Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет» (м. Херсон, Україна)
Національний університет біоресурсів і природокористування (м. Київ, Україна)
Тбіліський державний університет ім. Іване Джавахішвілі (м. Тбілісі, Грузія)
Державна вища професійна школа (м. Конин, Польща)
Банківський інститут Вища школа (м. Прага, Чеська Республіка)

Збірник тез

Міжнародної науково-практичної Інтернет – конференції

«РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ»

18 -19 квітня 2019 року

м. Херсон
Україна

УДК 334.72:339.9

Розвиток підприємницької діяльності в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів. Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2019.- 213 с.

У збірнику розглянуто актуальні питання теоретичних і практичних аспектів розвитку підприємницької діяльності в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів в Україні та світі. Висвітлено питання теоретичних аспектів економічної глобалізації, досліджено вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів на економічний розвиток суспільства.

Досліджено сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні, інноваційно-інвестиційні напрями розвитку підприємницької діяльності. Визначено актуальні аспекти обліково-фінансового забезпечення діяльності підприємницьких структур.

Призначено для науковців, докторантів, аспірантів та магістрантів вищих навчальних закладів, фахівців-практиків, а також становить науковий інтерес для всіх, кого цікавить окреслене коло проблем.

© Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет»,
кафедра економіки та фінансів
2019

Аверчева Н.О. *- к.е.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Матеріально-технічна база фермерських господарств включає всі засоби і предмети праці, які використовуються у виробництві. До них відносять земельні ресурси, трактори, автомобілі, стаціонарні двигуни, електросилові установки, робоча худоба, сільськогосподарські машини, робочі машини, електромережі, водопроводи, виробничі приміщення, будівлі, транспортні засоби, шляхи, продуктивна худоба та птиця, корми, насіння, добрива, засоби хімзахисту та інше.

Забезпечення технікою і матеріальними ресурсами залишається невирішеною проблемою більшості фермерських господарств на всіх етапах їх формування і розвитку.

По-перше, у користуванні фермерських господарств земельні ресурси і, відповідно, обсяги виробництва, незначні, що обмежує їх можливості заробити і накопичити власні ресурси для придбання техніки.

По-друге, диспаритет цін на матеріально-технічні засоби і продукцію сільського господарства привели до недоступності техніки для більшості господарств, особливо нової і сучасної.

По-третє, засоби державної підтримки та програми забезпечення фермерських господарств використовувались непрозоро і неефективно.

Особливості формування матеріально-технічної бази фермерських господарств обумовлені умовами сільського господарства як галузі та організаційно-правовою формою їх господарювання.

За статистичними даними, у 2017 р. в країні здійснювали підприємницьку діяльність 34137 фермерських господарств, з яких 3368 або 9,9 % не мали сільськогосподарських угідь.

У 2017 р. в країні налічувалось 34137 фермерських господарств, загальна кількість яких зросла за період 2015-2017 рр. на 1834 одиниці, або на 5,7 %.

Земельні масиви більшості фермерських господарств залишаються меншими 100 га - у 23725 фермерських господарств, або у 69,5 % від їх загальної кількості, було у користуванні 784,2 тис. га земельних ресурсів (лише 17,1 %), площа сільськогосподарських угідь в середньому становила 33,1 га на одне господарство.

На противагу їм великі господарства, землекористування яких перевищувало 1000 га, у загальній кількості становлять 913 суб'єктів, або 2,7 %, середня площа господарства 1987 га, їм належить 39,6 % площі сільськогосподарських угідь.

Отже, за період розвитку фермерства, у даній категорії господарювання сформувалися різні за розмірами землекористування ФГ, які значно поляризовані - від 1 га до декількох тисяч гектар земель.

Обсяги виробництва у фермерських господарствах постійно зростають, особливо після 2000 р., коли вони розширили площі землекористування за рахунок

оренди земельних паїв. Якщо у 2000 р. фермери виробили 3125,2 млн грн валової продукції сільського господарства, або 2,1 %, то у 2017 р. їх частка зросла до 8,7 %, а обсяги виробництва зросли майже у сім разів і становили 21743,1 млн грн.

Перевагу фермери віддають продукції рослинництва, а тваринництво залишається непривабливим через збитковість більшості видів продукції. Питома вага рослинництва у структурі валової продукції сягає у 2017 р. 93,5 %, а на тваринництво - 6,5 %.

На нашу думку, матеріально-технічне забезпечення фермерських господарств негативно впливає на реалізацію їх виробничого потенціалу та ефективність використання земельних ресурсів, які перебувають у їх користуванні. Більшість фермерських господарств використовують техніку, яка не відповідає їх потребам та сучасним технологічним вимогам, вона застаріла фізично і морально, за термінами використання повинна бути давно списана. За даними офіційної статистики у фермерських господарствах у 2017 р. використовувалось 37248 тракторів, 9093 комбайнів, 21149 сівалок, 14245 вантажних автомобілів, 16074 плугів, 21477 культиваторів та 34575 борін. У розрахунку на одне господарство було 1,09 тракторів та 0,266 комбайнів, 0,619 сівалок та 0,629 культиваторів. Тобто, рівень забезпечення технологічних процесів технічним засобами є незадовільним.

Проблемою технічного забезпечення фермерських господарств, яка не вирішена і на сьогодні, є дисбаланс між потребами і фактичним виробництвом малогабаритної техніки для малих господарств. Кількість тракторів із потужністю до 40 кВт було лише 1509, а від 40 до 60 кВт - 10294 одиниць. У розрахунку на одне фермерське господарство це становить 0,345, або один трактор на три фермерські господарства. А у розрахунку на 10 тис. га сільськогосподарських угідь кількість малопотужних тракторів становить 2,58.

Загальна енергетична потужність фермерських господарств становить в країні 7214 тис. кВт, у розрахунку на одне господарство - 234. У той час сільськогосподарські підприємства в середньому забезпечені на рівні 759 кВт. Господарські товариства мають у користуванні 2429 кВт, а приватні підприємства - 1669 кВт енергетичних потужностей. Отже, фермерські господарства є найменш технічно оснащеною категорією господарств. У структурі енергетичних потужностей найбільшу питому вагу мають двигуни тракторів - 47 %, комбайнів і самохідних машин - 25 % та двигуни автомобілів - 24 %.У 2019 р. передбачена компенсація для фермерських господарств 30% вартості будівництва ферм; 80% вартості посадкового матеріалу для закладки молодих садів, виноградників та ягідників; 25% вартості української сільгосптехніки та устаткування; 30% вартості об'єктів зберігання та переробки зерна - ця програма в 2019 році вводиться вперше.

Законом України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» (зі змінами) Мінагрополітики передбачені видатки за програмами підтримки розвитку АПК - 5 909 млн грн, в тому числі: «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» - 127,2 млн грн; «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств» - 800 млн грн; «Державна підтримка розвитку, закладки молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними» - 400 млн грн; «Надання кредитів фермерським господарствам» - 200 млн грн; «Державна

підтримка галузі тваринництва» - 3 500 млн грн; «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» - 881,8 млн гривень [2].

Комісія з формування переліку вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів державного бюджету при Мінекономрозвитку провела чергове засідання, на якому оцінила виконання Програми за 2018 рік та розширила перелік техніки та обладнання для агропромислового комплексу, які відповідають критеріям для отримання компенсації [2].

У 2018 році українські аграрії купили 17182 одиниць української сільгосптехніки на суму 4,4 млрд гривень завдяки цій програмі. А ще на 38% зросла кількість машинобудівних підприємств, які виробляють техніку і обладнання для АПК, при чому 1/3 усієї української техніки і обладнання купується у рамках запровадженої Програми.

На старті критеріям програми відповідали тільки 40 заводів - виробників сільгосптехніки, а торік - уже 141 підприємство. При тому, що вимоги до локалізації зросли з 35% до 55% на 2019 р. На початку було менш як 800 найменувань техніки і обладнання, а у 2018 р. стало 9250 найменувань. Завдяки програмі створено 5 тисяч додаткових робочих місць, а надходження до бюджетів усіх рівнів склали 1,6 млрд гривень. Оновлений перелік виробників та перелік техніки та обладнання, які відповідають критеріям Програми підтримки 163 заводи та 11374 найменувань [3].

На початкових етапах розвитку фермерські господарства потребують малогабаритної техніки, доступної за ціною, яка може ефективно використовуватися на невеликих земельних масивах. Тому саме її виробництво повинно стати складовою державних програм підтримки фермерських господарств. Заходи і програми державної підтримки, спрямовані на оновлення і зміцнення матеріально-технічної бази фермерських господарств, є важливою складовою підвищення ефективності діяльності фермерських господарств.

Література

1. Сільське господарство України за 2017. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

2. Кабмін цього року розширює підтримку агросектору. Пропозиція - Головний журнал з питань агробізнесу. URL: https://propozitsiya.com/ua/kabmin-cogo-roku-rozshyryuye-pidtrymku-agrosektoru-groysman?fbclid=IwAR1Uqebtba7E-GWZFaHu_XiY4TZnTJCzw2tLAAmOejt6FEL66A5aR0xbgJ0.

3. Комісія при Мінекономрозвитку розширила список учасників державної програми підтримки сільгоспмашинобудування. Пропозиція – 4. Головний журнал з питань агробізнесу. URL: https://propozitsiya.com/ua/komisiya-pri-minekonomrozvitku-rozshirila-spisok-uchasnikiv-derzhavnoyi-programi-dtrimki?fbclid=IwAR0TQ3HcmDUPkemZbRGQbSq8n-9-T7fx7WxDuunknbtfQTLX4ssEO3Qd4ng.

Адвокатова Н.О. *- к.е.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна
Моторикін В.С. *- курсант групи 123*
Морський коледж
Херсонської державної морської академії, м. Херсон, Україна

ПЕРЕВАГИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Інтеграція України у світовий економічний простір залежить від трансформаційних процесів, які сприяють зростанню конкурентоспроможності суб´єктів господарювання та визначають напрями і форми взаємодії національного народного господарства зі світовим. Ринкова трансформація економіки передбачає вирішення внутрішньо-економічних проблем шляхом адаптації вітчизняної економіки до зовнішнього ринкового середовища, що еволюціонує. Процеси внутрішньої трансформації слід розглядати водночас і як процеси входження України до світового господарського простору, оскільки формування зовнішнього сектору економіки є складовою формування ринкової економічної системи. Трансформація зовнішньої економіки має вирішувати два основних завдання: сприяти оптимальному розподілу факторів виробництва та економічному зростанню. Перше завдання передбачає визначення видів товарів і послуг та обсягів їх виробництва за наявного рівня ресурсів у суспільстві та вибір комбінації наявних факторів виробництва і типу виробничої сучасної технології.

Актуальність даної теми полягає в тому, що завдання інтеграції України в
європейський політичний та економічний простір, які неодноразово проголошувалися в якості пріоритетного вектора входження в світове господарство, поставили на порядок денний розвиток всебічного співробітництва з ЄС. Різностороннє співробітництво з ЄС не тільки відповідає природному геополітичному напряму інтеграційної стратегії України, але є ключовим практичним засобом формування ефективної відкритої економіки.

Дослідженнями даної теми займались такі автори, як І. Бураковський, Г.Немиря, О. Павлюк, В. Маштабей та інші. В їх статтях детально проаналізована нормативно-правова база стосунків Україна–ЄС, визначено чим ЄС привабливий для України, чим Україна приваблива для ЄС як партнер, визначені основні заходи щодо подальшої інтеграції України в ЄС та ін. Але треба зауважити на тому, що на даний час замало друкується даних, щодо економічних та партнерських зв‘язків України з країнами Західної Європи, недостатня кількість публікацій, які присвячені проблемам інтеграції України в Європу.

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Як невід'ємна частина Європи Україна орієнтується на діючу в провідних європейських країнах модель соціально-економічного розвитку.

До позитивних наслідків інтеграції України в ЄС можна віднести такі вигоди:

- політичні вигоди: участь в Європейській колективній безпеці та гарантування, за її допомогою, територіальної недоторканості України;
- економічні вигоди: макроекономічна стабільність, нові ринки збуту для українських товарів та додаткові інвестиції в українську економіку, надання субсидій сільському господарству, грантів, зменшення митних тарифів та отримання позитивного сальдо торговельного балансу;
- соціальні вигоди: ефективний захист прав людини в інституціях ЄС, відкриття кордонів для вільного пересування населення та розширення можливостей для освіти, роботи й відпочинку, забезпечення високого рівня життя населення;
- культурні (ідеологічні) вигоди: широкий доступ до інформаційного потенціалу ЄС.

Основними напрямками інтеграційного процесу для України є зближення законодавства України і ЄС, розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС, інтеграція України до ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки, політична консолідація та зміцнення демократії, зміцнення фінансової складової євроінтеграційного руху України, адаптація соціальної політики України до стандартів ЄС, культурно-освітня і науково-технічна інтеграція, регіональна інтеграція України, галузева економічна співпраця та спільне підприємництво, співробітництво в галузі охорони довкілля та ін. Сама мета інтеграції, як доводить досвід практично всіх нових країн членів ЄС, стала потужним стимулом необхідним для соціально-економічних перетворень в країні. Після розширення кордонів ЄС, Україна стає безпосереднім сусідом з ЄС, також і у контексті подальшої демократизації українського суспільства і зміцнення європейської орієнтації України [4].

З поданого переліку переваг інтеграції України в ЄС можна зробити висновок, що управління політичною, економічною, соціальною та ідеологічною сферами суспільства в ЄС, в цілому, відповідають загальновизнаним демократичним, соціально-економічним, правовим і науковим критеріям та цілям як в ЄС так й в Україні, і знаходяться в одній площині. Отже, Україна є перспективним партнером приєднання до країн членів ЄС.

На думку авторів, розглядаючи зовнішню торговельно-економічну підприємницьку сферу у перспективі, можна виділити такі додаткові переваги: розширений Євросоюз може стати джерелом українського

експорту та головним торговельним партнером та поліпшаться умови доступу українських експортерів на окремі товарні ринки нових членів ЄС, внаслідок переважного зниження рівня тарифного захисту і підвищення рівня конкурентного середовища в країнах-кандидатах; запровадження в країнах-кандидатах інститутів ринкового регулювання ЄС має призвести до певного скорочення обсягів контрабандних торгових операцій та інших форм тіньових операцій, що матиме позитивний вплив на державний бюджет України. Тобто, вступ, у майбутньому, до ЄС сприятиме більш активному долученню нашої держави до європейських демократичних, соціально-економічних цінностей; поширенню зони загальноєвропейської стабільності та безпеки; уникненню нових ліній поділу країни та ін. Членство України в ЄС дозволить більш ефективно використовувати переваги міжнародної спеціалізації та кооперації, що стане важливою передумовою прискорення економічного розвитку та модернізації країни.

Отже, головне завдання української держави сьогодні — визначити нові напрямки, форми, засоби та етапи реалізації зовнішньоекономічної стратегії. Реструктуризація народного господарства країни має бути здійснена з урахуванням внутрішніх можливостей і зовнішніх факторів для того, щоб, використавши існуючі та розкривши потенційні конкурентні переваги національної економіки, сприяти реалізації національних економічних інтересів, зростанню добробуту суспільства.

Література

1. Мальська М. П. Основи європейської інтеграції [текст] підручник. К.: «Центр учбової літератури», 2015. 320 с.

2. Артьомов І.В. Європейська інтеграція України: стан, проблеми, перспективи: зб. наук. статей. книга 1. Ужгород: ПП «АУТДОР-ШАРК», 2014. 380 с.

3. Європейська інтеграція [текст] навч. посіб. / за ред. М. І. Макаренка, Л. І. Хомутенко; [М. І. Макаренко, Л. І. Хомутенко, І. І. Д‘яконова та ін.]. К.: «Центр учбової літератури», 2014. 344 с.

4. Адвокатова Н.О., Боярчук А.І. Сучасні тенденції розвитку міжнародного ринку транспортних послуг для міжнародного бізнесу. *Науковий Вісник Херсонського державного університету, серія «Економічні науки»*. Випуск 29/2018. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2018. С. 23-27.

5. Проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічних з зв‘язківУкраїни.

URL:http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28990/1/integration.pdf.

Антоненко А.Ю. *– здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти*
Бойко Л.О. *- к.с.-г.н., доцент*
Державний вишщий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ШТУЧНІ ПЕРЛИНИ – НОВИЙ ВИД ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Перли є одним з дорогоцінних каменів, які відомі людству з давніх часів. Перші згадки про знаходження перлів датуються 2300 роком до нашої ери. По цінності перли знаходяться на одному щабелі з такими дорогоцінними каменями як діамант, рубін, смарагд та сапфір синій. Тому дослідження перлів є вкрай важливим для визначення їх походження, якісних характеристик та вартості.

На сучасному ринку дорогоцінного каміння торгівля культивованими перлами складає більше 98%. Перші спроби культивувати перли були зроблені ще в XIII ст. у Китаї. У кінці XIX ст. в Японії було розроблено промисловий метод культивування перлів та створено перші спеціальні підприємства для вирощування перлів. Найбільш відомим промисловим підприємством по вирощуванню морських культивованих перлів стала компанія «Мікімото», засновником якої був Кокіші Мікімото. З 1915 р. морські культивовані перли вирощують у промислових масштабах. Культивовані морські та прісноводні перли дуже стрімко набрали популярності, оскільки стали більш доступними та дешевими. Перли - це концентрично-зональні утворення мінералу арагоніту та органічної речовини - конхіоліну на сторонніх предметах в черепашці деяких морських та прісноводних молюсків. Культивованими називаються перли, що утворились за допомогою людини.

Тут слід зазначити, що штучне вирощування перлів зовсім не означає, що камені в результаті виходять несправжні. Дослідники в результаті спостереження з'ясували механізм утворення і стали використовувати саму природу для свого блага. Щоб підкреслити повну природність таких каменів, їх зазвичай називають культивованими перлинами [1].

Перли за стародавніх часів добували у різних країнах. Вперше у світі, стверджують джерела, широко використовувати перли почали у Китаї - ще чотири тисячоліття тому. Вони були не лише дорогоцінними прикрасами, а й відігравали роль грошових одиниць великого номіналу.

Прикрашала одяг перлами і знать Київській Русі. А купці-варяги зі Скандинавії скуповували добуті у північних річках Русі перлини, везли їх на захід і з успіхом продавали там багатим європейцям. І ось зараз, у новітній історії перлів, які і понині вважаються у світі символом досконалості і чистоти, відкрито нову сторінку. Науковці Херсонського аграрного університету, які працювали у Китаї, повернулись і почали впроваджувати

свій власний проект виробництва цих дорогоцінних біогенних мінералів в Україні [2].

Технологія вирощування перлин зазвичай полягає в тому, що до раковини молюска вводиться сторонній предмет - шматочок кістки, глини, дерева тощо. Потім її повертають у водойму і чекають, доки інородне тіло обросте перламутром.

За словами ректора ХДАУ Юрія Кирилова, бути першопрохідцями у справі вирощування українських прісноводних перлів вельми складне, але цікаве завдання. Тим більше що перспективи дуже привабливі, а для допитливих студентів це додаткова можливість вибрати поки ще ніким не зайняту нішу в сільському господарстві України.

Лабораторні дослідження у Херсонському аграрному університеті тривали впродовж шести місяців і лише після цього в мушлі молюсків стали імплантовувати піщинки. Технологія вирощування перлів дуже тонка, адже необхідно, щоб піщинка точно потрапила в потрібне місце. Експерти Херсонського аграрного університету розповіли, що для першої експериментальної партії відібрали близько 100 штук «перлинниць» двох видів. Якщо у природі виявити перлину можна лише в одній зі ста устриць, а перший «урожай» коштовних камінців можна очікувати не раніше, ніж через три роки, то у штучних водоймах отримати результат удасться вже навесні 2019 року [3].

Перш ніж запустити експериментальний проект у життя, науковець аграрного університету Віталій Оліфіренко та група його однодумців півтора року вивчали ази виробництва у Китайському науково-дослідному центрі при найбільшому в світі концерні з вирощування перлів. З’ясувалося, що після вдосконалення ця технологія виробництва коштовностей отримала високу рентабельність та може бути запатентована в Україні.

На початковому етапі вона буде відпрацьована на місцевих видах молюсків, але з часом поголів’я збільшать за рахунок виведених у Китаї особливих гібридів мушлі.

Література

1. Як утворюються перлини. URL: http://zapitay.com.ua/yak-utvoruyutsya-perlyny.html.

2. Перли України: міф чи реальність. URL: https://www. ukrinform. ua/ rubric-regions/2617555-perli-ukraini-mif-ci-realnist.html.

3. В Україні стартував унікальний проект із вирощування перлів. URL: https://www.umoloda.kiev.ua/number/3402/2006/129072/.

Барабаш Л.В. *– к.е.н., доцент*
Уманський національний університет садівництва,м. Умань, Україна

ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Оподаткування є незмінною прерогативою та монополістичним правом держави. А відтак може реалізовуватися як у вигляді інструмента регулюючого, що спонукає та сприяє розвитку, так і як засіб для обмеження діяльності.

Одним з найчутливіших сегментів економічного суспільства, який чітко реагує на використання державою інструментів впливу є підприємництво, яке є показником розвитку держави та формує основу її стабільності. Тож, виходячи з даних позицій, варто відзначити, що Україна нині перебуває на стадії пошуку ефективних інструментів стимулювання, які водночас сприятимуть розвитку підприємницької діяльності та забезпечать високий рівень надходжень до бюджетів усіх рівнів.

Тривалий час оподаткування підприємницької діяльності у сфері малого та середнього бізнесу здійснюється переважно за допомогою спрощеної системи оподаткування. Запроваджена Указом Президента України у 1999 році, вона передбачала надзвичайно лояльні умови оподаткування, що, безумовно, мали стати поштовхом для розвитку підприємництва не лише як сфери особистої зайнятості, а й з позиції створення робочих місць.

Однак, попри свою популярність і лаконічність, спрощена система оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності у процесі свого функціонування зумовила низку негативних результатів.

Одним з основних негативних моментів називали високий рівень можливостей ухилення від оподаткування й уникнення оподаткування у сфері малого та середнього бізнесу. Зумовлювався останній доволі високим порогом виручки від реалізації, до досягнення якого можна було застосовувати спрощену систему оподаткування: для фізичних осіб вона складала 500 тис грн. або 145,9 тис дол. США, а для юридичних – 1 млн грн. або 291,8 тис дол. США. При цьому ставки податку складали для фізичних осіб від 20 до 200 грн (від 5,8 до 58,4 дол США або відповідно 0,004% і 0,04%), а для юридичних – 6% суми виручки від реалізації з окремою сплатою акцизного податку та податку на додану вартість і 10 % суми виручки від реалізації у комплексному варіанті. Для сільськогосподарських підприємств було запроваджено спрощену систему оподаткування у вигляді фіксованого сільськогосподарського податку з диференціацією ставок відповідно до видів земельних угідь, територій і нормативної грошової оцінки землі [3].

Ще одним підривним для економіки держави моментом у функціонуванні спрощеної системи оподаткування стало включення відрахувань до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування до складу суми податку, що спричинило значне зменшення надходжень до згаданих фондів, наслідком чого стало значне перекладання їх витрат на ресурси державного бюджету.

Прийняття Податкового кодексу України дещо змінило підходи до провадження спрощеної системи оподаткування. Звичайно, переваги залишилися, однак дещо змінилися умови оподаткування. Так, наразі функціонує чотири групи платників: до першої відносяться фізичні особи, а фінансова межа перебування у цій групі складає 300 тис грн. або 11 тис дол. США; ставка складає 10% суми прожиткового мінімуму, встановленого для працездатних осіб на 1 січня звітного податкового року (у 2019 р. це 192,1 грн, або 7,11 дол США, або 0,06% річного доходу); до другої групи відносяться фізичні особи з межею річного доходу до 1,5 млн грн. або 55,6 тис дол. США та ставкою 20% мінімальної заробітної плати (у 2019 р. – 834,6 грн, або 30,9 дол США, або 0,06%); третю групу формують фізичні та юридичні особи-підприємці з рівнем річного доходу до 5 млн грн. (185,2 тис дол. США), які оподатковуються за ставками 3% (з окремою сплатою ПДВ) і 5% [1]. Варто відзначити, що, попри підняття, ставки для платників єдиного податку 1 і 2 груп є доволі лояльними.

Окрема ситуація склалася з сільськогосподарськими товаровиробниками, для яких було скасовано фіксований сільськогосподарський податок і створено четверту групу єдиного податку. При цьому було залишено умови перебування у групі – 75%-й поріг власної продукції сільськогосподарського виробництва, наявність у власності чи оренді земельних угідь тощо, однак значно підвищено ставки податку – у 6,3 рази.

Зазначені зміни мали на меті, перш за все, скорочення обсягів тіньового сектору за рахунок обмеження порогу річного доходу. Результати впроваджених трансформацій чітко прослідковуються на рис. 1.

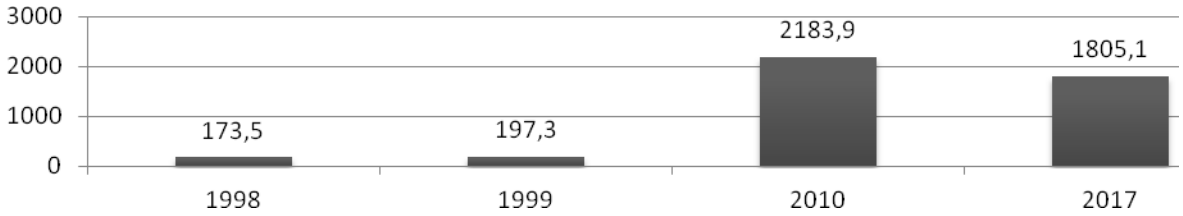

Рис. 1. Динаміка кількості малих і середніх підприємств малого бізнесу, тис одиниць [2; 4]

З наведеної ілюстрації бачимо, що в перший рік впровадження спрощеної системи оподаткування чисельність підприємств малого та середнього бізнесу зросла на 23,8 тис одиниць. За 11 років функціонування згаданої системи оподаткування сектор малого та середнього підприємництва збільшився на 1986,6 тис одиниць, а от уже впроваджені жорсткі зміни в нормативній базі спричинили зменшення кількості учасників підприємниць сфери на 378,8 тис одиниць.

Загалом спрощена система оподаткування, як основний державний інструмент у сфері оподаткування щодо стимулювання підприємницької діяльності та її сталого розвитку, має місце бути в умовах перехідної економіки

України. Проте слід зауважити, що наразі єдиний податок виконує лише дві функції – фіскальну та стимулюючу. А виходячи з потреб сьогодення, податки мають також наповнюватися соціальним змістом. Тому, як перспективний напрям розвитку підприємницької діяльності, слід виокремити соціальне підприємництво в окрему групу, а ставки податку диференціювати залежно від виду діяльності суб'єкта підприємництва.

На окрему увагу в цьому плані заслуговує четверта група платників – сільськогосподарські підприємства. У випадку з ними ставки варто градіювати теж відповідно до сфери (рослинництво, тваринництво тощо) й умов (екогосподарство і т.п.) провадження діяльності. Підтримка вразливих сегментів підприємництва сприятиме їх сталому розвитку, а також здешевленню виробленої ними продукції.

Література

1. Групи платників єдиного податку в Україні. Електронний журнал «Дебет-кредит». 15.03.2019р. URL: https://services.dtkt.ua/catalogues/indexes/14
2. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами / Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/
3. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ президента України № 746/99 від 28.06.99. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/727/98
4. Статистичний щорічник України за 1999 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка; Відп. за вип.. В.А. Головко. К.: Техніка, 2000. 648 с.

Богайко М. А.- *магістрант,*
Романів Ю. Б. *- магістрант*
Міщук І. П., д.е.н., доц. *– наук. керівник*
Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів, Україна

МІСЦЕ І ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В ході реформування народногосподарського комплексу в Україні відбулися докорінні структурні зміни, завдяки чому утворені суб'єкти господарської діяльності ринкового типу. Основним суб'єктом сфери товарного обігу, центральною фігурою - організатором економічних процесів, пов'язаних із здійсненням процесів продажу-купівлі товарів у сфері роздрібної торгівлі, виходячи з сучасних економічних реалій, все в більшій мірі стають роздрібні торговці, які одночасно є суб'єктами малого торговельного підприємництва.

Загалом підприємництво є «…основною формою економічної активності, заснованою на інноваційному, самостійному підході до виробництва і поста-

чання на ринок товарів, що приносять підприємцю дохід та усвідомлення своєї значимості як особистості» [1, с. 9]. Торговельне (або ще - комерційне) підприємництво прийнято розуміти як «…вид самостійної господарської діяльності у сфері оптової, роздрібної торгівлі або торговельного посередництва, яка здійснюється юридичними та фізичними особами» [там же, с. 26], При цьому особливістю торговельного підприємництва є те, що торговельно-господарська діяльність таких суб'єктів бізнесу «…спрямована на досягнення цільового результату (одержання прибутку або підприємницького доходу) шляхом ефективного використання трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів при повній майновій відповідальності за результати своєї діяльності і одержанні свідоцтва про державну реєстрацію як суб'єкта господарювання у сфері торгівлі» [там же]. Саме торговельне підприємництво визначається багатьма науковцями тим ключовим елементом ринкової економічної системи, який спроможний вивести вітчизняну економіку на шлях стійкого економічного зростання.

Характерною особливістю торговельного підприємництва є значно менші масштаби його здійснення. - Суб'єктами малого підприємництва можуть бути визнані суб'єкти господарювання за умови, що чисельність працівників у них не перевищує 50 осіб, а обсяги доходів від будь-якої, зокрема – господарсько-торговельної, діяльності за календарний рік не перевищують 10,0 млн. євро; при цьому ті фізичні або юридичні особи, в яких зазначені граничні параметри масштабів діяльності є вп'ятеро меншими (відповідно - до 10 осіб та до 2,0 млн. євро), визнаються суб'єктами мікропідприємництва.

В системі ринкових відносин розвиток малого підприємництва вважається однією з вагомих умов економічного зростання, важливим чинником оптимізації та структуризації ринків, забезпечення еластичності попиту і пропозиції, мобілізації основної маси національних ресурсів, збереження національного відтворювального ринкового потенціалу.

Суб'єкти малого підприємництва відрізняються від інших суб'єктів підприємницької діяльності специфікою організаційної форми (переважно індивідуальне підприємництво або господарські товариства у формі ТзОВ); домінуючу роль у загальному масиві суб'єктів підприємництва відіграють суб'єкти підприємництва, які здійснюють його на засадах діяльності фізичних осіб-підприємців (т.зв. ФОП).

Як видно з табл.1, суб'єкти малого підприємництва становили у 2017 р. 99,2% всіх суб'єктів господарювання, а серед учасників малого сектора економіки частка суб'єктів мікропідприємництва складала 96,2%. В свою чергу, в їх структурі фізичні особи-підприємці займали 84,0%.

Попри падіння чисельності підприємств у секторі малого підприємництва (на 13,6%) та мікропідприємництва (на 12,7%) проти 2013 р., загалом в Україні зафіксовано збільшення чисельності суб'єктів малого підприємництва (на 5,1% по суб'єктах малого підприємництва, на 10,4% - по ФОП-ах-суб'єктах малого підприємництва, на 6,1% - по суб'єктах мікропідприємництва і на 10,6% - по ФОП-ах – суб'єктах мікропідприємництва). Проте, слід визнати наявність

негативного тренду щодо зменшення чисельності суб'єктів малого підприємництва за категорією фізичних осіб-підприємців за підсумками 2017 р.

Таблиця 1

Зміна чисельності суб'єктів підприємництва в Україні у 2013-2017 рр.

	Кількість суб'єктів					2017 р. до 2013 р.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Суб'єкти середнього підприємництва, од.	19210	16618	15510	15113	15254	79,4
середні підприємства						
усього, од.	18859	15906	15203	14832	14937	79,2
відсотків до загальної кількості суб'єктів по групі	98,2	95,7	98,0	98,1	97,9	-0,3
фізичні особи-підприємці						
усього, одиниць	351	712	307	281	317	90,3
відсотків до загальної кількості суб'єктів по групі	1,8	4,3	2,0	1,9	2,1	0,3
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), од.	1702201	1915046	1958385	1850034	1789406	105,1
малі підприємства						
усього, одиниць	373809	324598	327814	291154	322920	86,4
відсотків до загальної кількості суб'єктів по групі	22,0	16,9	16,7	15,7	18,0	-4,0
фізичні особи-підприємці						
усього, одиниць	1328392	1590448	1630571	1558880	1466486	110,4
відсотків до загальної кількості суб'єктів по групі	78,0	83,1	83,3	84,3	82,0	4,0
Суб'єкти мікропідприємництва, од.	1637180	1859887	1910830	1800736	1737082	106,1
мікропідприємства						
усього, одиниць	318477	278922	284241	247695	278102	87,3
відсотків до загальної кількості суб'єктів по групі	19,5	15,0	14,9	13,8	16,0	-3,5
фізичні особи-підприємці						
усього, одиниць	1318703	1580965	1626589	1553041	1458980	110,6
відсотків до загальної кількості суб'єктів по групі	80,5	85,0	85,1	86,2	84,0	3,5

Разом з тим, звернемо увагу на той факт, що суб'єкти малого підприємництва загалом забезпечили в Україні майже чверть (24,9%) загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами еко-

номічної діяльності (при цьому частка суб'єктів мікропідприємництва склала 12,7%), що є найвищими показниками за весь аналізований період (табл.2).

Таблиця 2

Місце суб'єктів торговельного підприємництва в загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності в Україні у 2013-2017 рр.

Сектор економіки	Роки	Обсяг реалізованої продукції суб'єктів господарювання – усього, млн. грн.	Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за їх розмірами у загальному обсязі реалізованої продукції суб'єктів господарювання, у % (млн.грн)			
			суб'єкти великого підприєм-ництва	суб'єкти середнього підприєм-ництва	суб'єкти малого підприєм-ництва	з них суб'єкти мікропідприємництва
Усього	2013	4334453,1	39,6	38,8	21,6	10,6
	2014	4459702,2	39,1	38,9	22,0	10,9
	2015	5556540,4	37,0	39,3	23,7	12,0
	2016	6726739,8	35,6	39,9	24,5	12,1
	2017	100,0 (8312271,9)	35,2 (2929516,6)	39,9 (3314956,1)	24,9 (2067799,2)	12,7 (1052149,5)
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2013	1782399,7	27,8	43,8	28,4	14,7
	2014	1795659,9	29,3	41,4	29,3	15,1
	2015	2159334,1	26,2	43,7	30,1	15,7
	2016	2628672,0	26,2	43,2	30,6	14,5
	2017	3351185,8	26,1	44,1	29,8	15,2

Ще більш помітною залишається роль сектора малого та мікропідприємництва у галузі торгівлі: тут мале підприємництво у 2017 р. забезпечило майже 30% (29,8%) всього обсягу реалізації продукції, з яких 15,2% загального обсягу досягнуто силами суб'єктів мікропідприємництва.

Таким чином, наведена інформація підтверджує наявність сприятливих тенденцій та перспектив розвитку роздрібної торгівлі у сегменті малого підприємництва.

