовуваними як страховими компаніями в андеррайтингу та оцінці ризиків, так і самими сільгоспвиробниками в проектах точного землеробства та моніторингу великих посівних площ. Очевидно, що супутникові технології є пріоритетними в страховому бізнесі і все частіше впроваджуються в роботу співробітників страхових компаній різних країн світу, як видно на прикладі ПАР.

В Росії в 2015 році страхування сільськогосподарських ризиків на умовах держпідтримки буде здійснюватися на нових умовах. 22 грудня був підписаний закон про внесення низки змін до профільного законодавства.

Національна спілка агростраховщиків брала активну участь у роботі над законопроектом, і позиція страхового співтовариства по більшості принципів питань була прийнята до уваги. У той же час реальний позитивний ефект для аграріїв буде відчутний лише в тому випадку, якщо регіональні органи АПК підійдуть з усією відповідальністю до задачі адаптації системи агрострахування до нових реалій. Механізм субсидованого агрострахування не змінюється. Як і раніше, підприємства можуть застрахувати врожай або поголів'я сільськогосподарських тварин від широкого спектра ризиків, в який включені практично всі небезпечні природні явища, а також інфекційні захворювання тварин і рослин. При цьому можуть бути застраховані практично всі види вирощуваних культур і сільськогосподарських тварин. При укладанні договору сільгосппідприємство сплачує тільки частину страхового внеску. Частину страховик отримує з бюджету за зверненням сільгоспвиробника [9].

Зміни будуть відчуватися при настанні страхового випадку і врегулюванні збитку. Одне з головних нововведень полягає в тому, що страхове відшкодування при втратах врожаю буде виплачуватися частіше. Новий закон знизив планку загибелі врожаю, при якій

втрата буде визнаватися страховим випадком, з 30% до 25% від запланованого рівня. Згідно з нормативними документами Мінсільгоспу Росії запланований урожай розраховується виходячи з показників за останні п'ять років. Таким чином, звертатися до страховика за виплатою аграрії зможуть вже при втраті чверті врожаю. При цьому, як і колись, частину ризику аграрій може залишити на власному утриманні - застосувати в договорі так звану франшизу, розмір якої буде вираховано страховиком зі страхового відшкодування, що дозволяє серйозно заощадити на вартості поліса.

Зараз закон обмежує можливості аграрія залишати на власному утриманні ризик у розмірі більше 30% від страхової суми, в той час як раніше допускалася максимальна франшиза в розмірі 40%. За статистикою Національної спілки агрострахувальників Росії, з франшизою полягає трохи менше половини договорів, при цьому майже в 50% випадків аграрії воліли максимальну 40% -у франшизу. Однак, заощадивши при покупці поліса, аграрії не завжди розуміють суть зміни і прораховують заздалегідь, наскільки зменшиться виплата при настанні збитку. Тому законодавець звузив можливості з використання франшизи.

Крім того, закон уточнив і розширив перелік небезпечних подій, що підлягають страхуванню. У ньому з'явилися такі небезпечні явища, як «повінь», «підтоплення», «паводок», «зсув». Необхідність уточнення переліку ризиків, пов'язаних з опадами і режимом річок, стала очевидною після повені на Далекому Сході в 2013 році.

Для зручності аграріїв у законі також спеціально зазначена можливість для страховика профінансувати пересівання загиблих сільгоспкультур. Тепер страховик має повне право, не чекаючи документів про підсумки збору врожаю, при підтвердженій втраті посівів виплатити аграрію в рахунок майбутнього страхового відшкодування частину коштів, які необхідні підприємству на відновлення постраждалих посівів або насаджень: на придбання насіння, посадкового матеріалу, пересівши, підсівши загиблої сільськогосподарської культури, викорчовування загиблих і посадку нових багаторічних насаджень. Дана норма також закріплює досвід, набутий в 2013 році, коли Національна спілка агрострахувальників Росії, взявши до уваги тяжке становище аграріїв, рекомендував своїм членам здійснювати в очевидних випадках безумовно належну частину страхової виплати [10].

Дослідження і досвід показують, що вдосконалення механізмів системи сільськогосподарського страхування повинне бути спрямоване на підвищення інтересу товаровиробників до

страхування. Для цього необхідно перейти від страхування врожаю сільськогосподарських культур до страхування доходів, як це має місце в країнах Європейського союзу та Канаді.

Як показують зарубіжний досвід та проведені дослідження, удосконалення методології страхування повинне бути спрямоване на індивідуалізацію тарифів, оскільки кожен сільськогосподарський товаровиробник здійснює свою діяльність в тільки йому притаманних ґрунтових і економічних умовах виробництва. Ці умови визначають мінливість врожайності по роках, а отже, ступінь її зниження при несприятливих погодних умовах вегетації, тобто розмір збитку.

Впровадження науково обґрунтованих правил і методик потребує вдосконалення системи інформаційного та кадрового забезпечення системи агрострахування.

Повноцінний розвиток агрострахування неможливий без запровадження державної підтримки у страхуванні сільськогосподарських культур з урахуванням практичних аспектів світового досвіду. Сільськогосподарські виробники мають низку страхових продуктів і страхових програм, що комбінують умови здійснення страхування; мають серйозну фінансову підтримку з боку держави, яка спрямована на пом'якшення умов здійснення страхового захисту. Уряд України за допомогою страхування повинен забезпечити стабільний розвиток всього аграрного сектора економіки, формуючи та розвиваючи системи страхування сільського господарства; поєднуючи комерційне, некомерційне страхування та їх державну підтримку, забезпечуючи баланс економічних інтересів. Розвиток агрострахування в Україні з урахуванням світового досвіду та власної практичної діяльності надасть можливість увійти до світової економіки.

Бібліографічний опис

1. Агрострахування підлаштовується до потреб сільгоспвиробників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uaipr.com.ua/2014/agrostrakhuvannya>

2. Александрова М. М. Закордонний досвід формування та розвитку систем страхування сільськогосподарських культур /М.М.Александрова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/162/1/18.pdf> REFERENCES

3. Загребний В. Принципи запровадження та практичний досвід мультиризикового аграрного страхування [Електронний ресурс] / В. Загребний //Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку – Режим доступу: http://ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/010.htm

4. Матвієнко Г.А. Організація підтримки розвитку приватного аграрного страхування в Україні на основі досвіду розвинених країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip33-2/33-2_25.pdf

5. Міжнародна практика розвитку системи страхування для агробізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.min-fin.gov.ua/>

6. США підприємляє новий крок в страхуванні аграрних ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.armt.ru>

7. Татаренко О. Аграрне страхування як один із найбільш ефективних фінансових механізмів розвитку аграрного сектору економіки України [Електронний ресурс]. – /О.Г.Татаренко //Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. - №1. – С.159-163.

8. Управління ризиками у фінансуванні та кредитуванні агровиробників – ключова тема для фінансового ринку /Ян Шинкаренко, Журнал «Страхова справа», №1(49) 2013 – с. 60.

9. Фісун І. Зарубіжний досвід страхування аграрних ризиків та доцільність його застосування в Україні /І. Фісун [Електронний ресурс] //Полтавський університет економіки і торгівлі. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics/78211.doc.htm.

10. Якубович В. Система страхування аграрних ризиків в Іспанії: висновки для України / В. Якубович [Електронний ресурс]. - Проект «Tacis» в Україні. Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com>.

6.7. Власний капітал як визначальний чинник забезпечення стабільності діяльності сільськогосподарських підприємств

Фінансове забезпечення сталою розвитку аграрного сектору економіки України є стратегічною метою фінансової політики держави. Сталий розвиток аграрного сектору трактується як самопідтримуючий розвиток зі стабільними темпами зростання, що забезпечує задоволення потреб населення в продуктах харчування, зміцнення експортного потенціалу країни та створення сприятливих умов життєдіяльності для теперішніх і наступних поколінь.[14, с. 242] Сталий розвиток аграрного сектору визначається стабільністю функціонування сільськогосподарських підприємств, яка, в свою чергу, забезпечується стабільними темпами зростання прибутку і власного капіталу.

Визначення дефініції «власний капітал» в сучасній науковій літературі є багатоплановим та різноманітним. Аранчій В.І. зауважує, що власний капітал показує частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів

підприємства, становить фінансову основу створення і розвитку підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми [2, с.159]. Бутинець Ф.Ф. вважає, що власний капітал – це загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів [5, с. 79].

Грунтовне визначення досліджуваній категорії знаходимо в працях Андрійчука В.Г., який під власним капіталом розуміє частину авансованого капіталу, що сформована за рахунок різних джерел, є власністю підприємства і кількісно визначається як різниця між його активами і зобов'язаннями (позичковим капіталом)[1, с.248]. Далі автор зауважує, що чим більша вартість власного капіталу, тим за інших однакових умов міцніший фінансовий стан підприємства, тим більше воно має підстав зважитися на діловий ризик, розраховувати при цьому на одержання кредитів [1, с. 252]. Згідно методики бухгалтерського обліку власного капіталу, яка ґрунтується на фінансовій концепції збереження капіталу, дана категорія вважається незмінною (статична теорія балансу)[12, с. 214].

Щодо специфіки аграрного сектору економіки, ми погоджуємося з поглядами науковців, які вважають більш придатною теорію динамічного балансу Е. Шмаленбаха, оскільки вона забезпечує можливість відображати рух капіталу, його зміни на різних фазах його кругообігу [13,с.305], адже власний капітал динамічно змінюється під впливом низки чинників [7].

Даний вислів підтверджується динамічною зміною розміру власного капіталу сільськогосподарських підприємств України в цілому протягом 2001-2013 рр. величина власного капіталу галузі зросла в 3,8 рази (з 41,514 до 156,82 млрд. грн.) (табл. 1). Однак, постійної динаміки до зростання власного капіталу не спостерігається, в окремі періоди фактичний обсяг власного капіталу то збільшується (2005, 2007, 2010 та 2011 рр.), тоді як в наступних – різко зменшується. Найбільший приріст характерний для 2007 р. – 135% та 2011 р. – 137,4%. Перш за все такі тенденції пов'язані з такими чинниками, як відсутність ефективних заходів ведення прибуткової господарської діяльності та фактичних заходів її реалізації. Необхідно підкреслити, що здатність власного капіталу до самозростання високими темпами свідчить про позитивну тенденцію розвитку, достатній рівень формування й ефективний розподіл прибутку підприємства, його вміння підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел; зниження обсягу власного капіталу є, як правило, наслідком неефективної діяльності підприємства [8, с.26].

Таблиця 1

Динаміка і структура сукупного капіталу сільськогосподарських підприємств України, 2001 – 2013рр.

Статті балансу	Од. Виміру	На кінець року													Відхилення 2013р. від 2001р
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Пасив															
Власний капітал	<i>млрд грн.</i>	41,51	37,54	34,40	34,69	37,99	36,95	49,87	62,85	72,22	90,39	124,21	148,15	156,82	115,31
	<i>%</i>	65,7	64,0	58,0	56,8	55,5	55,7	55,4	47,2	48,3	52,9	54,4	53,6	50,09	- 15,6
Забезпечення наступних витрат і платежів	<i>млрд грн.</i>	0,73	0,70	0,68	0,62	0,61	0,61	0,73	0,98	1,00	0,87	1,60	1,69	0,06	- 0,67
	<i>%</i>	1,1	1,2	1,1	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7	0,5	0,7	0,6	0,02	- 1,08
Довгострокові зобов'язання	<i>млрд грн.</i>	3,76	3,78	5,01	5,66	7,28	7,74	12,05	23,42	24,77	24,35	30,87	33,58	43,03	39,27
	<i>%</i>	6,0	6,4	8,5	9,9	10,6	11,7	13,4	17,6	16,5	14,3	13,5	12,1	13,74	7,74
Поточні зобов'язання	<i>млрд грн.</i>	17,05	16,49	18,98	19,87	22,24	20,66	26,79	44,87	50,36	53,80	70,01	91,28	113,18	96,13
	<i>%</i>	27,0	28,1	32,1	32,5	32,5	31,1	29,7	33,7	33,7	31,5	30,7	33,0	36,15	9,15
Доходи майбутніх періодів	<i>млрд грн.</i>	0,10	0,13	0,20	0,25	0,38	0,39	0,63	0,97	1,23	1,40	1,62	1,96	-	-
	<i>%</i>	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	-	-
Баланс	<i>млрд грн.</i>	63,14	58,64	59,23	61,10	68,49	66,36	90,09	133,09	149,54	170,80	228,31	276,65	313,09	249,95
	<i>%</i>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	--

Сформовано автором на основі [11]

Формування капіталу у сільському господарстві є визначною складовою операційної та фінансової стратегії його розвитку, а також вихідною умовою реалізації виробничого процесу. Нагромадження капіталу в межах сільського господарства (власний капітал і його реінвестування) та його залучення від різноманітних господарюючих суб'єктів є базою для визначення джерел капіталу, його структури та ефективності функціонування. Зазначене й визначає цільову спрямованість фінансового забезпечення стабільності функціонування сільськогосподарських підприємств як основного чинника сталого розвитку аграрного сектору економіки України. На переконання автора, для оцінки ефективності функціонування капіталу сільського господарства, необхідно дослідити його структуру (саме вона є першочерговим індикатором фінансової стабільності суб'єкта господарювання), тобто, визначити частку власних та залучених джерел фінансування підприємства (власного і залученого капіталу) у сукупному капіталі.

Фактично протягом аналізованого періоду власну виробничу діяльність сільськогосподарських підприємств забезпечували більш як на половину власні кошти; загалом за даними статистичної інформації у період 2002-2013 рр. можемо спостерігати мінливість приросту власного капіталу у господарську діяльність сільського господарства (рис. 1).

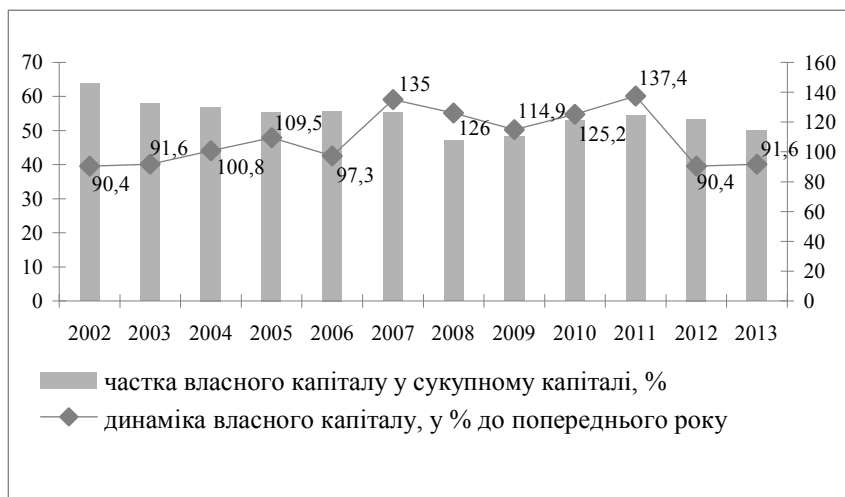


Рис.1. Динаміка та частка власного капіталу, задіяного у діяльності сільського господарства України, 2002-2013 рр.