Література

1. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: [учебник] / Д.И.Валигурский.- М.: Дашков и К., 2005. - 160 с.
2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2017 рік: Статистичний збірник / Державна служба статистики України / за ред.М.С.Кузнєцової; відп. за вип. О.М.Колпакова. - К. , 2018. – 516 с.

Бойко В.О. *- к.е.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ЕКСПОРТНІ МОЖЛИВОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ ГАЛУЗІ ПЛОДООВОЧІВНИЦТВА

За останні роки Україна все впевненіше набуває статусу світового експортера продукції рослинництва, що ставить перед вітчизняною наукою нові виклики, як в теоретичному, так і практичному статистичному забезпеченні управління в зовнішній торгівлі. Пошук нових ринків для збуту продукції - одне із найважливіших завдань, яке останніми роками постало перед українськими виробниками та експортерами плодоовочевих культур.

Ринок овочів та фруктів в Україні останніми роками динамічно розвивається, проте ще не насичений. Його відмітна характеристика в тому, що за правильного підходу до вирощування й маркетингу ці галузі є високорентабельними навіть у сезон перевиробництва на відміну від інших сегментів АПК

Головні експортери овочів: Китай (гриби та трюфелі, цибуля), Нідерланди (томати, картопля, цибуля, огірки), Іспанія (томати, салат Латук, огірки). Головні імпортери: США (томати, спаржа), Німеччина (томати, гриби, огірки) та Великобританія (гриби, томати, цибуля). Найбільше імпортується (у вартості): бобові (12 млн USD), томати (8,9 млн USD) та цибуля (6,8 млн USD). Найбільше експортується (у вартості): сушені бобові (18,7 млн USD), маніока (12 млн USD), цибуля (9,8 млн USD).

Головні експортери фруктів: США (виноград, яблука, персики, вишня), Іспанія (апельсини, полуниця), Нідерланди (авокадо, манго,) та Мексика (авокадо, ананаси, полуниця, лимони). Головні імпортери: США(інжир, ананаси, полуниця, банани), Німеччина (цитрусові, полуниця, банани та яблука), Нідерланди (інжир, ананаси, полуниця, малина, виноград) та Китай (малина, ожина, смородина, абрикоси, персики). Основні позиції експорту (у вартості): мигдаль (4,9 млн USD), ківі (2,7 млн USD), полуниця (2,6 млн USD), апельсини (5,05 млн USD). Основні позиції імпорту(у вартості): банани (14,4 млн USD), авокадо (6,2 млн USD), апельсини (5 млн USD).

Глобальний ринок овочів залишається місцевим. Лише 5% всього виробництва йде на експорт (проте ця частка зростає). Попит на консервовані овочі знижується за рахунок тренду «здоровий спосіб життя». Салати та солодка картопля - здобувають стабільний попит серед населення. (Експорт солодкої картоплі з США в ЄС збільшився втричі за останні 4 роки). Органічні овочі продовжують завойовувати ринки розвинених країн (Швейцарія, Швеція, Австрія та Данія), де частка загального продажу становить 10% і продовжує збільшуватись. У США ця частка становить 9%

Споживання заморожених фруктів на сьогодні головний світовий тренд. Імпорт свіжих фруктів до Китаю зростає, 9% всього виробництва постачається

на зовнішні ринки, і ця частка продовжить стрімке зростання. Латинська Америка нарощує обсяги експорту фруктів, а внутрішній попит на фрукти в Китаї стрімко зростають. Попит на заморожені фрукти зростає щороку на 5%. Це відбувається за рахунок стабільного постачання заморожених продуктів. Попит на консервовані фрукти скорочується на 1% кожного року. Органічні фрукти не предмет розкоші, хоча цінова політика стає стримуючою силою. Загальний обсяг продажу у розвинених країнах: Швеція- 15%, США - 9%, Нідерланди - 5% та Австралія -2% [1].

Виручка від експорту фруктів і горіхів із України в лютому 2019 р. була рекордною за всю історію, досягаючи 24,8 мільйонів доларів. Експорт виріс на 10% у відношенні до січня 2019 р. і на третину перевищив показники лютого 2018 р. За два місяці поточного року Україна вже заробила на експорті фруктів, ягід і горіхів 47,4 млн дол - на 22% більше, ніж роком раніше.

Окрім того, експорт у лютому більш ніж подвоївся за два роки. Для порівняння, у лютому 2017 р. загальна виручка від експорту всіх фруктів, ягід і горіхів не перевищувала 11,5 млн дол, а в лютому 2019 р. була в 2,2 рази вище. Головною статтею експорту, як і раніше, були волоські горіхи. У лютому 2019 р. на них припадало близько 64% експортної виручки. Однак їх питома вага за рік суттєво знизилась - у лютому 2018 р. на волоський горіх доводилося 77% усієї виручки. Головною причиною зниження частки горіху у виручці стало зниження середньої ціни на цю продукцію, а також збільшення виручки від експорту свіжих яблук і заморожених ягід і фруктів.

На яблука в лютому 2019 р. припало 14% усієї виручки, проти 8% роком раніше і 4% двома роками раніше. Заморожені ягоди принесли Україні в лютому поточного року 21% всієї експортної виручки, хоча в лютому минулого року їх питома вага не перевищувала 14% [2].

Україна з кожним роком поступово зміцнює свої позиції як світового експортера продукції рослинництва. Ринок плодоовочевої продукції, як і більшість ринків сільськогосподарської продукції в Україні, характеризується розбалансованістю і дерегульованістю в плані цінової стабільності, чутливості пропозиції до цінових коливань. На внутрішньому ринку ціновий аспект конкурентоспроможності виявляється у тому, що ціни на аграрну продукцію низькі для виробників, але високі для споживачів, до того ж собівартість зростає швидшими темпами ніж ціни, загострюється проблема платоспроможного попиту споживачів. В більшості потенційних країн-імпортерів (споживачів) вітчизняної аграрної продукції ціна не є основним фактором конкурентоспроможності, адже споживачі з високим рівнем доходів більше уваги приділяють якості та безпеці продукції, що є «ахіллесовою п’ятою» вітчизняних аграрних виробників [3].

Таким чином, у питанні конкурентоспроможності продукції підприємств агропромислового комплексу найважливішими факторами, як для споживача так і виробника, є якість, безпека і ціна

Література

1. Експортні можливості для українських овочів, фруктів і ягід. URL: file:///C:/Users/ДОМ/Downloads/2-+Bogdan+Shapoval+-+Експортні +можливості+для+українських+овочів,+фруктів+і.pdf

2. Україна побила рекорд із експорту фруктів та горіхів. URL:https://www.epravda.com.ua/news/2019/03/11/645965/

3. Ємцев В.І. Конкурентоспроможність підприємств плодоовочевої промисловості: сучасний стан та проблеми формування і розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011, № 6, Т. 4. С.230-234.

Бойко Л.О. *- к.с-г.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ЦІНОВА СИТУАЦІЯ НА РИНКУ ПЛОДОЯГІДНИХ КУЛЬТУР

Наявна на внутрішньому ринку цінова ситуація на культури плодові і ягідні характеризується окремими трендами їх підвищенням з огляду на досить складні погодно-кліматичні умови вирощування цього року.

Аналіз даних моніторингу середніх цін реалізації сільськогосподарськими підприємствами аграрної продукції у січні-серпні 2018 р. порівняно з аналогічним періодом минулого року свідчить про помітне їх підвищення та стабілізацію продовж останніх місяців (рис.1).

Джерело. Складено за даними Держслужби статистики України

Рис. 1. Динаміка коливання реалізаційних цін на культури плодові і ягідні в сільськогосподарських підприємствах України за 2017-2018 рр.

На відміну від інших видів аграрної продукції ціни на плодові і ягідні культури на вітчизняному ринку формуються під впливом як внутрішніх чинників - урожаю, платоспроможного попиту, так і зовнішніх, які пов'язані з їхнім імпортом, валютними коливаннями гривні, а також смаковими вподобаннями споживачів.

Загалом середні реалізаційні ціни на плодові культури в аграрних підприємствах останніми роками забезпечували прийнятний рівень прибутковості виробництва. Минулого року середня рентабельність вирощування плодових культур у сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм становила 27,3 %, у тому числі 40,8 % у фермерських господарствах.

В сучасних ринкових економічних умовах розвиток плодівництва є одним із перспективних напрямів диверсифікації агробізнесу в малих та середніх господарствах. Для держави загалом – це диверсифікації експортних можливостей та збільшення валютних доходів [1].

У минулому році знову змінилася ситуація з цінами реалізації вирощеної продукції для вітчизняних садівників, яку спричинила інакша кон'юнктура внутрішнього ринку. Деякі ЗМІ ще зимою розповсюдили інформацію про очікування рекордного урожаю яблук в Україні, хоча фермери неодноразово звертали увагу на можливість реального прогнозу не раніше кінця червня. На фоні позитивних стартових прогнозів виробників стосовно урожаю-2018 та зміщення на 2-3 тижні раніше строків фактичного отримання врожаїв ягід, кісточкових плодів та ранніх яблук спостерігалась одночасна наявність на ринку досить великих обсягів різних груп фруктів (лохина, кісточкові, яблука), що зумовило додаткову конкуренцію між ними при виборі споживачами та, як наслідок, зниження цін реалізації практично на всі фрукти.

В результаті, спеціалізовані галузеві підприємства продавали груші по 9 грн/кг, сливи – здебільшого по 5 грн/кг (при цьому ціни коливались від 4 до 10 грн/кг), вишні – по 14 грн/кг, черешні – 15-16 грн (хоча діапазон мінімуму й максимуму становив 12-24 грн/кг), середня ціна абрикосів склала 13 грн/кг, персиків – 11 грн/кг, полуниці – 33 грн/кг (від найменшої у 24 грн/кг до 50 грн/кг і навіть вище), малини – 28 грн/кг (з розмахом від 20 до 80 грн/кг), смородини – 17 грн/кг, лохини – 106 грн/кг (при відчутній диференціації на протязі сезону від 70 до 250 грн/кг), а ожини – від 8 до 40 грн (при дуже малих обсягах фактичного продажу) [2].

Таким чином, зниження цін реалізації не торкнулося лише абрикосів з персиками, тримаючись на стабільному рівні вже третій рік поспіль, адже мало місце зниження імпортних поставок цих плодів, що відіграло важливу роль в загальній пропозиції на внутрішньому ринку. Серйозне розходження цін на деякі види фруктів пояснюється відмінностями у їх характеристиках (десертні, органічні, для переробки) та періодами продажу (початок сезону чи його пік з максимальною пропозицією). Більшість наших виробників звернули увагу на те, що формували ціну реалізації відповідно до

актуальної ситуації на ринку без прив'язки до собівартості продукції, тому фактично працювали з мінімальними прибутками або навіть зазнали збитків. В цілому спостерігались проблеми зі збутом підприємствами зерняткових та кісточкових плодів, в той час як помітно кращих показників товарності вдалося досягти виробникам ягід

Література

1. Ринок фруктів: потенціал зростання. URL: http://agro-business. com.ua/agro/ ekonomichnyi-hektar/item/12231-rynok-fruktiv-potentsial-zrostannia.html.

2. Річний галузевий звіт «Садівництво та ягідництво в Україні – 2018». URL: http://ukrsadprom.org/wp-content/uploads/2019/03/2018-Richnyj-galuzevyj-zvit_Sadivnytstvo-ta-yagidnytstvo-2018.pdf.pdf

Боярчук А.І. *- к.е.н., доцент*
Кафедра зовнішньоекономічної діяльності
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ СЕРЕДОВИЩЕМ ПРИ ВИХОДІ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ: ДОСЛІДНИЦЬКІ МЕТОДИ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Розвиток ринкових механізмів господарювання на рубежі тисячоліть в умовах поглиблення глобальних процесів світової економіки потребує перегляду традиційних поглядів на напрямки розвитку міжнародного маркетингу, зокрема дослідження маркетингового середовища [1, с. 55].

При виході на зовнішній ринок підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції. Необхідно взяти до уваги існування безліч обмежень і перешкод у міжнародній торгівлі – як у країні, на ринок якої воно збирається вийти, так і в своїй власній. Маркетинг на міжнародній арені є складним, тому що охоплює не тільки збут, але й інші сфери діяльності підприємства, в тому числі виробництво, НДДКР, постачання, фінанси тощо. Крім того, необхідне глибоке розуміння соціально-економічних та національно-культурних умов, що склалися в країні, де підприємство має здійснювати свою діяльність [2, с. 62].

Зарубіжні ринки визначають більш високі вимоги до товарів, їх упакування, сервісу, реклами і т.д., що пояснюється гострою конкуренцією між підприємствами, виробниками товару, переважанням «ринку покупця», тобто помітним перевищенням пропозиції над попитом. У зв'язку з цим вимоги до маркетингових досліджень міжнародних ринків зростають [3, с. 23].

Структуру маркетингових досліджень зображено на рис. 1.

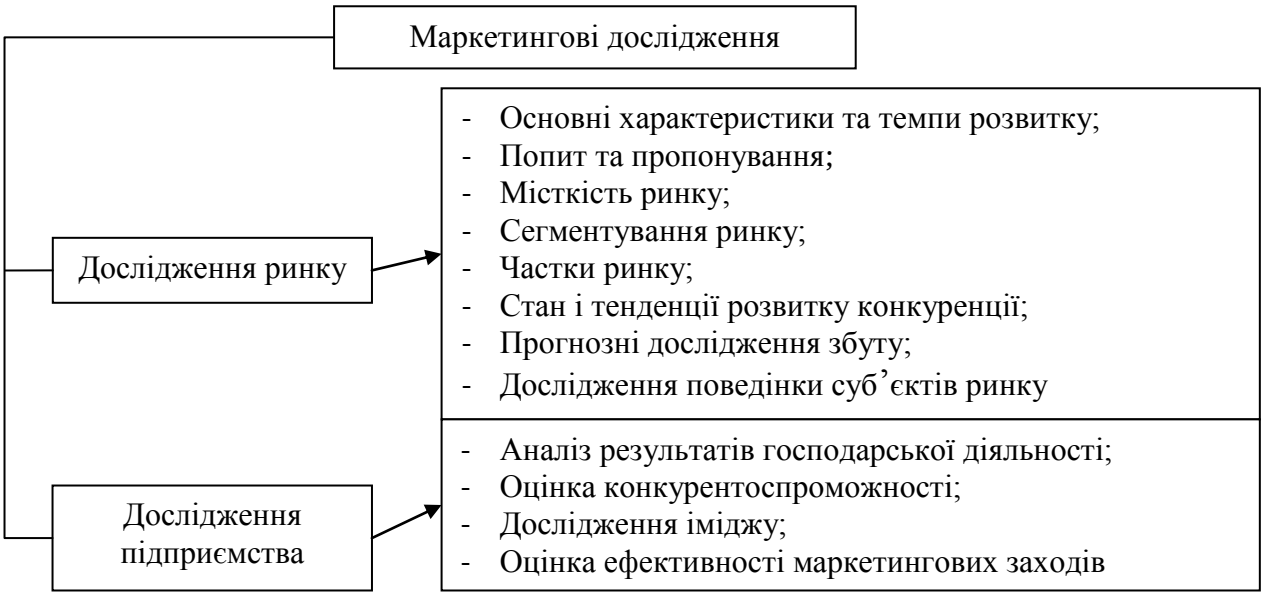

Рис. 1. Структура маркетингових досліджень [4, с. 108]

Основними завданнями маркетингових досліджень є: аналіз та прогнозні дослідження кон'юнктури ринку; розрахунок місткості ринку; прогнозні дослідження; визначення конкурентних позицій, іміджу підприємства та його продукції; дослідження поведінки споживачів, конкурентів, посередників, постачальників ринку; розробка рекомендацій стосовно поліпшення товарної, цінової, розподільної маркетингової політики підприємства [5, с. 92].

Залежно від мети використовуваної інформації, способів її отримання, техніки проведення та результатів існують види досліджень [6]: 1.Кабінетні дослідження. 2.Польові дослідження. 3.Метод пробного продажу (пілотні дослідження). 4.Панельні дослідження. 5.Ділові контакти.

Найголовніший критерій досягнення цілей маркетингового дослідження є дотримання послідовності його етапів. Алгоритм процесу маркетингового дослідження включає певні етапи (рис. 2).

Початковий етап процесу маркетингового дослідження – визначення проблеми (предмета дослідження). Такою проблемою можуть бути [7]: негативні симптоми (зменшення частки ринку підприємства, рентабельності, прибутковості); причини негативних симптомів (невдала система управління маркетингом).

Для виявлення проблеми можна використати дані аналізу результатів виробничо-господарської та збутової діяльності підприємства, експертних опитувань, спостережень за виконанням маркетингових функцій [8].

Наступний етап процесу маркетингових досліджень – оцінка можливостей дослідження проблеми. Така можливість визначається реальністю отримання необхідної маркетингової інформації, достатністю часу та ресурсів, прогнозною оцінкою результативності досліджень, визначенням повного переліку альтернативних дій, які можуть бути використані для розв'язання проблеми. Третій етап маркетингових досліджень – точне формулювання їх завдань та цілей (конкретний перелік дослідних робіт, які треба виконати). Завданням

маркетингових досліджень є аналіз розробленого варіанта розв'язання певної маркетингової проблеми [7].

Рис. 2. Алгоритм процесу маркетингового дослідження [23]

На четвертому етапі розробляють дослідницький проект. Визначається об'єкт дослідження, джерела інформації, методи її збирання, обробки та аналізу, а також те, хто, як і коли її збиратиме та інтерпретуватиме. П'ятий етап процесу маркетингових досліджень – це збирання та систематизація маркетингової інформації. Цей етап потребує найбільших затрат часу і витрат коштів, є джерелом найбільшої кількості помилок через складності в налагодженні комунікацій з респондентами та проблеми зі збирачами інформації [7].

Результатом названих етапів маркетингових досліджень є масиви інформації, тобто та «сировина», яку необхідно обробити, щоб вона стала придатною для прийняття відповідних рішень. Тому наступним етапом процесу маркетингових досліджень є аналіз отриманої інформації, розрахунки відповідних коефіцієнтів, індексів, рядів динаміки. Кінцевим етапом процесу маркетингових досліджень є підготовка звіту та його захист, а також прийняття конкретних маркетингових рішень [9, с. 305].

Основою і змістом робіт, що виконуються під час проведення будь-якого маркетингового дослідження – від його початку до передачі результату замовникові – є робота з інформацією. Саме інформація постає тим ресурсом, з яким має справу дослідник [10, с. 217].

Література

1.Азарян Е.М. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. – К.: Студцентр, 2012. – 220 с.

2.Амелі І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 256 с.

3.Верба В.А., Гребешкова О.М. Управління розвитком компанії: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2011. – 482 с.

4.Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник. – К.: Лібра, 2007. – 717 с.

5.Дахно І.І. Зовнішньоекономічний менеджмент: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 568 с

6.Електрона бібліотека Александрової. *Маркетинг*. URL: http://jenessi.net/marketing/ (дата звернення 18.03.2019).

7.Економічна енциклопедія: У 3т. / Під ред. С.В. Мочерного та ін. – К.: Академія, 2001. – Т.2. – 848 с.

8.Єрмошенко М. Механізм управління маркетингом. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. №9. С.73-80

9.Задоя А.О. Міжнародна економіка: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 416 с.

10. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 408 с.

Васільєв А. С., Антоненко Ю. С., *ЗВО, СВО Магістр*
спеціальність «Облік і оподаткування»
Науковий керівник – Пилипенко К.А., д.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

ПОРЯДОК СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ ЗВІТНОСТІ ЩОДО ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Звітність – це система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку, які характеризують результати діяльності підприємства за звітний період [2].

Бухгалтерська звітність складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів.

Фінансова звітність є складовою частиною бухгалтерської звітності, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Вона розрахована насамперед на таких користувачів інформації, як інвестори, кредитори та інших, які не можуть вимагати звітів з урахуванням їх конкретних потреб.

Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття обґрунтованих рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух

грошових коштів підприємства.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Річна звітність включає:

1. Баланс (Звіт про фінансовий стан) (ф. № 1).
2. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (ф. № 2).
3. Звіт про рух грошових коштів (ф. № 3).
4. Звіт про власний капітал (ф. № 4).
5. Примітки до річної фінансової звітності (ф. № 5)

Облік дебіторської заборгованості тісно взаємопов'язаний з бухгалтерською звітністю підприємства. Достовірна оцінка довгострокової дебіторської заборгованості та поточної має суттєвий вплив на правильне відображення інформації в облікових регістрах і звітності. Важливу роль при цьому відіграє принцип обачності, який передбачає застосування в бухгалтерському обліку таких методів оцінки дебіторської заборгованості, які будуть запобігати завищенню оцінки активів [3].

Порядок складання бухгалтерського Балансу регулюється НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Баланс надає користувачам інформацію про наявні у підприємства активи, зобов'язання та капітал, тобто є структурованим відображенням фінансового стану підприємства на певну дату [2].

Організація процесу підготовки, складання і подання річної фінансової звітності підприємства включає наступні етапи:

Етап 1. Організація інвентаризації господарських засобів підприємства при завершенні звітного року.

Етап 2. Організація підготовки облікових даних для складання.
фінансової звітності і закриття облікових регістрів.

Етап 3. Заповнення форм фінансової звітності.

Етап 4. Складання записки пояснення до річного звіту (про види діяльності, отримані фінансові результати, іншу інформацію згідно відомчої підпорядкованості підприємства).

Етап 5. Відбиття змін в обліковій політиці, якщо такі мали місце, їх обґрунтованість.

Етап 6. Аудиторський висновок для підприємств, яким проведення аудиторської перевірки згідно Закону України «Про аудиторську діяльність» № 3125-XII від 22.04.1993 р. (зі змінами № 191-VIII від 12.02.2015 р.), є обов'язковим [1].

Етап 7. Організація розгляду і затвердження річної звітності представниками власників (або засновників) підприємства на раді директорів або зборах засновників відповідно до установчих документів.

Етап 8. Подання фінансової звітності з супровідним листом на адресу користувачів цієї звітності згідно Порядку подання фінансової звітності, затвердженого постановою КМУ за № 419 від 28.02.2000 р. (зі змінами № 419 від 17.06.2015 р.).

Що стосується відображення у фінансовій звітності обліку дебіторської заборгованості, то вона наводиться розгорнуто: дебетове сальдо аналітичного обліку розрахунків за товари (роботи, послуги) наводиться в активі Балансу (ф. № 1). В таблиці 1 наведено класифікація дебіторської заборгованості та відповідних видів розрахунків.

Таблиця 1

Класифікація дебіторської заборгованості та відповідних видів розрахунків

Рядок балансу	Стаття дебіторської заборгованості	Рахунок синтетичного обліку*	Яка дебіторська заборгованість включається до статті	Організація аналітичного обліку
1040	Довгострокова ДЗ	181, 182 183	Заборгованість фізичних та юридичних осіб, яка не виникає під час нормального операційного циклу та буде погашена після 12 міс. з дати балансу	За кожним дебітором, за видами заборгованості, термінами її виникнення й погашення
1125	ДЗ за товари, роботи, послуги	36	Заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселем)	За кожним покупцем та замовником за кожним пред'явленим до сплати рахунком за поставлені товари (роботи, послуги)
1135	ДЗ за розрахунками з бюджетом	641, 642, 37	Заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами та іншими платежами до бюджету	За видами платежів
1130	ДЗ за розрахунками за виданими авансами	371**	Сума авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів	За кожним дебітором, за видами заборгованості, термінами її виникнення й погашення
1140	ДЗ за розрахунками з нарахованих доходів	373	Сума нарахованих дивідендів, процентів, роялті тощо, що підлягають надходженню	
1145	ДЗ за внутрішніми розрахунками	682, 683	Заборгованість пов'язаних сторін та дебіторська заборгованість за внутрішньовідомчими розрахунками	Окремо за підприємствами, організаціями, установами та фізичними особами, з якими здійснюються розрахунки
1155	Інша поточна ДЗ	37	Заборгованість дебіторів, яка не може бути включена до інших статей дебіторської заборгованості та яка відображається у складі оборотних активів	За кожним дебітором, за видами заборгованості, термінами її виникнення і погашення
* У таблицях 1 і 2 інформація про рахунки синтетичного обліку наведена довідково.				

Відображення розрахунків з покупцями можна прослідкувати при складанні Приміток до річної фінансової звітності, які є розшифровкою до окремих рядків Балансу та Звіту про фінансові результати.

Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5) – це сукупність показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію і обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація , розкриття якої передбачено відповідними положеннями бухгалтерського обліку.

Дебіторська заборгованість у примітка до річної фінансової звітності міститься у розділі IX «Дебіторська заборгованість». Дебіторська заборгованість поділяється на:

- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- інша поточна дебіторська заборгованість.

Статистична звітність – це форма державного статистичного спостереження за господарською діяльністю підприємств у вигляді заповнених формулярів, які подаються до органів статистики з метою забезпечення управлінських потреб держави. Статистична звітність – це особливий вид звітності, основними ознаками якої є: відповідність поставленій меті – підготовка офіційної державної інформації, що характеризує масові явища і процеси в економічній, соціальній та іншій сферах життя; наявність статистичного нагляду – планомірно, науково організованого процесу збору даних про масові явища і процеси, що відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах життя; наявність методології складання звітності, яка базується на результатах наукових досліджень.

Для забезпечення поточного контролю за податковою системою, в нашій країні запроваджено подання до органів податкової служби звітності, що відображає суму нарахованих і сплачених відповідним підприємством з певного виду податку, а також зобов’язання платника перед бюджетом зі сплати цього податку. У податковій звітності розрахунки з покупцями відображаються в податковій декларації з податку на додану вартість.

З прийняттям Податкового кодексу доходи, що враховуються при обчисленні об’єкта оподаткування, включаються до доходів звітного періоду.

Згідно з ПКУ підприємства (платники податку) зобов’язані подавати податковому органу за місцем свого знаходження податкову декларацію.

Декларацію подають незалежно від того, було у звітному періоді в підприємства податкове зобов’язання, чи ні, тобто незалежно від стану його фінансово-господарської діяльності.

Декларація з ПДВ заповнюється на основі Реєстру виданих та отриманих податкових накладних, в які заносяться дані з усіх податкових накладних.

Орган державної фіскальної служби протягом 30 календарних днів після надходження податкової декларації зобов’язаний перевірити визначене податкове зобов’язання, сплату належної суми податку і видати довідку про таку сплату та про відсутність податкових зобов’язань з цього податку, що подається до органів митного контролю під час перетину митного кордону і є підставою для проведення митних процедур.

Література

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» № 3125-XII від від 22 квіт. 1993 р. URL : http://www.rada.gov.ua.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 7 лют. 2013 р. URL: http:/ www. zakon.rada.gov.ua.

3. Супрунова І. В. Особливості організації бухгалтерського обліку *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.* – 2012. Вип. 2 (23). С. 357 – 360.

Галат Л.М.– *к.е.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ТА РИНКУ ОВОЧІВ ЗАХИЩЕНОГО ГРУНТУ В УКРАЇНІ

Цілорічне споживання свіжих овочів і фруктів є не лише потребою сучасної людини, основною її здорового способу життя, а і модним трендом у харчуванні переважної частини населення розвинених країн світу. Через те що мешканці розвинених країн в основному живуть у північній півкулі, забезпечити їх свіжими овочами можливо лише доставляючи цю продукцію з віддалених країн, або виростити у захищеному ґрунті. Проблема забезпечення населення України свіжими овочами на цілорічній основі так само є актуальною, тим більше, що в роки трансформації української економіки, суттєвої зміни цін на всі ресурси і продукти призвели до того, що галузь виробництва овочів захищеного ґрунту постійно знаходиться у стані турбулентності, розвивається повільно та не технологічно і як результат не забезпечує населення України тепличною продукцією в потрібній кількості та належної якості.

Починаючи з 2013 року загальне виробництво овочів Україні становило понад 160 кг на одну особу при раціональній рекомендованій нормі споживання 161кг. Проте, частка овочів захищеного ґрунту у загальному обсягу виробництва складає лише 5-6%. Незадоволений попит у зимово-весняний період задовольняється додатково імпортованою продукцією.

Станом на 2018 рік, в Україні, що має площу 603,7 тис. кв. кілометрів, площа скляних теплиць займає всього 280 га. До 2014 року в Україні функціонувало близько 400 га скляних теплиць, які виробляли овочеву продукцію для внутрішнього ринку і майже половину її експортували. Зокрема, 95% площ скляних теплиць займають 28 господарств, які мають у своєму активі понад 2 га теплиць. Із них тільки сім господарств мають площу від 10 га, решта дрібні – менше ніж 2 га. Також в Україні функціонують приблизно 8000 га плівкових теплиць фермерського та присадибного типу [1].

Приблизно 80% скляних теплиць в Україні це старі скляні теплиці не переобладнані під потреби сучасних технологій. Їх стає все менше і менше через закриття. Проте є комбінати ПрАТ «Комбінат «Тепличний» у смт Калинівка Броварського району та Уманський тепличний комбінат які мають приблизно 70 га теплиць. Вони і впроваджують сучасні технології овочівництва захищеного ґрунту. Так, ПрАТ «Калинівка» близько 20 га сучасних теплиць, пристосованих для вирощування світлокультури і досить великим асортиментом продукції [2].

В поточний період лише ці два тепличних господарства мають можливість додавати освітлення рослинам для отримання найбільшої врожайності. Ці господарства експортують невеликі партії огірків саме взимку та на початку весни до Польщі, країн Балтії та ін. Решта комбінатів працюють циклічно. Огірки вирощують у два обороти: з лютого до кінця травня-червня та з вересня по листопад. Деякі комбінати працюють тільки у першому обороті, оскільки влітку немає сенсу вирощувати овочеву продукцію, адже її замінює сезонна. Трохи інша ситуація з вирощуванням томатів. Перші їхні плоди достигають у березні, і багато комбінатів утримують рослини на подовженій вегетації, тобто до листопада включно.

В Україні у теплицях вирощують три основні культури закритого ґрунту:

- томати (займають 61% площ у промислових теплицях та 42% у плівкових теплицях);
- огірки (займають 36% площ у промислових теплицях, 48% у плівкових фермерських теплицях);
- перець (займає 3% площ у промислових теплицях, у плівкових фермерських теплицях - 4%);
- капуста, що вирощується у плівкових теплицях складає 6% [2].

Основні показники виробництва овочів захищеного ґрунту наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Показники виробництва основних овочів захищеного ґрунту в Україні у 2017 р.

Культури	Площа тис. га	Валовий збір. тис. т	Урожай-ність т./га	Частка культури у валовому зборі, %
Огірки	3,1	283,0	91,3	2,9
Помідори	2,4	261,3	108,9	2,7
Малопоширені овочі	0,7	46,2	66,0	0,5
Всього овочі закритого ґрунту	6,2	590,5	95,6	6,0

Джерело [3].

Проте, указані данні можуть бути приблизними, тому що господарства населення, де вирощується 85% усіх овочів, значні обсяги вирощують у захищеному ґрунті. Крім того, фермерські господарства використовують комбіновані технології виробляючи кабачки, баклажани та навіть дині у накритих

плівкових тунелях, а також вирощують зелень, салати та інші дрібні овочеві культури, як супутні, разом з стелажним вирощуванням, наприклад, полуниці, раннього винограду, тощо.

Головною проблемою процесу виробництва тепличної продукції в умовах України – її собівартість, основну частину якої становлять витрати на енергоносії. За такої високої собівартості вітчизняна продукція не може бути конкурентоспроможною у країнах Європи. Адже собівартість виробництва в інших країна, де вартість газу нижче, або використовуються сонячні батареї, та і тривалість зими набагато коротша, температура тепліша, набагато вища ніж в Україні.

Адже є країни, де виробнича собівартість набагато дешевша: наприклад, Туреччина є лідером з імпорту в Україну огірків і томатів у зимовий і весняний періоди. І саме ця країна впливає на формування цін на відповідну овочеву продукцію наших виробників. Тобто, якщо в січні 2018 року турецька продукція (огірки, помідори) на вході в нашу країну коштували 45 грн/кг, то українські тепличні господарства в цей період не зможуть продавати свою продукцію дорожче, а отже, мають збитки. Складається така ситуація, що турецькі фірми формують вартість продукції українських тепличників.

З іншого боку з лютого по червень в українських товаровиробників є багато продукції, але вони її реалізують в Україні, оскільки в Європі ціна для нас занизька. На експорт ми виходимо вже влітку, коли внутрішні ціни падають, а європейські більш-менш стабільні протягом року. У нас виходить, що в березні тепличні томати коштують 80 грн/кг, а в липні 5 грн/кг. Влітку тепличним підприємствам велику конкуренцію створюють ґрунтові томати, хоча теплична продукція має триваліший термін зберігання.

Зазначений пучок проблем галузі вказує на те, що вона потребує переоснащення та кооперації фінансових зусиль для виходу на ефективну модель розвитку. Так, перехід на нові технології потребує значних інвестицій, яких немає у жодного вітчизняного товаровиробника тепличних овочів. Так, наприклад, вартість 1 га теплиць побудованих з застосуванням новітніх технологій (за традиційної технології вирощування, перевищує 1,5 млн євро. А за LED-технології (вирощування світло культури) – до 3,0 млн євро. І це без урахування модернізації інженерних мереж [1].

Іншим способом відродження та модернізація галузі може бути співпраця з іншими суб'єктами. Так, уже зараз нові площі освоюють тільки ті підприємства, в які інвестують продовольчі торговельні мережі, що поставили собі за мету торгівлю товарами власного виробництва й тепличними овочами зокрема.

Література

1. Махно М. Відкриті питання закритого грунту //*Плантатор.* 2019. №3. С.8.

2. Г. Козак Тепличні господарства мають право на життя//*Овочівництво*. 2019. №2. С.142-146.

3. Хареба О.В. Підвищення економічної ефективності виробництва малопоширених овочевих культур// *Економіка АПК.* 2018. №12. С.31- 42.

Гетьман А.Л. *–здобувач вищої освіти магістерського рівня*
Науковий керівник: ***Ковтун В.А.*** *– к.с-г.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

МОЖЛИВОСТІ ЕФЕКТИВНОГО ВИРОЩУВАННЯ ЛАВАНДИ В УМОВАХ ПІВДНЯ УКРАЇНИ

Протягом останніх 20 років в Україні площі насаджень лікарських рослин зменшено майже в 6 разів, виробництво ефірних олій – майже втричі, а також значно погіршилась якість харчових продуктів спеціального призначення на основі лікарських рослин. Бажання вирощувати лікарські рослини виникає нині в багатьох фермерів та заготівельників для цього необхідне інвестування в якісне насіння, спеціальну техніку та приміщення для сушіння. Вирощування лаванди має складну технологію збору та ручну працю по догляду рослин, Проблемою залишається непрогнозовані та нестабільні ціни на її сировину.. Щоб компенсувати недостатню кількість лікарської рослинної сировини, вітчизняні підприємства її імпортують (майже 60%), хоча вона переважно має низькі якісні показники. Таким чином, в умовах сьогодення існує необхідність розроблення шляхів ефективного розвитку виробництва такої нішевої культури як лаванда. [1]

Болгарія займає перше місце в світі з видобутку лавандової олії, обсяг її виробництва перевищує 200 тонн на рік. У 2017 році Болгарія була світовим лідером з експорту лавандової олії. Провідний споживач ефірної олії - Франція. Болгарська лаванда користується великим попитом в США, Німеччині, Австрії, Японії, Швейцарії, Італії, Дубаї та інших країнах. [2]

Станом на кінець 2018 р. фахівці оцінювали український ринок лікарських трав у 500–600 млн. грн. Під час дослідження виявлено, що український ринок виробництва лікарських рослин та переробки лікарської рослинної сировини (ЛРС) називають замкненим простором. Л. Степанушко зазначає, що на цьому майданчику більшість гравців знайомі між собою, знають, хто скільки виробляє та споживає, яку репутацію має. В 2017 році лавандою було засаджено 5000 га та з 1 га отримано понад 1 тис. доларів [3].