Джерело: сформовано автором за даними [11]

Структура капіталу є тим фактором, який безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства, його ліквідність, фінансову стійкість, платоспроможність та рентабельності діяльності [4, с.118]. З 2002р. по 2013р. частка власного капіталу в структурі сукупного капіталу сільськогосподарських підприємств зменшилася з 64,0% до 50,09% (на 13,91 п.п.). За таких умов у виробничо-господарську діяльність сільського господарства почали залучатися зовнішні ресурси. «У цьому контексті важливо підкреслити наступне: питома вага власного капіталу в структурі сукупного капіталу повинна бути на рівні 40-50%%, що формує головну умову незалежності підприємств від зовнішніх джерел фінансування. На дотриманні цього правила ґрунтується фінансова стійкість і фінансова автономія підприємства. Збереження та примноження власного капіталу, в першу чергу, за рахунок збільшення прибутку, є визначальним для ефективного функціонування сукупного капіталу підприємства» [9, с.151].

Оцінити рівень ефективності збільшення чи зменшення частки власного капіталу у діяльності сільського господарства можна лише на підставі комплексної оцінки показників, що характеризують ефективність функціонування капіталу галузі, що буде представлено нижче. Далі більш детально розглянемо структурну будову власного капіталу. У зв'язку із відсутністю повної статистичної інформації щодо власного капіталу, структурний аналіз буде представлено лише за період 2008-2013 рр. (табл. 2).

Протягом досліджуваного періоду власний капітал, як основне внутрішнє джерело забезпечення формування капіталу у сільському господарстві, збільшувався, в основному, за рахунок ендогенного фактора - чистого прибутку, сума якого зросла в 5 разів (з 16239,9 до 81987,9 млн. грн.). Внаслідок цього нерозподілений прибуток становить найбільшу питому вагу в структурі власного капіталу (2008р. - 27%; 2013р.- 54%) (рис. 2; 3).

Однак, обсяги величин чистого та нерозподіленого прибутку значно відрізняються, оскільки перші, за умови їх наявності, є джерелом поповнення других. Якщо чистий прибуток є джерелом розподілу і на його основі здійснюється обрахунок ефективності та раціональності використання власного та залученого капіталу, то нерозподілений прибуток відображає накопичення прибутку як джерела ресурсів суб'єкта господарювання. Динаміка обсягів зареєстрованого та додаткового капіталу мала тенденцію до зростання протягом досліджуваного періоду, тоді як їх питома вага у складі власного капіталу поступово скорочується.

Таблиця 2

Структура власного капіталу сільськогосподарських підприємств,
2008-2013 рр., станом на кінець року (млн. грн.)

Рік	Власний капітал	у т. ч. :				
		Зареєстрований капітал	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (збиток)	Неоплачений та вилучений капітал
2008	62845,2	20066,7	22296,3	5200,4	17967,1	2685,3
2009	72217,2	21329,7	234448,1	6237,7	23765,5	2563,8
2010	90309,9	22372,4	25254,0	8009,7	37224,7	2469,9
2011	124208,8	24256,6	29151,5	10313,4	62218,6	1731,1
2012	148147,8	27313,5	30137,7	12504,1	80223,8	2031,3
2013	156820,0	30211,7	29631,3	14172,8	85421,7	2617,5
Відхил. 2013 до 2008, млн.грн.	93974,8	10145,0	7335,0	8972,4	67454,6	-67,8

Джерело: сформовано автором за даними [11]

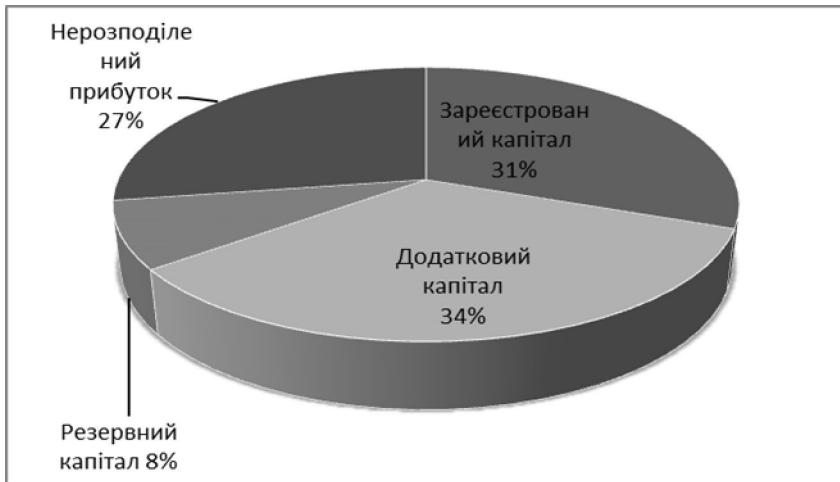


Рис. 2. Структура власного капіталу сільськогосподарських підприємств, 2008 рік



Рис. 3. Структура власного капіталу сільськогосподарських підприємств, 2013 рік

Загалом, питома вага зареєстрованого капіталу за період 2008-2013 рр. скоротилася з 31 до 19% , а додаткового – відповідно з 34 до 18% . Внаслідок таких тенденцій стрімко підвищилась частка нерозподіленого прибутку (з 27% у 2008 р. аж до

54% у 2013 р.). Сума резервного капіталу була практично незмінною протягом досліджуваного періоду і коливалась в межах 8 - 9%%. Коментуючи дану аналітичну інформацію варто відзначити, що дані статистичної звітності відображають лише підприємства великого та середнього бізнесу, тому складається враження, що сільське господарство насправді не є таким проблемним.

Втім, досліджувана аналітична інформація не враховує суб'єктів малого бізнесу, дрібних фермерських господарств, котрим дуже важко виживати в існуючих умовах і більшість з яких є збитковими. Зважаючи на підходи системності та комплексності щодо оцінки зовнішніх та внутрішніх джерел формування капіталу, доцільним є здійснити аналіз ефективності функціонування власного капіталу у сільському господарстві України.

Для більш ґрунтовної оцінки ефективності обрано наступні напрямки: оцінка прибутковості капіталу, оборотності капіталу, фінансової незалежності та загрози банкрутства (табл.3).

На підставі отриманих результатів можемо зробити висновок, що показники не мають сталого характеру, адже прибутковість галузі є нестабільною і залежить, як, від внутрішніх, так і зовнішніх особливостей функціонування сільського господарства. Значний вплив на рівень рентабельності сільського господарства має інфляція, що відображається на витратах, які значно перевищують доходи суб'єктів сільського господарства. Таке явище фактично унеможлиблює отримання прибутків від реалізації продукції сільського господарства із тривалим періодом виробництва, а інфляція має нищівний вплив на результати діяльності. Стрикоподібний характер інфляційних процесів часто впливає на зміни рівня прибутковості у наступному періоді і негативно впливає на тенденції фінансово-господарської діяльності сільського господарства.

Так, якщо у 2001 році діяльність підприємств галузі була прибутковою, про що свідчать позитивні показники рентабельності: рентабельність сукупного капіталу – 1,08%, рентабельність власного капіталу – 1,66%, то за умови річної інфляції 6,1% вже у наступний період (2002, 2003рр.) галузь в цілому була нерентабельна.

Наростаючі темпи прибутковості та рівня показників рентабельності власного та сукупного капіталу характерні протягом 2004-2007 рр.: рентабельність власного капіталу зросла з 7,99 до 13,58%%; рентабельність сукупного капіталу підприємств сільського господарства підвищилась з 4,58 до 8,76%%.

Таблиця 3

Ефективність функціонування капіталу підприємств сільського господарства України, 2001-2013 рр.

Показник	Рік												
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Показники прибутковості капіталу													
Рентабельність сукупного капіталу, %	1,08	-0,96	-0,57	4,58	5,55	4,08	8,76	5,22	5,41	11,07	12,65	10,63	-0,15
Рентабельність власного капіталу, %	1,66	-1,52	-0,96	7,99	9,21	6,71	13,88	9,21	10,50	19,12	20,40	18,08	-0,30
Показники оборотності капіталу													
Оборотність сукупного капіталу	1,02	1,09	1,12	1,38	1,47	1,56	1,40	1,37	1,10	1,19	1,33	1,03	1,05
Оборотність власного капіталу	1,57	1,71	1,87	2,41	2,44	2,55	2,20	2,40	2,13	2,05	2,13	1,74	1,96
Показники фінансової незалежності (автономії) та загрози банкрутства													
Коефіцієнт фінансової автономії	0,66	0,64	0,58	0,57	0,55	0,56	0,54	0,47	0,48	0,53	0,54	0,53	0,50
Коефіцієнт загрози банкрутства	0,34	0,36	0,42	0,43	0,45	0,44	0,46	0,53	0,52	0,47	0,46	0,47	0,50

Джерело: сформовано автором за даними [11].

Така динаміка була обумовлена наступними факторами: зростання обсягів вітчизняного виробництва сільськогосподарської продукції, збільшення обсягів кредитування та інвестування галузі, відміна бартерних операцій тощо. Втім у 2008-2009 рр. із загостренням фінансової кризи рівень показників суттєво знизився і відповідно сягнув 5,22% і 5,41% для рентабельності сукупного капіталу і, відповідно, 9,21 – 10,50%% для власного капіталу. Наступний період – 2010-2012 рр. характерний підвищенням рівня прибутковості капіталу галузі, порівняно із попередніми періодами, однак із спадними тенденціями. Так, рівень рентабельності власного капіталу склав: 2010 р. - 19,12%, 2011 р. - 20,4% та 2012 р. – 18,08%.

Рівень рентабельності сукупного капіталу мав наступні тенденції: 2010 р. -11,1%, 2011 р. - 12,7% та 2012 р. – 10,7 %. Для 2013 р. характерна збиткова діяльність і відповідно від’ємна рентабельність, що спричинена як затяжними наслідками фінансової кризи, котрі частково в попередні періоди було стримано адміністративними важелями впливу, так і політичною ситуацією в державі. Що стосується визначального фактора для прибутковості капіталу рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, то, за попередніми розрахунками, він мав стрибкоподібний характер протягом усього періоду, що аналізується. Найвищий його рівень досягнуто у 2011 р. – 27,0%, а найнижче у 2006 р. – 2,8%. Такі тенденції у сільському господарстві не характерні загальноекономічним, що акцентує увагу на індивідуальності характеру діяльності підприємств сільського господарства.

Втім, погоджуємось із думкою Олійник О.О., що насправді такий рівень рентабельності є лише номінальним, а реальний рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції наближується до нуля [10, с.263]. Однак, за умови урахування рівня інфляції скоригованого на оборот капіталу за місяця можна обчислити реальну рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції, яка має кардинально інше значення. Протягом аналізованого періоду цей показник не перевищує 1% (окрім 2011 і 2012 рр.), а в окремих періодах узагалі є від’ємним.

Як підсумок можемо відзначити, що рівень інфляції поглинає мінімальні можливості галузі функціонувати на прибутковій основі, а специфіка виробництва сільськогосподарської продукції, що природно передбачає, порівняно із іншими галузями, високу оборотність є надзвичайно низькою. Наочно про це демонструють показники оборотності власного і сукупного капіталу. Оборотність сукупного капіталу галузі за весь аналізований період навіть не

перевищує два обороти, і залишається на рівні трохи вище одного обороту. Це свідчить, що вкладений капітал протягом року здатний реалізуватись у повному операційному циклі лише один, максимум, два рази. Деякі галузі промисловості мають оборотність набагато швидшу, аніж вітчизняне сільське господарство. Ситуація щодо власного капіталу дещо краща і в окремі періоди (2004-2011 рр.), його оборотність складала більше двох оборотів за рік. Втім вона є недостатньою для того щоб підвищити ділову активність сільського господарства, позитивно вплинути на загальне фінансове становище підприємств.

Проблема фінансового забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки є важливою як з наукового, так і практичного погляду, та потребує якнайшвидшого вирішення. Для цього необхідно економічно обгрунтовано підходити до формування власних ресурсів, власного капіталу та його співвідношення із залученим, котрі у сукупності забезпечують функціонування сільськогосподарських підприємств.

На основі проведених досліджень робимо висновки, що у вітчизняному сільському господарстві спостерігається мінливість процесів формування власних джерел капіталу для фінансування виробничо-господарської діяльності. До першочергових завдань, що здатні змінити ситуацію відносяться фактори ендогенного та екзогенного характеру. Екзогенні фактори: досягнення макроекономічної стабілізації (встановлення контролю над курсом національної валюти, рівнем інфляції, стабілізації виробництва, покращення інвестиційного клімату, тощо), докорінна зміна інституціонально-правової бази. При вирішенні поставлених завдань зменшиться економічний ризик у країні, стабілізується обсяг виробництва, в тому числі і сільськогосподарської продукції, що, в свою чергу, позитивно вплине на прибутковість та фінансову стійкість аграрного сектору. Дані ендогенні фактори спонукають до збільшення резерву самофінансування галузі, підвищення розміру власного капіталу та зменшення залежності від зовнішніх джерел фінансування. Зважаючи на важливість розглянутої проблеми, дані пропозиції є першочерговими для поліпшення сучасного становища сільського господарства та економіки в цілому, стабілізації їх розвитку, забезпечення сталості даного процесу, а тому потребують спільних зусиль політиків та економістів.

Бібліографічний опис

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероблене. / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.

2. Аранчій В.І. Інтегральні підходи до оцінювання економічної стійкості аграрних підприємств / В.І. Аранчій, М.О. Удовіченко // Наук. пр.. Полтав. держ. аграр. акад. – Полтава: ПДАА, 2012. – С. 10-15. – (Спецвип.).
3. Аранчій В.І. Фінанси підприємств: Навчальний посібник / В.І. Аранчій. – К.: ВД «Професіонал», 2004. - 304 с.
4. Банк В.Р. Финансовый анализ; [учеб.пособ.] / В.Р.Банк, С. В.Банк, А.В. Тараскина. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005 - 344 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Фінансовий облік / Ф.Ф. Бутинець, Н.В. Шатило; [навч. посіб. для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»]. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 768 с. – (Фінансовий облік; частина 3).
6. Дем'яненко М. Я. Кредитний фактор сталого розвитку аграрного сектору України / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. - 2014. - № 11 - С. 5 – 15.
7. Железняк Н.В. Проблемні аспекти обліку власного капіталу сільськогосподарських підприємств http://xn--e1aajfpcds8ay4h.com.ua/files/image/konf_13/doklad_13_7_08.pdf
8. Козловская Э.А. Стоимостной подход к управлению инновационным процессом на предприятии: Учебник по классическому университетскому образованию /Э.А. Козловская. Д.С. Демиденко. Е.А. Яковлева, М.М. Гаджиев. - Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2010.- 205с.
9. Лемішко О.О. Ефективність функціонування капіталу сільськогосподарських підприємств України / О.О. Лемішко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. - № 9 (160). – С. 149 – 154.
10. Олійник О.О. Оцінка впливу ефективності фінансово-кредитної системи на розвиток аграрного сектору економіки // Науковий вісник НУБіП України. – 2014. – № 200. –Ч.1. – С. 260-267.
11. Офіційний інтернет-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Скоробогатова В.В. Бухгалтерський облік та контроль монетарних активів: проблеми теорії та методології : монографія / В.В. Скоробогатова. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 520 с.
13. Соколов Я.В. Бухгалтерський учет: от истоков до наших дней / Я.В. Соколов; [учебн. пособ. для вузов]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638с.
14. Танклевська Н.С. Концептуальні основи формування фінансової політики розвитку сільського господарства країни / Н.С. Танклевська // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 130/2012. Серія: Економіка і фінанси. — Севастополь, 2012., с.241 – 245.
15. The Global Innovation index 2013. The Local Dynamics of Innovation. Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/economics/gii/gii_2013.pdf.

6.8. Аналітичне забезпечення управління капіталом сільськогосподарського підприємства

Від моменту створення сільськогосподарського підприємства капітал, завдяки його здатності генерувати грошові потоки та створювати нову вартість, виступає об'єктивною основою його конкурентоспроможності та динамічного розвитку. Орієнтація діяльності підприємства на підвищення конкурентних переваг, рівня результативності господарювання і забезпечення у перспективі сталого економічного зростання обумовлює необхідність ефективного управління капіталом та окремими його складовими (власний, позиковий, залучений) на засадах системності. Особливої актуальності питання комплексного управління капіталом набувають в сучасних умовах, яким притаманні негативні тенденції розвитку аграрної сфери на фоні складних трансформаційних процесів (глобалізація, демонополізація, економічна інтеграція тощо) через:

- низькі темпи техніко-технологічного оновлення сільськогосподарського виробництва;
- зростання вартості невідновлювальних природних ресурсів в структурі собівартості;
- низьку товарність виробництва продукції;
- значні втрати продукції за недосконалої інфраструктури аграрного ринку, логістики зберігання;
- обмеженість ємності внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції та продовольства за рахунок низького платоспроможного попиту населення;
- незавершеність процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності сільськогосподарської сировини та харчових продуктів;
- відсутність мотивації виробників до дотримання агроекологічних вимог виробництва;
- недостатню ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції та продовольства;
- відсутність мотивації до кооперації та укрупнення дрібних сільськогосподарських виробників в рамках сільських громад;

- ослаблення економічного підґрунтя розвитку сільських громад;
- складність у виробленні консолідованої позиції сільськогосподарських товаровиробників у захисті своїх інтересів тощо.

Дослідження сучасного стану капіталовкладень виявило, що на кінець 2013 року загальний обсяг коштів, вкладених в економіку України, склав 5712274,8 млн. грн. [1], з яких лише 5% припадає на підприємства сільського, лісового та рибного господарства, 34% – на промислові підприємства, 20% – на підприємства оптової та роздрібною торгівлі, по 8% – на агентства нерухомості та підприємства професійної, наукової та технічної діяльності, на решту підприємств припадає 25% загальної суми капіталу (рис. 1).

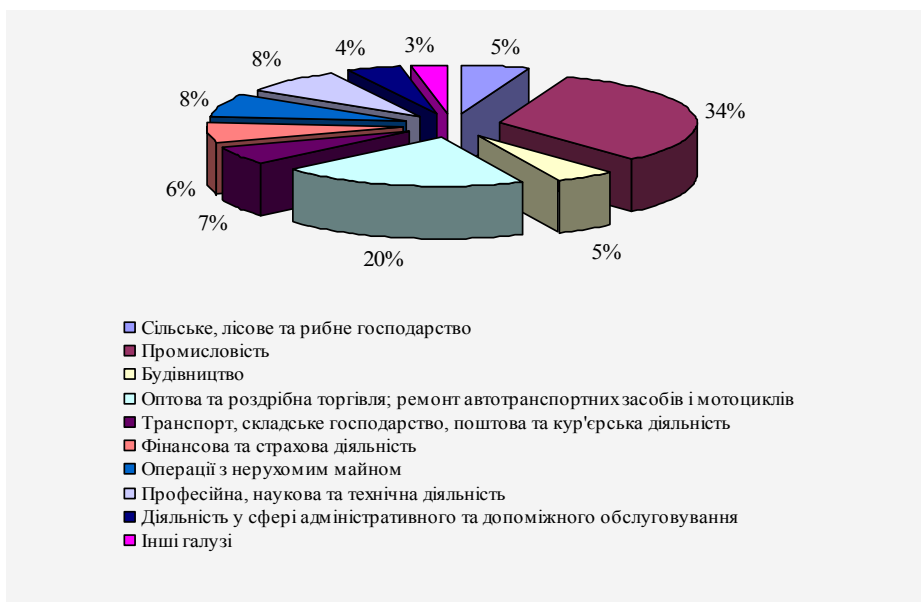


Рис. 1. Структура капіталу підприємств України за галузями господарства станом на 31.12.13 року (розроблено на підставі [1])

Із загального обсягу коштів, вкладених в економіку України більш ніж 10% припадає на підприємства всіх галузей господарства Харківської області [2].

Аналіз структури вкладених коштів за галузями економіки, результати якого наведено на рис. 2, свідчить, що в більшості

вона відображає загальну ситуацію в країні, і характеризується незначною часткою вкладень фінансових ресурсів у розвиток підприємств аграрної сфери.

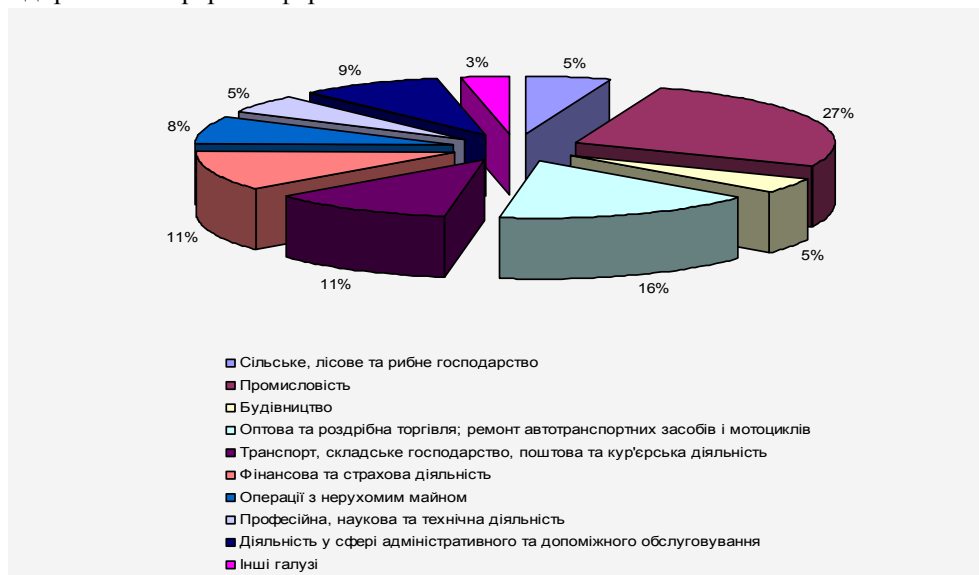


Рис. 2. Структура капіталу підприємств Харківської області за галузями господарства станом на 31.12.13 року (розроблено на підставі [2])

Виключення складають підприємства транспорту, поштової та кур'єрської діяльності, а також фінансової та страхової діяльності і діяльності в сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, за якими питома вага вкладеного капіталу більше ніж по Україні на 4%, 5% та 5% відповідно.

Порівняльний аналіз структури капіталу підприємств аграрного сектору, промисловості, будівництва, торгівлі та фінансової діяльності виявив суттєві розбіжності у складових капіталу різних галузей (рис. 3).

Так, у підприємств сільського господарства та фінансової діяльності відмічається вкладення значної частки власних коштів, залученого капіталу – у підприємств торгівлі та будівництва. При цьому майже всі підприємства досліджуваних галузей використовують для фінансування активів позиковий капітал, і його частка коливається від 14% до 30%.

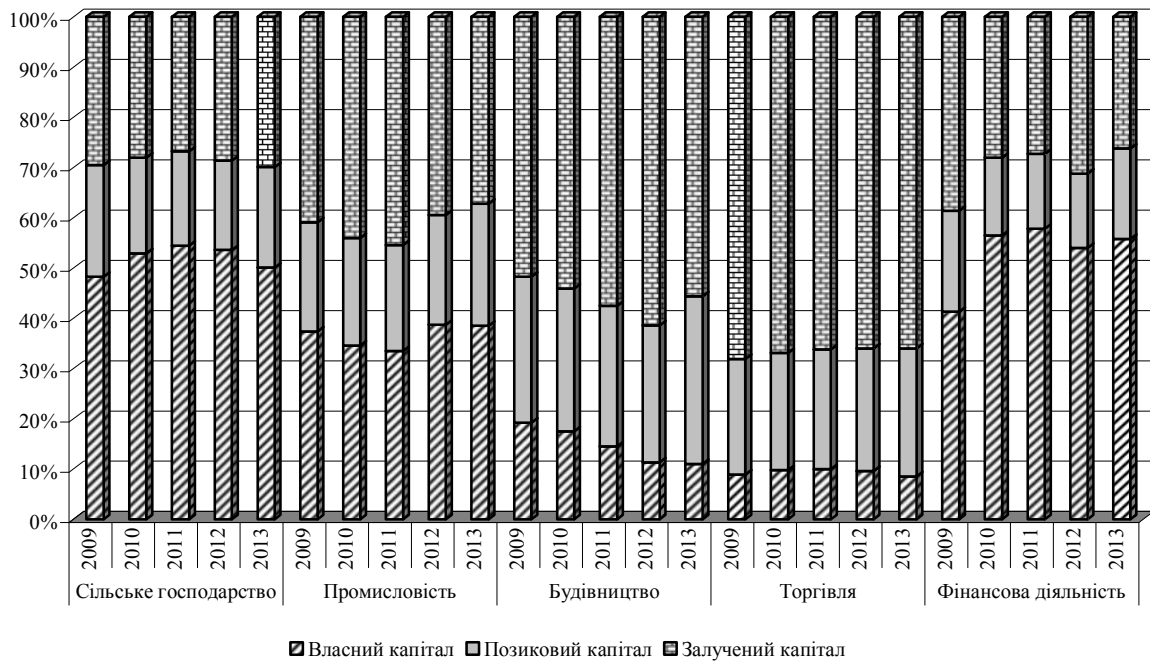


Рис. 3. Структурна динаміка капіталу підприємств окремих галузей економіки України у 2009-2013 роках (за даними на кінець року) (розроблено на підставі [1])

В динаміці у сільськогосподарських підприємств починаючи з 2011 року відмічається негативна тенденція зміни частки власного капіталу (з 54,4% до 50,1%) при одночасному зростанні питомої ваги позикового (з 18,8% до 20,0%) та залученого капіталу (з 26,7% до 29,9%). Зростання питомої ваги позикового та залученого капіталу свідчить про погіршення рівня фінансової автономії підприємств та високу залежність від запозичених коштів, що є характерним в кризовій економіці.

Необхідність подолання наслідків кризових явищ бізнес-середовища за існуючих обмежень в фінансових ресурсах висуває нові вимоги до ефективності управлінських дій персоналу сільськогосподарських підприємств щодо капіталу, і потребує їх доцільності, наукової обґрунтованості та оперативності.

Управління капіталом підприємства, зокрема сільськогосподарського, розглядається науковцями як складова частина системи управління підприємством, яка забезпечує результативність діяльності в цілому та за кожним структурним підрозділом [3; с.317; 4, с.38; 5, с.116; 6, с.237; 7, с.109; 8, с.52]. Оскільки ця система передбачає реалізацію двох напрямів управління капіталом, а саме – управління формуванням та використанням капіталу (рис. 4), то її слід визначати як систему управління формуванням, розміщенням і використанням коштів, необхідних для здійснення господарської діяльності підприємства, оптимізації їх обсягу, складу, структури та вартості з метою досягнення стратегічних орієнтирів розвитку.

Відповідно до цього основними етапами управління капіталом сільськогосподарського підприємства є: визначення потреби в капіталі (на основі бізнес-плану розвитку підприємства і його зіставлення з наявними коштами); визначення можливих джерел залучення коштів (відповідно до розмірів підприємства, його форми власності, інвестиційної привабливості, доступності джерел і т.д.); оцінка можливих варіантів структури капіталу і її оптимізація з погляду мінімізації ціни капіталу, максимізації віддачі від використання коштів при збереженні фінансової незалежності; ефективне розміщення капіталу при формуванні майна підприємства; продуктивне використання капіталу; оцінка впливу формування і використання капіталу на ефективність діяльності підприємства.

Якість реалізації управлінських процедур на визначених етапах обумовлюється здатністю системи управління капіталом сільськогосподарського підприємства оперативно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, і залежить від інтеграції функцій підсистем обліку, аналізу і контролю



Рис. 4. Напрями управління капіталом сільськогосподарського підприємства (розроблено на підставі 3-8)

для формування обліково-аналітичної інформації, здатної забезпечити в режимі реального часу вирішення існуючих проблем і наукове обґрунтування рішень з формування та використання капіталу.

Обліково-аналітичне забезпечення управління капіталом слід розглядати як систему інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень в сфері його формування і використання, яка уможлиблює цілеспрямоване накопичення і своєчасну передачу в режимі реального часу облікової та аналітичної інформації у розрізах, що задовольняють потреби управлінського персоналу. Ця система [9, с. 181]:

- є складовою інформаційної системи управління капіталом підприємства;

- інтегрує функції обліку, аналізу і контролю, і відповідно до оперативних та стратегічних потреб управління створює якісні бази даних щодо наявності, розміру, складу та структури капіталу;

- ґрунтується на відповідних управлінських процедурах та організаційній структурі, технічному і програмному забезпеченні, методиках і технологіях, які відображають специфічні особливості формування вихідної інформації і руху інформаційних потоків в процесі обліку, аналізу та контролю.

Технологія формування інформації в системі обліково-аналітичного забезпечення управління капіталом сільськогосподарського підприємства представлена на рис. 5.

Провідну роль в системі обліково-аналітичного забезпечення, без сумніву, відіграє бухгалтерський облік, оскільки він «своєчасно забезпечує потреби управління необхідною та вірогідною інформацією для виконання всебічного аналізу господарської діяльності та обґрунтування відповідних управлінських рішень» [10, с.85].