Лаванда використовується в різних сферах промисловості: фармацевтичної, харчової, косметичної та інших. Саме тому рентабельність такого бізнесу буде дуже високою (до 8 тис. євро за 1 га). Угорщина, в якій під лікарськими культурами зайнято 42 тис. га, отримує від реалізації продукції на їх основі до $ 35 млн в рік. Зростає експорт лікарських рослин і з України. У період 2014-2016 років він збільшився на 24,4% і перевищив імпорт в 2,5 рази. Однією з затребуваних на світовому ринку рослин є лаванда. З неї отримують ефірні масла, які використовуються у виробництві як парфюмерно-косметичних товарів, так і лікувальних засобів. Ринок лавандової олії зростає великими темпами. За прогнозами Persistence Market, в період з 2016 до 2024 року його світова фінансова обсяг збільшиться на 63,4%, з $ 76 млн. до $ 124,2 млн., ринок в Європі її становить 41,8% в 2016 та в 2024 році становитиме 40,3% від світового обсягу.

Темп приросту вартості лавандової олії в Європі збільшиться за цей час на 57,4% (табл.1) [4].

Таблиця 1

Прогнозна вартість лавандової олії в Європі до 2024 р, $ млн.

Назва сегмента	Вартість ринку в 2016 році	Прогноз на 2024 рік
Особистий догляд	$ 12 млн	$ 20 млн
Терапія	$ 7,5 млн	$ 12 млн
Ароматерапія	$ 6,8 млн	$ 10,4 млн
Продукти харчування	$ 5,5 млн	$ 7,65 млн

Вітчизняні інвестори можуть вдало вкласти свої кошти в організацію вирощування лаванди на території України. Цьому сприяють сприятливі кліматичні умови південних регіонів нашої країни. Організація подібного підприємства не вимагає великих капітальних вкладень. Фокус його діяльності може в подальшому зміщуватися з вирощування сировини на виробництво масла, що дозволить отримувати більший прибуток. Вирощування та переробка лаванди дозволить: зайняти стабільну позицію на ринку лікарських рослин в Україні; задовольнити попит на лаванду в різних галузях виробництва; забезпечити стабільний середньорічний дохід від реалізації продукції; досягти окупності проекту менше ніж за 2 роки. [5]

На 1 га посадки знадобиться 18000 шт. саджанців при машинної посадці та 24 тисячі – при ручній. Сьогодні один саджанець лаванди коштує 1$., важливо звернути увагу на сорт рослини і його характеристики найважливішою з яких є відсоток вмісту ефірної олії. Багаторічний сорт лаванди «рання» володіє хорошою зимостійкістю і непоганий врожайністю та містить не менше 2% вмісту ефірних олій (це цілком гідний показник). До того ж важливо зазначити, що лаванда — це багаторічна рослина.

Врожайність лаванди становить 65-70 ц/га сировини, з якої реально отримати 90 кг ефірної олії. Оптова ціна за її 1 літр становить 50 євро, а роздрібна - від 80 євро. Налагодити реалізацію ефірної олії лаванди можна через інтернет магазин і дошки оголошень в соціальних мережах, тобто реально її продати за 10000$ з 1 га в роздріб. Оптом активно закуповують виробники парфумерії та косметики Серед ТОП 20-ти дорогих популярних парфумів з верхніми нотами ароматів лавандових кольорів такі : Acca Kappa Blue Lavender, Bois 1920 1920 Spigo, Chanel Allure Sensuelle, Chloe Eau du Lavande, Creed Creen Irish Tweed, тощо [6]

Література

1. http://www.rabota-biznes.com/virachivaem-lavandu-dlya-prodagi-v-krupnih-maschtabah.html

2. https://pora-valit.livejournal.com/798901.html

3.https://agroreview.com/news/yak-zaroblyaty-na-vyroshchuvanni-lavandy

4.https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/sinie-cvety-udachi-o-proekte-vyrashivaniya-lavandy-v-ukraine

5.https://busines.in.ua/vyroshhuvannya-lavandy-odyn-raz-posiyav-zaroblyaj-za-rik-10-000-na-odnomu-gektari/
6.https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/poleznaya-trava-biznes-plan-predpriyatiya-po-vyrashivaniyu-lavandy-v-ukraine

Глабець М.М. *– здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*
Науковий керівник ***Галат Л.М.*** *– к.е.н.доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ У СУПЕРМАРКЕТАХ

Останнім часом в Україні до роздрібної торгівлі долучаються мережі великих торговельних компаній (супермаркети), що з кожним роком намагаються зміцнити свої конкурентні позиції на ринку у різних регіонах країни. У зв'язку із зазначеним, актуальності набувають питання визначення того, які саме переваги та недоліки виникають уже зараз і ймовірно з'являться у майбутньому внаслідок розвитку великих супермаркетів на українському ринку роздрібної торгівлі.

Окремі аспекти особливостей розвитку сітьової торгівлі у різних країнах світу вже досліджувалися як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями, а саме: В. Апопієм, Б. Берманом, М. Годуновим, Н. Голошубовою, Л. Лігоненко, К. Муром, Н. Новіковою, та іншими. У працях вищезазначених науковців розглядалися ключові принципи розвитку торговельних мереж, визначалися пов'язані з цим тактичні та стратегічні завдання, проводився аналіз організаційних структур і результатів діяльності різних сітьових об'єднань у сфері торгівлі тощо. Однак, незважаючи на раніше проведені дослідження, питання визначення переваг і недоліків від розвитку великих супермаркетів на ринку роздрібної торгівлі товарами з позицій різних суб'єктів ринкових відносин до цього часу комплексно не вивчалося.

Поряд з цим, необхідність формування й реалізації ефективної стратегії розвитку внутрішньої торгівлі в Україні потребує перманентного відстеження ймовірної зміни тенденцій на вітчизняному ринку роздрібної торгівлі. Метою дослідження є виявлення сучасних тенденцій роздрібної торгівлі товарами в Україні, найбільш імовірних переваг і недоліків від появи й розвитку великих супермаркетів на ринку роздрібної торгівлі.

Звичайно, поява та подальше зростання супермаркетів на ринку роздрібної торгівлі товарами в Україні певним чином впливає на різних суб'єктів ринкових відносин. Слід зазначити, що і переваги, і недоліки цього впливу варто розглядати з 3 позицій: споживачів; виробників-постачальників товарів, що реалізуються у роздрібній торговій мережі; діючих нині на ринку

об’єктів торгівлі. Переваги створення та функціонування великих супермаркетів для споживачів, насамперед пов’язані з тим, що: 1) споживач у супермаркеті, як правило, має ширший вибір асортименту товарів за нижчими цінами, ніж у несітьових магазинах малих форматів; 2) раз відвідавши один супермаркет з мережі, споживач отримує достатньо чітке уявлення про послуги і пропозиції (у т.ч. за співвідношенням «якість – ціна») інших супермаркетів цієї мережі. [1]. До недоліків розвитку великих супермаркетів (особливо у випадку поглинання ними не тільки малих продовольчих магазинів, але й менших за розміром супермаркетів і, як наслідок, формування олігополістичної системи конкурентних відносин) можна передусім віднести ймовірність прояву та зростання ризику цінового зговору й дискримінації щодо споживача, до переліку недоліків споживачі також відносять: - незручне місце розміщення супермаркетів, у т.ч. значна віддаленість від місця проживання/роботи споживача, незручний під’їзд для автомобіля, мало місця для паркування; - відсутність у супермаркеті, товарів тих брендів, до яких споживач звик і любить; - недостатньо зручне розміщення значної кількості товарів всередині супермаркету, що створює певні проблеми як у ході їх вибору, так і просто під час переміщення по супермаркету в години «пік».

В Україні простежується зміна моделі поведінки споживачів на ринку роздрібної торгівлі товарами у бік економного витрачання коштів. Останнє обумовлює зростання продажів середньоцінових і дешевих продовольчих товарів та спричиняє відповідні зміни в асортиментній та ціновій стратегії більшості торговельних мереж. Основна перевага співпраці виробників-постачальників продовольчих товарів з великими торговельними мережами полягає у наявності для перших широких можливостей для масового збуту своєї продукції. Поряд із цим в Україні простежується зловживання ринковою владою з боку великих супермаркетів щодо їхніх товаропостачальників: за право бути їхнім партнером мережі стягують з постачальників так звані «маркетингові послуги», беруть кошти за місце демонстрації товару на полицях, не фіксуючи це у договорах поставок товарів.

Визначаючи переваги для об’єктів роздрібної торгівлі від їх входження до складу великих супермаркетів варто зазначити, що насамперед їх варто пов’язувати зі зниженням витрат унаслідок економії на масштабі (це стосується як витрат на рекламу об’єкту торгівлі, просування його товарів, так і витрат на доставку товарів від постачальників тощо). До основних недоліків доцільно віднести такі: 1) імовірність поганої організації роботи, непрофесійність обслуговуючого персоналу в одному з супермаркетів мережі може призвести не тільки до «втрати» споживачів одним конкретним супермаркетом але й до відмови цих споживачів користуватися послугами інших супермаркетів цієї мережі та негативно позначитися на іміджі торговельної марки в цілому; 2) обмеження самостійності у формуванні товарної та цінової політики і, як наслідок, низька гнучкість [2].

Як стратегічно перспективний напрям для подальшого розвитку в Україні великих супермаркетів на ринку роздрібної торгівлі варто розглядати створення

та впровадження ними локальних брендів. Суттєва питома вага власних торговельних марок (ВТМ) в асортименті супермаркетів, дозволяють мережі підвищити свою значущість у ланцюгу «виробник – продавець – покупець», більш активно впливати на виробників-постачальників і впевнено гарантувати споживачам високу якість товарів. Слід зауважити, що нині в українських супермаркетах, частка ВТМ складає лише декілька відсотків (до 5–7%), у той час як провідні зарубіжні мережі пропонують споживачам товари з «private label» у обсязі 35% і більше від свого асортименту [3]. Аналізуючи характер впливу діяльності великих супермаркетів на розвиток ринку внутрішньої роздрібної торгівлі в цілому, необхідно зазначити, що він неоднозначний. Як свідчить українська практика, зростання в місті кількості й обсягів таких мереж, з одного боку, стають на заваді ефективній діяльності малих торговельних підприємств, часто доводячи їх до банкрутства та закриття. Таким чином, в Україні поступово відбувається витіснення продовольчих магазинів малих форматів за межі міст (особливо великих).

Підводячи підсумок проведеного дослідження слід зазначити, що організація роздрібної торгівлі продовольчими товарами через великі супермаркети має низку переваг:

1.Зниження витрат на одиницю товару за рахунок економії на витратах на стимулювання збуту.

2.Можливість закупівлі великих партій товарів, отримуючи при цьому максимальні знижки й економію на транспортних витратах.

3.Кращі можливості порівняно з середніми та дрібними (несітьовими) торговельними об’єктами у процесі залучення висококваліфікованих працівників, що, як правило, сприяє підвищенню якості управління й ефективності загальної діяльності.

4.Здатність поєднувати функції гуртової та роздрібної торгівлі.

5.Розширення можливостей для диверсифікації.

6.Можливості концентрації власного торговельного капіталу (наприклад, за рахунок злиття, поглинання тощо), що є важливим чинником з точки зору забезпечення необхідних умов для виживання та подальшого розвитку, навіть у ситуації різкого подорожчання позикових коштів [6]. Водночас результати нашого дослідження дозволили виявити, що активний розвиток великих супермаркетів на ринку роздрібної торгівлі має як переваги, так і недоліки з позицій споживачів цих товарів, виробників-постачальників і інших діючих об’єктів торгівлі.

Література

1. Апопій В.В., Горбатюк В., Процишин О.Р. Внутрішня торгівля України: нові вектори розвитку // Вісник Львівської комерційної академії: Збірник наук. праць.– Серія: Економічна.– 2011.– Вип. 37. – С. 178–184.

2. Голошубова Н. Розвиток торговельних мереж в Україні // Товари і ринки.– 2011.– №1. – С. 15–24.

3.Леви М., Вейтц Б. Основы розничной торговли / Пер. с англ.; Под. ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2004. – 448 с.

4.Наявність і використання торгової мережі на ринках на 1 січня 2019 року: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2018– 47 с.

5.Роздрібна торгівля України у 2015–2017 роках: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2018. – 191 с.

6.Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації: Монографія / Л.О. Лігоненко, Г.М. Богославець, Г.Л. Піратовський та ін.; За ред. Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2009. – 334 с.

Гонта М.С. *– здобувач другого (магістерського) рівня вищої освт,*
Остапенко А.С. *– к.т.н., доцент*
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТА ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Нині значна частина сільськогосподарських підприємств знаходиться у нестійкому фінансовому стані, близькому до банкрутства та потребує кардинальних економічних перетворень, завданням яких є оздоровлення підприємств, які потерпають від низького рівня платоспроможності та конкурентоспроможності, непродуманої стратегії бізнесу тощо.

Причини фінансової кризи суб'єктів аграрного виробництва зводяться до неефективної кредитної, податкової політики, відсутності обов'язкового страхування майна, диспаритету цін на промислову й аграрну продукцію тощо. Це потребує адаптації сільськогосподарських підприємств до мінливого ринкового середовища, орієнтації на його теперішні та майбутні потреби, переосмислення діяльності підприємств [3, с. 398].

У Херсонській області у 2017 році зросла кількість збиткових сільськогосподарських підприємств до 13,5%, що на 0,4 в.п. більше ніж у 2016 році (13,1%) [1]. В цілому по Україні цей показник становив у 2017 році 13,8% проти 12,2% у 2016 році [2].

Таким чином, збитковість сільськогосподарських підприємств та їх нестабільний фінансовий стан зумовлює застосування ефективних механізмів фінансового оздоровлення підприємств, які знаходяться у фінансовій кризі, зокрема, проведення реструктуризації.

Реструктуризація – це впровадження організаційно-економічних, фінансових, правових, маркетингових, технічних, технологічних та інших заходів, спрямованих на вдосконалення організаційної структури, структури управління підприємством та внутрішньогосподарського економічного механізму, реконструкцію й оновлення виробництва, стабілізацію фінансово-

економічного стану з метою досягнення ефективного функціонування підприємства та його конкурентоспроможності на ринку [5].

Ураховуючи динамічність розвитку суспільства, потреба підприємства в реструктуризації виникає постійно, і завдання менеджменту підприємства полягає в регулярному моніторингу поточного стану справ з метою вчасного виявлення необхідності в перетвореннях, визначенні орієнтирів та цілей реструктуризації, організації та забезпечення її проведення.

Проведення фінансової санації і, зокрема, санаційної реструктуризації сільськогосподарських підприємств, що опинилися у фінансовій кризі, є актуальним і необхідним з декількох аспектів: по-перше, з точки зору підтримання продовольчої безпеки держави й задоволення внутрішніх потреб населення в продуктах харчування; по-друге, проведення санаційної реструктуризації є запорукою збереження і оздоровлення кризових сільськогосподарських підприємств, оскільки часто вони є єдиним джерелом забезпечення зайнятості сільського населення; по-третє, оздоровлення сільськогосподарських підприємств сприятиме розвитку соціальної сфери села, покращенню демографічної ситуації, підвищенню добробуту громадян і країни в цілому.

Метою проведення реструктуризації є створення суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати в сучасних нестабільних економічних умовах та виробляти конкурентоспроможну продукцію, яка відповідала б вимогам товарних ринків. Звідси, головними цілями реструктуризації сільськогосподарських підприємств є: підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому, адаптація до вимог оточуючого середовища, збереження життєздатності виробництва тощо.

Загалом реструктуризація сільськогосподарських підприємств має базуватись на таких правових принципах, як: законність; стабільність законодавчого забезпечення, добровільність здійснення та самостійність членів підприємства в обранні методів реструктуризації й організаційно-правових форм суб'єктів аграрного підприємництва; економічна підтримка державою реструктуризованих підприємств, а також стимулювання та мотивація підприємств до реструктуризації; врахування регіональних особливостей.

Для активізації процесів реструктуризації сільськогосподарських підприємств з метою підвищення ефективності діяльності доцільно приділити увагу вдосконаленню механізму реструктуризації та фінансового оздоровленню підприємств, який включає шість основних етапів.

На першому етапі відбувається врегулювання внутрішніх відносин в процесі реструктуризації, приймається рішення про реструктуризацію сільськогосподарського підприємства на основі аналізу тенденцій його розвитку. Власники та менеджмент підприємства вбачають вирішення проблеми, що виникла, у проведенні санаційної реструктуризації та ініціюють створення комісії з реструктуризації. Також на даному етапі відбувається формування та затвердження складу комісії, визначення її функцій та завдань. Створена комісія проводить комплексний аналіз фінансової діяльності

підприємства та факторів, які на неї впливають, визначає сильні та слабкі сторони, можливості та загрози підприємства. На основі проведеного аналізу комісія розробляє план і проект реструктуризації з урахуванням стратегії розвитку підприємства.

На другому етапі здійснюється реструктуризація боргів сільськогосподарського підприємства, а саме: встановлюється порядок та черговість погашення заборгованості, відбувається погашення заборгованості перед кредиторами.

На третьому етапі реструктуризується бізнес: здійснюється оцінка економічної ефективності окремих видів бізнесу, розробляються та надаються пропозицій щодо підвищення ефективності й рекомендації щодо зміни структури бізнесу, складається бізнес-план фінансового оздоровлення. Важливим завданням менеджменту підприємства є організація такої структури діяльності, яка не лише відповідала би майбутнім вимогам ринку, а й лишалася ефективною протягом часу, необхідного для її модифікації та адаптації до нових умов [4, с. 194].

На четвертому етапі виникає необхідність удосконалення внутрішньогосподарських відносин, за рахунок: вдосконалення структури управління підприємством, створення системи управління фінансовими потоками, організації управлінського обліку.

На п’ятому етапі відбувається залучення інвестицій (приймаються рішення щодо залучення інвесторів в процесі реструктуризації або залучення банківських кредитів, розробляється інвестиційний проект).

На заключному шостому етапі створюється маркетингова служба реструктуризованого сільськогосподарського підприємства.

Зауважимо, що на всіх етапах проведення реструктуризації сільськогосподарського підприємства можливим є оперативне коригування заходів реструктуризації, також необхідним є здійснення контролю за її проведенням, по завершенні певних заходів реструктуризації, а по її закінченні має здійснюватися оцінка ефективності шляхом зіставлення показників діяльності до та після проведення певного заходу або до та після проведення реструктуризації.

Таким чином, наведений механізм реструктуризації та фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств дасть змогу отримати наступні результати: збільшити вартість власного капіталу підприємств, погасити заборгованість (у т.ч. поточної заборгованості із заробітної плати), збільшити валовий обсяг виробництва продукції, знизити собівартість продукції, покращити показники ліквідності та платоспроможності, наростити й стабілізувати доходність, збільшити розмір чистого прибутку та підвищити рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств.

Науково-обгрунтоване проведення реструктуризації сільськогосподарських підприємств сприятиме створенню повноцінних працюючих суб’єктів господарювання, що дасть змогу адаптуватися до

ринкових умов господарювання, налаштувати виробництво конкурентоспроможної продукції, що відповідає вимогам товарних ринків.

Література

1. Діяльність підприємств. *Головне управління статистики у Херсонській області*. URL: http://www.ks.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 11.04.2019).

2. Діяльність підприємств. *Державна статистика України.* URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 11.04.2019).

3. Кулик К.О. Реструктуризація як механізм фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 7. С. 388-391.

4. Попович А.В. Матриця вибору стратегії реструктуризації підприємства. *БІЗНЕС-ІНФОРМ.* 2014. № 8. С. 193-198.

5. Руденко Є.М. Порядок проведення санаційної реструктуризації сільськогосподарських підприємств. URL: (дата звернення 11.04.2019).

Гринюк Н.А. *- канд. екон. наук, доцент*
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ,Україна

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Феномен кооперації існує в усіх суспільствах, починаючи з традиційного (доіндустріального) і закінчуючи сучасним постіндустріальним, інформаційним суспільством.

Суперечки щодо визначення місця і ролі кооперації в економічній системі точаться протягом всього періоду функціонування кооперативної форми господарювання.

Слід зазначити, що і сьогодні в науковій літературі можна виокремити два практично протилежні погляди на вищезазначену проблему.

Певна група дослідників стверджує, що саме кооперація є засобом перетворення всієї економічної системи в майбутньому [1-3]. Визначаючи кооперацію «найдосконалішою з відомих форм діяльності» [4] за критерієм соціальної справедливості, прихильники такого підходу пророкують, що внаслідок докорінної зміни поглядів на природу суспільства і поширення кооперативних принципів саме ця форма господарювання має поступово охопити всі сфери економіки.

На противагу такій думці, інші науковці не пов’язують подальший розвиток економіки і суспільства з широким розповсюдженням кооперативних засад в господарській діяльності [5-7], вважаючи кооперацію однією з тимчасових форм співпраці людей на шляху до більш високого рівня розвитку

економічних систем. На їх погляд, подальший розвиток суспільства призведе до припинення існування кооперативної форми діяльності.

На думку автора, перспективи розвитку кооперації обумовлюються цілою низкою факторів і її характеристик, поєднання яких формує синергічний ефект і трансформується у особливості кооперації.

Особливо зростає роль кооперації в умовах посилення глобалізації, яка характеризуючись централізацією і гнучким управлінням фінансовими, матеріальними і трудовими ресурсами, в узагальненому вигляді сприяє підвищенню ефективності діяльності. Але, з іншого боку, глобалізація провокує і негативні наслідки для суспільства, оскільки головними стають фінансові пріоритети підприємців. Кооперація проявляє своє ставлення до глобалізації економіки, навпаки, з позиції споживача (свого пайовика), виступаючи у формі об'єднання населення, беручи на себе частину функцій держави - соціальний захист населення.

Саме в умовах глобалізації на перший план виходить соціальна сфера діяльності: прагнення покращити якість життя в регіоні обслуговування, сприяння справедливому розподілу економічного потенціалу, певною мірою розв'язання проблем зайнятості населення.

В таких умовах надзвичайно зростає роль кооперації та її ідеології - ідеології економічного розвитку, суспільного партнерства і громадянської відповідальності.

Серед сукупності видів кооперації найбільш суперечливим явищем з точки зору економічної науки є споживча кооперація, що пов'язано з особливостями її функціонування. З одного боку, організації споживчої кооперації є господарюючими суб'єктами, що приймають участь у створенні національного добробуту, а з іншого - мають суттєві відмінності у формуванні і розподілі результатів своєї діяльності.

Саме сутнісні характеристики соціально-економічної природи споживчої кооперації обумовлюють необхідність окремого визначення її місця і ролі в економічній системі та удосконалення механізмів управління нею.

Споживча кооперація як некомерційна організація виступає організаційною основою механізму суспільного регулювання, оскільки відображає індивідуальні і групові інтереси людей, розв'язуючи певні місцеві і регіональні проблеми шляхом самоорганізації людей.

З точки зору інноваційної економіки статус споживчої кооперації як некомерційної організації відображає наявність в ринковій економіці особливого фактору виробництва - спроможності населення до самоорганізації, самоуправління і самодіяльності.

Дослідження проблем і факторів, які впливають на функціонування споживчої кооперації дозволили провести своєрідний SWOT - аналіз і визначити головні проблеми на шляху її подальшого розвитку:

1. Проблема самозбереження як специфічної форми господарювання, що має соціальну спрямованість, сутність якої полягає з одного боку, в мобілізації потенціалу і конкурентних переваг і їх адаптації до ринку, а з іншого – в

перманентності питання збереження своєї ринкової ніші в конкурентній економіці.

2. Проблема реалізації і використання власних конкурентних переваг. Споживча кооперація, виступаючи елементом ринкової інфраструктури, сама також являє собою ринок, який хоча і обмежений чисельністю і купівельною спроможністю пайовиків, є гарантованим з точки зору збуту продукції. Крім того, він є відкритим для некооперованого населення і підприємств різних форм власності, що є потенціалом до взаємовигідного співробітництва.

3. Проблема організаційної побудови. На сьогодні законодавство не встановлює будь-яких обмежень по видах чи типах споживчих товариств [8], а, отже і відсутні будь-які обмеження і вибору форм організаційного розвитку. Головне - їх відповідність інтересам господарської діяльності і адаптивність до умов зовнішнього середовища

4. Проблема зміни і оновлення ролі в житті українського суспільства. Споживча кооперація сьогодні функціонує в нових економічних і суспільних умовах як незалежне і автономне формування, яке самостійно визначає свою роль і місце в суспільстві: по-перше, як одного з елементів багатоукладної економіки; по-друге, як одного з протистоянь монополізму на регіональному ринку (в сфері торгівлі, послуг, виробництва, закупівельної діяльності); по-третє, як соціальної організації, яка вирішує проблеми певної частини населення.

5. Проблема територіальної диверсифікації традиційних галузей споживчої кооперації, а саме створення і розширення мережі споживчих кооперативів не тільки в сільській місцевості, а й у містах.

Проведений факторний аналіз свідчить, що головною проблемою для споживчої кооперації залишається переборювання кризових явищ, ліквідація причин, що їх породили і адаптація системи до ринкових умов господарювання.

Унікальність споживчої кооперації полягає в тому, що, з одного боку, - це самоорганізована суспільна структура, а з іншої – самодостатня господарська організація. І саме ці особливості формують головну перевагу, яка є підґрунтям для довгострокового ефективного її функціонування: оптимальне поєднання соціальної місії з її господарською діяльністю, заснованою на кооперативним принципах і цінностях.

Складність і багатогранність проявів соціального, економічного і політичного характеру споживчої кооперації як особливої форми, адекватної сучасному етапу розвитку соціально орієнтованого суспільства, формують унікальний потенціал її пристосування до жорстких умов сьогодення.

Література

1. Кооперация как компонент рыночных отношений: проблемы теории и истории. Вып. 1. – Иваново: ИГУ, 2016. -156с.
2. Кущетеров Р.М., Кочкарева З. М. Культурно-просветительная и воспитательная работа кооперации. – М: «РКТ», 2017. – 76с.

3. Сыбру А.Н. Потребительская кооперация как социальный институт. В сб.: Потребительская кооперация как социально ориентированная система. – Чебоксары: Салика, 2016.- С.69-71
4. Міжнародний кооперативний рух: історичний досвід і сучасна практика. Матеріали Міжнар. наук.- практ. конференції. Полтава, 2017,С.46-47
5. Апопий А.В. Система связей потребительской кооперации в АПК. – М. Экономика, 2016.- 167с.
6. Буздалов И.Н. Возрождение кооперации. – М: Экономика, 2017. – 173с.
7. Глушецкий А.А. Кооперация: роль в современной экономике. – М: Профиздат, 2017. – 159с.
8. Про споживчу кооперацію: Закон України від 10. 04. 1992 № 2265 – XII // ВВР. – 1992. - № 30. – Ст. 415

Губа М.І. *- к.е.н., доцент*
Карташова О.Г. *- к.е.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ПРОДОВОЛЬСТВА В УКРАЇНІ

В умовах загрози світової продовольчої кризи, зростання попиту на сільськогосподарську продукцію, обмеженості можливостей розширення посівних площ та нарощування продуктивності сільського господарства, основні аграрні країни – продуценти продовольства здійснюють пошук нових перспектив експорту та підвищення своїх позицій на світовому ринку сільськогосподарської продукції. Маючи високий природно-ресурсний потенціал, унікальні можливості для розвитку аграрної галузі, але при цьому слабо механізоване і технологічно відстале сільське господарство в цілому, Україна повинна відкрити нові перспективи для нарощування виробництва продовольства, збільшення експорту, підвищення своїх позицій на світовому ринку сільськогосподарської продукції, чим зробить вагомий внесок у подолання світової продовольчої кризи. З іншої сторони, маючи на сьогодні досить потужний та розвинутий агропромисловий комплекс економіки Україна, як і більшість інших країн світу також імпортує окремі види сільськогосподарського продовольства, що не виробляються із тих чи інших причин вітчизняними сільгоспвиробниками, або ж попит на них перевищує внутрішні можливості галузі щодо забезпечення потреби в них. Аграрний імпорт займає порівняно незначну частку в структурі зовнішньоекономічного товарообігу, однак все ж таки потребує уваги з боку держави з огляду на наявні можливості заміщення імпорту за рахунок розвитку власного виробництва окремих товарних позицій.

За даними аналізу інформації митної статистики, імпорт різних видів аграрної продукції і продовольства у 2018 році року здійснювався за 189 товарними позиціями, що визначені чинним УКТЗЕД 1–24 на суму в майже $5,2 млрд., що становить 9,1% від загального імпорту товарів в країну. Аналіз структури імпорту агропродовольчої продукції товарів свідчить, що продукти тваринного походження у 2018 році становили 18,2% від загальної вартості, продукти рослинного походження – 30,3%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 5,29%, готові харчові продукти – 46,3%. При цьому обсяги і вартість імпорту аграрної продукції та продовольства для різних видів товарних позицій коливалися від $1000 до $351,6 млн. У структурі імпорту аграрної продукції найбільшу питому вагу займали такі товарні позиції, як риба морожена (7%), тютюнова сировина; тютюнові відходи (5%), насіння соняшнику (5%), нші харчові продукти (5%), спирт етиловий, неденатурований, менш 80 об.% (4%), продукти для годівлі тварин (4%), цитрусові (4%), олія пальмова (3%), банани та плантайни (3%), кукурудза (3%) та інша продукція (57%). Імпорт товарів за товарними позиціями «насіння соняшнику» і «кукурудза» переважно включають посівний матеріал високоврожайних гібридів цих двох культур[1].

Серед іншої продукції аграрного імпорту за вартісною складовою, що не увійшла до групи 10 найбільших товарних позицій, необхідно звернути увагу, зокрема на шоколад, вина виноградні; сусло виноградне, риба свіжа або охолоджена, сири тверді і м’які, інші овочі, приготовлені чи консервовані без оцту, неморожені, хлібобулочні вироби, рисовий папір, готові соуси та продукти для їх приготування, добавки, приправи, гірчиця, свинину, м’ясо та їстівні субпродукти птиці, пиво із солоду, кондитерські вироби з цукру без вмісту какао, соки плодів чи овочеві, незброджені, без спирту, маргарин, сало, свинячий жир і жир птиці, помідори, виноград, вироби з тіста без дріжджів; кускус. Саме перелічені групи товарів представляють особливий інтерес з точки зору можливостей імпортозаміщення [1]. Представлений перелік імпортної продукції діаграма характеризує нинішній суперечливий стан зовнішньої торгівлі продовольством, а саме: здійснюється ввезення з-за кордону продукції з високою доданою вартістю, адже на готові харчові продукти припадає 46,3 % всього аграрного імпорту, тоді як левову частку вітчизняного експорту становлять сировині товари — зернові та олійні культури і окремі з них, які за певної умови можна віднести до високодохідних продуктів їх переробки — жири та олія, які загалом складають 83,7% експорту групи агропродовольчих товарів. Для України — потужного світового виробника аграрної продукції — важливо не лише вийти на нові ринки збуту, але й зберегти та закріпити позиції на внутрішньому продовольчому ринку. Стратегія імпортозаміщення аграрної продукції перш за все має бути спрямована на розвиток власних переробних потужностей для заміщення імпорту готових харчових продуктів, які мають високу додану вартість.

Аналіз результатів ранжування за середньою ціною імпорту 50 найбільших за вартістю видів аграрної продукції свідчить про великий потенціал розвитку її

імпортозаміщення, що є економічно доцільним та вигідним для вітчизняного агробізнесу. Так, варто звернути увагу на окремі товарні позиції. Зокрема, «масло вершкове», обсяг імпорту якого за минулий рік становив $7,5 млн за середньою ціною 1 т $6798,9, «м'ясо великої рогатої худоби, свіже або охолоджене», відповідно, $1,6 млн вартістю 1 т $7056,8, «баранина, козлятина», «соки, екстракти, пектини, клеї рослинні», «інші тваринні жири і масла», «жива риба» тощо [1]. Особливу увагу привертає товарна позиція «Продукти переробки овочів». Маючи достатній ресурсно-природний потенціал і технологічний рівень овочівництва та плодоовочівництва, цілком є очевидним, що обсяги виробництва більшості вище перелічених видів аграрної продукції можна збільшити за рахунок залучення інвестицій у розвиток вітчизняного АПК і харчової переробної промисловості, що створює можливості забезпечення продовольчої безпеки та значного зниження рівня імпортозалежності. В Україні частка харчової галузі в структурі виробництва предметів споживання досягає 51,0 %, у загальному обсязі агропромислової продукції – 32,0 %. Утім, це не дає змоги сформувати достатній рівень імпортозаміщення на внутрішньому споживчому ринку готових харчових продуктів. Український імпорт не сприяв технічному переозброєнні сільського господарства та харчової промисловості і повному забезпеченню поточних споживчих потреб. Існуюча імпортна політика призвела до підриву цілого ряду вітчизняних галузей, включаючи тваринництво і птахівництво, рибництво, тепличне овочівництво і виробництво сільгосптехніки, виробництво харчової продукції, виноробство тощо [2]. Необґрунтована імпортна залежність держави за деякими видами продовольства суттєво впливає на стан фінансової безпеки, так як обумовлює використання валютних резервів країни, створюючи при цьому зростання зовнішньої заборгованості.

Отже, все більшої актуальності набуває пошук шляхів диверсифікації і заміщення тих її видів, які вітчизняне сільське господарство та харчова промисловість спроможне виробляти в достатній кількості відповідної якості, щоб задовольнити, перш за все, власні потреби внутрішнього ринку та реалізувати експортні можливості вітчизняних аграріїв та зовнішніх ринках. У державній політиці імпортозаміщення продовольства необхідно передбачити низку заходів стимулюючого, організаційного та інформаційного характеру, зокрема через інструменти стимулювання інвестиційної діяльності в сфері логістично-інфраструктурного забезпечення оптової торгівлі АПК на засадах грантово-проектної підтримки розбудови мережі торговельних об'єктів, популяризації створення міжрегіональних кооперативно- логістичних центрів з надання послуг заготівлі, складування та кондиційного зберігання продукції, впровадження новітніх технологій доробки та зберігання сільськогосподарської продукції, захисту внутрішнього ринку від нерівноправної конкуренції з боку імпортних товарів з використанням механізму митних тарифів, квот, антидемпінгових процедур, технічного регулювання тощо, які відповідають нормам і правилам СОТ [3; 4]. Отже, за умов ефективного використання наявних можливостей заміщення за рахунок розвитку власного виробництва

окремих товарних позицій його частка може бути зменшена без суттєвих втрат для продовольчої безпеки країни.