Та разом з тим, для безперервності взаємопов'язаних дій, що утворюють замкнутий цикл управління капіталом, та їх ефективності важливим є також аналіз і контроль, які дозволяють розробляти варіанти управлінських рішень і контролювати їх виконання.

Слід зазначити, що розробка варіантів управлінських рішень, які дозволяють загальмувати розвиток негативних тенденцій в аграрній сфері і створити сприятливі умови для прогресивного стійкого розвитку сільськогосподарського підприємства на засадах фінансової незалежності та ефективного використання ресурсного потенціалу, потребує системного підходу до реалізації аналітичних процедур і сучасного інструментарію аналізу.

Системність комплексного дослідження капіталу сільськогосподарського підприємства пов'язана з розробкою відповідної методики аналізу з чітко визначеною метою і

завданнями аналізу, послідовністю реалізації аналітичних процедур, системою показників і методів аналітичних досліджень.



Рис. 5. Структурно-логічна схема формування інформації в системі обліково-аналітичного забезпечення управління капіталом сільськогосподарського підприємства (власна розробка)

Для обґрунтування мети аналізу капіталу сільськогосподарського підприємства, завдань, напрямів, системи показників і методів, що застосовуються в процесі реалізації аналітичних процедур, нами було досліджено існуючі методичні підходи до аналізу, і з'ясовано, що:

- аналіз капіталу підприємства розглядається доволі часто як складова аналізу фінансового стану підприємства чи перший етап оптимізації структури капіталу підприємства в рамках системи управління капіталом;

- відсутня єдність думок науковців щодо напрямів, мети та завдань аналізу капіталу підприємства;

- в якості показників для оцінки капіталу підприємства пропонується велика кількість коефіцієнтів, які характеризують фінансову стійкість, платоспроможність, ділову активність і

рентабельність підприємства, що ускладнює аналітичну роботу, та потребує чіткого розмежування відносно потреб оцінки наявності та ефективності використання капіталу сільськогосподарського підприємства;

– розкриття сутності аналітичних процедур часто здійснюється на підставі лише теоретичних положень і не враховує особливості практичної діяльності сільськогосподарських підприємств;

– аналітичні функції розглядаються окремо від управлінського процесу, що не дає можливості налагодити якісну систему управління капіталом.

Приймаючи до уваги викладене вище і той факт, що на сучасному етапі розвитку економіки України увага керівників більшості підприємств агропромислового бізнесу концентрується на вартісних принципах управління, вважаємо, що метою аналізу капіталу сільськогосподарського підприємства є об'єктивна оцінка, встановлення причини змін та пошук потенційних можливостей (резервів) покращення складу і структури капіталу, підвищення ефективності його використання для забезпечення сталого економічного зростання, цінності та вартості підприємства, а також розробка заходів з їх практичної реалізації і формування альтернативних пропозицій для вибору і прийняття раціональних управлінських рішень.

Відповідно до визначеної мети аналізу в якості основних напрямів аналітичних досліджень капіталу підприємств сільського господарства нами визначені:

- аналіз наявності капіталу підприємства;
- аналіз ефективності використання капіталу підприємства;
- факторний аналіз наявності та ефективності використання капіталу підприємства;
- оптимізація структури капіталу підприємства;
- пошук потенційних резервів покращення складу і структури капіталу, підвищення ефективності його використання та забезпечення сталого економічного зростання на засадах фінансової безпеки підприємства;
- формування пропозицій щодо практичної реалізації залучення виявлених резервів.

Кожен з напрямів аналізу капіталу підприємства передбачає вирішення певних аналітичних задач, і використання відповідної системи показників та методів їх аналітичної обробки.

Структурно-логічна модель методики аналізу капіталу за визначеними напрямками та виділеними для кожного з них показниками і методами їх дослідження, представлена на рис. 6.



Рис. 6. Структурно-логічна модель методики аналізу капіталу сільськогосподарського підприємства

Як бачимо спочатку здійснюється аналіз наявності капіталу в цілому і за окремими його видами та елементами, який передбачає дослідження динаміки обсягу, складу і структури капіталу, його руху та оцінку джерел фінансування майна підприємства. При цьому застосовуються методи горизонтального і вертикального аналізу, порівняння, абсолютних і відносних величин, фінансових коефіцієнтів, тощо, і обчислюються показники структури та руху капіталу, фінансування активів і платоспроможності.

Далі оцінюється ефективність використання капіталу сільськогосподарського підприємства в цілому і за окремими його видами та елементами на підставі обчислення методом фінансових коефіцієнтів показників оборотності (в днях і кількості оборотів) і рентабельності капіталу підприємства, та виявлення тенденції їх змін шляхом порівняння з бажаними параметрами.

Для кількісної оцінки причини змін показників наявності та ефективності використання капіталу сільськогосподарського підприємства слід здійснювати факторний аналіз. В процесі факторного аналізу наявності капіталу пропонуємо досліджувати зміни коефіцієнта покриття за рахунок зміни складу і структури капіталу підприємства на підставі традиційних методів детермінованого факторного аналізу і наступних факторних моделей:

$$K_{п.л.} = \frac{K_{м/ім} \times K_{на} \times K_{авт}}{K_{фз} \times D_{пз}}, \quad (1)$$

або

$$\frac{ПА}{ПЗ} = \frac{ПА}{НА} \times \frac{НА}{ВК} \times \frac{ВК}{А} \times \frac{А}{ЗК} \times \frac{ЗК}{ПЗ}, \quad (2)$$

де $K_{п.л.}$ – коефіцієнт поточної ліквідності, коеф.;

$K_{м/ім}$ – коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобілізованих активів, коеф.;

$K_{на}$ – коефіцієнт постійних активів, коеф.;

$K_{авт}$ – коефіцієнт автономії, коеф.;

$K_{фз}$ – коефіцієнт фінансової залежності, коеф.;

$D_{пз}$ – питома вага поточних зобов'язань у запозиченому капіталі підприємства, коеф.;

$ПА$ – поточні активи підприємства;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання підприємства, тис. грн.;

$НА$ – необоротні активи підприємства, тис. грн.;

$ВК$ – власний капітал підприємства, тис. грн.;

A – активи підприємства, тис. грн.;

ЗК – запозичений капітал підприємства тис. грн.

В процесі факторного аналізу оборотності і рентабельності капіталу пропонуємо застосовувати методи елімінування до детермінованих моделей, які відображають взаємозв'язок цих показників та чинників, що їх визначають [11, с.142], з урахуванням специфіки ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

В рамках запропонованої методики аналізу капіталу сільськогосподарського підприємства доволі важливим напрямом є оптимізація структури підприємницького капіталу, що здійснюється за критеріями максимізації рентабельності власного капіталу, мінімізації середньозваженої вартості капіталу та мінімізації рівня фінансового ризику. При цьому застосовується механізм фінансового леверіджу і здійснюються багатоваріантні розрахунки визначених критеріїв, що дозволяє відповідно до заданих параметрів їх зміни визначити оптимальне співвідношення між власним і запозиченим капіталом, дотримання якого в перспективі забезпечить фінансову незалежність, підвищення ефективності господарювання і використання фінансово-ресурсного потенціалу та стійке економічне зростання.

Завершуватися аналіз капіталу має пошуком і впровадженням в практичну діяльність сільськогосподарського підприємства потенційних резервів покращення складу і структури джерел фінансування активів, підвищення ефективності використання капіталу та забезпечення сталого економічного зростання й фінансової безпеки підприємства. Основу пошуку даних резервів складають результати факторного аналізу, а заходи з їх практичної реалізації обумовлюватимуться загальною політикою управління, що відповідає обраній стратегії розвитку підприємства.

Вищевикладене дозволяє стверджувати, що стійкий економічний розвиток сільськогосподарських підприємств в умовах жорсткої конкуренції і агресивного впливу бізнес-середовища можливий лише на засадах фінансової незалежності та ефективного використання капіталу підприємства. Своєчасна адаптація і перехід аграрних підприємств до альтернативних варіантів фінансування господарської діяльності та вироблення механізмів їх реалізації забезпечується ефективно діючою системою управління капіталом, і залежить від якості обліково-аналітичної інформації та методичного забезпечення аналітичного процесу. Запропонована методика аналізу капіталу сільськогосподарського підприємства дозволить: якісно організувати аналітичний процес оцінки його наявності та ефективності використання, оптимізації структури капіталу;

забезпечити наукове обґрунтування пошуку внутрішніх резервів для забезпечення сталого економічного зростання, цінності та вартості підприємства; розробляти заходи з практичної реалізації виявлених резервів і формувати альтернативні пропозиції для вибору і прийняття раціональних управлінських рішень.

Бібліографічний опис

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

2. Статистичний щорічник «Харківська область у 2013 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/statystychnyi-shchorichnyk-kharkivska-oblast-u-2013-rotsi>.

3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2001. – 528 с.

4. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : монографія / І. Й. Яремко. — Л. : Каменярь, 2009. — 176 с.

5. Ліпич Л. Г. Капітал в системі управління підприємством / Л. Г. Ліпич, І. О. Гадзевич // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 114–119.

6. Шкробот М. В. Сутність та основи функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємств / М. В. Шкробот // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3 (2). – С. 236–240.

7. Мирошніченко О. Ю. Система управління капіталом підприємства / О. Ю. Мирошніченко // Управління в соціальних і економічних системах : XX міжнарод. науч.-практ. конф., 20 мая 2011 г. : матеріали / Минский ин-т управления ; [редкол. : Н. В. Суша и др.]. – Минск, 2011. – С. 109–110.

8. Чорна О. М. Економічний зміст та проблематика управління капіталом підприємства реального сектору економіки в Україні / О. М. Чорна, О. О. Мацнева // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 48–56.

9. Кашена Н. Б. Обліково-аналітичне забезпечення управління капіталом підприємства / Н. Б. Кашена, Г. Л. Чміль // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр.: у 2-х ч. / Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, [редкол. : О. І. Червко (відпов. ред.) та ін.]. – Харків, 2012. – Вип. 1 (15), ч. 1. – 451 с. :іл., табл. – 179-185 с.

10. Вольська В. В. Методичні підходи до обліково-аналітичного забезпечення та аудиту управлінської діяльності аграрних підприємств / В. В. Вольська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 3 (24). – С. 83–88.

11. Чміль Г. Л. Факторний аналіз оборотності капіталу підприємства / Г. Л. Чміль, О. О. Горошанська // Журнал Бізнес Інформ №6, 2014 р. – С. 140-144.

6.9. Організація обліку додаткового капіталу підприємств АПК

В умовах ринкової економіки в Україні процеси, що пов'язані з вдосконаленням системи управління капіталом підприємства, зокрема його формуванням, використанням та узгодженістю з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, набувають особливого значення, оскільки створення, розвиток та належний облік необхідної фінансово-ресурсної бази є важливою умовою сталого економічного зростання.

Сучасні аграрні перетворення в Україні стали важливою складовою частиною економічної реформи, з якою збігається і перехід на нову систему обліку і звітності. Програма аграрної реформи передбачає комплексну перебудову агропромислового виробництва, у тому числі перехід до багатоукладності сільського господарства, різномайттю форм власності на землю і засоби виробництва. Досвід функціонування перших господарських товариств в аграрному секторі економіки України показав, що крім зовнішніх факторів (відсутність оборотних коштів, диспаритет цін та ін.), їх ефективному функціонуванню перешкоджає низький рівень концентрації капіталу та управління.

Для початку діяльності необхідні кошти та ресурси. Фінансування діяльності підприємства починається з коштів та інших активів, які інвестували засновники, тобто його початкового капіталу. Під час створення підприємства його первісний капітал вкладається в активи, інвестовані засновниками (учасниками), і є вартістю майна підприємства. Крім власних коштів підприємство використовує залучені кошти, в результаті чого виникають борги.

Визначаючи капітал як вартість, що шляхом експлуатації найманої праці приносить додаткову вартість, ми цим самим підкреслюємо досить важливу його рису. А саме: гроші, товари, засоби виробництва самі по собі – не капітал. Капіталом вони стають лише при певних відносинах, тобто тоді, коли один клас є власником засобів виробництва і прагне свою власність примножити, а інший позбавлений їх і тому, щоб існувати, продає свою робочу силу. Отже, капітал – це виробничі відносини.

Капіталу притаманні наступні характеристики:

- 1) він є основним фактором виробництва;

2) характеризує фінансові ресурси підприємства, що приносять прибуток;

3) є головним джерелом формування добробуту власників;

4) є головним показником ринкової вартості підприємства;

5) його динаміка є важливим «барометром» рівня ефективності господарської діяльності підприємства.

Капітал – це авансовані підприємцями у виробництво товарів засоби виробництва, грошові ресурси і засоби на оплату найманої праці, які в процесі своєї продуктивної взаємодії забезпечують зростання вартості та збагачення підприємців [1, с.230].

Процес управління структурою капіталу ґрунтується на певному механізмі, який являє собою систему основних елементів та функцій, що регулюють процес розроблення та реалізації управлінських рішень у цій галузі. Ефективність діяльності значною мірою залежить від рівня розвитку та вдосконалення системи управління капіталом. Управління капіталом суб'єктів господарювання тісно пов'язане із прийняттям управлінських рішень, оскільки його величина та динаміка є важливими критеріями для встановлення їх оптимальності. Капітал завжди є необхідним атрибутом діяльності – від моменту створення підприємства до його ліквідації або реорганізації. Своєю чергою, управління капіталом передбачає вплив на його обсяг і структуру, а також джерела формування з метою підвищення ефективності його використання. Налагоджений механізм управління капіталом передбачає: чітку постановку цілей і завдань управління капіталом, а також контроль за їх дотриманням у плановому періоді; удосконалення методики визначення й аналізу ефективності використання усіх видів капіталу; розроблення напрямків оптимізації процесу управління капіталом, а також їх аналізу і впровадження; розроблення методики оперативного управління високо- ліквідними обіговими активами; розроблення загальної стратегії управління капіталом; використання у процесі управління економічних методів і моделей, зокрема під час аналізу і планування; орієнтацію на використання внутрішніх важелів впливу на процес управління капіталом.

В бухгалтерському обліку відсутнє єдине трактування терміну капітал. Під капіталом розуміють:

1) вартість активів юридичної особи або чисту вартість активів за мінусом суми боргових зоб'язань;

2) сукупність різноманітних економічних ресурсів, тобто грошових коштів і майнових засобів, які знаходяться в обороті на даному підприємстві;

3) сукупність всіх цінностей, вкладених в підприємство.

Враховуючи принцип грошового вимірника, капітал в бухгалтерському обліку є сукупністю майнових засобів, що служать

для господарських цілей, виражених в грошовій одиниці, тобто сума активу або рівна їй сума пасиву [2, с.55].