Література

1. Державна служба статистики України: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Залізнюк В. П. Імпортозаміщення в системі забезпечення продовольчої безпеки України / Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 1. – URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1374. DOI: 10.32702/2307-2156-2019.1.29
3. Васильців Т. Г., Бойко В. В. Стратегічні пріоритети державної політики забезпечення продовольчої безпеки України / Стратегічна панорама. – 2017. №2. – С. 32-38.
4. Губа М. І. Імпортозаміщення в системі забезпечення розвитку продовольчого ринку [Електронний ресурс] / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. –Випуск 7.–С. 117–121.–Режимдоступу: http://global-national.in.ua/archive/7-2015/27.pdf.

Гудзь М.В. *- д.е.н., професор*
Національний університет «Запорізька політехніка», м. Запоріжжя, Україна

ПРОБЛЕМА РОЗВЯЗАННЯ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНИХ ВПЛИВІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стрімкий та всеохоплюючий характер глобалізаційних процесів спровакував значний інтерес до дослідження сутності поняття глобалізації у видатних вчених не лише економістів, а й філософів, істориків, політологів та соціологів. Незважаючи на значну увагу у науковому світі до дослідження глобалізаційних процесів, динаміка розвитку сучасного світу повсякчас привносить нові моменти в зміст розглянутих у наукових працях проблем, що потребує постійного дороботку комплексного дослідження соціокультурного виміру глобалізації, що обумовлює актуальність даної теми роботи.

Метою роботи є вивчення впливу соціокультурних аспектів глобалізаційних процесів на загальноцивілізаційний розвиток.

Як соціальне явище «глобалізація являє собою соціальний процес, у ході якого стираються географічні кордони соціальних і культурних систем». Широкого розповсюдження у наукових працях набули визначення трьох аспектів глобалізації як соціального феномену: соціально-політичного (визначає напрямки становлення глобального суспільства), соціально-економічного (визначає формування глобальних ринків і стратегій поведінки корпорацій, і міжнародних інститутів) та соціально-культурного (визначає

зміни в культурних стереотипах та перспективи міжкультурного діалогу) [1, с. 198-199].

Глобалізація за своєю природою є суперечливим явищем і тому по-різному впливає на соціально-культурне життя усього суспільства. Так, з одного боку, з приходом глобалізаційних процесів відбулися такі позитивні зміни як розширення доступності кожної людини до культурних, інтелектуальних і технологічних здобутків усього людства, можливість подолання спільними зусиллями зацікавлених сторін глобальних світових культурних противостоянь, взаємозбагачення різних національних культур. З іншого боку глобалізація несе в собі й істотні загрози для усього людства, розмежовуючи країни на «цивілізаційний центр» і «периферійну зону», поглиблюючи нерівномірність їх соціальноекономічного розвитку, а також провокує розвиток таких проблем як поширення бідності, злочинності, тероризму, збільшення зон екологічної та гуманітарної катастроф [1, с. 199].

Особливо гостро у сучасному глобалізованому світі постає проблема співіснування та взаємодія різних національних культур у єдиному світовому просторі. Сьогодні можна констатувати як факт, що сучасний стан глобалізації культури представляє собою не процес єднання різноманітних культур завдяки взаємодії різних культурних традицій та цінностей, а характеризується уніфікацією шляхом агресивного нав'язування західних цінностей, стандартів та способу життя на інші національні культури, наслідком чого є неминучі соціальнокультурні конфлікти в глобалізованому світі. Єдиною можливістю вирішення такого роду конфліктів є встановлення рівноправного діалогу між національними культурами з метою узгодження ціннісних орієнтацій в умовах посилення взаємозалежності та взаємоінтеграції країн і регіонів у глобалізованому світі [2, с. 76].

Уможливлюючи розвиток сучасних технологій, комунікацій, засобів зв'язку, глобалізація разом з тим приводить до поглиблення суперечностей глобальної економіки між країнами розвинутими і тими, що розвиваються, приводять до надмірної концентрації капіталу, фінансів, нематеріальних активів, про що вказувалося на останніх Економічних форумах у Давосі.

Кількісно оцінити вплив глобалізації на країни, в тому числі на соціально-культурне життя усієї світової спільноти дозволить аналіз індексу глобалізації за системою KOF. Індекс глобалізації KOF вимірює економічні, соціальні та політичні аспекти глобалізації. Вона використовується для моніторингу змін рівня глобалізації різних країн протягом тривалого періоду. Поточний Індекс глобалізації KOF доступний для 195 країн і охоплює період з 1970 по 2016 рік.

У звіті за 2018 рік представлений рейтинг країн за індексом глобалізації на 2016 р., в якому Україна займає 42 місце. Окремо слід зупинитися на соціальній складовій цього індексу, яка включає в себе показники міжособистісної глобалізації (міжнародний голосовий трафік, міжнародний туризм, міжнародна міграція та ін.), інформаційної глобалізації (використання інтернету, міжнародні патенти, експорт високих техологій та ін.) та культурної глобалізації (торгівля культурними товарами та послугами, гендерний паритет,

людський капітал, громадянські свободи та ін.). За цією складовою у 2016 р. Україна займає лише 86 місце. Для порівняння у 2017 р. було опубліковано рейтинг індексу глобалізації (за системою KOF), в якому наводилися дані на 2014 рік, і в якому Україна зайняла 45 місце, а за соціальною складовою 63 місце [3].

Висновок. У сучасному світі глобалізаційні процеси реалізуються у різноманітних впливах, найвагомішим із яких є уніфікація культурних стереотипів шляхом агресивного нав'язування західних цінностей, стандартів та способу життя на інші національні культури. Тому необхідно постійно досліджувати процеси глобалізації з метою максимізувати позитивні та мінімізувати негативні наслідки соціально-культурних аспектів глобалізації.

Література

1. Манзя М. В. Соціальний вимір глобалізації. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2008. Вип. 32. С. 196-209.

2. Панкова Ю. М. Соціокультурні аспекти глобальних економічних процесів. *Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна*. 2018. №8. С. 74 - 79.

3. KOF Swiss Economic Institute. KOF Globalisation Index 2014 -2018. URL: https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html (дата звернення 12.04.2019).

Гульц Н.В. *– здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*
Науковий керівник ***Галат Л.М.*** *– к.е.н.доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ ПРОДУКТІВ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ

Перспективність та привабливість розвитку підприємств дитячого харчування в Україні зумовлюються соціальною значимістю та можливостями значного зростання обсягів виробництва та реалізації, за рахунок розширення контингенту споживачів та освоєння нових сегментів ринку. У зв'язку з цим, виникає необхідність пошуку можливих форм та напрямів розвитку підприємств галузі дитячого харчування в розрізі окремих складових ринку. Існуюча в Україні державна політика, в недостатній мірі, стимулює розвиток підприємств-виробників дитячого харчування і не забезпечує комплексної системи управління та підтримки підприємств галузі. У зв'язку з цим, виникла необхідність розробки нових підходів щодо перспективного розвитку підприємств досліджуваної галузі, з урахуванням необхідності посилення державного регулювання.

Україна є невід'ємною частиною світової спільноти, що прагне увійти до Євросоюзу і стати активним учасником світових економічних процесів. Вплив макроекономічних чинників, на розвиток українського ринку дитячого харчування та формування внутрішнього маркетингового середовища, можна вважати одним з вирішальних. На даному етапі світовий ринок дитячого харчування поділено між кількома «сильними гравцями», продукція яких вже завоювала прихильність покупців. Новим виробникам досить важко вийти на досліджуваний ринок. Останнім часом на світовій арені з'явилося декілька фармацевтичних 135 компаній зі своєю профілактично-лікувальною продукцією (наприклад, «Numico»), які змогли завоювати певний сегмент в умовах жорсткої конкуренції.

Основні «сильні лідери» світового ринку дитячого харчування: «Nestle» - 19 %; «Bristol-Myers» - 15 %; «Abbott Laboratories» - 11 %; «Novartis» - 8 %; «Numico» - 7 %; «Heinz» - 6 %; «Wyeth» - 4 %; «Danone» - 3 %; інші - 27 %. Найбільший виробник дитячого харчування у світі - компанія «Nestle» (19 % ринку). Якщо розглядати окремі сегменти, то «Bristol-Myers» лідирує в сегменті продуктів на молочній основі - 23 %, «Novartis» - у сегменті банкової продукції, де охоплює 27 % ринку, у сегменті «сухі продукти» перше місце належить компанії «Nestle» (35 %) [1]. Найбільшу питому вагу на ринку України посідають : «Мілупа» - 38%, «Карапуз» -18% - лідирує в сегменті продуктів на молочній основі, «Чудо-Чадо» - 38%,« Гербер» - 19%, «Карапуз» - 16% - у сегменті банкової продукції.

Ринок дитячого харчування в Україні складається з наступних товарів: суміші на сухому молоці, каші (круп'яні з додаванням сухого молока, фруктів), суміші на молочній основі, фруктово-овочеві суміші і пюре, м'ясне пюре, дитячі соки і т.д. Його можна поділити на 3 основні сегменти. Найбільший з них - це продукти на молочній основі (замінники грудного молока), які використовуються для годування немовлят у перші 6 місяців життя. Цей сегмент дорівнює 64 % загального обсягу продажу. Другий сегмент - банкова продукція (пюре, соки, овочеві та м'ясні консерви), що складає 20 %, та останній сегмент, який представлений сухими сніданками (у вигляді пластівців, сухариків) і займає 11 %, а 5 % припадає на інші. Значний внесок у розвиток індустрії дитячого харчування здійснила розробка технології виробництва сухих сумішей, на основі знежиреного молока та злаків, але рентабельність виробництва цієї групи продукції досить низька, що уповільнює інтерес до неї з боку виробників. На світовому ринку дитячого харчування існують певні бар'єри входу. Три найбільших виробники продають майже 40 % всього дитячого харчування у світі, у тому числі, в сегменті замінників материнського молока лідирують два основні бренди, які мають значну цінову перевагу над іншими.

Особливостями ринку є сильний контроль за якістю продукції, важливість репутації бренду і нюанси просування товарів. Контроль якості забезпечується великою кількістю державних органів. Ця особливість ускладнює роботу на ринку, з огляду на високий рівень бюрократизації

процесів і корупційних ризиків. Контролю підлягають всі процеси - починаючи від якості сировини і закінчуючи зовнішнім виглядом упаковки.

Структура і динаміка ринку дитячого харчування змінюються в залежності від впливу ряду факторів, а саме доходів населення, народжуваності, наявності внутрішнього виробництва і надлишків на ринку, а також цін на сировину.

Ринок дитячого харчування в нашій країні розвивався відповідно до загальної економічної динаміці, зростання сегмента в натуральному вираженні склав 10%. Падіння цін на продукцію відбулося в силу зміни структури виробництва в сторону соків і скорочення частки випуску технологічно складних продуктів.

На ринку дитячого харчування переважає продукція внутрішнього виробництва. Однак, варто зазначити, що в грошовому вираженні частка імпорту і вітчизняних товарів складає 50%. Це пояснюється менш високими цінами на дитяче харчування українського виробництва [3].

До основних бар'єрів входу на ринок дитячого харчування належать:

1. Необхідність дотримання високого організаційного рівня виробництва продуктів на молочній основі (щоб наблизити показники дитячого харчування до материнського молока, необхідно використовувати сучасне обладнання та мати сировину належної якості).

2. Забезпечення виробництва матеріально-сировинною базою належної якості та стимулювання її розвитку.

3. Вимоги до дитячого харчування не залежать від національних особливостей та ідентичні у всьому світі, що сприяє високому рівню стандартизації продукції.

4. Батьки, піклуючись про здоров'я дітей, надають перевагу добре відомим брендам.

5. Заборона реклами продукції дитячого харчування за допомогою методу особистого продажу в багатьох країнах світу, виходячи з етичних міркувань.

6. Використання для просування товарів добре обізнаних медичних працівників - ефективний, але досить коштовний і тривалий процес.

Формування ринку дитячого харчування України відбувається в умовах жорсткого державного регулювання діяльності вітчизняних виробників та дистриб'юторів продукції українського виробництва. З одного боку, українські підприємства працюють в умовах продовольчої інтервенції іноземних компаній, з іншого - в умовах обмеження рентабельності та торгівельної націнки. В Україні немає організації, яка б централізовано на державному рівні відстоювала інтереси вітчизняних виробників продукції дитячого харчування та займалася скасуванням встановленої системи обмеження рентабельності виробництва та продажу. Друга значна проблема - це наявність якісної сировини. Для виробництва продукції дитячого харчування може використовуватись лише екологічно чиста сировина, виробництво якої на території України нерентабельне і потребує державних дотацій [2]. Отже,

розроблення в Україні законодавчої бази, яка в умовах сьогодення буде створювати сприятливі умови для виробництва і реалізації вітчизняних продуктів дитячого харчування, є однією з основних умов розвитку досліджуваної галузі.

Отже, ринок продуктів дитячого харчування має значний потенціал до зростання. Стабільність і відродження даної галузі виробництва можливі лише за умови розроблення стратегії розвитку цього сектору. За таких умов для вітчизняних виробників дитячого харчування будуть створені максимально сприятливі умови для нарощення виробництва продукції та підвищення її якості.

Література

1. Медведенко О.В. Обґрунтування основних напрямів розвитку підприємств дитячого харчування в Україні на основі маркетингових досліджень: дис. канд. экон. наук: 08.00.04/.Медведенко Олена Василівна К., 2008. 167 с.

2 Закон України «Про дитяче харчування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/ show/142-16.

3. Помірне зростання: аналітичний огляд ринку дитячого харчування України: Режим доступу: https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/umerennyj-rost-analiticheskij-obzor-rynka-detskogo-pitaniya-ukrainy

Дерменжі Д.Ф.- *аспірант*
Науковий керівник: ***Кулаковська Т.А.*** *- к.е.н, доцент*
Одеська національна академія харчових технологій, м. Одеса, Україна

ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗНИЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ

Харчова промисловість – одна з провідних галузей вітчизняної економіки, яка відіграє основну роль у забезпеченні продовольчої безпеки України в умовах євро інтеграційних процесів та нестабільної економіко-політичної ситуації в країні. Саме цей сектор економіки сприяє збільшенню доходів до державного та інших бюджетів. Виходячи з цього, для розвитку країни та підвищення рівня життя населення необхідно підтримувати діяльність підприємств харчової галузі, а також підвищувати їх ефективність.

Основною проблемою в досягненні цієї мети є постійні зміни основних фінансових показників, які безпосередньо впливають на діяльність таких підприємств. Саме цей чинник є передвісником фінансових ризиків, які можуть виникнути в процесі життєдіяльності суб'єктів господарювання. На сьогоднішній день розрізняють два види фінансових ризиків: зовнішні, це ті що виникають під впливом зовнішніх факторів, та внутрішні – ті, що залежать від діяльності підприємства. До зовнішніх відносять:

– інфляційний ризик

– податковий ризик;
– депозитний ризик;
– процентний ризик;
– валютний ризик.

До внутрішніх фінансових ризиків належить:

– ризик зниження фінансової стійкості;
– ризик неплатоспроможності;
– інвестиційний ризик
– кредитний ризик;
– ризик упущеної вигоди.

Для детальної оцінки впливу таких ризиків на діяльність підприємства, в першу чергу, необхідно виявити саме ті ризики, які мають найбільший вплив на діяльність суб'єктів господарювання обраної галузі. На наш погляд основним і найнебезпечнішим ризиком є ризик зниження фінансової стійкості, який може призвести навіть до банкрутства. Основним завданням є визначення чинників, які обумовлюють такий ризик. Це дозволить визначити основні напрями для мінімізації його впливу.

Згідно Й. Плиси, цей ризик в першу пов'язаний зі структурою власних та обігових коштів[1]. Враховуючи те, що харчова галузь спрямована на забезпечення щоденного харчування населення, питання наявності оборотних коштів є досить вагомим. Від цього насамперед залежить безперебійна та ефективна робота підприємства.

На фінансову стійкість підприємства впливають такі внутрішні фактори:

– забезпечення оптимального співвідношення між постійними і змінними витратами, враховуючи, що у харчовій галузі вагому частину займають саме змінні витрати. І тут досить важливим є таке поняття як сезонність, яка безпосередньо впливає на ціну сировини, і в подальшому на прибутковість виробництва;

– ефективне управління необіговими активами. Цей показник насамперед спрямований на оцінку ефективності використання основних фондів, які також формують ціну продукції через амортизацію;

– забезпечення раціональної структури капіталу;

– правильний вибір стратегії і тактики управління фінансовими ресурсами і прибутком;

– впровадження нових технологічних моделей та забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції;

– дослідження і розроблення можливих шляхів розвитку фінансів підприємства в перспективі.

Постійний аналіз та оцінка цих факторів дасть можливість підприємству зберегти свою фінансову стійкість та стати більш ефективним.

Враховуючи те, що на сьогоднішній день існує конкурентний ринок, то необхідно також виділити ті фактори, які впливають на фінансову стійкість незалежно від діяльності підприємства. До них можна віднести:

– економічні умови господарювання;

– кризовий стан економіки;
– податкова і кредитна політика законодавчої і виконавчої влади країни;
– незадовільний платоспроможний попит;
– низький рівень фінансового ринку[2].

Ці показники водночас є частиною ризику зниження фінансової стійкості, та чинником виникнення зовнішніх фінансових ризиків, які були наведені вище.

Згідно з проведеним аналізом, можна виділити основні фактори, на які варто звертати уваги для оцінки ризику зниження фінансової стійкості. До них відноситься: структура капіталу(власні та позикові кошти), структура оборотних та необоротних коштів, ефективне використання наявних основних фондів, та вибір стратегії подальшого розвитку. Саме ці показники мають стати основою при розробці нової методики оцінки впливу фінансових ризиків на діяльність підприємств харчової галузі, яка буде адаптована до сучасних умов господарювання.

Література

1. Плиса В.Й. Управління ризиком фінансової стійкості підприємства// Фінанси України. – 2001, № 1. – С. 67-73.

2. Косарєва І. П. Удосконалення системи управління фінансовою стійкістю підприємств / І. П. Косарєва, Є. М. Удовика. // Економіка та управління підприємствами. – 2018. – №23. – С. 246–251.

Долженко І.І. *– к.е.н., доцент*
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна

СВІТОВІ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Аграрна політика зазнає постійних змін, що вимагає подальших досліджень оцінки діючих механізмів бюджетно-податкових важелів фінансово механізму державного регулювання розвитку галузі.

На сучасному етапі економічного розвитку України сільське господарство є однією з найважливіших ланок економічної системи. Галузь розвивається в умовах високої енергетичної забезпеченості, застосування широкого спектра агротехнічних прийомів, екологізації, на основі використання сучасних енерго- та природозберігаючих технологій, методів і способів меліорації та хімізації. Виробнича база агропромислової сфери спирається на розгалужену інфраструктурну мережу та систему науково-дослідного забезпечення її розвитку.

Пріоритетність розвитку агропромислового сектору України і його провідних галузей дає можливість забезпечити населення продовольчими товарами, промисловість – сировиною, а зовнішню торгівлю – експортними товарами.

Україна багата ресурсами для сільського господарства, зокрема родючими орними земля, і як наслідок, стала одним з найбільших в світі експортерів зернових

і рослинної олії. За даними Українського клубу аграрного бізнесу [1] динаміка агропродовольчого експорту демонструвала тренд, аналогічний решті експортних товарів, проте темпи скорочення агропродовольчого експорту були меншими ніж загального і, не дивлячись на спад після кризових 2012-2013 років, зростання поставок спостерігалось вже у 2016 році. Рекордний обсяг агропродовольчого експорту спостерігався у 2012 році, він склав порядку 17,9 млрд дол. США. Проте цей показник було перевершено – за результатами 2018 року було експортовано агропродовольчої продукції на 18,6 млрд дол США. Таким чином, за останні 10 років експорт агропродовольчої продукції з України виріс в два рази і зайняв лідируючі позиції в експорті продукції, який становить близько 40 % у структурі експорту країни. Аграрний комплекс України (з урахуванням переробної промисловості) формує 17% ВВП. У той же час дотації аграріям з держбюджету становлять 1% ВВП.

Бюджетно-податкові важелі є важливими елементами механізму впливу держави на економічні процеси. В широкому розумінні вони здійснюють подвійний вплив на розвиток аграрного сектору: податкові механізми вилучають накопичені кошти, які за допомогою бюджетних механізмів перерозподіляюся та повертаються домогосподарствам, збільшуючи їх доходи з метою підвищення купівельної спроможності, та підприємствам галузі, стимулюючи їх розвиток та розширення виробництва. Бюджетно-податкові важелі підтримки сільського господарства варто розглядати перш за все як складову фінансово механізму управління розвитком підприємств галузі, яка через використання двох взаємодоповнюючих компонентів дозволяє здійснювати державну підтримку галузі залежно від фази економічного циклу в якій вона перебуває. Це може реалізуватися або шляхом здійснення прямого бюджетного субсидування або через застосування податкових важелів, що дозволяє скоротити прямі бюджетні витрати.

Проте в світовій практиці прямі сільськогосподарські субсидії не сприймають позитивно: знижують продуктивність на рівні підприємства, спотворюють конкуренцію та умови міжнародної торгівлі. Для більшості країн світу, сільськогосподарські субсидії – одні з найбільш витратних для бюджетів.

Попри тенденцію поступового відходу від прямої державної підтримки, в багатьох країнах її досі застосовують. Так у країнах ЄС витрачаються значні суми на прямі трансферти фермерам. Хоча за обсягами експорту та врожайністю ключових культур 28 країн Європейського Союзу залишаються одними з світових лідерів, зниження зайнятості та нерівномірний розподіл субсидій стають проблемами все більшого масштабу [2]. І попри це, Україна продовжує використовувати інструменти прямої підтримки і щороку нарощує їхні суми, сподіваючись, що зі збільшенням грошових трансфертів зростатиме їхня ефективність. Але світова практика показує, що збільшення обсягів підтримки далеко не завжди призводить до сприятливих результатів. Тому в багатьох країнах світу вже відмовились від політики надання прямих субсидій сільськогосподарським виробникам і застосовують інші моделі державної підтримки (табл. 1)

Таблиця 1

Ключові моделі підтримки сільського господарства, їхні переваги та недоліки для України*

Модель підтримки сільського господарства	Переваги та перспективи	Недоліки та обмеження
Підтримка за рахунок прямих субсидій (ЄС-28)	– можливості контролю за агросектором; – гарантія достатнього внутрішнього рівня запасів та зменшення впливу сезонних цінових коливань поряд з збільшенням фінансової стійкості ферм; – збільшення виробництва сприяє зниженню цін, що покращує добробут споживачів та робить споживчі товари доступнішими.	– значне навантаження та пов'язаний з цим високий рівень податкового навантаження; – поступове зниження зайнятості, спотворення конкуренції на зовнішніх ринках, зниження продуктивності;
Відмова від прямої підтримки (Нова Зеландія)	– зменшення тиску на інвестиції та послаблення податкового навантаження; – підвищення продуктивності на рівні ферм; – витіснення менш ефективних галузей; – витіснення експорту сировини експортом продукції з більшим рівнем доданої вартості.	– зиження можливості контролю за сільським господарством; – короткострокові шоки для економіки та закриття ферм; – непопулярність реформи серед фермерів та населення.
Заміна прямої підтримки страховим захистом (США)	– зниження ризику банкрутства та підвищення стійкості сільськогосподарських виробників – створення гарантованого рівня доходів, що допомагає уникнути бідності.	– нерівномірність розподілу страхової підтримки; – проблема морального ризику, що не мотивує виробників вчасно реагувати на зовнішні обставини та збільшує схильність до невиправданого ризику.
Кредитна підтримка (Канада).	– потенційне збільшення вартості обладнання на одну людину, збільшення ефективності використання ресурсів та продуктивності праці; – підвищення попиту на висококваліфікованих працівників збільшує рівень їх заробітних плат, а також збільшує зацікавленість в набутті сільськогосподарських спеціальностей для молоді	– потенційна концентрація боргів в агросекторі та збільшення державної частки на кредитних ринках; – скорочення попиту на малокваліфіковану та сезонну робочу силу сприяє більшим темпам урбанізації;
Підтримка науководослідних робіт (Нідерланди)	–підтримка власних наукових розробок знижує імпорт технологій та збільшує виробництво продукції з високою часткою доданої вартості; –підвищення продуктивності.	– зменшення мотивації до фінансування власних науково-дослідних робіт та розробок; – відсутність видимих результатів реформи в короткостроковому періоді.

*Складено за даними [3]

Світовий досвід доводить, що отримання сільським господарством державної підтримки не здійснюється лише через фінансуванням бюджетних програм. Важливим є також забезпечення виробникам внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію на рівні світових, що дозволить не допустити вилучення коштів з аграрного сектору і забезпечить його достатню державну підтримку.

Література

1. Основні показники зовнішньої торгівлі України : [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini

2. Kayser-Bril, N. EU farming policy: The damage done by 20 years of inertia . : [Електронний ресурс] / Режим доступу : https://euobserver.com/economic/136716

3/ Яка модель субсидіювання аграрного сектора потрібна Україні: [Електронний ресурс] / Режим доступу : https://ces.org.ua

Дубина М.О. - *аспірант,*
Алмаші Ю.Ю. - *аспірант*
Науковий керівник: ***Міщук І. П.*** - *д.е.н., доцент*
Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів, Україна

ПЕРСПЕКТИВНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ ДРІБНИМИ СІЛЬГОСПВИРОБНИКАМИ

Одним з лідерів економічного зростання в Україні в сучасних умовах визнається аграрний сектор, значну частину суб'єктного складу якого становлять дрібні виробники сільськогосподарської продукції, зокрема – господарства населення, які не лише задовольняють власні потреби у відповідних продуктах харчування, але й здійснюють реалізацію частини виробленої сільгосппродукції з метою отримання додаткових доходів.

Як відомо, до господарств населення відносяться особисті селянські господарства, господарства населення у містах, приватні підприємці, зайняті сільгоспвиробництвом), рівнем товарності (споживчі, товарно-споживчі і товарні), масштабами виробництва (кількісно відображені в обсягах виробництва кожного виду сільгосппродукції, отримуваної невеликим господарством чи приватним підприємцем), спеціалізацією виробництва (монокультурне чи багатокультурне господарство), чисельністю працівників, забезпеченості засобами виробництва, територіальним розташуванням тощо [1].

Як свідчать різні джерел інформації, надлишкова частина сільгосп-продукції господарств населення реалізовується на роздрібних та оптових продовольчих ринках, стихійних продовольчих ринках, а також постачається

на підприємства роздрібної торгівлі та ресторанного господарства, переробні підприємства та посередницьким структурам. Разом з тим, нерозвиненість інфраструктури заготівельної галузі в сільській місцевості значно актуалізує проблему збуту виробленої господарствами населення; існуючі на сьогодні умови реалізації надлишкової для таких аграрних товаровиробників сільгосппродукції не налаштовані на врахування специфіки діяльності зазначених господарств як в організаційному аспекті, так і в плані наявності адаптованої інфраструктури аграрного ринку, яка б дозволяла господарствам населення імплементуватись в сучасні системи збуту аграрної продукції.

Аналіз спеціальної літератури та сучасної практики свідчать, що в сучасних умовах для збуту сільгосппродукції можуть застосовуватися такі форми оптового продажу, як прямий (безпосередній) продаж, опосередкований продаж і продаж на засадах особливих форм оптової реалізації; використання різних форм оптового продажу передбачає застосування притаманних їм методів збуту. Так, прямий продаж передбачає безпосередню реалізацію господарствами населення сільгосппродукції кінцевим споживачам (чи переробникам) на ринках, через власні (т. зв. «фірмові») магазини, а також шляхом використання товарообмінних операцій (зокрема, операцій з давальницькою сировиною). При опосередкованому продажі участь у збуті продукції беруть оптові посередники – агенти, брокери, комісіонери та консигнатори, торгові доми тощо, основним призначенням яких є пошук потенційних покупців продукції і сприяння її збуту. Особливі форми збуту аграрної продукції включають в себе її реалізацію на аграрних та товарно-сировинних біржах, аукціонах, участь у тендерах, реалізацію на оптових продовольчих ринках та в електронній мережі.

При цьому ефективність різних форм, методів збуту та застосування тих чи інших каналів реалізації сільгосппродукції може суттєво відрізнятися, а для дрібних виробників аграрної продукції окремі з цих варіантів можуть виявитися взагалі неприйнятними (неможливими), що актуалізовує проблеми вибору форм і методів збуту сільгосппродукції, вирощеної дрібними сільгоспвиробниками (зокрема – господарствами населення), та встановлення їх господарських зв’язків з суб’єктами ринку в межах відповідного організаційно-економічного механізму залучення на ринок товарних ресурсів сільгосппродукції.

В основу зазначеного механізму доцільно закласти модель (алгоритм) управління зазначеними процесами, яка б передбачала такі етапи, як: - аналіз поточного стану залучення в обіг товарних ресурсів сільгосппродукції господарства населення; - виявлення чинників впливу на процес залучення в обіг товарних ресурсів сільгосппродукції господарства населення по кожному її виду з врахуванням існуючого поділу даних господарюючих суб’єктів за їх статусом, комерційною орієнтацією, локалізацією; - визначення рівня потенціалу господарства населення (виділення груп суб’єктів господарювання з високим, середнім, низьким або критично

низьким потенціалом залучення в обіг його товарних ресурсів по кожному виду сільгосппродукції); - вибір і формування системи показників стану та розвитку потенціалу залучення в обіг товарних ресурсів сільгосппродукції господарства населення; - оцінювання потенціалу залучення в обіг товарних ресурсів сільськогосподарської продукції господарства населення; - вибір стратегічного підходу до організації залучення в обіг товарних ресурсів сільгосппродукції господарства населення, зокрема – з врахуванням його локалізації (для господарств населення, розташованих поблизу міських поселень, організацію процесів реалізації продукції доцільно передбачати шляхом використання різних каналів збуту та організаційних схем, в той час, як для віддалених від міст і транспортних шляхів їх вибір може обмежуватися одним-двома реальними варіантами); - вибір організаційної моделі реалізації товарних ресурсів сільгосппродукції господарства населення (визначення схеми, форми, методу, технології збуту); - визначення конкретних партнерів для реалізації обраної організаційної моделі збуту товарних ресурсів сільгосппродукції господарства населення та її подальше впровадження. Так, для господарств населення з високим потенціалом залучення в обіг товарних ресурсів певної сільгосппродукції більш привабливим може бути варіант самостійної організації системи збуту сільгосппродукції, в т. ч. на засадах дистрибуції; для господарств з середнім і низьким потенціалом доцільно вирішувати питання щодо його здійснення на засадах індивідуальних чи колективних договорів партнерства. При цьому структура збутової мережі та схеми можливих товаропровідних ланцюгів залежать від виду реалізовуваної продукції і специфіки уподобань цільових груп споживачів.

Поглиблення спеціалізації суспільного виробництва у сучасних умовах, часовий та просторовий розрив попиту і позиції на товари сільськогосподарського походження, як правило, обумовлює необхідність залучення до процесів збуту аграрної продукції дрібних товаровиробників різноманітних посередників, на які покладається виконання функцій: купівлі-продажу; комерційного та фізичного розподілу товарів; забезпечуючих (стандартизації якості, фінансування, інформаційної підтримки, страхування ризиків) та ін.

Аналіз особливостей, можливостей застосування та ефективності різних учасників каналів збуту сільгосппродукції дозволяє узагальнити переваги і недоліки їх застосування при реалізації продукції господарствами населення, а також рекомендувати найбільш перспективні з-поміж них.

Так, на наш погляд, в сучасних умовах привабливими для дрібних сільгоспвиробників з відносно високим комерційним потенціалом можуть бути варіанти організації збуту власної продукції на основі прямих оптових продажів переробним підприємствам чи використання з цією ж метою т.зв. комерційних посередників а також закупівельно-збутових кооперативів; активізовуються також процеси самостійного продажу їх продукції на регіональних оптових ринках з торгівлі сільськогосподарською продукцією

та локальних (зональних) оптових ринках; набуває поширення практика реалізації зазначеної продукції через системи електронної торгівлі. Для дрібних сільгоспвиробників з середнім та низьким товарно-ресурсним потенціалом найбільш привабливими та вигідними можуть бути канали залучення товарних ресурсів сільгосппродукції, які пов'язані з реалізацією партнерської взаємодії з іншими суб'єктами аграрного ринку (універсальними і спеціалізованими закупівельно-збутовими кооперативами, маркетинговими групами, створеними товаровиробниками (фермери) або переробними підприємствами; перспективними можуть бути варіанти реалізації продукції безпосередньо кінцевим споживачам на основі сучасних комп'ютерних технологій. Поряд з цим, достатньо вигідними організаційними схемами для реалізації товарних ресурсів сільгосппродукції зазначених груп господарств визначені варіанти на основі залучення місцевих суб'єктів торгівлі та ресторанного бізнесу (місцевих магазинів, закладів HoReCa, локальних ринків (за умови їх адаптації до специфіки реалізації не лише в порядку роздрібної, але й дрібнооптової торгівлі). У зв'язку з цим перед господарствами з середнім та низьким рівнем товарного потенціалу постають завдання активізації маркетингово-інформаційного, мотиваційного та інтеграційного механізмів залучення в обіг товарних ресурсів.

Таким чином, проведений аналіз підтверджує наявність видового різноманіття та привабливих перспектив у плані формування сучасних, ефективних систем реалізації продукції дрібних сільгоспвиробників.

Література

1. Мельник Л. Ю. Сутність аграрних домогосподарств та їх основні економічні характеристики / Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко // Економіка АПК. – 2007. № 3. – С. 3-10.

Завгородня М.С. *– здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти*
Науковий керівник: ***Осадчук І.В.-*** *к.с.-г.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ЛОЯЛЬНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ МОТИВАЦІЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для будь якої компанії, що дбає про свою ефективність і довготривалу перспективу розвитку, важливим завданням є формування лояльності персоналу. Така необхідність зумовлена тим, що лояльність працівників є обов'язковою умовою виникнення професійної мотивації в руслі конкретної компанії. Лояльні працівники цінують своє робоче місце саме в цій компанії,

вони не тільки самі прагнуть якнайкраще виконати свою роботу, але й спонукають до цього своїх колег.

Важливість феномена лояльності для бізнесу підтверджується як західними, так і вітчизняними дослідниками. За даними американського щорічного довідника WORKUSA Survey, організації з високолояльними співробітниками за три роки принесли своїм акціонерам 112% прибутку, організації з середньою лояльністю співробітників - 90%, а з низькими показниками лояльності - 76% [3, с.34].

Результати сучасних досліджень у сфері розвитку персоналу підприємства представлено у низці публікацій, присвячених формуванню лояльності персоналу. Зокрема, сутність категорії «лояльність персоналу» та фактори його формування залежно від сфер управління підприємством розглянуто в публікаціях І.М. Пилат [1], О.В. Сардак [2]. Вивченню лояльності персоналу підприємства в контексті взаємозв'язку з чинниками мотивації присвячено публікації А.А. Кравець [1]. Комплексний аналіз явища лояльності в системі управління підприємства проведений К.В. Харським [3], Т.В. Калінеску та В.В. Неглядовою [2]. Незважаючи на достатню розробленість різних аспектів лояльності персоналу підприємства в науковій літературі, окремі питання залишаються поза увагою досліджень, зокрема, це стосується стратегічних засад управління лояльністю персоналу.

Високий рівень лояльності персоналу є важливим фактором зміцнення кадрової безпеки, оскільки лояльний працівник цінує своє робоче місце саме в цій компанії, проявляє бажання працювати на благо організації, є ініціативним та активним у вирішенні поставлених завдань, сприяє розвитку і підтримці корпоративної культури та відданому ставленню до організації. Тому в системі стратегічного управління лояльністю персоналу підприємства важливо відслідковувати нелояльних працівників, що потенційно становлять загрозу кадровій безпеці підприємства. Саме нелояльних працівників легко схилити до порушень правил організації, співпраці з конкурентами, шахрайства, зловживання повноваженнями. Нелояльні працівники формують негативний імідж всередині організації та виступають деструктивним елементом розвитку підприємства.

Сучасні підприємства стикаються з низкою проблем у сфері управління лояльністю персоналу. Найбільш актуальними на сьогодні є наступні:

· відсутність достатньої інформації у служб управління персоналом про систему управління лояльністю персоналу;

· проблема неузгодженості підходів до визначення поняття «лояльність персоналу»;

· відсутність усвідомлення керівниками взаємозв'язку управління лояльністю персоналу та економічної ефективності підприємства;

· використання обмеженої системи способів діагностики рівня лояльності персоналу;

· використання обмеженої кількості способів управління лояльністю персоналу;

· відсутність єдиного алгоритму, що сприятиме формуванню системи управління лояльністю персоналу.

Формування лояльного трудового колективу можливе за рахунок розроблення та впровадження в діяльність підприємства системи заходів щодо управління лояльністю персоналу

Розроблена для конкретного підприємства система заходів з підвищення лояльності персоналу підлягає обов'язковій перевірці та тестуванню із застосуванням соціально-психологічних, статистичних та економічних методів. Крім того, слід враховувати і необхідність взаємної адаптації системи управління лояльністю персоналу із загальною системою управління персоналом, а також з усією стратегією розвитку підприємства. Запорукою формування лояльності персоналу до підприємства виступає лояльність підприємства до персоналу [1].

У сучасних умовах під управлінням лояльністю персоналу доцільно розуміти цілеспрямований вплив на чинники, що її формують, з метою забезпечення її подальшого розвитку і зміцнення. На нашу думку, чинники формування і підвищення лояльності персоналу підприємства можна поділити на три групи відповідно до методів управлінського впливу на персонал підприємства: адміністративно-розпорядчі, організаційно-економічні, соціально-психологічні.

Адміністративно-розпорядчі (виконання підприємством своїх же правил: чітке дотримання Трудового договору, Статуту, елементів встановленої корпоративної культури, проінформованість працівників, контроль діяльності працівників, чіткі розпорядження й адекватні завдання відповідно до кваліфікації працівника, правильно організований робочий час тощо).

Організаційно-економічні (справедлива винагорода за конкретні досягнення, вмотивованість праці, стиль управління керівника, забезпечення навчання та підвищення кваліфікації, система преміювання, соціальний пакет, тобто система компенсацій за харчування, проїзд, оплата мобільного зв'язку тощо.

Соціально-психологічні (чесність з боку керівництва, довіра, увага з боку керівництва до працівника, система моральних заохочень, продуктивні відносини у колективі, сприятливий морально-психологічний клімат, наставництво, сприятливі (комфортні відповідно до виду діяльності) умови праці, психологічна сумісність працівників, відсутність деструктивних конфліктних ситуацій тощо).

Стратегія управління лояльністю працівників підприємства націлює діяльність, насамперед, його керівництва на підвищення лояльності персоналу і має включати заходи щодо стимулювання лояльності діючого персоналу, так і щодо формування лояльності нових працівників. Лояльні співробітники більш мотивовані, вони прагнуть якомога чіткіше виконувати свої функції, виявляють ініціативу, творчо ставляться до своєї роботи, націлені на розвиток організації. Виконання запропонованих стратегічних

заходів щодо регулювання лояльності персоналу на підприємстві здатне забезпечи реалізацію загальної стратегії його розвитку та сприятиме покращенню його іміджу.

Отже, лояльність персоналу – явище неоднозначне. Впровадження стратегічного управління лояльністю персоналу підприємства дозволить забезпечити рівновагу між інтересами керівництва та співробітників. Слід звернути увагу на те, що в умовах кризовості розвитку підприємств під впливом глобальних чинників розвитку світової та національної економіки відповідальне ставлення персоналу до праці та його відданість базується переважно на матеріальних цінностях. Тому керівництву підприємства потрібно звернути увагу на дотримання балансу між цінностями конкретного працівника та цілями і вимогами підприємства шляхом активного стимулювання соціально-психологічних чинників формування лояльності персоналу. Проте процес управління лояльністю персоналу вимагає комплексного підходу, який враховує як соціально-психологічні, так і економічні й адміністративні аспекти управління. Тому перспективними є дослідження індикаторів лояльності персоналу підприємства в системі її діагностики.

Література

1. Пилат І.М. Лояльність персоналу в умовах мотивації професійної діяльності *Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка. – 2010. – Випуск 10. – С. 601– 612.*

2. Сардак О.В. Управління лояльністю персоналу підприємств в умовах ринкової економіки. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського. – 2010. – № 3 (47). – С. 126–130.*

3. Харский К. В. Благонадежность и лояльность персонала / Харский К. В. – СПб. : Питер, 2003. – 496 с.

4. Сардак О.В. Фомування лояльності в системі управління персонал-маркетингом. *Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України, 2012. – Вип. 22.8. – С. 387–392.*

Іщук С.О. *– д.е.н., професор*
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України», м. Львів, Україна

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗРІЗ

Володіючи індустріальним потенціалом і водночас значними природно-сировинними ресурсами та людським капіталом, Україна займає лише 19-те місце серед держав-членів Європейського Союзу за обсягом випуску

промисловості і 20-те – за обсягом ВДВ останньої, поступаючись лідеру – Німеччині – у понад 30 і майже у 44 рази відповідно. Спеціалізація вітчизняної промисловості є типовою для країн із сировинним типом економіки. Наслідком такої спеціалізації є неконкурентність за рівнем технологічності: частка високотехнологічних виробництв у випуску переробної промисловості в Україні у 1,8 разу нижча, аніж, до прикладу, у Польщі, а в експорті частка цих виробництв ще нижча – у 3,2 разу.

Найбільшою проблемою вітчизняної промисловості (яка тенденційно поглиблюється з 2012 року) є зниження рівня інноваційної активності промислових підприємств. У 2017 році це зниження було найсуттєвішим за такими двома показниками:

- часткою витрат на інновації в загальному обсязі капітальних інвестицій – у 3 рази, порівняно з 2016 роком. Як наслідок, значення цього показника стало на 2,5 в.п. меншим, аніж у кризовому 2014 році (табл.);
- часткою інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції – у 2 рази, порівняно з 2016 роком, і у 5,43 разу, порівняно з 2011-м. Значення цього показника у 2017 році склало лише 0,7%.

Водночас *частка підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств* скоротилась на 2,3 в.п., порівняно з 2016 роком.

Попри загальне зниження інноваційної активності промисловості, деяким регіонам у 2017 році вдалося досягти зростання значень окремих показників. Так, частка підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств збільшилась у Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Тернопільській, Харківській і Черкаській областях. У 3-х останніх із названих регіонів значення цього показника перевищило 23% (проти 14,3% у середньому в Україні).

Частка витрат на інновації в загальному обсязі капітальних інвестицій у 2017 році збільшилась у 8-ми регіонах і стала найбільшою у Кіровоградській (31,1%) і Сумській (28,1%) областях. Водночас частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції у 14-ти регіонах становила менше 1%. Лише у Запорізькій, Сумській і Харківській областях значення цього показника перевищило 2%.

Найвищий рівень інноваційної активності промисловості (сумарно у розрізі трьох аналізованих показників) у 2017 році можна констатувати у Запорізькій, Кіровоградській, Сумській, Харківській і Черкаській областях. Натомість у Рівненській і Хмельницькій областях значення усіх цих показників були найнижчими серед регіонів. Однак, загалом в Україні порівняно невисока інноваційна активність промислового сектора економіки. Зокрема, за таким показником, як частка підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств у 2017 році Україна поступалася, до прикладу, Польщі в 1,3 разу, а за часткою інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції – у 12,6 разу.

Таблиця

Показники інноваційної активності промислових підприємств у регіонах України, %

Область	Частка підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств							Частка витрат на інновації в загальному обсязі капітальних інвестицій							Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2011	2012	2013	2014	2015	2017
Україна	**12,8**	**13,6**	**13,6**	**12,1**	**15,2**	**16,6**	**14,3**	**18,2**	**12,5**	**9,8**	**8,9**	**15,8**	**19,7**	**6,4**	**3,8**	**3,3**	**3,3**	**2,5**	**1,4**	**0,7**
Вінницька	11,4	13,7	15,2	11,8	12,9	14,1	9,6	2,5	21,8	26,2	34,2	24,7	38,6	4,0	2,2	1,6	2,3	2,3	0,6	0,9
Волинська	11,1	12,1	10,0	9,0	10,6	10,2	15,1	12,7	16,1	25,1	20,6	2,4	8,8	8,8	5,6	1,7	3,0	2,5	2,2	0,3
Дніпропетровська	7,1	7,7	7,8	8,0	8,9	13,8	9,9	7,9	9,5	9,0	6,5	50,3	85,0	4,6	0,5	0,8	1,9	0,7	0,4	0,1
Донецька	9,5	10,9	10,3	9,1	7,1	11,6	11,5	19,3	8,6	5,6	6,5	16,7	8,5	7,3	2,1	2,2	3,0	1,7	0,5	1,3
Житомирська	13,8	15,6	17,2	8,6	14,9	14,5	13,9	34,5	6,3	5,9	5,0	2,4	7,3	0,4	3,8	5,1	5,5	1,4	1,8	0,5
Закарпатська	8,5	6,6	5,5	4,5	8,0	7,5	9,0	2,5	5,0	3,4	2,2	2,6	4,5	1,7	11,9	13,4	15,5	8,4	4,6	1,8
Запорізька	18,3	17,8	18,0	15,9	19,2	21,1	16,8	17,4	5,3	6,9	6,2	6,6	7,9	14,0	3,2	2,2	2,3	1,7	1,2	2,4
Івано-Франківська	17,4	17,1	17,0	15,9	18,4	14,8	17,8	12,5	10,1	29,0	3,7	4,5	2,9	3,7	5,2	7,5	4,3	3,8	1,3	0,4
Київська	7,4	8,0	9,7	8,8	13,0	15,2	11,0	6,5	2,7	1,2	1,3	1,5	4,3	2,5	2,3	1,7	2,4	2,2	0,8	0,8
Кіровоградська	12,5	12,8	13,1	11,7	21,8	14,7	14,2	5,8	31,8	12,0	12,0	17,0	20,5	31,1	5,3	2,8	6,4	2,9	2,1	1,8
Луганська	12,5	11,4	9,9	7,6	8,8	8,8	7,2	3,5	6,1	4,7	0,8	2,0	2,9	4,4	2,7	3,4	2,1	0,2	0,1	0,1
Львівська	9,8	10,8	12,0	12,6	18,4	18,6	14,9	6,7	10,4	7,4	8,0	7,6	6,7	3,6	1,5	2,1	3,0	2,1	1,9	0,8
Миколаївська	9,7	13,8	11,7	10,1	23,7	19,8	17,2	23,7	21,1	28,8	50,0	32,5	22,5	13,7	3,3	0,9	3,0	1,5	0,3	1,0
Одеська	12,8	14,0	11,3	9,8	17,2	18,8	15,3	11,6	27,1	2,1	19,5	2,8	9,7	5,0	2,2	3,6	3,6	2,4	2,1	0,3
Полтавська	7,4	7,4	6,9	6,8	14,6	12,8	8,9	2,8	2,8	4,0	7,2	3,6	6,0	1,2	24,3	14,4	6,5	8,9	1,9	0,2
Рівненська	10,5	14,2	13,4	14,5	9,8	11,9	5,2	5,0	6,9	3,1	1,2	0,4	3,3	0,5	0,9	0,6	0,8	0,8	0,6	0,0
Сумська	16,0	16,8	13,2	12,3	19,0	17,8	15,4	27,9	26,1	27,1	61,9	16,8	19,4	28,1	12,4	10,6	10,4	10,4	7,1	2,0
Тернопільська	17,8	17,4	11,8	9,5	17,4	25,0	27,5	19,0	17,5	6,1	14,1	2,6	9,0	7,4	7,6	7,4	2,6	1,7	1,4	0,8
Харківська	17,5	20,8	21,4	21,0	23,7	25,8	26,6	19,9	25,3	22,2	25,3	19,6	28,8	17,8	2,4	4,8	4,8	3,8	3,4	2,2
Херсонська	11,9	12,3	13,3	10,8	20,7	16,7	15,5	7,0	25,5	22,8	12,4	9,2	11,1	2,3	4,9	5,6	4,0	5,4	1,4	1,5
Хмельницька	20,9	22,2	17,9	9,9	12,3	12,1	5,7	43,6	34,0	12,7	14,4	5,7	2,3	1,0	2,1	2,3	1,6	0,9	0,7	0,1
Черкаська	17,0	15,5	14,6	10,1	17,2	15,4	23,7	2,9	6,9	2,5	4,3	5,7	3,1	8,6	3,8	1,2	2,0	1,6	0,7	1,1
Чернівецька	11,4	9,5	8,2	9,2	15,1	20,4	14,5	5,8	30,6	24,8	36,1	7,3	4,6	5,7	4,9	3,5	2,6	2,0	2,4	0,9
Чернігівська	10,6	13,7	12,0	7,8	12,4	14,3	9,6	5,8	7,2	21,1	11,4	3,6	4,1	4,4	1,7	1,4	0,9	1,0	0,5	1,0

Побудовано за даними Державної служби статистики України та її обласних управлінь

Для протидії усталеним негативним тенденціям у розвитку вітчизняної промисловості, передусім зниженню інноваційної активності, зокрема, скороченню частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, в Україні необхідне стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв шляхом:

- селективного субсидування таких виробництв (збільшення цільових державних дотацій) за прикладом держав-членів ЄС;
- пільгового кредитування та оподаткування товаровиробників при підвищенні наукомісткості продукції;
- надання переваг (зокрема, додаткових балів) виробникам продукції з високою часткою доданої вартості при проведенні тендерів на отримання державного замовлення за умови забезпечення значень коефіцієнта локалізації внутрішнього потенціалу на визначеному рівні;
- залучення товаровиробників, які займаються поглибленою переробкою і впроваджують інновації, до виконання державних цільових програм, зниження орендної плати при входженні в індустріальний парк та ін.

Кавун Г.М. *-старший викладач,*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон. Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Сучасні соціально-економічні перетворення в сільському господарстві, перехід до ринкових відносин об’єктивно вимагають застосування нових методів ведення господарства підприємств аграрного сектору, які спрямовані на оптимізацію використання та раціональних витрат наявних ресурсів, що сприяє покращенню економічної ефективності господарської діяльності.

Функціонування підприємств аграрного сектору економіки дають право стверджувати, що оптимальне управління аграрним підприємством є ключовим чинником розвитку будь-якого сільськогосподарського підприємства. При управлінні підприємством доцільно застосовувати методи оптимізації економіко - математичним шляхом. Методи оптимізації управління виробництва, в тому числі в аграрному секторі економіки України, є універсальним методом наукового пізнання та визначення факторів економічного зростання аграрних підприємств, які неможливі без застосування економіко-математичних моделей. На ефективність управління підприємствами агропромислового комплексу України впливає велика кількість факторів

зовнішнього середовища. Усе це формує область невизначеності умов, на базі яких приймаються рішення, тому використання сучасних методів оптимізації діяльності підприємств у аграрному секторі економіки неможливе без застосування економіко - математичних, економетричних, імітаційних та інших моделей прийняття оптимальних управлінських рішень [1, с. 13—18].

Розв'язок задачі оптимізації вирішує проблему максимізації прибутків, дозволяючи при цьому сільськогосподарським підприємствам сформувати оптимальну стратегію розвитку структури і розмірів виробництва. Важливим чинником забезпечення оптимальності структури сільськогосподарського виробництва є наявність комплексної, економічно обґрунтованої системи цін і ціноутворення, оскільки ціновий механізм є визначальним у регулюванні взаємовідносин між всіма учасниками ринку. Для формування оптимальної структури і розмірів виробництва сільськогосподарських підприємств необхідна інформація про динаміку та прогноз зміни економічної ситуації в сільськогосподарському виробництві.

Обчислення прогнозних значень показників ефективності використання основних виробничих ресурсів при оптимальних розмірах виробництва базується на використанні степеневих економетричних залежностей в рамках запропонованих інформаційних моделей та трендових моделей.

На основі сформованих критеріїв оптимальності в дослідженні визначено стратегію розвитку структури і розмірів сільськогосподарських підприємств, яка дозволяє максимізувати величину чистого прибутку за умов ефективного і раціонального використання наявних ресурсів. Запропоновано механізм цінової компенсації коливань обсягів виробництва, що враховує типові природні умови та структуру виробництва і в комплексі з розв'язками оптимізаційної моделі визначає основні напрямки формування оптимальної структури і розмірів сільськогосподарських підприємств.

Практичні результати проведених досліджень можуть бути використані для формування конкурентоспроможних в ринкових умовах виробничих структур сільськогосподарських підприємств всіх типів. Подальше дослідження стратегій розвитку структури і розмірів сільськогосподарських підприємств пов'язане з побудовою нових типів моделей, реалізація яких дозволила б забезпечити ефективне функціонування підприємств в ринкових умовах. Сільськогосподарське виробництво як галузь економіки має свої специфічні риси, які слід враховувати при побудові економіко-математичних моделей: залежність виробництва від природно-кліматичних умов, наявність біологічних обмежень, низький рівень еластичності попиту на сільськогосподарську продукцію, зменшення частки витрат споживачів на цю продукцію при зростанні їх доходів, тісний зв'язок економічних та соціальних аспектів сільськогосподарського виробництва, сезонність виробництва, його багатогалузевість [2, с. 23—28].

Основним мотивом діяльності любого підприємства є максимізація прибутку. Витрати є основним обмежником прибутку і одночасно головним чинником, який впливає на обсяг продукції. Тому процес мінімізації

виробничих витрат доцільно розглядати з урахуванням питання максимізації прибутку. При оптимізації виробничих витрат науковці обирають різні критерії оптимальності, а саме, максимум прибутку від реалізації продукції , максимум прибутку або максимум доходу від реалізації продукції. Підвищити економічну ефективність та забезпечити необхідною кількістю матеріально - технічних ресурсів - першочергове завдання кожного сільськогосподарського підприємства, оскільки в сільському господарстві неможливо досягти високих результатів без дотримання всіх технологічних строків обробітку ґрунту, внесення встановлених норм мінеральних та органічних добрив і засобів захисту рослин. Для цього кожен керівник повинен здійснювати заходи щодо оновлення основних засобів, що беруть участь у виробничій діяльності та забезпеченні підприємства необхідною кількістю матеріально - технічних ресурсів [3, с. 13—18].

Використання методів математичного моделювання економічних процесів дозволяє ефективно використовувати ресурси і забезпечує удосконалення методів планування, що досить важливо в умовах ринкової економіки Одними із основних етапів моделювання сільськогосподарського підприємства є вибір критерію оптимальності та необхідність оптимізації його структури і господарської діяльності, що відповідає основній меті господарської діяльності. Необхідність враховувати при плануванні виробництва на агропідприємстві істотні джерела невизначеності, а також мінімізувати їх негативні економічні наслідки в даний час очевидна і загальновизнана. Метою дослідження є обґрунтування методичних положень щодо проведення аналізу оптимізації раціональної структури виробництва, розроблення та впровадження економіко-математичних методів оптимізації управління аграрного підприємства [4, с. 33—48].

Планування сільськогосподарського виробництва доцільно здійснювати на новій методологічній і методичній основі з використанням сучасних інформаційних технологій та математичного моделювання з урахуванням невизначеності і рефлективності. Обґрунтована необхідність розглядати повний спектр подій, включаючи малоймовірні, - реалізація останніх часто призводить до значних економічних втрат і навіть до катастроф. Прийняття рішень в таких умовах дасть змогу підвищити ефективність виробничої діяльності при використанні роботи дорадчих служб, локальних комп’ютерних мереж, розподільчих баз даних, телекомунікаційних засобів оперативного обміну інформацією [5, с. 130—138].

В найближчі роки немає достатніх передумов говорити про злам кризового стану сільськогосподарських підприємств регіону. Негативна тенденція їх розвитку скоріше за всі збережеться і надалі, якщо не будуть належним чином відрегульовані механізми управління сільського господарства з боку держави та самі сільськогосподарські підприємства не змінять власну політику господарювання. Сучасне сільськогосподарське виробництво потребує значної державної підтримки та встановлення гарантованих ринкових цін на основні види сільськогосподарської продукції. З цією метою у бюджеті

необхідно передбачити відповідні кошти, а при необхідності скористатися послугами (кредитами) Нацбанку, забезпечити сільськогосподарським виробникам доступність до кредитів під помірний відсоток, ліквідувати субсидії та дотації, забезпечити прибутковість та конкурентоспроможність АПК на базі ефективного використання виробничого та економічного потенціалу агроекосистеми, генофонду сільськогосподарських рослин і тварин, відновлення родючості ґрунтів [6 с. 127—131].

Література

1. Савченко О.Г., Кавун Г.М., Валько Н.В., Кузьмич Л.В. Оптимізаційні методи і моделі. Херсон: ТОВ «Айлайт», 2014. 430 с.
2. Іващук О. Т. Економіко-математичне моделювання. Тернопіль: ТНЕУ. 2008. 704 с.
3. Лобода О.М. Актуальні проблеми ідентифікації та моделювання структури управління підприємством. Наука й економіка. – 2015. №3. с. 130 – 134.
4. Гатаулін А. М. Економіко-математичні методи в плануванні сільськогосподарського виробництва. К.: Вища школа, 2000. 260 с.
5. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком К.:КНЕУ, 2000. 292 с.
6. Лобода О.М., . Кириченко Н.В., Ларченко О.В., Моделювання та оптимізація технологій виробництва аграрних підприємств в різних ринкових умовах. Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 201.-Вип.9(62), Т.22. – с.127 – 131.

Камінська М.О. *- старший викладач*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ГОСПОДАРСТВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Стратегічною метою довготривалого ефективного розвитку аграрного сектору економіки є збереження основних природних та виробничих ресурсів, забезпечення сучасних технологічних та інституціональних змін з метою задоволення потреб населення у кінцевому продукту виробництва. Опосередковано це означає посилення уваги до збереження родючості ґрунту, водних ресурсів, рослинного та тваринного генетичного потенціалу, а також застосування інноваційно-екологічних технологій і, нарешті, забезпечення економічної самодостатності господарюючих суб'єктів, конкурентоспроможності продукції тощо. Досягнення цієї мети в Україні має певні особливості. Суть їх полягає у тому, що неоднозначна цінова політика з боку держави в умовах існуючого диспаритету цін, недостатня підтримка

аграрного сектору, зміна ринкової кон'юнктури на продукцію сільського господарства та інші об'єктивні та суб'єктивні чинники не сприяли формуванню в нашій країні стабільного економічного стану більшості аграрних товаровиробників.

Питання теорії і практики конкуренції, конкурентоспроможності підприємств досліджувалися відомими зарубіжними економістами: Дж. Кейнсом, М. Портером, К.Сімпсоном, Ф. Котлером, Й. Шумпетером, Р.Фатхурдіновим. Вагомого наукового і практичного значення з питань підвищення конкурентоспроможності продукції набули роботи вітчизняних вчених: М. Канінського, М. Маліка, В. Нємцова, П.Саблука, С. Тивончука, А.Яновського та інших. Разом з тим питання визначення організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств потребують подальшого наукового дослідження.

Конкуренція є основним рушійним елементом ринку, що розвивається на основі взаємодії попиту і пропозиції. Розуміння сутності конкуренції має поєднувати поведінкове, структурне і функціональне трактування цього поняття. Тому конкуренція – це суперництво старого з новим (інноваціями), коли конкуруючі одиниці шляхом аналізу структури ринку визначають ступінь свободи продавця і покупця на ринку, поставивши собі за мету якомога повне задоволення потреб покупця.

Підприємства працюють в умовах конкуренції, яка є необхідною властивістю ринкової економіки**.** Конкуренція — це змагальність підприємств (підприємців) з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач. Як бачимо, конкуренція між підприємствами ведеться, насамперед, за споживача, тобто за завоювання, розширення й утримання своєї позиції на ринку. Але цього можна досягти тільки за умови повнішого задоволення потреб споживачів порівняно зі своїми конкурентами. Сказане дає підстави розглядати конкуренцію як важливу умову підвищення життєвого рівня людей, удосконалення виробництва, зростання продуктивності праці та прибутковості підприємств .

Конкуренція між підприємствами супроводжується конкуренцією між працівниками як власниками своєї робочої сили. Вона впливає на ефективність їх праці, породжує почуття відповідальності за доручену ділянку роботи і збереження робочого місця.

Конкурентоспроможність є однією із складових оцінки стану підприємства, що визначає перспективи його розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей та завдань. Розглядаючи сутність поняття „конкурентоспроможність підприємств", ми виходили з того, що вона має поєднувати в собі інформацію про чинники, що забезпечують завоювання та утримання конкурентних позицій підприємства на ринку. Отже,

конкурентоспроможність аграрних підприємств – це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфері пристосовуватись до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках аграрної продукції та послуг, ефективно використовуючи наявні ресурси.

Аграрне виробництво вимагає органічного поєднання та взаємодії виробничих факторів — робочої сили, основних засобів, предметів праці і землі. В процесі виробництва здійснюється виробниче споживання вказаних ресурсів з метою отримання певних споживних вартостей, спроможних задовольнити відповідні потреби людей. Отже, будь-яке виробництво передбачає витрати ресурсів і одержання певних результатів. Але на однакову кількість витрачених ресурсів підприємства можуть одержувати далеко не однакові за величиною результати.

В умовах виникнення і дії конкуренції в аграрному виробництві важливого значення набуває досягнення балансу між постачальниками і споживачами сільськогосподарської продукції. Останнім часом в Україні в результаті тривалої економічної кризи, що призвела до різкого зниження обсягів виробництва всіх видів сільськогосподарської продукції і стрімкого зростання цін на неї, значно скоротилося споживання населенням м'ясних і молочних продуктів, овочів, цукру, олії, хлібобулочних виробів та інших продуктів. Це призвело до майже повної відсутності внутрігалузевої конкуренції в даному секторі економіки, при умові функціонування десятків тисяч товаровиробників різних форм власності і господарювання. Основною умовою конкурентного середовища є наявність збалансованості між попитом та пропозицією. Проте сьогодні відмічено дисбаланс на лише в ринковому середовищі країни, але і відсутність організованого ринку кормів, мінеральних та органічних добрив, засобів хімізації тощо .

Конкуренція в системі ринкових відносин і цінового механізму координує виробництво матеріальних благ, але в сільськогосподарському виробництві така конкуренція не здійснюється, оскільки держава не займається регулюванням цін, кредитуванням та датуванням аграрних товаровиробників, які постраждали внаслідок несприятливих погодних умов, як це робиться в усіх цивілізованих країнах. Однією із особливостей формування конкурентних відносин в сільському господарстві є те, що воно має значний ризик у своєму розвитку. Тут, крім суспільних факторів підвищення продуктивності праці необхідно враховувати і природні фактори в залежності від продуктивності яких на однаково затрачену працю одержується різна кількість продукції.

На відміну від несільськогосподарських галузей, де падіння цін і доходів призводить до переливання капіталу в інші галузі і до зростання споживання, в сільському господарстві ці процеси не завжди сприяють підвищенню рівня споживання та міграції капіталу в інші сфери виробництва. Для цієї галузі властивий більш сталий характер та постійний попит населення на багато видів її продукції.

Література

1. Агропромисловий комплекс України: стан тенденції та перспективи розвитку : [Інформаційно-аналітичний збірник / за ред. П. Т. Саблука та ін.]. - Вип. 5. - К. : ІАЕ УААН, 2002. - 647 с.

2. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку : [Інформаційно-аналітичний збірник. Вип. 4 / за ред. П. Т. Саблука]. - К. : ІАЕ УААН, 20009. - 601 с.

3. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку : [Інформаційно-аналітичний збірник / за ред П. Т. Саблука та ін.] - Вип. 6. – К. : ІАЕ УААН, 2013. - 764 с.

4. Азізов С. П. Організація виробництва в сільськогосподарських підприємствах / С. П. Азізов. - К. : НАУ, 2010. - 272 с.

5. Азоєв Г. Л. Конкуренція: аналіз, стратегія і практика // Економіст. - 2009. - № 5. – 33 с.

Карлюка Д.О. *- к.е.н., доцент*
Балакірева Є.В. *- здобувач вищої освіти першого рівня*
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна

ТЕХНОЛОГІЯ ЗАПОЧАТКУВАННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ

Підприємницька ідея - конкретне цілісне знання про доцільність та можливість займатися певним видом підприємницької діяльності а також чітке усвідомлення мети такої діяльності, шляхів та засобів її досягнення [1, с. 223].

Окремими елементами такого цілісного знання є [1, с. 225]:

- відмова від попереднього виду занять, професії тощо;
- прагнення стати власником, передусім власником підприємства (а отже відмова від праці на інших осіб);
- прагнення постійно збільшувати своє багатство шляхом створення товарів і послуг, необхідних для суспільства;
- прагнення в такий спосіб реалізувати свою мету, домогтися визнання у суспільстві й навіть впливу на політику;
- чітке усвідомлення шляхів отримання ресурсів для створення власного підприємства або труднощів при його створеній за наявності власних нагромаджень;
- знання певного виду підприємницької діяльності, шляхів створення підприємства у відповідній сфері чи галузі народного господарства;
- вміння вибрати оптимальну організаційну та організаційно-правову форму його існування;
- знання можливих ризиків, які очікують діяльність підприємства та вміння управляти ними, нейтралізувати найгірші негативні сторони;

- вміння організувати облік на підприємстві та знання основ такого обліку,

- знання зовнішніх чинників, які впливають на підприємницьку діяльність; чинного законодавства, форм та засобів економічної політики, конкуренції з боку іноземних товаровиробників.

Конкретним виявом підприємницької ідеї є ідея створення нового товару або послуги. Новий товар — товар, який принципово відрізняється від наявних на ринку товарів або має серйозні якісні вдосконалення порівняно з товарами-аналогами щодо споживчих якостей, дизайну, форми тощо [2, с. 56].

Усвідомлення ідеї підприємницької діяльності передбачає знання певного виду такої діяльності, шляхів створення підприємства тощо. Перш ніж здійснити свій вибір, потенційний підприємець повинен дотримуватися таких принципів [2, с. 86]:

- мінімальні обсяги фінансових ресурсів для створення підприємства;
- якомога швидше отримання очікуваного результату;
- незначні ризики при створенні та функціонуванні підприємства;
- максимально сприятливі умови матеріально-технічного постачання;
- найпростіші способи поліпшення умов збуту продукції, реалізації максимальної кількості товарів і послуг;
- отримання підтримки від держави, передусім у перші роки існування підприємства;
- максимальна відповідність .здійснення підприємницької діяльності здібностям підприємця і реалізації його мети.

Будь яка підприємницька діяльність починається з розробки концепції, тобто тих принципових рішень, які закладаються в його основу. У межах роботи над концепцією майбутнього бізнесу [1, с. 154]:

- здійснюється пошук підприємницької ідеї;
- обирається сфера діяльності;
- обґрунтовується доцільна форма організації бізнесу;
- приймається рішення щодо способу започаткування бізнесу.

Найвідповідальнішим етапом, від якого багато в чому залежать усі інші рішення щодо створення бізнесу, є пошук ідеї майбутнього бізнесу. Джерелами таких ідей найчастіше є [3, с. 48]:

- вивчення запитів і побажань споживачів;
- критичний аналіз товарів, які випускають інші суб’єкти господарювання;
- бесіди з продавцями торговельних закладів;
- вивчення технічної літератури та патентної інформації;
- результати власних досліджень і розробок.

Для пошуку підприємницьких ідей використовуються різноманітні методи дослідження («мозкового штурму», конференції ідей, «колективного блокнота», контрольних запитань, фокальних об'єктів, тощо).

Вибір сфери підприємницької діяльності (виробництво, оптова торгівля, роздрібна торгівля, послуги, будівництво, фінансова діяльність тощо) відбувається з урахуванням 4, с. 201]:

1. Суті та спрямованості самої ідеї майбутнього бізнесу.

2. Особистих факторів (власний практичний досвід та потенціал, наявність відповідної освіти та знань, відповідність сфери бізнесу інтересам і вподобанням самого підприємця).

3. Зовнішніх факторів мікро та макрорівня (реальна економічна ситуація, заборонені законодавчо сфери й види діяльності, необхідність ліцензування діяльності, державні пріоритети в розвитку окремих галузей, сучасні й майбутні потреби споживачів, ступінь конкуренції в галузі, стадії життєвого циклу виробів, наявність необхідних ресурсів, інші специфічні зовнішні фактори).

Будь-яка підприємницька діяльність відбувається в межах певної організаційної форми. Процедура вибору організаційно-правової форми бізнесу передбачає [4, с. 208]:

- визначення форм організації бізнесу, які відповідають законодавству України;
- визначення особливостей, переваг і недоліків кожної з цих форм;
- визначення критеріїв вибору форми організації бізнесу;
- безпосередній вибір форми організації бізнесу.

До основних питань опрацювання концепції майбутнього бізнесу належить також вибір способу започаткування бізнесу. Традиційно розглядають три основні способи започаткування бізнесу:

- створення нового підприємства «з нуля»;
- придбання суб'єкта господарювання, що вже існує;
- придбання франшизи, тобто ліцензії, яка надає підприємцеві право на продаж (виробництво, заняття певною діяльністю) товарів чи послуг, у великої фірми, яка вже добре відома споживачам.

Література

1. Тарасюк Г.М. Бізнес-план: розробка, Обґрунтування та аналіз: навчальний посібник. Житомир: ЖДТУ, 2006. 419 с.

2. Ясинський В.В. Бізнес-планування: теорія і практика: навчальний посібник. Київ: Каравела, 2006. 117 с.

3. Гетало В.П. Бізнес-планування: навчальний посібник. Київ: Професіонал, 2010. 240 с.