Таким чином, власний капітал підприємства як об'єктивно існуюча економічна категорія забезпечує процес фінансування господарської діяльності сільськогосподарських підприємств і є важливим фактором їх розвитку і національної економіки України в цілому.

Власник (приватна особа, колектив засновників, держава тощо) у момент організації (створення підприємства, організації, установи) вносить частину засобів у розмірі потреби. За рахунок цих джерел підприємство придбаває (або одержує) необхідні предмети для здійснення своєї діяльності. Кошти, які потрібні на покриття витрат понад власні кошти, вони можуть у порядку кредиту взяти в банку та в порядку взаємних розрахунків – в інших підприємств, а також отримати за рахунок додаткового продукту, виробленого підприємством. Таким чином, джерелами утворення майна є:

- власні (постійні) кошти – власний капітал (право власності засновників);
- тимчасово залучені кошти – залучений капітал (позичені та суспільні кошти).

Співвідношення між капіталом і зобов'язаннями в різних підприємствах не однакове. Чим більшу частку займає власний капітал в активах підприємства, тим вища його незалежність. Власний капітал є основою для здійснення діяльності підприємств. Він показує ступінь незалежності та впливу його власників на підприємство. Формується власний капітал за рахунок внесків власників та накопичення сум доходу від діяльності підприємства.

Вкладений капітал являє собою величину коштів, внесених власниками при організації підприємства. Величина вкладеного капіталу може змінюватися тільки за рахунок додаткових інвестицій або вилучень коштів власників. Зароблений капітал являє собою величину коштів, зароблених власниками і реінвестованих у діяльність підприємства (частина зароблених коштів може вилучатися власниками, наприклад, у вигляді дивідендів). Ця величина показує, наскільки збільшилися чисті активи підприємства в результаті діяльності підприємства за весь час його існування

Джерелами власного капіталу є:

а) капітал, внесений його засновниками (пайовиками, акціонерами) без визначення терміну їх повернення (вкладений капітал): статутний капітал; пайовий капітал; додатковий вкладений (оплачений) капітал.

б) капітал, отриманий підприємством у результаті ефективної діяльності, що залишається в його розпорядженні (накопичений капітал):

-нерозподілений прибуток - капітал, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати частини прибутку у вигляді дивідендів засновникам (акціонерам);

-за рахунок нерозподіленого прибутку створюється резервний капітал;

-інший додатковий капітал - капітал, безоплатно отриманий підприємством від інших юридичних або фізичних осіб у вигляді необоротних активів, сформований у результаті дооцінки необоротних активів, тощо (дарчий капітал);

-капітал в дооцінках – додатковий капітал, сформований унаслідок дооцінки активів, яка здійснюється у випадках, передбачених чинним законодавством та відповідно до положень бухгалтерського обліку.

Оцінка й визначення власного капіталу залежать від оцінки й визначення його активів і зобов'язань. Сума власного капіталу - це абстрактна вартість майна підприємства, яка не є його поточною або реалізаційною вартістю і тому не відображає поточну на даний час вартість прав власників фірми. На суму власного капіталу впливають оцінка активів і кредиторська заборгованість, які використовуються в бухгалтерському обліку підприємства.

У зв'язку з цим сума власного капіталу може збігатись або не збігатись з ринковою вартістю акцій підприємства або із сумою, яку можна отримати від продажу чистих активів або підприємства загалом.

Основною метою організації обліку власного капіталу є підтримка системи фінансового менеджменту в рішеннях щодо його збереження та забезпечення ефективного контролю за формуванням джерел власних коштів. Важливість цієї мети обумовлена тим, що показник власний капітал є одним з найістотніших й найважливіших для підприємства, оскільки відбиває такі характеристики, як забезпеченість коштами для функціонування підприємства, кредитоспроможність підприємства, фінансова стійкість, його платоспроможність

Для досягнення головної мети в процесі організації обліку слід вирішити наступні завдання: забезпечити своєчасне, повне й достовірне відображення розміру і всіх змін власного капіталу; організувати облік на аналітичних рахунках; створити систему контролю за законністю операцій зі власним капіталом; забезпечити узагальнення даних про стан і рух власного капіталу; організувати достовірне відображення в регістрах обліку і звітності операцій з власним капіталом.

В загальному вигляді, організація обліку власного капіталу – це процес безупинного, цілеспрямованого вибору і застосування найбільш раціональних засобів і технологічних прийомів збору та

обробки облікової інформації й упорядкування звітності про наявність, формування і використання фондів, резервів і фінансових результатів. Найбільш важливими об'єктами організації обліку є такі складові облікового процесу: облік статутного фонду; облік формування і використанні фондів і резервів підприємства; визначення й облік фінансових результатів.

Однією з найбільш вагомих складових власного капіталу є додатковий капітал.

Додатковий капітал – це інший капітал одержаний у процесі діяльності підприємства в наслідок дооцінки активів, безоплатного отримання необоротних активів, іншого додаткового капіталу.

Додатковий вкладений капітал - це сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість, а також інший вкладений засновниками підприємств (крім акціонерних товариств) капітал без рішення про зміни розміру статутного капіталу.

Інший додатковий капітал - вартість необоротних активів, безплатно отриманих підприємством від інших юридичних чи фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу, потреба в якому виникає в процесі господарської діяльності підприємства.

Капітал в дооцінках – додатковий капітал, сформований унаслідок дооцінки активів, яка здійснюється у випадках, передбачених чинним законодавством та відповідно до положень бухгалтерського обліку.

Рахунок 41 «Капітал у дооцінках» призначено для обліку і узагальнення інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів і фінансових інструментів, які відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу і розкриваються у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід). Залишок на цьому рахунку зменшується у разі уцінки та вибуття зазначених активів, зменшення їх корисності тощо[3].

Рахунок 41 «Капітал у дооцінках» має такі субрахунки:

411 «Дооцінка (уцінка) основних засобів»

412 «Дооцінка (уцінка) нематеріальних активів»

413 «Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів»

414 «Інший капітал у дооцінках»

На субрахунку 411 «Дооцінка (уцінка) основних засобів» узагальнюється інформація про дооцінки об'єктів основних засобів, уцінки таких об'єктів в межах сум раніше проведених дооцінок, віднесення сум дооцінки до нерозподіленого прибутку.

На субрахунку 412 «Дооцінка (уцінка) нематеріальних активів» узагальнюється інформація про дооцінки об'єктів

нематеріальних активів, уцінки таких об'єктів в межах сум раніше проведених дооцінок, віднесення сум дооцінки до нерозподіленого прибутку.

На субрахунку 413 «Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів» узагальнюється інформація про зміну балансової вартості об'єкта хеджування при значенні коефіцієнта ефективності хеджування грошових потоків у межах, визначених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, та віднесення сум до первісної вартості фінансових активів чи фінансових зобов'язань або до складу інших доходів (витрат).

На субрахунку 414 «Інший капітал у дооцінках» узагальнюється інформація про інший капітал у дооцінках, не відображений на інших субрахунках.

Вхідний залишок на субрахунках рахунку 41 «Капітал у дооцінках» формується шляхом перенесення відповідної інформації з рахунку 42 «Додатковий капітал».

Додатковий капітал обліковується на рахунку **42 «Додатковий капітал»**, утворення якого спеціально не регламентується. Оскільки статутний капітал є величиною фіксованою у статуті, а окремі господарські операції вимагають зміни статутного капіталу, то такі зміни обліковуються на регулюючому рахунку 42 «Додатковий капітал».

Синтетичний облік додаткового капіталу ведеться на пасивних субрахунках:

- 421 «Емісійний дохід» ;
- 422 «Інший вкладений капітал»;
- 423 «Накопичені курсові різниці»;
- 424 «Безоплатно отримані необоротні активи»;
- 425 «Інший додатковий капітал»;
- 426 «Фонди спеціального призначення».

На субрахунку 421 «Емісійний дохід» відображається прибуток (збиток) від продажу, випуску або анулювання інструментів власного капіталу. Сума перевищення збитку від зазначених операцій над залишком емісійного доходу відображається за дебетом рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокріті збитки)».

На субрахунку 422 «Інший вкладений капітал» обліковують інший вкладений засновниками підприємств капітал, що перевищує статутний капітал, інші внески тощо без рішень про зміни розміру статутного капіталу.

Слід зауважити, що в податковому обліку сума внесків засновників, яка перевищує їх частку в статутному капіталі без рішення про зміну статутного капіталу, направляється на збільшення

валових доходів, з яких сплачується підприємством податок на прибуток.

Кошти іншого вкладеного капіталу можуть також використовуватися на покриття витрат на випуск або придбання інструментів власного капіталу (лише оплата послуг сторонніх організацій).

На субрахунку 423 «Накопичені курсові різниці» узагальнюється інформація про курсові різниці, які відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу та визнаються в іншому сукупному доході.

На субрахунку 424 «Безоплатно одержані необоротні активи» відображається вартість необоротних активів, безоплатно одержаних підприємством від інших осіб. Залишок додаткового капіталу на цьому субрахунку зменшується на суму визнаного доходу протягом строку корисного використання безоплатно одержаних об'єктів необоротних активів (окрім землі) і при вибутті таких активів і землі.

На субрахунку 425 «Інший додатковий капітал» обліковують інші види додаткового капіталу, які не можуть бути включені до наведених вище субрахунків, зокрема капітал у сумі вартості необоротних активів, отриманих за договором оренди цілісних майнових комплексів.

На субрахунку 426 «Фонд майна соціальної сфери та загального користування» обліковується фонд майна соціальної сфери та загального користування, який складається з прийнятих на баланс правонаступником КСП об'єктів соціальної сфери та майна, що не є підлягає паюванню, відображається на відповідних рахунках обліку активів [3].

Слід мати на увазі, що додатковий вкладений капітал та інший додатковий капітал можуть спрямовуватись на збільшення статутного, пайового, резервного капіталу та на покриття збитків, що знаходить своє відображення в бухгалтерському обліку таким чином: Дт 42 «Додатковий капітал» Кт 40 «Статутний капітал», 41 «Пайовий капітал», 43 «Резервний капітал», 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Таким чином, по дебету субрахунків рахунку 42 «Додатковий капітал» відображається зменшення суми додаткового капіталу.

По кредиту субрахунків рахунку 42 «Додатковий капітал» відображається збільшення сум додаткового капіталу.

На підставі вивчення законодавчих актів, нормативно-правових документів та практики ведення бухгалтерського обліку нами узагальнено і систематизовано склад та побудову обліку різних видів додаткового капіталу (табл.1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика субрахунків і аналітичних рахунків рахунку 41 «Капітал у дооцінках» та 42 «Додатковий капітал»

<i>Назва субрахунків та аналітичних рахунків</i>		Наявність у підприємств створених до 2000р.	Наявність у підприємств, створених з 2000р. (після введення П(С)БО)	Наявність у підприємств з 2013 року
Рахунок 41				
411	Дооцінка (уцінка) основних засобів	-	--	+
412	Дооцінка (уцінка) нематеріальних активів	--	--	+
413	Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	--	--	+
414	Інший капітал у дооцінках	--	--	+
Рахунок 42				
421	Емісійний дохід	+	+	+
422	Інший вкладений капітал	+	+	+
423	Накопичені курсові різниці	-	--	+
423	Дооцінка активів:			
	-фонд індексації балансової вартості основних засобів	+	--	-
	-фонд індексації балансової вартості нематеріальних активів	+	--	-
	- фонд поповнення власних коштів	+	--	--
	- фонд дооцінки ТМЦ	+	--	--
	- фонд індексації вартості незавершеного будівництва	+	--	--
	-дооцінка основних засобів	--	+	--
	-доцінка інших необоротних матеріальних активів	--	+	--
	-дооцінка нематеріальних активів	--	+	--
	-дооцінка фінансових інструментів	--	+	--
424	Безоплатно одержані необоротні активи:			
	-фонд безоплатно одержаних основних засобів	+	--	--
	-фонд безоплатно одержаних нематеріальних активів	+	--	--
	-безоплатно одержані основні засоби	--	+	+
	-безоплатно одержані інші необоротні матеріальні активи	--	+	+

Продовження табл.1

	-безоплатно одержані нематеріальні активи	--	+	+
425	Інший додатковий капітал:			
	-фонд прибутку, що використаний на капітальні вкладення	+	--	--
	-фонд прибутку, що використаний на придбання нематеріальних активів	+	--	--
	-фонд прибутку, що використаний на фінансові вкладення	+	--	--
	-фінансування капітальних вкладень	+	--	--
	-фінансування формування основного стада	+	--	--
	- амортизаційний фонд	+	--	--
	- доходи від перепродажу акцій власної емісії	+	+	+
	- курсові різниці щодо фінансування інвестицій в господарській одиниці за межами України	--	+	--
	- фонд цільових та інших спеціальних коштів, використаних на капітальні вкладення	+	--	--
	- власні кошти трудового колективу	+	--	--
	-фонд в основних засобах, що орендуються	+	--	--
	- не розпайована частина пайового капіталу (у підприємств, створених на базі КСП)	--	+	+
426	Фонд майна соціальної сфери та загального користування	--	+	+
	- фонд майна соціально-культурної сфери	--	+	+
	- фонд майна загального користування	--	+	+

Враховуючи те, що частина додаткового капіталу була створена до 2000 року за рахунок прибутку підприємств і не відповідає методиці обліку за національними П(С)БО, ми пропонуємо ці види додаткового капіталу приєднати до нерозподілених прибутків (рахунок 441 «Прибуток нерозподілених»). До них відносяться:

- фонд поповнення власних коштів;
- фонд дооцінки ТМЦ;
- фонд прибутку, що використаний на капітальні вкладення;
- фонд прибутку, що використаний на придбання нематеріальних активів;
- фонд прибутку, що використаний на фінансові вкладення.

Виходячи із загально методичних підходів і враховуючи вимоги наказу Міністерства фінансів України №143 від 28.03.2001р.

пропонуємо персоніфікувати (розподілити між окремими об'єктами обліку):

- фонд індексації балансової вартості нематеріальних активів;
- фонд індексації балансової вартості незавершеного будівництва;
- фонд безоплатно одержаних нематеріальних активів.

Залишки цих фондів необхідно відносити на збільшення нерозподілених прибутків в момент вибуття основних засобів або нематеріальних активів як це передбачено вище вказаним наказом Мініфіну України.

Що стосується залишків фінансування капітальних вкладень, фінансування формування основного стада, амортизаційного фонду у державних підприємствах, то їх необхідно приєднати за рішенням Міністерства фінансів до статутного капіталу державних підприємств.

Сільськогосподарські формування, які створені на базі реформованих КСП, можуть мати на своєму балансі об'єкти соціально-культурної сфери і житлово-комунального господарства. Згідно Методичних рекомендацій [4] вони обліковуються на субрахунку 426 «Фонд майна соціальної сфери та загального користування». В той же час згідно постанови уряду України ці об'єкти підлягають поетапній передачі на баланс місцевих рад народних депутатів або органів виконавчої влади.