4. Должанський І.З. Бізнес-план: технологія розробки. навчальний посібник. Київ: Ценут учбової літератури, 2009. 384 с.

Кириченко А.В. *- к.е.н., доцент*
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Основними проблемами, що вирішує соціальне страхування, є: захист громадян від втрати роботи, працездатності, здоров'я, засобів існування тощо в результаті настання відповідних страхових випадків. Економічний спад виробництва, викликаний соціально-політичною нестабільністю, втратою значної частини промислового потенціалу в результаті анексії Криму і військових дій на Сході держави зумовили необхідність перегляду стратегічних орієнтирів соціальної політики держави. Поява нових видів соціальних та економічних ризиків вимагає розробки механізмів захисту населення від їх впливу. Визначальна роль у цьому відводиться системі соціального страхування [1, с. 70].

Аналіз зарубіжного досвіду дозволяє виокремити три основні моделі держав з урахуванням їх підходу до соціальної політики та страхування (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика моделей соціальної політики держави*

Модель соціальної політики	Держава	Зміст підходу до соціальної політики та страхування
Ліберальна	США, Канада, Австралія, Великобританія	Соціальна підтримка громадян здійснюється за рахунок розвинених систем страхування і за мінімального втручання держави, яка є тільки регулятором певних гарантій
Консервативна (корпоративна)	Австрія, Німеччина, Італія, Франція	Бюджетні відрахування на соціальні заходи приблизно дорівнюють страховим внескам працівників і роботодавців, основні канали перерозподілу перебувають або в руках держави, або під її контролем
Соціал-демократична	Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія, Нідерланди, Швейцарія	Основою фінансування соціальної сфери є розвинений державний сектор економіки, зміцненню якого не в останню чергу сприяє дуже високий рівень оподатковування

**Джерело: побудовано за [2, с. 14-15].*

На сучасному етапі можна констатувати, що більшості держав із розвиненою економікою вдалося сформувати високоефективну соціальну політику, у якій соціальне страхування займає ключове місце (60-70 % усіх витрат соціального спрямування) [3].

Враховуючи євроінтеграційний вибір України співставимо основні показники страхового навантаження в Україні та в державах світу (табл. 2). Аналіз досвіду держав із ринковою економікою свідчить, що обов'язкова сплата застрахованою особою страхових внесків є невід'ємним елементом існуючих систем обов'язкового соціального страхування. Розміри страхових внесків, що сплачують наймані працівники, у різних країнах обумовлені соціально-економічними умовами, рівнем доходів населення, ступенем розвитку систем соціального страхування і мають різну частку до оплати праці [3]. Загальний розмір страхових внесків на соціальне страхування в Україні в порівнянні з більшістю інших держав Європи є значно нижчим. А в порівнянні з державами Азії, Африки та Австралії відповідає практиці більшості держав. Однак в нашій державі частка працівників у сплаті страхових внесків дорівнює нулю, що збільшує навантаження на роботодавців.

Таблиця 2

Страхове навантаження в системах соціального страхування України та світу, %*

Держава	Ставки внесків на соціальне страхування, %		
	Для роботодавців	Для працівників	Разом
Україна	22,00	0,00	22,00
Франція	45,00	14,20	59,20
Словаччина	35,2	13,40	48,60
Китай	37,00	11,00	48,00
Нідерланди	18,69	27,65	46,34
Бельгія	32,50	13,07	45,57
Чехія	34,00	11,00	45,00
Аргентина	27,00	17,00	44,00
Саудівська Аравія	12,00	10,00	22,00
Еквадор	12,15	9,45	21,60
Об'єднані Арабські Емірати	12,50	5,00	17,50
Сполучені Штати	7,65	7,65	15,30
Канада	7,23	6,58	13,81
Австралія	9,50	2,00	11,50
Данія	0,00	8,00	8,00
Вірменія	0,00	0,00	0,00
Катар	0,00	0,00	0,00

**Джерело: розробка автора за даними [4]*.

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що особливості систем соціального страхування залежать, в першу чергу, від національних особливостей та розвитку систем соціального захисту в цілому, що обов'язково необхідно враховувати при формуванні системи соціального страхування в українській практиці.

Література

1. Козоріз Г. Г. Соціальне страхування як елемент державної соціальної політики / Г. Г. Козоріз // Регіональна економіка – 2016. – № 1. – С. 70-77.
2. Сташків Б. І. Право соціального забезпечення. Загальна частина : навч. посіб. / Б. І. Сташків. – Чернігів : ПВК «Десна», 2016. – 692 с.
3. Мерзляк А.В. Загальнообов'язкове соціальне страхування в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / А. В. Мерзляк, А. О. Бубнов // Публічне адміністрування: теорія та практика – 2018. – Вип. 1 (19). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2018_1_10 (дата звернення 15.04.2019).
4. Trading Economics. URL: www.tradingeconomics.com (дата звернення 15.04.2019).
5. Кириченко А. В. Розвиток соціального страхування в Україні: Монографія. – К.: ЦП "КОМПРИНТ", 2017. – 196 с.

Ковтун В.А. *- к. с.-г. н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ПРІОРИТЕТИ ТА СКЛАДОВІ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Інноваційний розвиток є невід'ємною і активною частиною всіх сфер життєдіяльності суспільства. Значення інноваційного розвитку для регіонів важко переоцінити: тільки через інновації можна забезпечити конкурентоспроможність продукції як на вітчизняному, так і на світовому ринку. Ефективне використання інновацій стає вирішальним фактором соціально- економічного розвитку і розв'язання економічних, екологічних, соціальних та інших проблем [1, с. 82].

Україна перебуває на складному шляху трансформації та модернізації всіх сфер життєдіяльності населення. Все важливішим стає в умовах системних перетворень питання регіонального розвитку, який повинен передбачати досягнення конкурентоспроможності регіонів, створення їх економічної привабливості, бути направлений на збалансований розвиток територій, на міжрегіональне співробітництво, створення ефективної системи стратегічного планування та прогнозування розвитку регіонів в умовах реформування територіальної організації влади.

На сучасному етапі розвитку Україна знаходиться на шляху динамічних змін у всіх сферах життєдіяльності суспільства, тому особливо важливим є прогнозування та врахування можливих змін в процесі формування політики регіонального розвитку. Це дозволить формувати регіональні стратегії або сценарії розвитку на довгостроковий період з метою забезпечення адаптивності до зовнішніх змін та умов.

Задля підвищення результативності та ефективного формування пріоритетів регіонального розвитку необхідним є: розробка єдиної методику формулювання та визначення регіональних пріоритетів; внесення змін до методики розроблення регіональних стратегій, з метою визначення рекомендацій щодо їх складових, означення розділів, пріоритетів, цілей, завдань; узгодження стратегічних цілей регіонального розвитку з цілями регіонального розвитку країни, загальнодержавними цілями, координація стратегій регіонального розвитку різних регіонів між собою [2, с. 49].

Задля забезпечення ефективності регіонального розвитку важливим є врахування в цьому процесі інтересів усіх зацікавлених сторін: громадськості, бізнес-одиниць, органів влади, органів місцевого самоврядування, територіальних громад. Значення громадськості при розробці стратегії розвитку регіону важко переоцінити. В обговоренні стратегій соціально-економічного розвитку регіонів повинні брати участь громадські активісти, пересічні громадяни, які представляють інтереси населення, але не менш важливим є участь фахівців різних сфер життєдіяльності. Саме науковці, юристи, експерти відповідних сфер можуть проводити роз'яснювальну роботу щодо необхідності врахування тих чи інших пріоритетів регіонального розвитку. Є низка критичних для стратегічного розвитку регіонів питань, які неможливо вирішити без участі громадян та бізнесу, але все ж таки виникає питання можливості врахування усіх цих різноспрямованих інтересів [3].

Послідовна активізація інноваційної діяльності підприємства за всіма напрямами функціонування дозволяє одержувати нові технологічні процеси, продукцію або форми організації та управління виробництвом, що забезпечує досягнення і зміцнення конкурентних позицій на ринку та вплив на ринкову ситуацію завдяки реалізації інновацій. При цьому функціонування підприємств у довгостроковій перспективі пов'язано з формуванням стратегії розвитку, орієнтованої на посилення інноваційної активності. Формування такої стратегії представляє собою процес прийняття управлінського рішення щодо змісту функціональних стратегій такого роду та пріоритетності їх фінансування з метою забезпечення конкурентних переваг на ринку [1, с. 84].

Основні складові стратегії інноваційного регіонального розвитку є: цільовий ринок, позиція товару, асортимент товару, ціноутворення, реклама, просування товару, стимулювання збуту продукції, маркетингові дослідження. Для цього необхідно здійснити такі заходи: збільшити частку ринку, зробивши ставку на зацікавлених споживачів конкретної продукції; забезпечити привабливість послуг за рахунок збільшення гарантійного терміну експлуатації і надання комплексів послуг; розширити номенклатури послуг і підтримки

високої конкурентоспроможності з метою окупації ринкових сегментів. які можуть зайняти конкуренти [4, с. 39].

Для успішного регіонального розвитку необхідно розгорнути нову рекламну компанію, яка орієнтована на цільовий ринок з урахуванням стратегії щодо положення товару на ринку. Перерозподілити витрати на рекламні заходи на користь стимулювання цільових споживачів. Для збільшення товарообігу потрібно провадити політику гнучких цін, здатних швидко реагувати на зміни цін конкурентів і переваг споживачів та розробити програму зі зниження цін.

Передбачити збільшення бюджету для успішного просування товару, брати участь у виставках, ярмарках, аукціонах тощо. Для збільшення купівельної спроможності споживачів слід розробити процедуру надання продукції в кредит та систему гнучких знижок і надбавок залежно від обсягів придбання товару, умов виконання робіт та надання послуг. Висококваліфікованим спеціалістам необхідно постійно проводити маркетингові дослідження: аналіз ринку товарів, виконання робіт та надання послуг.

Необхідно також: забезпечити відповідність формування планів заходів з реалізації стратегій інноваційного розвитку, їх оцінки та проведення моніторингу виконання до чинних методичних рекомендацій; внести зміни до Державної стратегії регіонального розвитку у частині внесення до неї пріоритетів розвитку кожного регіону [5].

Для розробки стратегії інноваційного регіонального розвитку головною умовою є залучення громадян, а також інших зацікавлених сторін, до розробки стратегій соціально-економічного розвитку, до формування та визначення регіональних пріоритетів; а також розширити механізми та інструменти участі громадян та підприємців у процесі розробки стратегій за рахунок проведення громадських слухань, соціологічних та експертних опитувань, розміщення стратегій на сайтах місцевих державних адміністрацій та проведення голосування за них.

Залишається актуальним внесення змін до регіональних стратегій щодо відображення зв’язків стратегічних цілей регіональних стратегій із програмними документами розвитку регіонів та зв’язку цілей регіональної стратегії із основними аспектами розвитку регіону й забезпечити адаптивність стратегій регіонального розвитку шляхом використання методів прогнозування, проектування, оцінки та моніторингу, що дозволить періодично коригувати плани заходів з реалізації стратегії та ухвалювати короткострокові програми виконання стратегії відповідно до поточної ситуації.

В умовах системних перетворень, динамічного розвитку регіонів та активних процесів децентралізації питання необхідності використання інструментів регіонального розвитку є незаперечним, саме тому подальшого розвитку набуває вивчення існуючих методик регіонального розвитку задля забезпечення ефективності державної регіональної політики [6].

Сучасні виклики конкурентного середовища та світової глобалізації для забезпечення регіонального розвитку та розвитку вітчизняних підприємств нагальним є впровадження інновацій. Тільки досягнення світового рівня інноваційної активності стане для регіонального розвитку підґрунтям його конкурентоспроможності і подальшого існування. Розробка програми інноваційного розвитку і відповідної стратегії є базою формування конкурентних переваг і стійкого фінансового стану регіонального розвитку.

. Література

1. Орлова В.М. Стратегія інноваційного розвитку підприємства. *Економічний нобелівський вісник*, 2015. № 1 (8). С. 79-85
2. Дзядзіна Н. Взаємозв'язок цілей та пріоритетів стратегій соціально-економічного розвитку регіонів України *Теоретичні та практичні питання державотворення,* 2018. № 23. С.46-52.
3. Лелюк Н.Є. Пріорітети забезпечення регіонального розвитку в умовах дестабілізаційного впливу. *Економічний дискурс*, 2015. №4. URL. http://journals.uran.ua/index.php/2410-0919/article/view/128494
4. Возняк Г.В. Регіональний розвиток: сутність і методологічна основа. *Регіональна економіка,* 2015. №3. С. 34-43.
5. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року // Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385. URL. http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF
6. Шевченко О.В. Оновлення регіональних стратегій задля забезпечення стабільного розвитку. *Регіональний розвиток,* № 38. URL. http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/region_strategy-26d31.pdf

Корольова Є.О. *– здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня*
Бойко Л.О. *к.с.-г.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

«ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА» - НОВА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Раціональне використання обмежених природних ресурсів планети та зменшення залежності економіки від традиційних викопних джерел енергії, що негативно впливають на зміну клімату та спричиняють енергетичну уразливість багатьох країн, є фундаментальними чинниками виживання соціально-економічних систем у XXI столітті [1].

За прогнозами вчених, вже через 40 років населення планети зросте приблизно на 30% до 9 млрд чол. у 2050 р. порівняно з сьогоднішніми 7,5 млрд чол., причому 98% населення землі буде жити в країнах, що розвиваються, та нових незалежних державах. Населення міст подвоїться, зросте питома вага середнього класу. Люди у віці 65 років і більше становитимуть у 2020 р.

близько 20% населення землі внаслідок його постаріння. Щоб забезпечити зростаюче населення планети продуктами харчування та енергією, необхідне підвищення продуктивності у сільському господарстві в середньому на 2% на рік. Сьогодні ж сільськогосподарський сектор за традиційних технологій обробітку землі споживає понад 70% світових ресурсів питної води та є відповідальним за 13% світового обсягу викидів парникових газів. Очікується, що у 2050 р. населення буде генерувати більш як 13,1 млрд т відходів у зв'язку з підвищенням рівня життя і доходів. Це на 20% більше ніж у 2018 р. при тому, що лише 25% всіх відходів сьогодні утилізуються або регенеруються. Світовий попит на енергію зросте на 36% протягом 2008-2035 рр.

Розрахунки, здійснені в рамках проекту «Бачення – 2050» Всесвітньої бізнес-ради із сталого розвитку, в якому брали участь 29 найкрупніших компаній-членів, представники урядових структур та експерти, доводять, що традиційний шлях розвитку світової економіки за «звичайною бізнес-стратегією» вимагатиме споживання природних ресурсів для забезпечення зростаючого населення землі у 2050 р. в обсязі, еквівалентному 2,3 сьогоднішнього обсягу ресурсів планети.

У зв'язку з цим глобальним викликом міжнародні організації та бізнес-спільнота докладають зусиль щодо удосконалення структури економіки та моделей виробництва і споживання ресурсів для переведення глобального зростання на більш сталі рейки. Особлива увага приділяється наступними дослідженням: впровадження нових ресурсно-ефективних та більш чистих технологій, пошук рішень проблеми зміни клімату, збільшення ефективності сільського господарства та лісництва, оновлення міст та інфраструктури, корекція цінностей та поведінки людства у бік сталого розвитку.

Глобальна фінансова криза наприкінці минулого десятиліття поставила під сумнів віру людей у бізнес та дії урядів і активізувала пошук відповідей на багато складних питань розвитку суспільства. Серед таких проблем – питання як вимірювати успіх та прогрес, як відокремити залежність економічного зростання від споживання ресурсів та деградації екосистем та задіяти нові джерела зростання, пов'язані з використанням ресурсно-ефективних і екологоорієнтованих технологій та інновацій.

В основі таких пошуків – розвиток та уточнення концепції сталого розвитку, яка пов'язує благополуччя нинішнього покоління людей з благополуччям майбутніх поколінь: «задоволення потреб сучасного періоду не повинно підривати можливостей майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [2].

Відповідно, впровадження «зеленої» економіки для досягнення принципів сталого розвитку має декілька головних напрямів:

1) напрям «без вичерпних ресурсів»: відновлювальні енергетичні ресурси; вторинне використання матеріалів; органічне землеробство, що витрачає мінімум енергії, не використовує штучних засобів захисту і живлення рослин, генетично модифікованих організмів.

2) оптимізаційний напрям: енергоефективність виробництва та житла; скорочення використання автомобілів; скорочення калорійності продуктів; скорочення споживання води; відтворення лісів та заповідних територій.

3) соціальний напрям: принцип рівності у розподілі обмежених ресурсів; вирішення питань розподілу землі та планування землекористування; система фінансового регулювання, що гарантує забезпечення базових потреб більшості людей.

4) управлінський напрям: зміна визначення виміру заможності та успіху держав – показник ВВП має бути доповнений індикаторами природних послуг та збереження біорізноманіття; глобальна система безпеки з втручанням у справи країн, що розвиваються; інвестиції в інституціоналізм, оптимізацію системи управління та прийняття рішень.

Перехід до «зеленої» економіки базується на інноваційних рішеннях, зокрема, на радикальних змінах у соціальній сфері. Соціальна інновація пов'язана з формуванням обізнаності населення, модернізацією освіти і зайнятості. Обізнаність та розуміння щодо складності глобальних економічних, екологічних та соціальних проблем, а також щодо нових можливостей є передумовами визначення пріоритетів та поведінки і вимагають цілеспрямованої політики щодо формування модерного світогляду [3].

Освіта є першорядним критерієм для переведення зеленої економіки в режим функціональності. Підвищення рівня освіти повинне заохочуватися розробниками політики, науковими та діловими колами з метою набуття актуальних навичок та розвитку підприємництва. Всі вимоги щодо кваліфікації залежатимуть від постійно зростаючих рівнів екологічного та економічного розуміння. «Зелена» економіка має бути спрямована на розвиток міжпредметних дисциплін, набуття кваліфікаційних навиків у сфері людського та природного капіталу, та сприяти сталому забезпеченню засобів до існування та розвитку потенціалу.

Зайнятість є ключовою складовою економічного, екологічного та соціального розвитку. «Зелена» економіка є джерелом гідної і високооплачуваної роботи та підвищує рівень зайнятості. Стратегії, спрямовані на створення так званих «зелених» (екологічних) робочих місць, не мають будуватися за рахунок скорочення абсолютного рівня робочих місць.

Отже, «зелена» економіка потребує цілісного підходу до процесу прийняття рішень. Вона об'єднує і збалансовує стратегії відносно екологічних, соціальних та економічних пріоритетів шляхом врахування передбачуваних і непередбачуваних наслідків від взаємопов'язаних стратегій, які можуть як призвести до синергії або створення бар'єрів, так і посприяти або перешкодити зеленому зростанню в економіці.

Література

1. Мусіна Л. Стан і перспективи розвитку зеленої економіки та зеленого бізнесу в Україні. Аналітична доповідь. URL: eep.org.ua

2. Бережна Ю. С. Концепція «зеленої економіки»: міжнародний аспект. *Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского*. 2012. №1. С. 210-215.

3. «Зелена» економіка. URL: http://www.zhiva-planeta.org. ua/ diyalnist/ zelena-economika.html

Корольова Є. О. *– здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня*
Науковий керівник - ***Осадчук І.В.****, к.с-г.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

УПРАВЛІНСЬКИЙ ВПЛИВ КЕРІВНИКА ЯК ПРОЯВ ЙОГО ВЛАДИ ТА АВТОРИТЕТУ

На сьогоднішній день питання впливу керівника організації на підлеглих набуває все більшої актуальності. Ефективний управлінський вплив забезпечується знанням керівником психологічних особливостей своїх підлеглих, переконанням підлеглих у необхідності виконання розпоряджень керівника, наявністю зворотного зв'язку. Для того щоб керівник мав вплив на своїх підлеглих йому потрібно мати авторитет серед них та правильно застосовувати владу в залежності від ситуацій, які виникають.

Мета дослідження полягає у визначенні особливостей управлінського впливу керівника як прояву його влади та авторитету.

У ході теоретичних досліджень з/ясовано, що авторитет керівника є дуже важливим аспектом проблем лідерства. На думку одних дослідників [1], авторитет – це властивість особистості, основою якої є професійні здібності а також моральні, інтелектуальні якості як результат відображення у свідомості людей соціальної значущості, цінності, корисності таких характеристик. Інші вчені [2] вказують на те, що авторитет – це психологічний стан особистості, що він складається з усвідомлення особистістю власних можливостей і компетенції, розуміння того, чого чекають від нього інші, з розуміння особистістю своїх прав і привілеїв, а також в своїх наукових працях зазначають, що зростання власного авторитету керівниками часто розцінюється як особиста перемога, а його втрата – як трагедія.

Влада й авторитет можуть проявлятися настільки, наскільки одна сторона, мобілізуючи свої наявні можливості, намагається змінити поведінку іншої засобами впливу [3]. Деяка частина цих змін, а саме ті, що є наслідком психологічного впливу, зникає, як тільки людина або група людей виходить із сфери впливу керівника, інші продовжують своє існування, залишаючи помітний слід в житті особистості, й за певних обставин перетворюються на її риси характеру.

Важливими складовими авторитету керівника є: довіра, повага до нього з боку інших людей, що виникають через переконання в наявності у керівника певних заслуг, впевненості в тому, що він діє професійно, наділений відчуттям симпатії до персоналу, виявляє щирість, порядність і водночас вимогливість у вирішенні поставлених завдань [3]. Виходячи з цього, доцільно підкреслити наступне: за відсутності довіри підлеглих до керівника всі його дії здаватимуться непрофесійними.

Керівник здійснює психологічний вплив на декількох рівнях взаємодії: між керівником і підлеглим; між керівником і групою підлеглих; між керівниками різних рівнів управління тощо. Ефективне управління передбачає наявність у всіх випадках зворотного зв'язку, тобто не тільки керівник впливає на підлеглого чи групу підлеглих, а й вони виступають у ролі агентів впливу, що особливо ефективно при прийнятті управлінських рішень [4].

У залежності від змістової бази психологічного наповнення розрізняють три форми авторитету особистості моральний, функціональний, формальний та сукупний [5]. Особистісно-організаційними підвалинами морального авторитету керівника є властивості його як носія, які виражають ставлення до людей, вихованість, розуміння потреб підлеглих, доброзичливість і стриманість. Ядром цього виду авторитету є світогляд керівника та його моральні якості. Функціональний авторитет формується на основі професійної компетентностікерівника, його різноманітних ділових якостей, ставлення до своєї професійної діяльності. В сукупності з моральним авторитетом вони утворюють єдиний особистісний авторитет керівника. Психологічною основою формального авторитету (авторитету статусу) є те соціальне положення, яке людина людина займає в суспільній структурі. Саме посадовий авторитет керівника є найбільш значущим різновидом цього виду авторитету. Його характерною основою виступають владні повноваження. Інтеграція всіх трьох форм авторитету особистості керівника є умовою створення сукупного авторитету його особистості.

Отже, управлінський вплив керівника є проявом його влади та авторитету. Взаємовідносини керівника з підлеглими залежать від багатьох факторів, однак, чи не найбільше – від особистого авторитету керівника, який має надзвичайно важливе значення для ефективного управління. Він передбачає усвідомлення керівником власних можливостей і компетенцій, розуміння того, що чекають від нього інші, визнання своїх прав і привілеїв, характеризується визнанням групою його особистості, оцінкою її суб'єктивних якостей та їх відповідності об'єктивній ситуації в управлінському процесі.

Влада авторитету може мати реальне й формальне визнання. Ральний авторитет є більш ефективним, ніж формальний. Керівник, який має реальний авторитет, без сумнівів, буде мати більш сильну довіру своїх підлеглих, його накази матимуть велику силу переконання, він вселятиме впевненість, що позбавить людей довготривалих розмірковувань щодо

правильності прийнятих управлінських рішень, способів вирішення конфліктних ситуацій тощо.

Література

1. Прищак М. Д. Психологія управління в організації : навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп.. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 150 с. 2.

2. Гриценко Т. Б Етика ділового спілкування : навч. посібник. - К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

3. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : навч. посібник. - Івано-Франківськ : Плай, 2001. – 400 с.

4. Глущенко В. В., Глущенко И. И. Разработка управленческого решения. Прогнозирование – планирование. Теория проектирования экспериментов. - Железнодорожный : М. О. НПЦ „Крылья", 1997. – 400 с.

5. Власова О. І., Никоненко Ю. В. Соціальна психологія організацій та управління : підручник - К. : Центр учбової літератури, 2010. – 398 с.

Корчак Н. В. *- ст.викладач*
Пісний Б.М. *- к.е.н., доцент*
Львівська філія Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет», м. Львів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Одним із засобів стабілізації процесу суспільного виробництва та підвищення ефективності економіки є інвестиційна діяльність страховиків. Можливість участі страхових компаній в інвестиційному процесі визначається їх інвестиційним потенціалом.

Дослідження інвестиційної функції страхування має місце в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених.

Дослідники відзначають, що основним джерелом отримання прибутку (дохідності) для страхової організації більшості цивілізованих країні є не збір страхових платежів, а інвестиційна діяльність, яка проводиться вкладанням частини тимчасово вільних коштів резервного страхового фонду в прибуткові науково-технічні проекти, комерційні угоди, цінні папери, державні короткострокові облігації, депозити тощо.

Інвестиційний потенціал страхових компаній постійно зростає. Як показує світова практика, страховики, як фінансові посередники, виконують роль фінансово-кредитного інституту та є потужними постачальниками капіталу в економіку. У багатьох країнах страхові компанії є найважливішими інституційними інвесторами, які ефективно здійснюють розміщення засобів та

управління активами в обсязі 22,6 трлн. $, при цьому понад 80% інвестицій припадає на ринок страхування життя [4].

Інвестиційний портфель європейських страховиків у структурі ВВП становить близько 63%. У їх структурі інвестицій європейських страховиків переважають вкладення в боргові цінні папери та інші папери з фіксованим доходом (52,4%). На другому місці за величиною від загального портфеля є вклади в іпотечні кредити (13,6%), а на третьому – в інвестиційні фонди (13%).

В інвестиційній політиці страховиків США помітне місце посідають їх вклади в такі сфери як банки, нерухомість, промисловість, послуги та ін.

Значне місце в інвестиціях страхових організацій країн Заходу займають і вклади в різні державні цінні папери. Широко використовуються також лізингові операції страховиків, у яких вони успішно конкурують зі спеціалізованими фірмами. Міжнародний досвід свідчить також про велике значення іпотеки для розвитку страхових інвестицій [4].

В Україні інвестиційна діяльність страхових організацій регламентується законодавчими актами, де визначено перелік активів, у які страхові компанії мають право інвестувати кошти страхових резервів; вимоги до якості таких активів, обмеження щодо обсягів інвестицій в кожен вид активу [5].

Слід відзначити, що вітчизняні страховики поки що не відіграють великої ролі в економіці країни. Частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП становить лише 1,5%, тоді як у розвинутих країнах цей показник перевищує 6%. Серед факторів, що стримують розвиток інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні найбільш вагомими є політична та економічна нестабільність в країні, корупція в державних органах влади. Негативно впливають на інвестиційну привабливість вітчизняного страхового ринку також недостатній рівень його капіталізації, відсутність надійних інвестиційних інструментів і державних гарантій під інвестиційні проекти, недосконалість податкового законодавства.

Сьогодні найпростішим і найбільш відпрацьованим та гнучким інструментом інвестування для страховиків є банківський депозит, тому він використовується найчастіше. Близько 21% всіх активів страхові компанії вкладають в цінні папери, з них майже 14% – в акції. Як інструмент інвестування страховики використовують також інвестування в нерухомість. Ще одним перспективним інструментом є пряме інвестування. До пріоритетних напрямків інвестування може стати: видобуток корисних копалин, розвиток транспортної інфраструктури, сектора зв'язку й телекомунікації, інфраструктура туризму, будівництво житла. При цьому кожна із зазначених форм інвестування має свої переваги й недоліки [6].

На наш погляд, для активізації інвестиційного потенціалу вітчизняного страхового ринку необхідно здійснити ряд нормативно-правових та організаційно-методичних заходів, насамперед: удосконалити моніторинг діяльності страховиків та посилити контроль за дотриманням страховиками вимог щодо забезпечення їх платоспроможності, фінансової стійкості, розміру чистих активів; створити правові умови для повноцінного впровадження

інвестиційного капіталу; забезпечити формування інвестиційних інструментів для розміщення довгострокових страхових резервів; сприяти створенню фондів страхових гарантій, у тому числі за договорами страхування життя тощо.

Література

1. Улыбкина Л.К. Инвестиционный потенциал страхового сектора финансового рынка /Л.К. Улыбкина // Terra Economicus. – 2012. – том 10. - № 1-3. – С. 41-43.

2. Александрова М. М. Страхування : навч.-метод. посіб. / М. М. Александрова – К. : ЦУЛ, 2002. – 208 с.

3. Базилевич В. Д. Страхування: підручник / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.

4. Залетов А. Инвестиционный потенциал страховых компаний Украины и его государственное регулирование / А. Залетов // Insurance TOP. – 2016. – № 1(53). – С. 2-9.

5. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» // Урядовий кур'єр. – 2001. – 7 листопада.

6. Перспективні стратегії управління страховими резервами та нові інструменти інвестування // Страхова справа. – 2015. – №1. – С. 26-32.

Кудрявець Д.І. *– здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*
Петрова О.О. *- к.е.н., доцент*
Державний виший навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м, Херсон, Україна

СУТНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Зважаючи на перспективи входження в світовий економічний простір, топ-менеджмент найбільш успішних українських підприємств розуміє необхідність формування та реалізації моделей соціально відповідально бізнесу. Сьогодні, незважаючи на економічну кризу, навіть українські споживачі стають більш вибагливими та соціально зрілими, отже, недостатньо вже виробляти та пропонувати споживачам необхідні товари. Вкрай важливо піклуватись про екологічні наслідки техногенної діяльності підприємства, виробляти продукцію екологічно безпечну як для споживачів, так і для суспільства.

Доцільно зазначити, що забезпечення екологічної безпеки є достатньо складно вирішуваною проблемою, оскільки існують як зовнішні загрози, дія яких некерована з боку підприємства, так і внутрішні загрози, тобто ті, які продукуються переважно виробничою системою підприємства. Як внутрішні, так і зовнішні загрози унеможливлюють реалізацію механізмів екологізації виробництва [1].

Проблему охорони екологічної безпеки суспільства від суб'єктів господарювання, що здійснюють виробничо-комерційну діяльність, можна вирішити тільки через розробку і ретельне дотримання національних (міжнародних) норм мінімально допустимого вмісту шкідливих речовин, які потрапляють у навколишнє середовище, а також дотримання екологічних параметрів продукції, що виготовляється. Сутність процесу забезпечення екологічної безпеки підприємства можна виразити у вигляді функції такого типу:

$$F(Z, Q, m) \to \min, \qquad (1)$$

де Z - витрати на заходи для дотримання екологічних норм;

Q - втрати від штрафних санкцій за порушення екологічних норм;

m - втрати від закриття для продукції підприємства ринків інших держав з більш жорсткими нормами екологічної чистоти товарів.

При цьому індикаторами екологічної складової економічної безпеки є, з одного боку, нормативи гранично допустимої концентрації шкідливих речовин, установлені національним законодавством, а з іншого - аналіз ефективності заходів для забезпечення такої екологічної складової.

На підставі загальних стратегічних рекомендацій, опрацьованих за результатами аналізу карти розрахунку ефективності здійснюваних заходів, планується комплекс заходів для розробки екологічної складової економічної безпеки в майбутньому. План забезпечення екологічної складової є частиною загального плану (програми) для досягнення належного рівня економічної безпеки в цілому. Він має вигляд логічного сценарію здійснення необхідного комплексу заходів у календарній послідовності з додаванням розрахунку ефективності практичної реалізації цих заходів.

Алгоритм процесу охорони екологічної складової економічної безпеки полягає в проведенні таких послідовних дій:

– розрахунок карти ефективності здійснюваних заходів для охорони екологічної складової економічної безпеки на підставі звітних даних про фінансово-господарську діяльність підприємства (організації");

– аналіз виконаних розрахунків і розробка рекомендацій для підвищення ефективності здійснюваних заходів;

– розробка альтернативних сценаріїв реалізації запланованих заходів;

– вибір пріоритетного сценарію на засаді порівняння розрахунків ефективності запланованих заходів;

– передача вибраного планового сценарію в складі загального плану охорони економічної безпеки в підрозділи, які здійснюють функціональне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);

– практичне здійснення запланованих заходів у процесі діяльності відповідного суб'єкта господарювання.

Для забезпечення належного рівня екологічної безпеки в України необхідно створити на рівні держави відповідний механізм, який сприятиме запобіганню і стримуванню негативних процесів у навколишньому середовищі, та буде стимулювати суб’єктів господарювання здійснювати свою діяльність з

урахуванням екологічних принципів. Метою організаційно-економічного механізму забезпечення екологічної безпеки в Україні має бути значне поліпшення екологічної ситуації в Україні та забезпечення балансу економічних і екологічних інтересів.

Підвищення рівня еколого-економічної ефективності розвитку промисловості є одним із важливих напрямів забезпечення виробництва в достатній кількості високоякісних та екологічно безпечних продуктів для задоволення потреб споживачів. При цьому слід забезпечити мінімальні витрати природних ресурсів та енергоносіїв, а також значно поліпшити екологічний стан довкілля. У зв'язку з цим основними пріоритетами екологічної модернізації підприємств з метою забезпечення екологічної безпеки є такі [2]:

- широке впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу та раціональне використання природно-сировинних ресурсів;
- зменшення рівня використання природних ресурсів та впровадження безвідходних і маловідходних технологій;
- впровадження у виробничий процес енергозберігаючих технологій і з широким застосуванням нетрадиційних джерел енергії (сонячної, гідротермальної, вітрової енергії, біоенергетики та ін.);
- впровадження в організаційну структуру підприємств екологічного менеджменту відповідно до міжнародних стандартів;
- обов'язкове проведення еколого-економічної експертизи проектів "зеленої" модернізації наявних підприємств з метою запобігання негативному впливу на навколишнє природне середовище і здоров'я людей;
- підвищення рівня економічних засобів регулювання системи природокористування через пільгове оподаткування екологічно безпечних виробництв, надання пільгових кредитів для здійснення природоохоронних заходів;
- підвищення ролі міжнародного співробітництва і широкий обмін досвідом природоохоронної діяльності.

Міжнародний досвід свідчить, що екологізація економіки є пріоритетним інструментом сталого розвитку як окремої держави, так і всього світу. Тому формулювання механізму державного управління у сфері впровадження систем екологічних інновацій в аграрному секторі економіки України потребує подальших наукових розвідок у напрямі забезпечення продовольчої безпеки держави.