До цього часу Міністерство фінансів України не розробило методики відображення на рахунках бухгалтерського обліку нарахування амортизації об'єктів соціально-культурної сфери та житлово-комунального господарства.

Виходячи із того, що витрати на утримання об'єктів соціально-культурної сфери обліковують у складі інших операційних витрат, ми вважаємо, що на суму нарахованої амортизації об'єктів соціально-культурної сфери, яка відноситься в дебет рахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності», необхідно одночасно нараховувати доходи (кредит рахунка 71 «Інший операційний доход») в розмірі амортизації, які зменшують додатковий капітал. Первісна вартість об'єктів соціально-культурної сфери на кінець кожного місяця буде дорівнювати сумі нарахованого зносу і залишкової вартості, остання з яких обліковується в складі додаткового капіталу.

На нашу думку, збільшення інших доходів на суму нарахованої амортизації безоплатно одержаних необоротних активів (дебет 424 кредит 745) є економічно обґрунтованим, так як нарахована амортизація збільшує витрати операційної діяльності, а зменшення додаткового капіталу збільшує доходи іншої

(інвестиційної) діяльності. Це стосується і нарахування амортизації та доходів по об'єктах соціально-культурної сфери. Тому вважаємо, що при нарахуванні амортизації об'єктів соціально-культурної сфери збільшити необхідно не доходи від іншої (інвестиційної) діяльності, а інші операційні доходи (Дебет 426 «Фонд майна соціальної сфери та загального користування» кредит 719 «Інші доходи від операційної діяльності»). Таким чином, сума нарахованої амортизації об'єктів соціально-культурної сфери не буде збільшувати збитки на їх утримання (інші витрати операційної діяльності).

При передачі об'єктів соціально-культурної сфери на баланс органів місцевого самоврядування необхідно залишкову вартість цих об'єктів відносити на інші витрати (рахунок 97), а додатковий капітал в частині залишкової вартості об'єктів соціально-культурної сфери відносити на інші доходи (рахунок 74).

Методика обліку додаткового капіталу в частині вартості об'єктів соціально-культурної сфери повинна розповсюджуватись і на методику обліку додаткового капіталу в частині фонду майна загального користування (вартість доріг, капітальні вкладення на поліпшення земель тощо). Ці об'єкти можуть бути передані на баланс інших аграрних підприємств- правонаступників колишніх колективних сільськогосподарських підприємств.

Отже, додатковий капітал є важливою складовою власного капіталу і відіграє суттєву ролі при формуванні власного капіталу підприємства. Оскільки, від правильності його оцінки залежить розмір власного капіталу, який визначає конкурентноздатність та платоспроможність господарюючого суб'єкта.

Бібліографічний опис

1. Політична економія: Навч. посібник / К.Т.Кривенко, В.С.Савчук, О.О.Беляєв та ін.4 За ред. Д-ра екон.наук, проф. К.Т.Кривенка.-К.:КНЕУ,2001.-508 с

2. Бухгалтерський облік в сільському господарстві.: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спец. 7.050706 «Облік і аудит» за ред. Професора Ф.Ф. Бутинця та к.е.н., доцента Коцупатрога М.М..- Житомир: ПП «Рута», 2003. – 512 с.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства Фінансів від 30.11.1999р. №291 – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/InstrukciyaKPlanuSchetov.aspx>

4. Методичні рекомендації щодо відображення в бухгалтерському обліку операцій з формування власного капіталу та залучення майна колишніх членів колективних сільськогосподарських

підприємств новоствореними сільськогосподарськими підприємствами. Затверджено наказом Міністерства аграрної політики України від 2 липня 2001р. №190.

6.10. Сутність і основні характеристики організаційно-економічного управління прибутком сільськогосподарських підприємств

В економічній науці визначенню прибутку у різні часи приділялася чи не найбільша увага. Прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства. Зусилля будь-якого підприємства мають бути направлені на отримання прибутку, питання дослідження якого є актуальними для кожного суб'єкта господарювання.

Тому в умовах ринкової економіки одним з актуальних питань для керівників підприємств є формування організаційно-економічного механізму, що спроможний забезпечити ефективність управління і конкурентоспроможність підприємства [13].

У науковій літературі механізм визначається як система, призначена для забезпечення організації, функціонування і життєдіяльності господарчого суб'єкта. Структура і зміст механізму змінюються у процесі розвитку суспільного виробництва [18, 20].

Механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління [13].

Під господарським механізмом розуміють механізм, який реалізує взаємодію керуючої і керованої підсистем і представляє собою сукупність економічних методів і важелів, організаційної структури управління, форм і методів впливу на діяльність економічної системи, орієнтованих на суспільні потреби [9].

Організаційно-економічний механізм управління підприємством – це сукупність організаційних і економічних важелів, що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому. Механізм управління містить у собі такі компоненти, як: принципи і задачі управління, методи, форми і інструменти управління, організаційну структуру управління підприємством та його персонал, інформацію та засоби її обробки. В структурі

організаційно-економічного механізму слід виділяти три системи: систему забезпечення, функціональну систему, цільову систему [14].

Система забезпечення організаційно-економічного механізму складається з підсистем правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством. Організаційно-економічний механізм управління підприємством включає наступні основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. Цільова система організаційно-економічного механізму містить у собі цілі і основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору і оцінки досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства. Зміст кожної з систем та кількість підсистем в кожній з систем організаційно-економічного механізму управління підприємством залежить від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших факторів.

В якості організаційно-економічного механізму Т.Л. Безрукова пропонує розглядати комплексну систему управління конкурентоспроможності підприємства, що складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних та економічних важелів, які впливають на економічні та організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг [2].

Організаційно-економічний механізм функціонування підприємств досліджували Т.В. Полозова, Ю.В. Овсяченко та Малицький А.А. З точки зору цих науковців зазначений механізм можна визначити як сукупність організаційних, фінансових і економічних методів, способів, форм, інструментів і важелів, що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством та здійснюється регулювання організаційно-технічних, виробничо-технологічних, фінансово-економічних процесів. Його метою є ефективний вплив на кінцеві результати діяльності, формування та посилення організаційно-економічного потенціалу, отримання конкурентних переваг [16, 10].

Тульчинська С.О. розглядає організаційно-економічний механізм, визначаючи його як взаємопов'язану сукупність економічних відносин, принципів, методів і форм організації створення, промислового впровадження та комерціалізації нововведень. На маркетинговій складовій наголошує Ставська С.М. досліджуючи механізм виведення на ринок інновацій [26, 24].

Таким чином, в якості організаційно-економічного механізму слід розглядати комплексну систему, що складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг [2, 19].

Основною метою функціонування підприємства є забезпечення рентабельної роботи та отримання прибутку. В умовах ринкової економіки прибуток є основним джерелом здійснення виробничої діяльності. За його рахунок формуються бюджетні ресурси держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, стимулюється робота персоналу, збільшуються обсяги виробництва, прибуток використовують на реконструкцію і технічне переозброєння основних засобів, удосконалення технології. Одержання прибутків є основною ціллю будь-якого підприємця.

Варто відмітити, що нині прибуток – важлива категорія ринкової економіки, яка навколо себе акумулює низку різних і таких, що не мають єдиного твердження, підходів щодо його визначення. Це, своєю чергою, породжує дискусійність у трактуванні сутності прибутку. Метою цього дослідження є систематизація поглядів щодо сутності прибутку як економічної категорії та обґрунтування його призначення в сучасних умовах господарювання.

Прибуток як економічна категорія є грошовим вираження вартості реалізованого чистого доходу, основною формою грошових накопичень суб'єктів господарювання [25].

Без перебільшення можна стверджувати, що прибуток є однією з найскладніших економічних категорій. На протязі декількох століть економістами-класиками досліджувалась сутність поняття «прибуток» та висловлювались різні концепції його формування. Найвидатнішим представником класичної економічної теорії XVIII ст. є Адам Сміт. Розглядаючи теорію прибутку, необхідно підкреслити, що А. Сміт першоджерелом прибутку визначає тільки виробництво. Він вважав, що прибуток – це продукт праці, який привласнюється власником засобів виробництва. Також А. Сміт зазначає, «що прибуток на капітал визначається вартістю застосовуваного в праці капіталу і є принципово відмінним від заробітної плати». Крім праці та прибутку, ще одним ціноутворюючим фактором, що визначає мінову вартість товару є рента [23].

Д. Рікардо вважав, що прибуток – це складова частина вартості, яка створюється працею. Ж.Б. Сей розглядав прибуток як винагороду підприємця за його промислові здібності. Відповідно до концепції К. Маркса, прибуток – це надлишок виручки над витратами капіталу, який безоплатно привласнюється власником засобів виробництва [12].

Прибуток, на думку Й. Шумпетера є винагородою за підприємницьку діяльність, тобто – це «вартісний вираз того, що створює або впроваджує підприємець».

Іншу теорію прибутку розвиває Ф. Найт, який пов'язує походження прибутку також із підприємницькою діяльністю, але з іншим її аспектом, а саме – з фактором підприємницького ризику, стверджував, що прибуток є винагородою підприємця за прийняття рішень в умовах невизначеності [11].

Й. Шумпетер вважав, що прибуток – це винагорода за підприємницьку діяльність, тобто вартісний вираз того, що створює підприємець. П. Самуельсон визначав прибуток як дохід від факторів виробництва, винагороду за підприємницьку діяльність та впровадження нововведень. А. Бабо прибуток розглядав як різницю, відхилення та залишок [21, 27, 1, 15, 8].

Процес формування і використання прибутку є досить складним і неоднозначним у зв'язку із специфікою аграрної галузі. Надзвичайна важливість прибутку для розвитку підприємства вимагає формування дієвого механізму управління ним.

Управління прибутком представляє собою процес розробки, прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві. Управління прибутком – це оцінка та досягнення оптимального розміру прибутку й ефективності діяльності організації [4].

І.О. Бланк переконаний, що управління прибутком містить в собі процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві. Дії, що застосовуються в рамках механізму управління прибутком, носять характер управлінських рішень. У рамках механізму управління прибутком здійснюються такі дії:

- аналіз і моніторинг зовнішнього середовища;
- розробка стратегії підприємства;
- підготовка аналітичної інформації, на якій ґрунтується прийняття рішення щодо управління прибутком;
- прийняття рішення;
- аналіз і коректування рішення за необхідності.

Одним із головних аспектів, який має розглядатися в механізмі управління прибутком підприємства під час аналізу факторів впливу на прибуток, це можливість контролювати й управляти фактором [3].

Є. Бріггем вважає, що управління прибутком є важливою частиною економіки господарюючого суб'єкта. Розподіл прибутку є зворотнім боком процесу виробництва [6].

Головною метою управління прибутком підприємства є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Система управління формуванням прибутку включає такі складові:

- управління формуванням прибутку;
- аналіз складу та структури прибутку підприємства;
- управління використанням прибутку;
- аналіз тенденцій зміни обсягу й структури прибутку;
- установа оперативного контролю за формуванням прибутку.

На рис. 1 відображені зміст та завдання управління формуванням прибутку підприємства.



Рис. 1. Управління формуванням прибутку

Можна виділити такі особливості формування прибутку сільськогосподарських підприємств, які впливають із особливостей їх діяльності:

1) вища ймовірність неотримання прибутку в результаті обставин, що не залежать від підприємства (епідемія, навала сарани, посуха, ураган);

2) частину прибутку спрямовують на придбання та утримання дорогих основних засобів;

3) формування прибутку відбувається залежно від періоду закінчення виробничого процесу, оскільки він не збігається з календарним роком;

4) за частиною продукції не формуються фінансові результати, бо вона надходить до внутрішнього обороту, тобто спрямовується на внутрішньогосподарське споживання;

5) застосовується різний порядок формування і розподілу прибутку, тому що передбачено особливі організаційно-правові форми аграрних підприємств;

6) значний вплив на процес формування прибутку мають природно-кліматичні фактори (сезонність виробництва) [17, 22].

Надто важливим для сільськогосподарських підприємств є не лише управління формуванням прибутку, але й визначення схеми його розподілу. Вона має певну послідовність:

- підприємство, отримавши валовий прибуток, має сплатити всі податки, збори та обов'язкові платежі до державного бюджету, державних цільових фондів і у такий спосіб отримати чистий прибуток;

- наступним кроком є повернення боргів та сплата відсотків за одержані кредити;

- далі здійснюють виплати працівникам та керівництву;

- кошти, що залишилися, зазначаються в балансі як нерозподілений прибуток, який на розсуд власників, може бути віднесений до резервного фонду або ж витрачений на інвестиційні потреби [7].

У процесі управління прибутком враховують такі підходи:

- підвищення обсягів виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг, що є основним джерелом надходження прибутків;

- проведення стимулюючих заходів, спрямованих на підвищення продуктивності праці персоналу;

- впровадження системи управління витратами.

- удосконалення планування розподілу фінансових ресурсів підприємства;

- підвищення вимог до організації управління матеріальними ресурсами;
- посилення ролі функції регулювання у формуванні кредитної політики;
- здійснення ефективного контролю фінансових результатів підприємств.

Реалізація запропонованих концептуальних підходів щодо розвитку механізму управління прибутком підприємства в системі управління фінансами підприємств сприятиме забезпеченню сталого розвитку підприємств необхідними і достатніми фінансовими ресурсами, що дозволить максимізувати чистий прибуток за припустимого рівня фінансових ризиків на сьогодні і в майбутньому [5].

Отже, з наведеного вище слідує, що організаційно-економічні основи управління прибутком об'єднують прибуток як з позиції економічної, так і фінансової категорій. Тобто, сутність прибутку як економічної категорії полягає в його обліковій функції – зіставленні доходів і витрат (використанні ресурсів), а з розподілом і використанням прибутку (задоволенням інтересів власників ресурсів) пов'язаний його фінансовий зміст. Таким чином, з'ясуємо, із застосуванням яких методичних підходів має проводитися процес управління прибутком на фоні загальної системи управління підприємством.

Бібліографічний опис

1. Бабо А. Прибыль / А. Бабо, Е.П. Островской; общ. ред. В.И. Кузнецова. – [4-е изд. испр.]. – М.: Издательская группа «Прогресс» «Универс», 1993. – 175 с.
2. Безрукова Т.Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации: монография / Т.Л. Безрукова, Е.И. Сапронов, С.С. Морковина - М.: Изд-во «КноРус», 2008. - 163 с.
3. Березівський П.С. Проблемні аспекти управління прибутком сільськогосподарських підприємств / П.С. Березівський. // Економічний простір. – 2009. – № 21. – С. 312–320.
4. Березіна О.В. Економіка підприємства / Березіна О.В., Березіна Л.М., Бутенко Н.В. – К: Знання, 2009. – 350 с.
5. Білик М.Д. Методичні підходи до управління прибутком підприємства / Білик М. Д. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 11. – С. 42–45.
6. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту / Є.Ф. Брігхем – К.: ВАЗАКО ; Молодь, 1997. – 1000 с.

7. Булеев И.П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов / Булеев И.П. – Донецк: ИЭП АН Украины, 1993. – 225 с.

8. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О.Є. Висока // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – Кіровоградський національний технічний університет, 2010. – Вип. 17. – С.293-299

9. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник / М.Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба; за ред. М. Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.

10. Малицький А.А. Структуризація організаційно-економічного механізму управління підприємством торгівлі в умовах ринку / А.А. Малицький // Збірник наукових праць Торгівля і ринок України. – 2009. – № 27. – с. 198-205.

11. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Найт; пер. с англ. М.Я. Каждана; Центр эволюц. экономики. – М.: Дело, 2003.– 359 с.

12. Никитин С., Глазова Е.. Прибыль: теоретические и практические подходы / С. Никитин // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 5. - С. 20-27.

13. Паламарчук О.М. Сутність та застосування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю / О.М. Паламарчук // Економічний вісник університету. – Переяслав-Хмельницький, 2011. – Вип. 17/1. – С. 200–204.

14. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання управління: монографія / Л. І. Піддубна. - Харків. - ВД «ІНЖЕК» 2007. - 368 с.

15. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. / С. Ф. Покропивний – [2-ге вид. Перероб та доп.]. – К.: КНЕУ, 2001. – 352 с.

16. Полозова Т.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості [Електронний ресурс] / Т.В.Полозова, Ю.В.Овсюченко – Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=6558.

17. Приказок О.В. Прибуток у формуванні фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств / О.В. Приказок // Банківська справа. – 2009. – № 2. – С.82–88.

18. Пристюк В.М. Методична програма приведення в дію господарського механізму стабілізації середовища підприємств // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць СНУ імені В. Даля. Вип. 14. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2005. – С.50-56.

19. Русин-Гриник Р. Р. Сутність та структура організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / Р. Р. Русин-Гриник Науковий вісник НЛТУ України. - 2010. - № 20/5, 240-247 с.

20. Савіна С.С. Організаційно-економічний механізм управління підприємством молочної промисловості / С.С. Савіна // Економічні науки. – Вип. 3 (69). - Том 2. – Вінниця: ВНАУ, 2012. – С. 18 – 34.

21. Самуельсон П.А. Экономика: [учебн.] / П. А. Самуэльсон ; пер. с англ. – Севастополь: Издательство «Ахтиар», 1995. – 384 с.

22. Семенов Г.А. Фінансове планування і управління на підприємствах: навч. посібник / Семенов Г.А., Бугай В.З., Семенов А.Г. – К.: ЦУЛ, 2007 – 432 с.

23. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М.:Л., 1935. – 112 с.

24. Ставська С.М. Маркетингова складова механізму впровадження інновацій / Ставська С.М. // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – С. 190-196.

25. Стасюк Г.А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. – Херсон: Олді-плюс, 2004.-480 с.

26. Тульчинська С.О. Функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного процесу / Тульчинська С.О. // Стратегічні пріоритети. 2008. – №1(6). - С.98-106.

27. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. Посібник / Л.І. Шваб – [4-те вид.]. – К.: Каравела, 2007. – 584 с.

6.11. Особливості управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств в умовах європейської інтеграції України та глобалізаційних процесів

Перспективи розвитку аграрного виробництва визначаються рівнем і станом забезпечення ресурсного потенціалу і здатністю його ефективного використання.

Система управління ресурсним потенціалом створюється та впроваджується на аграрному підприємстві як засіб, що забезпечує проведення певної політики і досягнення поставленої мети з питань якості з урахуванням конкретної діяльності і специфіки підприємства. Вона повинна забезпечувати максимальну віддачу від ресурсів, які використовуються в процесі досягнення підприємством поставлених цілей з урахуванням можливих змін, обумовлених нестабільністю економічного середовища. В умовах лібералізації та посилення конкуренції на внутрішньому ринку харчових продуктів, більшість вітчизняних товаровиробників для того, щоб підтримувати належний рівень ресурсного потенціалу, задовольняти вимоги суб'єктів ринку.

Підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств, забезпечення його раціонального використання значною мірою пов'язано з проведенням якісних змін у складі ресурсів та з підвищенням ефективності в їх управлінні. Завдання підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємств полягає, насамперед, у вдосконаленні використання та управління ресурсами аграрного підприємства та у підвищенні їх цілісності, яка проявляється у їх тісному взаємозв'язку. Ресурсам підприємства повинен бути притаманний відповідний спектр функціональних характеристик, на основі яких має забезпечуватись компенсація їх дефіцитних властивостей.

Теоретичною та методичною основою дослідження були основні положення економічної теорії, теорії управління, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з проблем теорії та практики удосконалення економічних взаємовідносин у використанні ресурсів в аграрних підприємств, системного аналізу управління формуванням і функціонуванням ресурсного потенціалу в умовах ринку. Завдяки застосуванню системного підходу обґрунтовано необхідність комплексного використання механізмів управління ресурсним потенціалом, що забезпечує узгоджене функціонування його складових. Використовувалися такі методи дослідження: порівняльного аналізу (вивчення методичних підходів, концепцій, розробок, пропозицій провідних вітчизняних і зарубіжних учених); історичний метод (дослідження еволюції механізму впливу управління ресурсним потенціалом на розвиток аграрних підприємств з метою виявлення закономірностей формування цього механізму); абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формулювання висновків).

Оскільки зовнішнє середовище постійно змінюється й ускладнюється, то система управління ресурсним потенціалом аграрного сектора економіки має набути нових якостей, розширюючи свої можливості. Ринок ставить підприємства аграрного сектора у принципово нові відносини з державними організаціями, з виробничими й іншими контрагентами, з працівниками стосовно формування та використання ресурсного потенціалу. Зміни ділового середовища вітчизняних підприємств, пов'язані з розвитком конкуренції, інформаційних технологій, з глобалізацією бізнесу та з іншими чинниками, обумовлюють необхідність застосування менеджменту, націленого на ефективне використання обмежених ресурсів. Сучасний стан сільськогосподарського виробництва України не дозволяє розв'язати основні проблеми функціонування аграрно-продовольчого ринку без

проведення структурної перебудови галузі, без технічного переозброєння та підвищення рівня кваліфікації працівників, без створення системи комплексного управління формуванням і використанням ресурсного потенціалу в аграрному секторі економіки.

Вивчення природи, характеру взаємозв'язку й протиріч процесів інтенсифікації використання ресурсів, формування ефективних форм системи ресурсного забезпечення аграрних підприємств є науковою основою для подальшого розвитку сільськогосподарської галузі на новому рівні.

Ресурсний потенціал аграрного виробництва представляє собою сукупність земельних, матеріально-технічних, трудових, інформаційних ресурсів, інновацій та капіталу галузей, які сформовані у відповідні підкомплекси, що охоплюють як аграрну сферу, так і заготівлю, зберігання, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції.

Ресурси аграрної сфери залежно від їх походження доцільно розподілити на дві групи: первинні ресурси – ті, що створені природою незалежно від волі та бажання людини, але використовуються в суспільному виробництві; вторинні – це продукти процесу виробництва, які прямо чи опосередковано використовуються у виробництві матеріальних благ. До першої групи віднесено земельні та трудові ресурси, до другої – основні й оборотні матеріальні засоби, фінансові й інформаційні ресурси.

Підвищення ефективності аграрного виробництва та використання всіх видів ресурсів є життєво важливими для України, складним й унікальним завданням і масштабами. Цього можна досягти зваженою, з урахуванням ресурсних можливостей та умов їх використання, стратегією розвитку аграрного сектора економіки на основі підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом.

Послідовний і динамічний розвиток сучасної держави неможливий без чіткого розуміння суспільством ролі та значення сільського господарства як головної сфери суспільної праці й основного джерела задоволення потреб людини. Питання формування високо розвинутих сільськогосподарських підприємств України, здатних випускати високоякісну та конкурентоспроможну продовольчу продукцію, належить до складних і надзвичайно актуальних в сучасних умовах, коли з кожним роком наша держава все більше інтегрується в світовий ринок, що є закономірним проявом глобалізаційних процесів.

Дослідженню проблем розвитку сільського господарства України, взаємозв'язків між окремими складовими економіки та

питанням оцінки, формування структури та використання ресурсного потенціалу присвячені праці багатьох провідних вчених: Бондаренка В., Гайдара Є., Дем'яненка С., Лукінова І., Могильного О., Онищенко О., Пасхавера Б., Саблука П., Точиліна В., Трегобчука В., Шпичака О. Незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, перспективи сільськогосподарських підприємств в Україні з урахування тенденцій сільського господарства у світовому вимірі залишаються недостатньо розкритими.

Актуальність означених завдань та необхідність проведення подальших досліджень з метою активізації та удосконалення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств України. Ресурсний потенціал — є одним з найважливіших складових розвитку підприємств. Необхідною умовою розвитку економіки України є аналіз ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, а також можливості та перспективи підвищення ефективності використання їх ресурсного потенціалу.

Україна за природно-ресурсним та аграрним потенціалом посідає провідне місце у світі. Але, на жаль, цей потенціал використовується неефективно, а агропромисловий комплекс України за рівнем розвитку відстає від передових країн світу. Основні проблеми полягають у: низькій конкурентоспроможності продукції та її невідповідності міжнародним стандартам якості й безпеки; низькому рівні інвестицій та зростанні залежності від державного фінансування; низькій економічній ефективності сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими країнами, використанні застарілих технологій; домінуванні в структурі експорту продукції з низьким рівнем перероблення; зниженні родючості ґрунтів і зростанні їх ерозії.

Серед причин відставання галузі основною є низька інвестиційна привабливість аграрного сектору. Це пояснюється: непередбачуваністю адміністративного регулювання цін і обмежень експорту; неефективними механізмами державної підтримки сільгоспвиробництва, що охоплюють захист внутрішнього ринку від імпорту низькоякісної продукції, систему стандартизації; санітарними і фіто-санітарними заходами, системою субсидування та іншими фінансовими інструментами підтримки; відсутністю ринку землі сільськогосподарського призначення [1].

Варто зазначити, що інтеграція розширює рамки сільського розвитку поза межі інвестицій у нові сільськогосподарські технології, а на перший план виходять диверсифікація сільської економіки, поліпшення якості життя й розуміння необхідності

забезпечення конкурентних переваг на глобальному рівні. В розвинутих країнах ефективна інтеграція сільських регіонів у нові економічні відносини передбачає, зокрема, поліпшення якості земельних ресурсів, надання інформаційно-консультаційних послуг у сферах управління і маркетингу, поліпшення якості сільськогосподарської продукції, диверсифікацію економічної активності, захист довкілля, збереження та відновлення аграрно-виробничого потенціалу [2].

Україні варто переймати досвід зарубіжних країн у побудові власної стратегії розвитку.

На сучасному етапі важливу роль відіграє питання участі України в СОТ з метою підтримки розвитку сільського господарства та подолання його основних проблем.

Сільське господарство у структурі валової доданої вартості займає близько 7% із значним мультиплікативним ефектом.

Як свідчить статистика, розвиток сільськогосподарського виробництва перебуває на низькому рівні. Незначне зниження в 2012 р. пояснюється високою базою порівняння сприятливими погодними умовами в порівнянні з минулим періодом (у 2012р. отримано зниження загального обсягу продукції сільського господарства – 4,5%) [3].

Необхідно усвідомити, що зростання масштабів сільськогосподарської діяльності мало б сприяти розвитку інтегрованих відносин в аграрній економіці, підвищенню ролі самого сільського господарства в розвитку і поглибленні міжгалузевих зв'язків у межах АПК. Вироблена в цій сфері економіки продукція надходить як сировина в ряд галузей промисловості для переробки, причому частка сільськогосподарської продукції, що використовується для промислової переробки, нині перевищує 60 %, хоча в індустріально розвинутих країнах цей показник досягає 90 % [4]

Викликає занепокоєння і той факт, що протягом 2012 р. зберігалась негативна тенденція скорочення загального поголів'я сільськогосподарських тварин. На 1 лютого 2013 р. в країні нараховувалось 4708,8 тис. голів великої рогатої худоби, що на 68,6 тис. голів, або на 4,5% більше порівняно з початком 2012 р. [3].

Також не можна не згадати і те, що сучасне використання сільськогосподарських угідь не відповідає вимогам раціонального землекористування. У більшості господарств землеробство ведеться з повним ігноруванням законів повернення ґрунту поживних речовин, винесених з урожаєм. Внаслідок високого господарського освоєння земельного фонду без належних заходів щодо його

охорони та відтворення як виробничого ресурсу й важливої складової навколишнього природного середовища прогресує деградація земель, що загрожує продовольчій безпеці. Таке становище зумовлено відсутністю реального власника, стратегією максимального залучення земель до обробітку, недосконалістю технологій виробництва сільськогосподарської продукції, внесенням недостатньої кількості органічних добрив. Так, у 2012 р. органічні добрива (9,8 млн. т, або на 0,3% менше рівня 2011 р.) внесено на площі 0,4 млн. га, що складає лише 2,0% загальної площі посівів [3].

На сучасному етапі практично все агропромислове господарство України, - від первинних виробничих процесів у сільському господарстві до випуску кінцевого продукту та доведення його до споживачів, має потребу у реконструкції та модернізації. Значна частина технічних засобів, будівель і споруд з різних причин вийшла з ладу і виведена з експлуатації, скоротився парк сільськогосподарської техніки, у багатьох господарствах машини і механізми зношені вже на 90%. Через технологічну відсталість в агропромисловій сфері економіки щорічно втрачається мільйони тонн м'яса, пропадає 40% овочів та фруктів. У величезних кількостях витрачається або нерационально використовується й вирощена зернова продукція. Все це вказує на необхідність відтворення технічних засобів та оновлення техніки.

Важливим джерелом формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств і відродження галузі залишається кредитна та інвестиційна діяльність [5]

На початок 2011 року в Україні 1848 підприємств агропромислового комплексу залучили кредитних коштів в обсязі понад 6,8 млрд. грн., що на 33,0 % більше, ніж у попередньому році. Із залучених коштів, короткострокових кредитів — понад 4,8 млрд. грн., середньострокових — понад 849,0 млн. грн., а довгострокових — понад 1,1 млрд. гривень [6].

Відсоткові ставки, за якими сплачуються кредити, залишаються досить високими і складають 24-27% річних. Економічні та інвестиційні умови, в яких працюють українські сільськогосподарські товаровиробники не можна порівняти з умовами, що створюються для фермерів у розвинутих країнах. Так, середня ставка за кредитами для сільськогосподарських товаровиробників складає у Франції 6,6 %, в США – 4,6 %, в Китаї – 5,3 % [7, с. 69].