Література

1. Норіцина Н.І. екологічна безпека діяльності як індикатор соціальної відповідальності підприємства. URL: https://www.google.com/search?q=%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0+%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D0%B0+%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b (дата звернення 02.04.2019)

2. Щербина С.В., Державна політика у сфері забезпечення екологічної безпеки виробництва та реалізації агропродовольчої продукції. URL: http://academy.gov. ua /ej/ej18/PDF/15.pdf (дата звернення 02.04.2019)

Левкіна Р.В. *- д.е.н., професор*
Котко Я.М. *- асистент*
Харківський національний технічний університет сільського господарства ім.. П. Василенка, м. Харків, Україна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки постає величезна кількість питань та проблем, одна з яких проблема збутової діяльності сільськогосподарського підприємства.

Практика показує, що недостатня кількість теоретичних досліджень, розробок, інновацій з урахуванням особливостей економіки України є недостатня, потрібно більш детальні наукові дослідження з проблематики збутової політики сільськогосподарських підприємств, формування сучасних та адаптивних методів і систем збуту сільськогосподарської продукції підприємства.

Підвищення ефективності збуту продукції зумовлено товарним насиченням продукції на ринку за допомогою відкритих збутових мереж, посилення боротьби за споживача шляхом задоволення його потреб, підвищення свої позиції на ринку та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [1;2].

Для ефективного функціонування збутової діяльності сільськогосподарських підприємств мають вплив важливі проблеми: відсутність складських приміщень, для зберігання виготовленої та переробленої продукції; залучення великої кількості посередники, які закуповують продукцію за невигідними цінами для виробника, що зменшує можливість отримати максимальний прибуток; недостатній державній підтримці розвитку сільськогосподарських підприємств, не стабілізація та не регулювання цін на ринку; безорієнтація виробника на потреби та інтереси споживача;не реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища ринку; не ефективне використання інфраструктури внутрішнього та зовнішнього ринку, не інформованість про залучення елементів інфраструктури;відсутність стратегії збутової діяльності підприємства; недостатня інформованість стану ринку, ризиків кон'юнктури ринку [3].

Успіх підприємницької діяльності є застосування вмінь теоретичних та практичних ресурсів для збільшення наявних споживачів. Оскільки постає проблема в пошуках клієнтів на власну продукцію, завдяки характеристик

продукції, рекламної компанії, про інформованість про продукція сільськогосподарських підприємств, цінової політики, інше.

Тому особливе значення при формуванні та реалізації збутової діяльності сільськогосподарських підприємств мають методи взаємодії виробника сільськогосподарської продукції із споживачами, заходи, щодо системи збутової діяльності та канали реалізації сільськогосподарської продукції, а також застосування важелів впливу та залучення систем ефективності збутової політики підприємства, вивчення вподобань та потреб споживача, врахування інтересів та переваг якості та асортименту сільськогосподарської продукції підприємства, налаштування цільового ринку для власної продукції підприємства.

Література

1. Кучер О. Збутова діяльність аграрних підприємств на основі маркетингових стратегій / О.В. Кучер // Економіка АПК. — 2012. — № 4. — С. 49—70.

2. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент// Войчак А.В: Підручник. – К.: КНЕУ, 2007.- С.269.

3. Заблодська І. Економічний механізм забезпечення виробництва та збуту товарів на регіональному ринку / І.Заблодська, В. Максимов//Економіст. – 2007. - №10. – С.38-39.

4. Островська О.Б. Модель формування збутової політики підприємства / О.Б. Островська // Економіка та підприємництво. – 2006. - №5. – С. 388-392.

5. Олійник О.В. Методологічні засади посилення державного регулювання аграрного ринку в Україні // О.В. Олійник. – Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». 2004.-№7.- С. 68.

Лемішко О.О. - *к.е.н., доцент*
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗЕРВУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Капітал підприємницької структури є самостійним об'єктом бухгалтерського обліку. Щодо фінансового забезпечення підприємницьких структур, критерієм їх фінансової стабільності для кредиторів та потенційних інвесторів виступає власний капітал. Як у закордонній, так і у вітчизняній практиці, основу власного капіталу підприємницької структури становить статутний капітал, зафіксований в установчих документах. Установчі документи також фіксують умови утворення резервного капіталу. Резервний капітал – це сума резервів, створених, відповідно до чинного законодавства, або установчих документів, за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства [4].

У Законі України від 06.02.2018 р. № 2275-VIII «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», стаття 25, п.1, про резервний капітал зауважується наступне: товариство має право придбавати частки у власному статутному капіталі без його зменшення на розмір такої частки лише за умови, що на день такого придбання товариство сформує резервний капітал у розмірі ціни придбання викупленої частки, який не може використовуватися для здійснення виплат на користь учасників такого товариства [5].

Слід підкреслити, що, згідно законодавчим вимогам, акціонерні товариства отримують граничні розміри як статутного, так і резервного капіталів, для товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю допускається відсутність граничного розміру зазначених складових власного капіталу. Резервний капітал може використовуватись для покриття балансового збитку підприємства за звітний період, на виплату дивідендів за привілейованими акціями при недостатності чистого прибутку, та на інші цілі, передбачені законодавством. Особливу увагу необхідно акцентувати саме на функції резервування визначеної складової власного капіталу. Закордонні вчені зазначають, що резервування капіталу є невід'ємною частиною фінансової роботи, що забезпечує реалізацію принципу постійно діючої корпорації, через що частка резервів у складі власного капіталу корпорації неухильно підвищується [1, с. 349]. Слушною є думка вітчизняних вчених, які пропонують визначення резервного капіталу, як сукупності резервів підприємства на розвиток діяльності та переоцінки об’єктів необоротних активів [3; 7].

Цюцяк І.Л., дослідивши порядок проведення переоцінки об’єктів необоротних активів, визнав доцільним відображати її результати як резервування та обліковувати їх у складі резервного капіталу товариства [7]. Погоджуємося з науковцем, адже резервування у повній мірі відповідає принципу обачності та концепції збереження капіталу, згідно з якою прибуток визнається тільки за умови збереження первісного капіталу. Розвиваючи наукову думку автора, який доводе, що проведення дооцінки об’єктів необоротних активів збільшуватиме резервний капітал, слід відзначити, що сформований резервний капітал є додатковим джерелом відтворення капіталу, у тому числі, відтворення основного капіталу. В цьому сенсі, резервний капітал виступатиме джерелом (резервом) для покриття збитків у випадку проведення уцінки об’єктів необоротних активів у сумі раніше проведеної дооцінки; з цією метою запропоновано до існуючого рахунку 43 "Резервний капітал" відкрити субрахунки: 431 "Обов’язковий резерв за законодавством"; 432 "Резерв розвитку товариства"; 433 "Резерв переоцінки об’єктів необоротних активів" [7].

У наших наукових дослідженнях ми виходили з того, що згідно з методологією аналітичного обліку власного капіталу, прибуток є джерелом приросту власного капіталу. Прибуток є визначальною умовою забезпечення розширеного відтворення основних і оборотних засобів підприємства. У цьому сенсі, резервний капітал може бути не лише фактично зарезервованим, але

також може бути джерелом додаткових надходжень (дохід у вигляді відсотків по депозитах та фінансових інвестиціях). Таку думку висловлюють вітчизняні вчені, які довели доцільність розміщування коштів в межах визначеної суми прибутку, спрямованої на створення резервного капіталу, на депозитних рахунках та в цінних паперах інших підприємств [2; 6].

У зв'язку з цим, доцільно розміщувати резервний капітал підприємства на окремому депозитному рахунку на договірних основах (з можливістю дострокового отримання депозитного вкладу), шляхом перерахування належної суми з кредиту рахунку 311 на дебет рахунку 313 (поточний депозитний вклад) або дебет рахунку 18 (довгостроковий депозит), який має бути недоторканим до моменту настання певної події, з метою подолання наслідків якої створювався капітал; при цьому, поповнення резервного капіталу за рахунок прибутку підприємства відображається за дебетом рахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» та кредитом рахунку 43 «Резервний капітал» [2, с. 195 – 196.].

Вважаємо, що обліково-аналітичне забезпечення функціонування резервного капіталу підприємницьких структур є важливим елементом фінансової політики на мікрорівні. Подальші дослідження необхідно зосередити на опрацюванні страхової функції резервного капіталу, а саме, аспекті резервного капіталу щодо можливості внутрішнього страхування фінансових ризиків та зовнішнього страхування екологічних ризиків.

Література

1. Жуйриков К.К. Корпоративные финансы: [Учебник] / Жуйриков К.К., Раимов С.Р. – Алматы: Алматинская академия экономики и статистики, 2004.- 512 с., с. 349

2. Коваль Л.В. Резервний капітал як внутрішній страховий фонд підприємства: формування та облік / Л.В. Коваль // Економічні науки / Серія : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9 (2). – С. 193–198.

3. Легенчук С. Ф. Обліково-аналітичне забезпечення управління власним капіталом / С. Ф. Легенчук, І. Р. Поліщук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. - 2015. - Вип. 1. - С. 197-211.

4. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99

5. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України (№ 2275-VIII від 06.02.2018) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19/paran2

6. Тесленко Т. І. Відображення в обліку формування та використання резервного капіталу [Електронний ресурс] / Т. І. Тесленко // Економіка та суспільство. – 2018. – № 14. – С. 954–960. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/136.pdf

7. Цюцяк, І. Л. Економіко-правовий аспект обліку резервного капіталу в системі управління / І. Л. Цюцяк // Облік і фінанси АПК: науково - виробничий журнал. - 2011. - № 3. - С. 83-88. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://magazine.faaf.org.ua/ekonomiko-pravoviy-aspekt-obliku-rezervnogo-kapitalu-v-sistemi-upravlinnya.html

Луцик Т.Є. *– студентка*
Повод Т.М. *– к.е.н., доцент*
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна

МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Фінанси відіграють важливу роль у розвитку аграрного виробництва, зокрема забезпечують використання внутрішнього фінансового потенціалу, створюють передумови стратегічних змін та забезпечують на виробництві механізми реалізації довгострокових цілей. Як правило, без гарантованого та достатнього фінансового забезпечення, проблематично досягти багатофункціонального та ефективного розвитку аграрного виробництва. в основі управління всіма цими процесами знаходиться певний фінансовий механізм. Сучасна, модернізована до світових стандартів система фінансового механізму, дає змогу ефективно управляти фінансовою діяльністю та вирішувати фактично всі проблеми. Фінансовий механізм аграрного виробництва розглядається як сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на стан та розвиток діяльності суб'єкта господарювання аграрної галузі. До складових фінансового механізму належать фінансове регулювання, фінансове забезпечення та система фінансових індикаторів і фінансових інструментів, завдяки яким можна оцінити цей вплив [1].

Тому, для реалізації завдань фінансового забезпечення аграрної сфери потрібне створення ефективної системи фінансування потреб аграрного виробництва на основі новітньої методології формування й розподілу бюджетних коштів, сприятливих умов для залучення інвестицій, розвитку спеціалізованої інфраструктури, зокрема фінансової.

Серед основних сучасних завдань модернізації фінансового механізму розвитку аграрного виробництва є: створення та розвиток спеціалізованої фінансово-кредитної інфраструктури обслуговування; удосконалення механізмів кредитного забезпечення; розвиток державно-приватного партнерства; створення сучасних інноваційно-інвестиційних центрів з метою залучення державних, приватних та іноземних інвестицій тощо.

Перспективний фінансовий розвиток аграрного виробництва та його ефективне функціонування залежать від наявності власної фінансової бази їх формування та умов доступу до зовнішніх джерел. Фінансування аграрного виробництва, як правило, складається переважно з власних фінансових джерел,

із кредитів, (банківських, комерційних) та з бюджетного фінансування (державні субсидії). На сьогодні в агарному виробництві в основному використовують наступні форми фінансування, зокрема: самофінансування, боргове та змішане фінансування. На практиці, як правило, застосовується комбінація різних форм, серед яких домінує самофінансування.

Система підтримки аграрного виробництва в Україні зазнавала постійних змін впродовж останніх п'яти років. До 2017 року понад 90% всієї підтримки становили податкові пільги. Це пільги від так званого єдиного податку 4-ої групи (або фіксований сільськогосподарський податок до 2015 року – ФСП) та спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість (ПДВ) для підприємств аграрного виробництва.

У 2017 році спеціальний режим оподаткування ПДВ для підприємств аграрного виробництва припинив своє існування. Його було замінено на так званий режим «квазіакумуляції ПДВ», котрий по факту вже не був пільговим оподаткуванням. Натомість, сільськогосподарські підприємства (переважно виробники продукції тваринництва та садівництва) мали право на отримання дотацій, пропорційно до сплаченого ПДВ. Загальний обсяг дотацій за цією програмою склав 4 млрд грн. Проте, програма зазнала нищівної критики на предмет того, що сприяла в першу чергу великим агрохолдингам [2].

З 2017 року Україна скасувала пільги агропідприємств з податку на додану вартість, замінивши їх прямими ресурсними субсидіями. З одного боку, таку модель активно застосовують країни Євросоюзу (ЄС), до якого Україна намагається наблизитись економічно та політично. З другого боку, в самому Євросоюзі таку підтримку вже давно вважають неефективною та застарілою. ЄС і досі використовує її лише тому, що викликане субсидіями спотворення конкурентного тиску робить їх скасування дуже болісним.

Пряма державна фінансова підтримка суб'єктів господарювання агропромислового комплексу, сільськогосподарських підприємств здійснюється через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів. Здешевлення кредитів проводиться в режимі кредитної субсидії та полягає у субсидуванні частини плати (процентів) за використання кредитів, наданих банками в національній та іноземній валюті. Компенсація лізингових платежів полягає у частковому відшкодуванні сплачених суб'єктами господарювання агропромислового комплексу лізингових платежів за придбані техніку та/або обладнання на умовах фінансового лізингу. У 2018 році обсяг державних субсидій аграрним виробникам збільшився до 6,3 млрд грн., водночас, критерії доступу та розподілу субсидій також зазнали значних змін. Із вищезазначеної суми, близько 1 млрд грн. було спрямовано на субсидії дрібним фермерським господарствам (які мають в обробітку до 500 гектарів).

У системі фінансової підтримки аграрного виробництва банківське кредитування забезпечує 25–26% фінансових ресурсів і посідає друге місце після внутрішнього самофінансування. За даними Національного банку України (НБУ), залишки кредитів на рахунках банків станом на кінець лютого 2016 року становили майже 842 млрд. грн. (станом на кінець грудня 2015 року –

787,8 млрд. грн.), з яких 40,6% – кредити, надані в національній валюті, 59,4% – в іноземній. З них лише 50,5 млрд грн (6,0%) – кредитні кошти, надані підприємствам сільського, лісового та рибного господарств (станом на кінець грудня 2015 року – 48,4 млрд грн, або 6,1%) [3]. Незважаючи на те, що банки мають ліквідні кошти, вони не поспішають спрямовувати їх у надто ризиковий агарний сектор.

Але, все ж таки, банківське кредитування перманентно є драйвером розвитку вітчизняних підприємств аграрного виробництва. Свідченням цього є збільшення динаміки обсягів кредитів, виданих підприємствам сільського господарства з 2010 по 2017 рік (+107,4 %), порівняно з кредитуванням підприємств інших секторів економіки (+61,9 %) за цей же період. Відповідно, показник частки сільського господарства у кредитах банків демонструє тенденцію росту, якщо у 2010 році його рівень складав близько 5 %, то у 2017 році – понад 7 % [4]. Проте, в аграрному секторі традиційні перепони на шляху активування банківського кредитування доповнюються низькою якістю застави, високою ризикованістю агробізнесу, неефективністю кредитної політики, неврахуванням специфіки галузі тощо. Наразі, як альтернативу банківському кредитуванню сільськогосподарських підприємств можливе застосування авалювання векселів та аграрних розписок. Такі підходи дають можливість отримати відстрочку платежу за придбані ресурси або фінансові ресурси на придбання обігових фондів, при забезпечені майбутнім урожаєм сільськогосподарських підприємств (використання фінансових аграрних розписок) [3].

Фінансова діяльність підприємств аграрного сектору являє собою складний багатогранний механізм, опосередкований рухом фінансових потоків. Головними проблемами аграрного виробництва є дефіцит фінансових ресурсів, слабка державна підтримка, обмеженість доступу до банківського кредиту, нерозвиненість системи мікрофінансування. У цьому руслі важлива подальша імплементація прийнятих державою програмних документів з отримання часткової компенсації відсоткових ставок за залученими кредитами та покращення кредитного клімату.

Література

1. Войтюк А.В. Теоретико-методологічні засади формування національної системи фінансового забезпечення аграрного виробництва. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2018. Вип. 284. С. 77-91.

2. Яка модель субсидіювання аграрного сектора потрібна Україні. URL: https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/%D0%AF%D0%BA%D0%B0-D0%B0-%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96.pdf. (дата звернення 15.04.2019).

3. Нова система підтримки аграріїв в Україні: хто насправді у виграші?: https://voxukraine.org/uk/nova-sistema-pidtrimki-agrariyiv-v-ukrayini-hto-naspravdi-u-vigrashi/. (дата звернення 15.04.2019).

4. Вовчак О.Д., Гальків Л.І., Демчишин М.Я. Стан і проблеми розвитку банківського кредитування сільськогосподарських підприємств України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Вип. 3 (26). С. 30–37.

Мазур Д.В. *– здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*
Науковий керівник ***Галат Л.М.*** *– к.е.н.доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗІНГУ В УКРАЇНІ

Однією з основних ознак теперішніх економічних відносин в Україні є перехід від старої системи організації зовнішньоекономічних зв'язків до нової, що пов'язано в пошуком нових ефективних зв'язків інтеграції у світову економіку. Одним із таких шляхів є активне використання франчайзингової форми співробітництва як своєрідної кооперації між великими, середніми та малими підприємствами. Це явище, що користується популярністю у всьому світі, ще маловідоме в Україні, тому важливо оцінити реальний стан, а також виявити перспективи розвитку франчайзингових відносин в Україні.

Тематику формування та розвитку франчайзингових відносин підприємств розкривають у своїх працях багато науковців, дослідників, підприємців. Серед них варто виділити таких вітчизняних та іноземних авторів, як: Т. Мирончук, І. Бойчук, Г. Кочетков, Г. Андрощук, З. Варналій, А. Виноградська, О. Корольчук, Д. Земляков, Ж. Дальтей, О. Кузьмін, С. Сілінг, О. Шулус та інші. У своїх працях вони розкривають сутність та значення франчайзингових відносин, переваги та недоліки використання франчайзингу суб'єктами підприємницької діяльності, особливості процесу формування та здійснення франчайзингових відносин тощо.

Прикладна цінність досліджень на цю тематику впродовж останнього часу досягається через: уточнення визначення поняття „франчайзинг"; вдосконалення класифікації видів франчайзингу; аналіз стану розвитку франчайзингових відносин у світі; визначення значення франчайзингу для економіки України. Франчайзинг, який по суті є "орендою" відомої торгової марки і відпрацьованої технології ведення бізнесу, – один із найбільш поширених інструментів розвитку бізнесу у всьому світі. Досвід показує, що для малого та середнього бізнесу франчайзинг є найоптимальнішим способом вкладення капіталу у співвідношенні ефекту та ризику.

По-іншому франчайзинг можемо охарактеризувати як надання підприємством, що вже працює на ринку, прав користуватися надбаннями, які є його власністю, іншому підприємству. Франчайзинг сьогодні є однією з найбільш зростаючих форм організації роздрібного продажу. На Заході практично усі види бізнесу застосовують франчайзинг, – починаючи від

недорогих мотелів та ресторанів швидкого харчування і закінчуючи стоматологічними поліклініками та центрами оздоровчої гімнастики. Якщо у світі франчайзинг вже давно є невід'ємною складовою економіки (за оцінками експертів, у різних країнах світу більше 40 % всіх продажів здійснюється через франчайзингову мережу), то в Україні цей спосіб ведення бізнесу тільки починає поширюватися [1]. Зараз активно розвивається так званий внутрішній франчайзинг, який являє собою своєрідне поєднання зарубіжних франчайзингових технологій і наших, вітчизняних, підходів до ведення бізнесу й українського менталітету загалом. В основному зарубіжні компанії продовжують надавати перевагу своєї присутності на ринку власними силами і для цього вкладають капітал в нове будівництво й купівлю виробничих та невиробничих об'єктів.

Однак, останнім часом іноземні компанії виявляють зацікавленість до співпраці з українськими підприємствами саме в рамках франчайзингу, за якого більша частина капітальних витрат здійснюється місцевою стороною. З іншого боку, вітчизняні підприємці із свого боку також починають усвідомлювати всі переваги використання відомої торгової марки і відпрацьованої технології ведення бізнесу міжнародних компаній. Успішні приклади використання франчайзингу в Україні стають все більше поширеними, а їх кількість в останні роки стрімко зростає. У той самий час експерти відзначають, що розвиток франчайзингу в Україні стримується багатьма чинниками, основними з яких є: відсутність необхідного стартового капіталу у потенційних франчайзі та складність одержання кредитів для формування такого капіталу, відсутність у вітчизняних підприємців досвіду роботи в рамках франчайзингу, недобросовісне відношення до виконання договірних забов'язань і чужої інтелектуальної власності, низький рівень розвитку банківського кредитування, необізнаність у ринковій ситуації, нестабільний розвиток економіки, тощо.

Істотною перешкодою, яка стримує розвиток франчайзингу в Україні, є недосконалий правовий механізм формування та здійснення франчайзингових відносин. Франчайзери дуже обережно передають свої ноу-хау, оскільки бояться, що франчайзі можуть не виконати стандарти бізнесу і в такий спосіб це може завдати невиправданої шкоди торговій марці. Франчайзі зі свого боку не готові платити за право користування чужою інтелектуальною власністю, тому часто українські франчайзери не беруть плату за „входження" в бізнес і не стягують роялті. Кількість франчайзингових компаній, які б володіли технологіями, які можна було б передавати, – зовсім невелика.

Зараз в Україні є достатньо підприємців, котрі готові займатися власним бізнесом, мають для цього нагромаджений капітал, володіють власними чи орендованими виробничими чи торговельними площами. Також сьогодні на товарному ринку простежується тенденція до того, що часто споживачі надають перевагу продукції відомої торгової марки. Виробники, що роблять ставку на формування іміджу, значно виграють порівняно з конкурентами.

Однією з особливостей розвитку франчайзингу в Україні є те, що він переважно представлений вітчизняними підприємствами. Це можна пояснити

тим, що відомі іноземні франчайзери надають перевагу створенню на території України своїх власних підприємств, не використовуючи франчайзинг як форму розширення своєї діяльності. Найбільшими франчайзерами на українському ринку є “Адідас”, “Макдональдс”, “Кока-Кола”, “Пепсі-Кола”, “Фуджі-Фільм”, “ТНК-Україна”, “ЛУКОЙЛ-Україна”, “Деу Мотор”, “Альянс”, “Баскін і Роббінс”, “Піца-Челентано”, “Бен Франклін”, “SPAR-Україна”, “Uno Momento”, “American Clearens International”[2]. Почали проявляти зацікавленість до українського ринку і всесвітньо відомі торгові марки, такі як KFS, Sbarro, Grillmaster тощо.

Як франчайзери в переважній більшості виступають західні компанії, українських франчайзерів дуже мало. Це пов’язано з тим, що саме поняття франчайзингу є доволі новим та не всі вітчизняні підприємці до кінця розуміють його зміст. Інша причина полягає в тому, що франчайзинг буде ефективним лише у бізнесі, успішність і стабільність якого підтверджені часом. Починає також розвиватися, тільки дещо повільнішими темпами, франчайзинг у сфері послуг для споживачів.

Сьогодні в Україні існує близько 30 франчайзингових мереж такого типу. Сфера діяльності цих компаній доволі різноманітна, – починаючи від кінотеатрів до АЗС та хімчисток. Сфера послуг для споживачів – дуже вигідний бізнес, оскільки споживач користується послугами постійно. З’являються компанії, які пропонують послуги для бізнесу. Сьогодні таких компаній налічується близько 10. Близько 10 франчайзерів працює у виробничій сфері, здебільшого це є продукти харчування. Виробничий франчайзинг розвивається дуже повільними темпами, оскільки пов’язаний із великими капіталовкладеннями, а дешевих виробничих франшиз на українському ринку практично немає [2].

Проаналізувавши стан та перспективи розвитку франчайзингових відносин в Україні, можемо зазначити, що франчайзинг є порівняно новим явищем в економіці нашої держави, однак сьогодні ми є свідками того, як дедалі ширше вітчизняні суб’єкти підприємницької діяльності використовують франчайзингову форму організування підприємницької діяльності. Франчайзинг в Україні насамперед представлений мережами вітчизняного походження. Найактивніше вітчизняний франчайзинг розвивається у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг. Найперспективнішим напрямками запровадження франчайзингу в Україні, крім вищезгаданих, повинні стати також готельний бізнес, будівництво, автосервіс. Значний потенціал закладено в сектори охорони здоров’я, культури, відпочинку, рекреаційних послуг тощо.

Література

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Вильямс, 2001.

2. Зайцев І. Франчайзинг для франчайників // *Галицькі контракти.* 2006. № 5. С. 34–39.

3. Каталог франшиз 2006. – К.: UCMGroup LLC, 2005.

4. Трушено О. М. Франчайзинг як спосіб розвитку бізнесу // *Академічний огляд*. – 2004. № 2. С. 88–92.

5. Мирончик Т.В. Формування та розвиток франчайзингових відносин підприємств: Автореф. дис. …канд. екон. наук. – Львів, 2006.

6. Сидоров Я. Франчайзинг – нова договірна форма здійснення бізнесової діяльності в Україні // *Підприємництво, господарство, право.* 2003. № 3. С. 34–36.

Маскаль І.М. *- здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*
Аверчева Н.О. *- к. е. н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», Україна, м. Херсон

МОЛОЧНЕ ВІВЧАРСТВО ЯК ЕФЕКТИВНИЙ НАПРЯМ АГРОБІЗНЕСУ

Протягом багатьох століть овець доїли здебільшого в країнах Середземномор'я і Середнього Сходу, де кліматичні умови і посухи унеможливили розвиток інших галузей тваринництва. Тому в цих місцях вівці та кози стали надійним джерелом харчування людей. Нині овець утримують майже всюди, і населення багатьох країн не мислить свого існування без молока цих тварин. Так, молоко овець займає важливе місце в Ізраїлі, де нежирні вівці породи авасі пристосовані винятково до місцевих умов, які не можуть витримати інші тварини. Останнім часом Іспанія почала швидко модернізувати цю галузь і створювати комерційні стада дійних овець.

Молоко є третім джерелом прибутку від вівчарства після вовни і баранини. На більшості змішаних ферм овець утримують як друге або третє джерело прибутку в загальному обсязі річного доходу, водночас у господарствах, де вівчарство є основною галуззю, рівень прибутку може бути значно вищим. Молоко вівці є одним із найцінніших поживних продуктів для людини. У молоці вівці в 1,5 раза більше сухої речовини, ніж у молоці корови, тому на виробництво сиру витрачається значно менше молока. Так, на 1 кг твердого сиру треба 4 кг овечого молока, а для такої самої кількості сиру з молока корови або кози його потрібно близько 10–15 кг.

Переваги утримання овець молочного напряму продуктивності: незначні капітальні витрати на будівництво приміщень; нівелювання сезонного характеру виробництва; можливість ручного і машинного доїння овець, переробка молока на бринзу або сири безпосередньо на фермі або у домашніх умовах; продукція має перспективи розширення збуту на внутрішньому ринку та експортної орієнтації.

Для організації молочної вівчарської ферми не потрібні великі затрати, нею легко управляти, отримуючи при цьому прибуток, який забезпечує високу окупність витрат.

З організаційно-економічної точки зору молочне вівчарство може розвиватися в різних за розміром і організаційно-правовими формами господарствах: у дрібних, які не мають можливості утримувати велику кількість поголів'я і заготовляти для цього корми; на фермах у гірських районах, де вівцематок після відлучення ягнят можна доїти; в багатогалузевих господарствах, розміщених у долинах, які використовують зимові або старі корівники з незначним штатом обслуговуючого персоналу і зручним розташуванням міських ринків із постійним збутом продукціїї.

Для започаткування бізнесу у молочному вівчарстві слід враховувати наступні чинники: молочне вівчарство може розвиватися як ефективна галузь на основі використання високопродуктивного поголів'я овець молочних порід, чітко визначених планових обсягів виробництва продукції і шляхів її реалізації через посередників або безпосередньо споживачеві; молочне вівчарство може забезпечити реальні прибутки для фермерського господарства за умови реалізації продукції безпосередньо на ринку; молочне вівчарство в разі використання високопродуктивних овець потребує відповідної кваліфікації персоналу, забезпечення високого рівня годівлі і виконання технологічних умов утримання і догляду; особливої уваги і навичок високої майстерності по догляду за отарами вимагає період окоту і догляду за ягнятами; з метою забезпечення рівномірної реалізації молочної продукції протягом року можливо регулювати строки ягніння; вівці ефективно використовують пасовища і здатні забезпечити приріст виробництва продукції в розрахунку на кожний гектар непродуктивних земельних угідь;

Оптимальним розміром отари для фермера-початківця можна вважати поголів'я до 25 вівцематок порід: прекос, асканійська чорноголова, цигай, - для яких достатньо 3–4 га доброго пасовища, щоб забезпечити прибуток родини.

Разом з тим існує ряд ризиків для веденні господарської діяльності у молочному вівчарстві, зокрема, молочність вівцематок залежить від породи, умов годівлі та утримання, кількості ягнят, живої маси приплоду та інших факторів; із збільшенням поголів'я економічні витрати зростають, і земля, будівлі та ветеринарне обслуговування дорожчають і потребують збільшення грошових витрат; у зв'язку з раннім відлученням ягнят, призначених для відгодівлі на м'ясо, виникає проблема запуску лактуючих овець і використання від них додаткового молока - це третє джерело прибутку, властиве майже для будь-якої отари продуктивних овець; дійний період у вівці короткий - не більше 100 днів; свіжовидоєне молоко і молочнокислі продукти потрібно продавати щодня або переробляти в повільно дозріваючі сири, які можна продавати протягом року [1].

Отже, молочний напрям вівчарства має перспективи розвитку і в Україні, в умовах кризи і структурної перебудови виробництва, особливо у невеликих фермерських господарствах, кооперативах. На дрібних фермах, де чисельність поголів'я невелика, реалізація залишків молока від дорослих і продуктивніших овець дає значний додатковий прибуток. Крім того, молоко овець і молочне вівчарство є терапевтичним засобом для сім'ї фермера. Догляд за вівцями та

доїння їх, як і саме молоко, мають терапевтичний вплив на людей, для яких через їхній фізичний стан найдоцільнішою є сільська праця. Навіть діти можуть дуже легко доглядати за вівцями. До того ж, годуючи ягнят, вони пересвідчаться, що вівці дуже чутливі й прихильні до господаря.

Література

1. Дещо про молочне вівчарство. UPL: https://propozitsiya.com/ua/deshcho-pro-molochne-vivcharstvo.
2. Організація і оплата праці у вівчарстві. URL: https://buklib.net/books/36045/.
3. Нормы и рационы кормления сельськохозяйственных животных: Справочное пособие / А.П. Калашников, Н.И. Клейменов, В.Н. Баканов и др.; М.: Агропромиздат, 1985. 352 с.; Практикум з годівлі сільськогосподарських тварин: Навчальний посібник / Ібатуллін І.І. та ін.; Житомир: «Полісся», 2013. 442 с.

Медвєдєва І.О. *– здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*
Бойко Л.О. *- к.с.-г.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА БІЗНЕСУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У світовій та вітчизняній економічній науці підприємництво розглядається як основа розвитку економіки та забезпечення матеріального добробуту населення. Поряд із землею, працею і капіталом підприємництво стає четвертим фактором відтворення і одержання позитивних економічних результатів різних суб'єктів господарювання.

Губені Ю.Е. [1] відзначає, що підприємництво – це особливий тип суспільної поведінки людини, специфічний вид суспільної діяльності. Андрійчук В.Г. [2] трактує підприємництво як сучасну форму господарювання, Ільчук М.М., Іщенко Т.Д. [3] називають підприємництво якісно новим ефективним типом ведення господарства, яке потребує прогресивних способів, прийомів, методів ведення та конкретного власника, господаря виробництва. М.Й. Малік [4] та ряд авторів визначають підприємництво, як діяльність щодо пошуку і створення нових можливостей, творчої руйнації стереотипів; підприємництво є сукупністю економічних, історичних, соціальних та юридичних відносин, особливим методом господарської діяльності, визначається підприємницьким середовищем, особистістю підприємця, стилем і типом його мислення та поведінки, історичним та психологічними аспектами.

Визначення поняття «підприємництво» дається в ст. 1 Закону України «Про підприємництво»: «Підприємництво – це безпосередня самостійна,

систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством. Створення (заснування) суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи, а також володіння корпоративними правами не є підприємницькою діяльністю, крім випадків, передбачених законодавством» [5]. Згідно з Господарським кодексом України – господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями.

Підприємництво як соціально-економічне явище постійно перебуває у центрі уваги теоретиків і практиків. Проте все ж ряд питань залишаються до кінця не вирішеними. Економічна реформа, формування ринку, розвиток різних форм власності у сільському господарстві України визначають складні завдання, вирішення яких вимагає ділової активності, підприємливості та комерційної ініціативи. Важлива роль у розвитку комерційних засад та підприємництва на селі шляхом купівлі-продажу відводиться фермерству.

У сільськогосподарських підприємствах необхідно провести глибокі перетворення на основі широкого використання підряду, оренди, акціонерних, кооперативних та сімейно-індивідуальних форм. Доцільно використовувати колективно-пайові або пайові способи безпосереднього привласнення засобів і результатів виробництва, їх суть полягає в тому, що земельні угіддя й основні виробничі фонди розподіляються між членами трудового колективу (з урахуванням трудового внеску) на паї, на які нараховується частина одержаного прибутку. Селяни стають власниками, реальними господарями засобів виробництва і його результатів, максимально заінтересованими в кінцевих результатах праці.

Дослідження показують, що основоположними принципами вільного розвитку аграрного підприємництва є такі: використання різноманітних форм власності, господарювання і розмірів підприємств; переважний розвиток малого підприємництва; збереження і раціональне використання наявної матеріально-технічної бази виробництва продовольства.

Будь-який суб'єкт підприємництва в сільському господарстві повинен мати право самостійно вибирати напрямок спеціалізації (з урахуванням умов даного господарства), визначати перспективу і економічно ефективну структуру посівних площ та виробництва в цілому, включаючи розвиток підсобних підприємств та обслуговуючих цехів. Потрібна також свобода вибору партнера, договірних взаємовідносин із суб'єктами ринку, форм організації та оплати праці. Без цього ні приватна, ні колективна власність не зробить селянина повноцінним господарем.

Література

1. Губені Ю.Е. Підприємництво: [навчальний посібник]. Львів: НВФ «Українські технології», 2012. 572 с.

2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: [Підручник]. К.: КНЕУ, 2013. 779с.

3. Ільчук М.М., Іщенко Т.Д. Підприємницька діяльність та агробізнес: [Підручник]. К.: Вища освіта, 2006. 543с.

4. Малік М.Й., Лупенко Ю.О., РомановаЛ.В. Підприємництво в аграрній сфері економіки / за ред. П.Т. Саблука, М.Й. Маліка. К.: ІАЕ, 1997. 420с.