В результаті загальна сума заборгованості за кредитами, наданими підприємствам агропромислового комплексу становить 54,8 млрд. гривень, що складає 11,2 % від загального обсягу

кредитів, наданих в економіку країни, з них обсяг кредитів, залучених у сільське господарство складає 26,9 млрд. гривень [6].

Також сучасне сільське господарство України характеризується обмеженістю можливостей істотного підвищення цін на сільгосппродукцію та продукти харчування. Забезпечити позитивну рентабельність сільгосппродукції в умовах існуючих обмежень на зростання цін можливо тільки за рахунок зниження собівартості сільськогосподарського виробництва [8].

До того ж існує диспаритет цін на продукцію сільського господарства і промисловості, внаслідок чого сільське господарство недоотримало за 20 років понад 100 мільярдів гривень [9].

Основні та першочергові напрямки розвитку ресурсного потенціалу аграрних підприємств (рис.1).

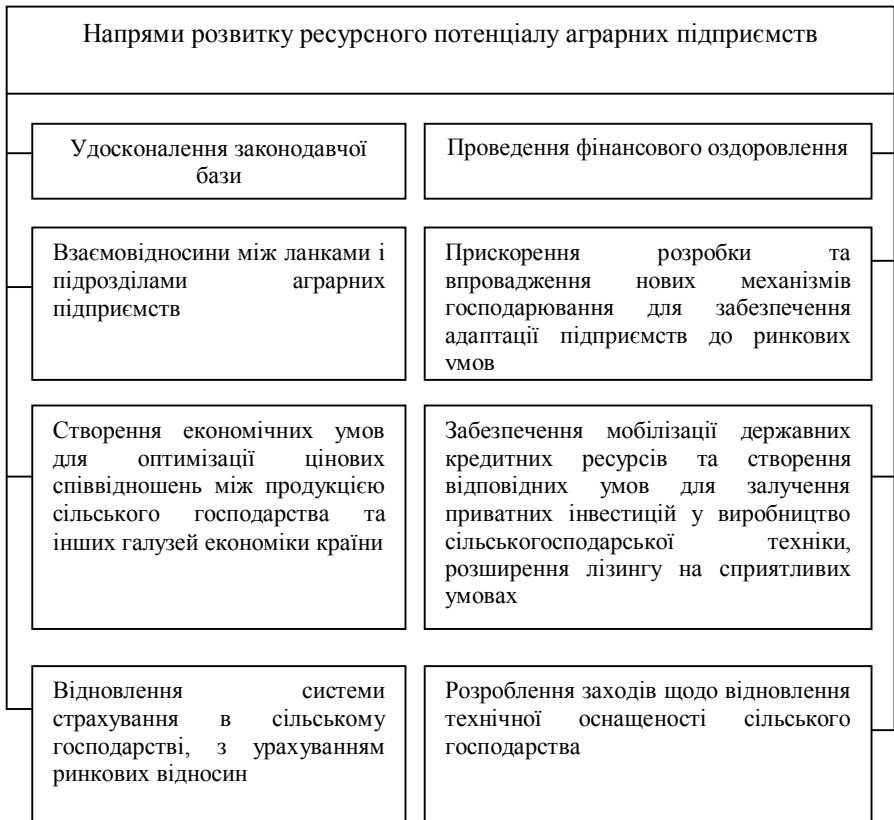


Рис.1. Напрями розвитку ресурсного потенціалу аграрних підприємств

Стратегічний розвиток України значною мірою залежить від місця, яке зможе зайняти її агропромисловий комплекс у системі міжнародного поділу праці, від конкурентної стратегії держави. При цьому агропромислова та зовнішньоекономічна політика держави мають бути тісно пов'язаними та спрямованими, насамперед, на підвищення ефективності й конкурентоспроможності аграрно-промислового виробництва.

Розвиток ресурсного потенціалу аграрних підприємств є ключовим фактором . Він забезпечує ключові інтереси країни, її безпеку, підтримує культурний та соціальний рівень життя нації. Саме цей сектор створює майже половину ВВП країни та забезпечує чверть усіх зайнятих у галузі економіки робочими місцями. Аграрна промисловість є активним агентом зовнішньої торгівлі України. Цей потенціал може перетворити вітчизняну аграрну промисловість у найголовніший економічний важіль і джерело інноваційного відновлення всіх сфер суспільства. Швидке його залучення – ключ до реального поліпшення соціально-економічного стану України та необхідна складова євроінтеграційних прагнень нашої держави.

Визначальним фактором розвитку аграрної промисловості є забезпечення ефективної державної агропромислової політики та розроблення необхідних нормативно-правових документів.

На сьогодні не існує однозначної відповіді на питання про те, якою має бути державна агропромислова політика в Україні і яка модель її реалізації в умовах європейської інтеграції. Відсутній комплексний підхід до реалізації механізму здійснення державної агропромислової політики в умовах європейської інтеграції.

Мета розвитку аграрної промисловості полягає у створенні сучасного, інтегрованого у світове виробництво агропромислового комплексу, здатного в умовах інтеграції розв'язувати основні завдання соціально-економічного розвитку та утвердження України як високотехнологічної держави.

Сучасна державна агропромислова політика має значною мірою створити умови для трансформації агропромислового комплексу й виконання покладених на нього функцій, зважаючи на умови європейської інтеграції.

Особливості управління ресурсним потенціалом агропромислових підприємств в умовах європейської інтеграції розглядалися в працях В. Бабича, Л. Воротіної, С. Гливленко, С. Зінухова, В. Іванова, В. Любимова, В. Мильника, М. Рогози, Б. Титаренко, В. Чайковської, С. Чернишова, І. Черноручького та ін. Питанням визначення державної політики розвитку промисловості присвячені наукові праці А. Гальчинського, В. Геєця, А. Кінаха, В.

Новицького, В. Семиноженка. Водночас до цього часу в наявних публікаціях лише частково обґрунтовано базові засади формування державної промислової політики в умовах європейської інтеграції.

Україна – аграрно-промислово розвинута країна, що має один із найбільш структурно розгалужених агропромислових комплексів. Аграрно виробничий потенціал України є одним із фундаментальних системоутворювальних елементів національної економічної системи і суспільства в цілому. На сьогодні близько 60% валового національного продукту України створюється в аграрній промисловості, де зайнято більше ніж 27% працездатного населення. Однією з базових галузей аграрної промисловості є сільське господарство. У цій галузі України налічується близько 1500 підприємств та організацій, де працюють майже 1,6 млн осіб [4, с. 30–34]. Продукція українських сільгоспвиробників, за винятком окремих видів товарів, є неконкурентоспроможною як на світовому, так і на внутрішньому ринку. Це обумовлено багатьма причинами. Одна з них – скорочення витрат на науково-конструкторські роботи.

Головна мета аграрно-промислової інноваційної політики полягає в повному і ефективному використанні наявного науково-технологічного потенціалу та подальшому його розвитку. Це передбачає реформи, які впливають із визначення науки і новітніх технологій як головних факторів швидких зрушень. Орієнтація на нові підходи, створення сприятливого інноваційного клімату повинні надати можливість вирішити головну проблему: забезпечити прискорений розвиток промисловості при мінімальних інвестиційних ресурсах.

Промисловість України має забезпечити громадянам доступ до світових надбань науково-технічного прогресу. Її трансформація на основі впровадження нових ідей – це єдиний для України шлях, що може забезпечити гранично швидкий розвиток суспільства, зростання його добробуту.

Середньорічний темп приросту обсягів промислового виробництва повинен бути в 1,5 раза більшим від темпів зростання ВВП. А головним видом продукції повинна стати інноваційна продукція. Тоді промисловість зможе зайняти лідируюче місце як в економіці держави, так і у світовому просторі. Випуск продукції на одного працюючого повинен наблизитися до середньоєвропейського показника (понад 200 тис. дол. США).

Участь промисловості в євроінтеграційних процесах є поки що мінімальною: практично відсутні вітчизняні транснаціональні компанії, які б працювали на європейських ринках; в Україні функціонує невелика кількість дочірніх підприємств світових

виробників; наявний низький рівень міжнародних коопераційних зв'язків.

Проте науково-технічний, виробничий і ресурсний потенціал промисловості дає змогу реалізувати спектр переваг міжнародного економічного співробітництва, зокрема участь вітчизняних підприємств у здійсненні великомасштабних міжнародних проєктів, розвиток трансферу високих технологій та продажу ліцензій, створення спільних підприємств з виробництва продукції, що належить до п'ятого і шостого технологічних укладів, та транснаціональних корпорацій, а також участь наших фахівців у роботі міжнародних організацій з питань розвитку промисловості.

Особливо важливим для розвитку інтеграційних процесів є вступ України до СОТ, що дає змогу прискорити адаптацію промисловості до умов конкуренції на світових ринках.

Водночас, вступ до СОТ зумовлює необхідність виконання значного обсягу підготовчих робіт, пов'язаних з гармонізацією нормативно-правового забезпечення, впровадженням нових систем технічної регуляторної політики та захисту виробників і споживачів промислової продукції, зміною умов конкуренції, вертикальної та горизонтальної інтеграції виробничого, наукового і фінансового капіталів, реформуванням системи корпоративного управління.

Умови європейської інтеграції потребують посилення стимулювання інноваційної діяльності, освоєння нової культури виробництва, наближення умов і оплати праці до європейських стандартів [3].

Основні складові системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств представлені на рис. 2.

Важливою, є наявність основної умови для реалізації цього потенціалу – значний, поки що недостатньо платоспроможний, внутрішній ринок аграрно-промислової продукції та ринкова інфраструктура, що динамічно розвивається.

Кількість виробничих ресурсів і структура аграрного ресурсного потенціалу – чинники, під впливом яких формуються результати господарської діяльності аграрних підприємств. Для виявлення їх впливу на ефективність аграрного виробництва необхідно проаналізувати економічну ефективність використання як окремих складових елементів, так і сукупного показника аграрного ресурсного потенціалу. Кінцевий результат відтворення реалізується на його заключній стадії, тому об'єктивно на цьому етапі має здійснюватися стратегічний контроль над усією агропромисловою системою, головною якісною характеристикою якої є ступінь збалансованості її елементів.



Рис.2. Основні складові системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств

У зв'язку з цим рівень оцінки ефективності виробництва сільськогосподарської продукції у певних межах і темпів розвитку кожного аграрного підприємства залежить не тільки від потенційних виробничих можливостей підприємства, але й від реальних ринкових потреб у продукції, які обумовлюють економічний ефект діяльності в аграрному секторі економіки.

В цілому, державне стимулювання розвитку аграрно-промислового сектора України на довгострокову перспективу має передбачати як стимулювання розвитку промислового експортного потенціалу України, так і забезпечення потреб внутрішнього ринку в промисловій продукції, що ґрунтуються на розширенні внутрішнього попиту держави, суб'єктів господарювання й населення. Виходячи з цього, індустріальними чинниками економічного зростання можуть бути ті промислові об'єкти, які виробляють товари та послуги, що мають ринки споживання й здатні активізувати роботу значного кола суміжних виробництв. Основні напрями управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств в умовах інтеграції державної агропромислової політики (рис .3).

Орієнтація на європейський досвід державного управління потребує вдосконалення засобів державної політики розвитку аграрних підприємств. Їх базовими складовими мають бути програмно-цільові механізми та нормативно-правове забезпечення, яке б відповідало нормам і стандартам Європейського Союзу.

Формування ефективної державної агропромислової політики буде сприяти розвитку агропромислового виробництва на основі підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому й внутрішньому ринках, що, у свою чергу, забезпечить усебічну інтеграцію українських товаровиробників до світового господарства.

При розробленні й реалізації державної промислової політики має враховуватися весь арсенал форм і методів впливу держави на діяльність підприємств промисловості, основні напрями прикладання зусиль регуляторної діяльності та орієнтація на європейські стандарти державного управління.

В умовах гострої конкурентної боротьби та мінливості зовнішнього середовища функціонування сільського господарства необхідно зосереджувати увагу не лише на управлінні наявними ресурсами, але й виробляти стратегічний підхід до управління потенційними ресурсами аграрного підприємства. Однак реалізація на практиці відповідних заходів з управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств неможлива без застосування відповідної теоретичної основи, оскільки науково необґрунтовані експерименти на макрорівні можуть призвести до кризи аграрних підприємств та економіки країни.



Рис.3. Основні напрями управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств в умовах інтеграції державної агропромислової політики

Тому необхідність застосування стратегічного підходу до управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств важливо аналізувати через призму наукових концепцій, які дозволять з'ясувати важливі аспекти цього управлінського процесу та забезпечити ефективний розвиток вітчизняного аграрного бізнесу, оскільки стратегічні рішення ґрунтуватимуться на відповідних законах, принципах ресурсної концепції системи управління, матимуть наукове обґрунтування.

Бібліографічний опис

1.3 Програми Економічних Реформ на 2010–2014 рр. [Електронний ресурс]. / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://www.agroconf.org/content/>

2. Козаченко Л. АПК: приєднання до СОТ. Успіх прийде не одразу [Електронний ресурс] / Л. Козаченко // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 40. <http://www.minagro.kiev.ua> – Офіційний інтернет-сайт Міністерства агропромислової політики України.

3. Головний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Розширення доступу аграріїв до кредитних ресурсів – одне з головних завдань Мінагрополітики / [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua>.

5. Марцишевська Ю.Л. Роль фінансово-кредитного забезпечення підприємств аграрного сектору / Ю.Л. Марцишевська // Економіка АПК. – 2009. – №5. – С. 98–100.

6. Механізм державної підтримки у сфері сільського господарства необхідно вдосконалювати / [Електронний ресурс] / Офіційний агропромисловий сайт сільського господарства України – Режим доступу: [http:// agroprom-ua.com/articles/287](http://agroprom-ua.com/articles/287).

7. Голомша Н.Є. Конкурентоспроможність сільського господарства України: можливості та фактори зростання / Н.Є. Голомша // Науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка. – Тернопіль, 2010. – № 4. – С. 67-71.

8. Міхаліна І. Розвиток аграрної політики України в контексті вступу в ЄС : монографія / І. Міхаліна. – К. : НАДУ, 2006. – 212 с.

9. Особливості «перезавантаження» для сільського господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/297927>.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО
РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

Українською та російською мовами

Відповідальний за випуск - д.е.н., професор *Демчук Наталя Іванівна*,
e-mail: natademchuk@mail.ru

Матеріали подано в авторській редакції.

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

Висловлені у виданні думки належать виключно авторам

Формат 60x90/16. Ум. друк. арк. 32,8

Тираж 300 прим. Зам. № 09/015

Видавництво «Герда», 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 60
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК №397 від 03.04.2001 р.

ISBN 978-617-7097-47-0