5. Закон України «Про підприємництво» .URL:http://search. ligazakon. ua/ l_doc2.nsf/link1/T069800.html

Минкіна Г.О. *– к.с.-г..н., доцент*
Минкін М.В. *– к.с.-г..н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Органічна продукція – це продукція, отримана в результаті сертифікованого органічного виробництва. Кожен етап виробництва знаходиться під суворим контролем акредитованого органу сертифікації, який засвідчує дотримання вимог та стандартів органічного виробництва шляхом видачі відповідного сертифікату. В якості інформації для споживача на упаковку наноситься відповідне маркування згідно зі стандартами та інформація про орган, що сертифікує.

Принципи та вимоги органічного виробництва та обігу закріплюються стандартами. В світі існують різні органічні стандарти. Наприклад, стандарт ЄС (разом із еквівалентним стандартом ЄС для третіх країн), JAS organic – органічний стандарт Японії, USDA – органічний стандарт США, тощо. Окрім публічно-правових стандартів існують приватно-правові органічні стандарти, які утворені недержавними асоціаціями та організаціями, такі як Bio Suisse (Швейцарія), тощо. Для того, щоб відповідати таким стандартам, оператори ринку мають проходити сертифікацію та доводити відповідність своєї діяльності принципам органічного виробництва та/або обігу органічної продукції. Така сертифікація забезпечується структурованою системою акредитації та сертифікації.

За оцінками компанії, що проводить маркетингові дослідження, Ековія Інтелліджене (Ecovia Intelligence), товарообіг світового ринку органічних продуктів харчування досяг 89,7 млрд доларів США в 2016 році (понад 80 млрд євро). США є лідером з товарообігом 38,9 млрд євро, далі йдуть Німеччина (9,5 млрд євро), Франція (6,7 млрд євро) та Китай (5,9 млрд євро). В 2016 році товарообіг більшості основних ринків продовжував зростання більш ніж на 10%, а товарообіг французького органічного ринку зріс на 22%.

Найвищі витрати на душу населення – у Швейцарії (274 євро), а в Данії найвища частка органічних продуктів на ринку продуктів харчування (9,7 %) (табл. 1).

Станом на кінець 2016 року загальна площа органічних земель у світі складала 57,8 млн га, це збільшення на 7,5 млн га у порівнянні з 2015 роком. Це найбільше зростання в історії. Найбільша площа органічних земель – в Австралії (27,2 млн га), далі йдуть Аргентина (3 млн га) і Китай (2,3 млн га). Майже половина всіх органічних сільськогосподарських земель світу знаходиться в Океанії (27,3 млн га), на другому місці Європа (23%; 13,5 млн га), на третьому – Латинська Америка (12 %; 7,1 млн га). [1].

Таблиця 1

Органічне сільське господарство: країни-лідери, 2016 р.

Показник	Світ	Країни-лідери
Країни з даними про сертифіковане органічне сільське господарство	178 країн	
Загальна площа с.-г. земель, зайнятих під органічне виробництво	57,8 млн га (1999 р. - 11 млн га)	Австралія (27,1 млн га) Аргентина (3,0 млн га) Китай (2,3 млн га)
Частка сільськогосподарських земель під органічним виробництвом від загальної площі земель с.-г.призначення	1,2 %	Ліхтенштейн (37,7 %) Французька Полінезія (31,3 %) Самоа (22,4%)
Площа під дикоросами та інші землі несільськогосподарського призначення	39,9 млн га (1999 р. - 4,1 млн га)	Фінляндія (11,6 млн га) Замбія (6,7 млн га) Індія (4,2 млн га)
Виробники	2,7 млн виробників (1999 р. - 200 000)	Індія (835 000) Уганда (210 352) Мексика (210 000)
Органічний ринок	89,7 млрд дол. США (2000 р. - 17,9 млрд дол. США)	Швейцарія (304 дол. США) Данія (252 дол. США) Швеція (218 дол. США)
Споживання на душу населення	12,1 дол. США	Швейцарія (304 дол. США) Данія (252 дол. США) Швеція (218 дол. США)

Джерело: [1].

Тенденції до збільшення сільськогосподарських посівів органічної продукції спостерігаються і в Україні, яка ввійшла до 20 країн, що мають найбільші площі сертифікованих земель. Зокрема, якщо у 2012 р. їх площа сягала 272,850 га, то в 2017 р. — більше 420 тис. га. За останні 5 років вони збільшилися на 54% і на сьогодні складають 421 500 га. 48,1% зайняті під вирощування зернових, що ставить нас на 7 місце серед країн-виробників органічних зернових. Понад 16% займають олійні — 5 місце у світі; 4,6% займають бобові — 7 місце. Під овочами зайняті 2% угідь — 10 місце, а під

фруктами — 0,6%. Збільшилась і кількість сертифікованих виробників органічної сільськогосподарської продукції. Так, коли в 2015 р. їх було 210, то наразі зареєстровано 485 операторів органічної продукції (рис.1) (із них 294 виробники сільгосппродукції, останні належать до інших категорій – трейдери, підприємці, що займають логістикою). Більшість з них займаються рослинництвом — 244 шт., проте в нинішньому році найбільша кількість нових сертифікацій була зроблена для виробництва малини та інших ягід. Сертифікацією займаються 17 органів [2].

Попри те, що органічне виробництво є порівняно новим напрямом для України, за окремими групами культур вона посідає перші позиції як у Європі, так і світі загалом. Зокрема, їй належить 26% сертифікованих за органічними стандартами світових площ соняшнику, 49% — гречки, 43% — проса, 11% — спельти, 9% — ячменю, 8% — кукурудзи, понад 5% — пшениці та жита. Органічному виробництву в Україні немає й 10 років: перші сертифікати були видані 2008 року. Попри те, що про органічне сільське господарство багато говорять, вирощування органічної плодоовочевої продукції робить тільки перші кроки. При цьому найбільших успіхів досягли садівники. Спостерігається значний інтерес до органічного ягідництва. А от органічне овочівництво досі перебуває в зародковому стані. Однак експерти галузі звертають увагу на великий потенціал, високу органічну премію та можливість досягти успіху навіть для невеликих господарств. Додана вартість органічних овочів є високою, адже вона формується не тільки з витрат операторів на сертифікацію чи закупівлю додаткових потужностей, а із трудомісткості виробництва органічної продукції. Тому що, при виробництві органічної продукції не застосовуються хімічні добрива та синтезовані засоби захисту рослин, тощо. Виробляючи органічну продукцію, оператор вимушений залучати більшу кількість постійно зайнятих людей.

Для прикладу, у Швеції в органічному сільському господарстві зайнято 12 505 людей, що складає 7% від загальної кількості зайнятого населення у секторі агровиробництва (171418). Проте, в Україні не має офіційних статистичних даних стосовно показника зайнятості населення у сфері органічного агровиробництва.

Україна, маючи значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку, досягла певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Так, площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні, задіяних під вирощування різноманітної органічної продукції, складає вже понад чотириста тисяч гектарів, а наша держава займає почесне двадцяте місце світових країн-лідерів органічного руху. Частка сертифікованих органічних площ серед загального об’єму сільськогосподарських угідь України складає близько 1%. При цьому Україна займає перше місце в східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових, зернобобових та олійних культур.

Розвиток виробництва органічної продукції є інновацією та вимагає значних капіталовкладень і характеризується високим ризиком. Але ці витрати компенсуються високою вартістю реалізації продукції, тому що здебільшого органічна продукція йде на експорт і користується великим попитом, особливо в країнах Європи.

Література

1. Світ органічного сільського господарства 2018.URL: www.organic-world.net/yearbook/yearbook-2018.html (дата звернення: 04.02.2019)
2. Рентабельність органічного землеробства в Україні складає 300%. URL: https://superagronom.com/news/3330-rentabelnist-organichnogo-zemlerobstva-v-ukrayini-stanovit-300 (дата звернення 07.02.2019)

Морозов О.В. *- д.с.-г.н., професо,*
Керімов А.Н. *- к.с.-г.н., доцент*
Морозова О.С. *– к.е.н., асистент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

АДАПТАЦІЯ ДО ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН КЛІМАТУ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РООЗВИТКУ

У вересні 2015 року в рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку відбувся Саміт ООН зі сталого розвитку та прийняття Порядку денного розвитку після 2015 року, на якому було затверджено нові орієнтири розвитку. Підсумковим документом Саміту «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» [1, 2].

Україна, як і інші країни-члени ООН, приєдналася до глобального процесу забезпечення сталого розвитку. Сталий розвиток - це розвиток, що відповідає потребам сучасності, не впливаючи на здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Сталий розвиток вимагає узгоджених зусиль щодо створення всеосяжного, сталого та стійкого майбутнього для людей та планети [1, 2].

Для досягнення сталого розвитку надзвичайно важливо гармонізувати три основні елементи: економічне зростання, соціальну інтеграцію та охорону навколишнього середовища. Ці елементи взаємопов'язані, і всі вони мають вирішальне значення для добробуту окремих людей та суспільств.

Для встановлення стратегічних рамок національного розвитку України на період до 2030 року на засадах принципу «Нікого не залишити осторонь» було започатковано інклюзивний процес адаптації Цілей сталого розвитку (ЦСР).

Однією з цілей сталого розвитку є боротьба із глобальними змінами клімату та його наслідками. В Україні в останні десятиліття почастішали

жорстокі посухи й істотно підвищилися літні температури, клімат набуває ознак континентальності. Темпи наростання температури в нашій країні істотно випереджають середні планетарні показники , особливо рельєфно проявляється така тенденція на півдні в зоні Степу, де на поля і посіву в ряді років фактично не випадали опади протягом чотирьох-п'яти місяців. В Україні клімат поступово змінюється. Завдяки початку глобального потепління в Україну вже найближчим часом очікується субтропічний клімат [3].

Концепція сталого розвитку є вжиття невідкладнгих заходів щодо адаптації до глобальних змін клімату та його наслідками, які включаються у наступному:

- підвищити опірність і здатність адаптуватися до небезпечних кліматичних явищ і стихійних лих у всіх країнах;
- включити заходи реагування на зміну клімату в політику, стратегії та планування на національному рівні;
- поліпшити просвітництво, поширення інформації і можливості людей та установ щодо пом'якшення гостроти та послаблення наслідків зміни клімату, адаптації до них і раннього попередження;
- виконати взяте на себе розвиненими країнами, які є учасниками Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату, зобов'язання досягти мети щорічної мобілізації до 2020 року загальними зусиллями 100 млрд дол. США з усіх джерел для задоволення потреб країн, що розвиваються, в контексті прийняття конструктивних заходів щодо пом'якшення гостроти наслідків зміни клімату та забезпечення прозорості їх здійснення, а також забезпечити повномасштабне функціонування Зеленого кліматичного фонду шляхом його капіталізації в найкоротші можливі терміни;
- сприяти створенню механізмів зі зміцнення можливостей планування й управління, пов'язаних зі зміною клімату, в найменш розвинених країнах і малих острівних державах, що розвиваються, приділяючи, зокрема, підвищену увагу жінкам, молоді, а також місцевим і маргіналізованим громадам;

На глобальному рівні реалізація цілей сталого розвитку, у тому числі заходів з реалізації щодо боротьби з глобальними змінами клімату будуть контролюватися за допомогою набору глобальних показників. Система глобальних показників була розроблена Міжвідомчою агенцією та експертною групою з показників ЦСР (МАГАТЕ-ЦСР), узгоджена Статистичною комісією ООН в березні 2016 року та прийнята Економічною і Соціальною Радою та Генеральною Асамблеєю. Уряди країна, у тому числі Україна, також розробили власні національні показники, які допоможуть контролювати досягнутий прогрес щодо цілей та завдань. Процес подальшого моніторингу буде повідомлятись у щорічній доповіді щодо прогресу в досягненні Цілей сталого розвитку.

Висновок. Стратегію збалансованого (сталого) розвитку в умовах глобальних змін клімату слід розглядати як безальтернативну умову життєдіяльності та виживання людської цивілізації. Досігнення мети і реалізація стратегії зталого розвитку залежить, передусім, від успіхів в

перебудові самого мисмлення, в досягненні високої екологічної культури в побутовій та мвиробничій поведінці людей, від тісної міжнародної співпраці.

Література

1. Національна доповідь. Цілі сталого розвитку: Україна. 2017. – 176 с.
2. SWOT – аналіз сучасного стану системи охорони грунтів в аграрному секторі України та аналіз нормативно – правового забезпечення у сфері використання грунтових ресурсів в Україні. – 32 с.
3. Адаптація агротехнологій до змін клімату: грунтово – агрохімічні аспекти: колективна монографія / за наук.ред. С.А. Балюка, В.В. Медведєва, Б.С. Носка. Харків: Стильна типографія, 2018. 364 с.

***Морозов Р.В.** – д.е.н., професор*
***Петрова О.О.** – к.е.н., доцент*
***Морозов І.Р.** – здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний стан розвитку підприємств аграрної сфери потребує зміни управлінської парадигми. Як відмічають вчені В.В. Россоха і Л.М. Щукін, «в процесі трансформації форм власності і механізмів господарювання відповідно формуються організаційно-управлінські і соціально-економічні відносини як у державних, змішаних і приватних структурах, так і між суб'єктами господарювання, змінюється технологія управління, основним завданням якої стає адаптація економічних суб'єктів до умов ринкового середовища» [4, с. 51].

Сучасне тлумачення поняття «управління» має багато визначень. Сутність поняття «управління» науковці визначають як «…комплекс впливів на об'єкт з метою зміни його стану відповідно до заданих або очікуваних параметрів…» [4, с. 414], «…сукупність послідовних, раціональних і взаємопов'язаних дій у процесі прийняття і реалізації адекватних ситуації, з урахуванням існуючої інформації, рішень для досягнення певних цілей, зокрема виробничих» [4, с. 170].

Таким чином, дослідження дають підстави розглядати управління як цілеспрямований і свідомий вплив суб'єкта (організаційної структури управління) на будь-які об'єкти з метою зміни їх стану, який спрямовується на досягнення поставлених цілей.

Слід зазначити, що проблема економічних і управлінських відносин постійно знаходилася в центрі уваги держави і науковців. Вітчизняна

економічна наука впродовж багатьох десятиліть збагачується новими розробками теоретичного і прикладного характеру в цій сфері.

Результати наукових досліджень вчених ННЦ «Інститут аграрної економіки», а також досліджень інших наукових шкіл, серед яких виділяються наукові школи О.Д. Гудзинського, Й.С. Завадського, В.М. Нелепа, С.А. Володіна та інших є базисом, на якому ґрунтуються сучасні погляди на організацію управління аграрною економікою за сучасних умов.

Різноманітні концептуальні підходи до стратегічного управління висвітлені в працях багатьох зарубіжних вчених-економістів. У контексті теорії стратегічного управління важливим є доробок зарубіжних класиків економічної теорії Г. Мінцберга, М. Портера, І. Ансоффа, Б. Карлофа, М. Мескона та ін. Наприклад, на основі емпіричних досліджень Генрі Мінцберг [3] обґрунтував основні положення та зробив значний внесок у теорію і практику управління різних шкіл стратегій, основоположник стратегічного менеджменту Ігор Ансофф у своїй праці «Стратегическое управление» [1] досліджував питання методології стратегічного управління, Бенгт Карлоф у монографії «Деловая стратегия» [2] детально проаналізував чинники, що визначають ефективність діяльності підприємств та всебічно дослідив методи маркетингу як одного з основних інструментів досягнення успіху на ринках.

Зважаючи на це, у контексті управління розвитком аграрних підприємств доцільно звернутися до концепції стратегічного управління.

Сутність «стратегічного управління» вітчизняні науковці визначають як «…підготовка і реалізація генеральної, основної програми, спрямованої на досягнення мети в будь-якій галузі діяльності. Управління стратегічне забезпечує способи та форми планування, підготовки, а також методи здійснення управлінського впливу на об'єкт управління для досягнення поставленої мети» [5, с. 322].

Характеризуючи стратегічне управління З.Є. Шершньова відмічає, що «стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий, системний, ситуаційний та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність за рахунок розробки та реалізації системи стратегій («стратегічного набору»)» [6, с. 686], «стратегічне управління – процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керування організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні (найсуттєвіші) зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, постійно розвиваючись і змінюючись» [6, с. 685, 686].

Як зазначають автори монографії «Організація управління аграрною економікою» [4, с. 170], «…управління передбачає безперервне, циклічне здійснення функцій планування, організації, мотивації, контролю, координації і розподілу інтелектуальних, матеріальних, фінансових, трудових ресурсів».

Функції управління є елементом системи управління, що визначають зміст управління. Важливе значення для вдосконалення процесу стратегічного управління виробництвом має правильне розуміння економічної категорії «функція управління».

Сутність категорії «функція» як загального поняття, у якому відображені істотні властивості, ознаки тощо, науковці визначають як «…відправна (вихідна, первісна, мінімально достатня) дія» [4, с. 414].

Продовжуючи розгляд цього питання, слід зазначити, що сутність поняття «функція управління» науковцями визначається як «…відповідні види цілеспрямованої діяльності, пов'язані з управлінням виробництвом, зумовлені кооперацією і поділом праці всередині підприємства. Вони є взаємозумовленими і взаємопов'язаними складовими процесу управління, які відрізняються змістом і метою. Кожній функції властиві замкнуте коло робіт (підфункції), що об'єднуються спільністю їх значення і виконують певну роль в управлінні виробництвом» [5, с. 337].

Слід конкретизувати, що у науковій літературі представлена достатня кількість варіантів визначень стратегічного управління, які акцентують увагу на тих чи інших аспектах цього складного управлінського процесу. Враховуючи аналіз окремих точок зору, є підстави вважати, що всі вони зводяться до одного із трьох підходів (або їх комбінацій), а саме: перший підхід, що акцентує увагу на параметрах зовнішнього оточення; другий підхід, що ґрунтується на визначенні довгострокових цілей організації та шляхів їхнього досягнення; третій підхід акцентує увагу на діяльність менеджерів з реалізації певної стратегії.

Таким чином, у дослідженні визначено сутність стратегічного управління розвитком аграрних підприємств як комплекс взаємопов’язаних, взаємодоповнюючих і узгоджених форм і засобів управління, що спрямовані на забезпечення їх динамічного довгострокового соціально-економічного розвитку.

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що стратегічне управління розвитком аграрних підприємств доцільно розглядати як багатоплановий управлінський процес, який спрямований на формування та реалізацію стратегії їх розвитку, забезпечує способи, форми планування та методи здійснення управлінського впливу на об'єкт управління для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление : монография / И. Ансофф ; пер. с англ. Е. Л. Леонтьева, Е. Н. Строганов, Е. В. Вышинская и др. ; науч. ред. и авт. вступ. статьи Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 520 с.

2. Карлоф Б. Деловая стратегия : монография / Карлофф Б. ; пер. с англ. О. Д. Горина ; науч. ред. и авт. предисл. В. А. Приписнов. – М. : Экономика, 1991. – 240 с.

3. Минцберг Г. Школы стратегий / Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. ; пер. с англ. ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – С Пб : Питер, 2000. – 336 с.

4. Організація управління аграрною економікою : монографія / [М. Ф. Кропивко, В. П. Немчук, В. В. Россоха та ін.] ; за ред. М. Ф. Кропивка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 420 с.

5. Осовська Г. В. Економічний словник / Осовська Г. В., Юшкевич О. О., Завадський Й. С. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.

6. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : [підручник – 2-ге вид., перероб. і допов.] / Шершньова З.Є. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

Мохненко А.С. *- д.е.н., професор*
Херсонський державний університет, м. Херсон, Україна

ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

В даний час у наукових дослідженнях велика увага приділяється вивченню факторів, що впливають на конкурентоспроможність. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства залежить від комплексу факторів. У цьому комплексі варто виділити характер або номенклатуру продукції (визначається сферою виробництва), рівень витрат, продуктивність праці, роботу з вивчення ринку. В умовах ринкових відносин конкурентоспроможність підприємств слід формувати з врахуванням факторів як зовнішнього так і внутрішнього середовища. Облік їх дій дозволяє формувати більш повну систему факторів підвищення конкурентоспроможності цих господарюючих суб'єктів.

Щоб досягти успіху в конкуренції, необхідно мати порівняльні переваги у виді або низьких витрат, або різноманітних товарів, що визначають більш високі ціни. Щоб зберегти за собою перевагу, необхідно спрямовувати свої дії по інших напрямках, тобто через підвищення якості товарів або послуг, чи підвищення продуктивності.

Під конкурентними перевагами розуміють те, на що спрямовані всі конкурентні стратегії в галузі бізнесу. Конкурентні переваги формуються за рахунок багатьох факторів.

Серед факторів, які визначають конкурентні переваги фірми на внутрішньому і світовому ринку, М.Портер виділяє наступні: наявність робочої сили, достаток природних ресурсів, протекціоністська політика стосовно вітчизняних фірм, розходження в практиці керування фірмами і інші [3].

У той же час він робить висновок, що жоден з цих факторів, узятий окремо, не дозволяє переконливо відповісти на запитання, чи буде успіх у конкуренції. Успіх фірми в конкуренції – результат ефективного використання

усіх факторів. Останні називаються силами конкуренції тому, що визначають стан конкуренції в тому чи іншому сегменті ринку.

Модель п'яти факторів конкуренції М.Портера дозволяє дати основні характеристики конкурентного середовища:

– умови, у яких функціонує кожен конкурентний ринок;

– погроза появи нових товарів – субститутів;

– економічні одиниці, що складають конкурентний ринок;

– фактичні і потенційно можливі конкуренти;

– купівельний попит, обсяг продажів і прибутку [3].

Аналіз цих основних показників складає основу розробки стратегії поведінки підприємства на ринку. Стратегія поведінки на ринку базується на вивченні порівняльних переваг окремих видів виробництв.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства використовують певні важелі чи фактори, що можуть дозволити випускати відповідну продукцію.

Особливості сільськогосподарського виробництва обумовлюють деякі відмінності щодо класифікації факторів конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства і сільськогосподарської продукції. Класифікація факторів конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства може бути поділена на 4 групи: технологічні, організаційні, природно-кліматичні і селекційно-генетичні.

В свою чергу умовно їх можна поділити на фактори, які можливо економічно інтерпретувати – це, як правило, група технологічних факторів і ті фактори, які опосередковано впливають на конкурентоспроможність підприємства.

Особливістю фермерських господарств як організаційної форми є те, що в них не завжди є можливості самостійно, в повному масштабі, забезпечити маркетингову діяльність, гарантії реалізації виробленої продукції, гарантованого матеріально-технічного і фінансового забезпечення виробництва, здійснення селекційно-генетичних заходів.

На наш погляд, ці чинники повинні бути враховані при класифікації факторів конкурентоспроможності фермерських господарств.

Класифікація факторів конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є неповною, оскільки вона не враховує цілий ряд зовнішніх факторів: державного регулювання, кредитної системи в державі, системи страхування ризиків у виробництві, наявності і функціонування ринку сільськогосподарської продукції та матеріально-технічних ресурсів для сільськогосподарських підприємств і інші елементи інфраструктури ринку.

На ринку фермер вступає в економічні відносини, які регламентуються системою законів, аграрною політикою, кредитною системою держави, системою матеріально-технічного постачання сільськогосподарського виробництва, формами і каналами реалізації продукції та інші. Вони об’єктивно впливають на конкурентоспроможність фермерських господарств. Система

внутрішніх і зовнішніх факторів конкурентоспроможності фермерських господарств, на наш погляд, повинна бути наступною:

1. Внутрішні фактори:

– виробничо-ресурсний потенціал;

– маркетингова діяльність;

– спеціалізація та концентрація виробництва;

– кооперування господарської діяльності.

2. Зовнішні фактори:

– селекційно-генетичний потенціал;

– природно-кліматичні умови регіону;

– державне регулювання розвитку фермерських господарств;

– кредитна система;

– реалізація продукції і матеріально-технічне забезпечення фермерських господарств;

– фермерські господарства – конкуренти.

З системи видно, що об'єктивні фактори конкурентоспроможності є джерелами загроз фермерських господарствам в їх конкуренції на аграрному ринку, а суб'єктивні, внутрішні фактори виступають потенційними можливостями фермерів протистояти цим загрозам.

Аналіз факторів конкурентоспроможності фермерських господарств дозволив виявити сильні і слабкі сторони і визначити основні напрямки діяльності фермерських господарств, регіональних управлінь та держави щодо посилення позицій фермерських господарств на аграрному ринку. Це насамперед:

– подальша інтенсифікація виробництва в фермерських господарствах, яка забезпечить культуру землеробства, якість насіння і породний склад худоби, що в кінцевому результаті забезпечить цінову конкуренцію товарів на ринку;

– оптимальний вибір виду господарської діяльності фермера в тому чи іншому регіоні, оптимальна спеціалізація великих за розмірами фермерських господарств чи виробничих кооперативів, диверсифікація господарської діяльності невеликих фермерських господарств, які не мають своїх засобів виробництва, що дозволить з урахуванням конкретних умов, господарству маневрувати своїми і запозиченими ресурсами і тим самим посилити свої конкурентні переваги;

– поглиблення інтеграційних процесів і кооперування виробничої діяльності фермерських господарств, що дасть можливість господарствам отримувати додаткові прибутки від реалізації продукції переробки, забезпечить високий рівень вирішення проблем маркетингової діяльності та матеріально-технічного і технологічного забезпечення виробництва, раціонального використання трудових ресурсів та гарантованої і достойної винагороди за труд, соціального розвитку регіону;

удосконалення, на рівні регіону та держави, системи економічних відносин, державної підтримки фермерського руху, поліпшення правового і

фінансового клімату в аграрному секторі економіки.

Література

1. Жуйков Г.Є. Соціально-економічні аспекти становлення фермерських господарств на Херсонщині // Зб. наук. праць молодих вчених УААН. – Херсон. – 1999. – № 2. – С. 224-227.

2. Мохненко А.С. Економічна сутність конкуренції і конкурентоспроможності / А.С. Мохненко // Таврійський науковий вісник: Науковий журнал. – Херсон, 2010. – № 68. – С. 165-171.

3. Портер М. Конкуренция. – Киев: Вильямс, 2-е изд. – 2006. – 608 с.

Мрачковська Н.К. *- к.е.н., доцент*
Веремій Я.С. *- , студентка*
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ГЛОБАЛІЗАЦІЯ»

В умовах сучасної світової системи ключовим визначальним чинником розвитку суспільства та найвпливовішою силою є глобалізація. Вона охоплює всі галузі суспільного життя, включаючи економіку, політику, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку; впливає на виробництво товарів і послуг, використання робочої сили, інвестицій та технологій.

Термін "глобалізація" походить від французького "global", тобто планетарний, всеосяжний та означає всеохоплюючий процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків і взаємозалежностей [1].

Незважаючи на те, що поняття глобалізації виникло нещодавно, саму її суть почали розглядати досить давно. На основі дослідження поняття глобалізації в аспекті наявних економічних теорій зроблено висновки, представлені в табл. 1.

Єдиного загальновизнаного наукового визначення глобалізації поки так і не склалося. Проте за всіх наявних відмінностей у підходах є більш-менш загальне розуміння того, що глобалізація – це розширення, поглиблення і прискорення загальносвітових зв'язків. Глобалізація не зводиться до одного процесу, а являє собою складне поєднання цілої низки процесів. Найчастіше розрізняють три основні форми глобалізації: економічну, політичну і культурну. При цьому важливою вважається економічна глобалізація.

Таблиця 1

Глобалізація у поглядах різних економічних теорій

Представники	**Відношення до глобалізації**
Меркантилісти	Втручання держави в господарську діяльність країни у вигляді протекціонізму є необхідним.
Прихильники кейнсіанської теорії	Інвестиції – основне джерело економічного зростання, а їх залученню сприяє активне співробітництво країн.
Інституціоналісти	Основа міжнародного співробітництва – неекономічний обмін.
Конс'юмеристи	Основа розвитку – поширення ідей та концепцій Заходу.
Прихильники теорії світових систем	Економіка виходить за межі однієї держави. Глобалізація має економічний аспект.

Джерело: складено автором на основі [1]

На думку американського економіста Джагдиша Бхагваті, вона означає «інтеграцію національних господарств у загальносвітову систему за допомогою зовнішньої торгівлі, прямих іноземних інвестицій, що здійснюються транснаціональними корпораціями, потоків короткострокового капіталу, переміщення трудових ресурсів і населення взагалі, а також міжнародного обміну технологіями». Джордж Сорос звертає увагу передусім на «глобалізацію фінансових ринків і зростання домінуючого впливу на національні економіки глобальних фінансових ринків і транснаціональних корпорацій» [2].

Більш повну наукову обґрунтованість і змістовність концепція глобалізації здобуває в працях тих учених, які пов'язують реальні глобалізаційні процеси з інформаційним етапом сучасної науково-технічної революції та її впливом на розвиток світової економіки, фінансів, телекомунікаційних і транспортних систем.

Отже, глобалізація економіки – це складне та багатоаспектне поняття. Розуміння самого процесу глобалізації дійшло до нас із давніх часів, і нині вона стала найважливішою реальною характеристикою світової економіки.

Література

1. Медведкін Т.С., Кінчевська Ю.Ю. Процес транснаціоналізації та глобальних трансформацій в аспекті провідних економічних теорій. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2014. № 11. С. 3–9.

2. Дятлова В.В. Глобалізація світової економіки: сучасні тенденції і протиріччя. Менеджер. 2016. № 2 (71). С. 16–23.

Некіт А.М. *– студентка IV курсу ОКР «Бакалавр»*
Самофатова В. А. *- д.е.н., професор*
Одеська національна академія харчових технологій, м.Одеса, Україна

СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ГАЛУЗЕЙ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Смарт-спеціалізація є інноваційним інструментом Європейського Союзу для розбудови регіональної спроможності завдяки двом ключовим підходам, зокрема, урахуванню місцевих умов та економіці знань. На практиці, такий підхід передбачає виявлення конкурентних переваг та активів регіону, використання його інноваційного і наукового потенціалу. Проте успіху у впровадженні смарт-сспеціалізації можливо досягти лише за умови ефективної співпраці та синергії між місцевою владою, бізнесом, академічним середовищем, та громадянським суспільством.

Смарт-спеціалізація в Україні - це частина зусиль ЄС у сприянні розвитку українських регіонів та допомоги у подоланні тривалого економічного спаду. На рахунку європейських країн вже понад 120 впроваджених стратегій Смарт-спеціалізації. Для України перевагою такого підходу є приєднання областей до мережі регіонів ЄС, залучення інвесторів в область, збільшення кількості спільних проектів з ЄС, підтримка регіонів у процесі економічної трансформації та узгодження професійного потенціалу до ринкових вимог.

Для впровадження Смарт-спеціалізації в Україні Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, Міністерство економічного розвитку і торгівлі та Міністерство освіти і науки України формують Національну команду, що координуватиме процес на національному рівні, наступним етапом є формування Регіональних команд в пілотних областях. Після проведення детально аналізу даних в різних сферах за методикою спеціалістів ЄС в пілотних областях та після аналізу результатів «процесу підприємницького відкриття» (entrepreneurial discovery process), буде адаптовано методику ЄС до особливостей України. Наступним кроком буде підготовка українських експертів, для можливості запровадження Смарт-спеціалізації в усіх інших областях України. Враховуючи розробку Стратегій регіонального розвитку після 2021 року, то наявність в областях Смарт-спеціалізації допоможе ефективніше використовувати наявні ресурси, розвивати унікальні сторони та удосконалювати систему стратегічного планування в областях.

Одеська область стала однією з трьох в Україні, яку обрали для участі у платформі Smart-спеціалізація. Передбачається як інформаційна та експертна, так і фінансова підтримка з використанням ресурсів європейських структурних та інвестиційних фондів. Відтак, минулого року регіон посів перше місце в Україні за темпами зростання промислового виробництва та увійшов у ТОП-3 за індексом фізичного обсягу валового регіонального продукту.

Сільське господарство є однією з найважливіших складових економіки області. Його прискорений розвиток являється запорукою підвищення рівня і покращення якості життя населення та продовольчої безпеки регіону і держави в цілому. Земельний фонд області становить 3,3 млн. га, в тому числі 2,6 млн. га сільські угіддя, з них 2,1 млн. га ріллі, 90,4 тис. га багаторічних насаджень, 405,3 тис. га сіножатей та пасовищ. Основні напрями виробничої спеціалізації регіону в рослинництві - вирощування зернових і технічних культур, овочів та винограду, в тваринництві - розведення великої рогатої худоби, свиней, овець і птиці, виробництво молока, м'яса, яєць і вовни.

Провідною галуззю рослинництва є зерновиробництво, середньорічні обсяги якого становлять понад 2,5 млн. тонн. Існуюча мережа племінних господарств забезпечує потребу в високопродуктивному молодняку худоби та птиці. Одеська область забезпечує біля 10,5% загального вилову риби в Україні та виробляє значну частину рибної продукції.

Потрібне гарне підгрунтя, хороша структура, і ось саме в цьому реформа децентралізації готує той базис, на якому можуть утворюватися і зростати кластери у різних галузях агропродовольчої сфери.

В проекті Стратегії смарт-спеціалізація подається більшою мірою як інструмент урахування регіональних особливостей промислового розвитку України. Так, серед стратегічних завдань при реалізації нової промислової політики ставить за необхідне забезпечити регіональний розвиток промисловості з урахуванням економічної та інноваційної спеціалізації регіонів, а смарт-спеціалізацію визначає серед переліку заходів з його реалізації.

«Розумний регіон» - це інноваційний план перетворень, який уже почав здійснюватися в Одеській області. Він враховує конкурентні переваги області і передбачає тісну взаємодію з місцевими органами влади, громадськістю і представниками бізнесу. Щоб досягти поставленої цілі , перш за все, потрібно модернізувати систему управління регіоном, тому що тільки сучасна ефективна модель менеджменту дозволить конвертувати наші зусилля в конкретний результат і забезпечить стійкий розвиток економіки регіону та місцевого самоврядування.

Література

1. Регіональна програма розвитку агропромислового комплексу Одеської області на 2014-2018 роки URL:https://oda.odessa.gov.ua/statics/pages/files/5b30dc801559f.pdf (дата звернення: 26.03.2019)

2. Одеська обласна державна адміністрація URL: https://oda.odessa.gov.ua/news/odesku-oblast-obrano-dla-ucasti-u-proekti-evropejskogo-souzu-smart-specializacia (дата звернення 26.03.2019)

3. Програма розумний регіон URL: https://oda.odessa.gov.ua/statics/pages/files/5b0287ae92db6.pdf(дата звернення 26.03.19)

Олексин І. І. *– к.е.н., доцент*
Львівський торговельно-економічний університет,м. Львів, Україна

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В СФЕРІ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У сучасних умовах роль малого та середнього підприємництва (надалі – МСП) є значною не тільки для сталого економічного, а й політичного розвитку держави. Сфера МСП концентрує в собі значну кількість робочих місць, а продукція, вироблена в цьому секторі, становить істотну частину ВВП країни. Внаслідок чого правомірним є твердження, що підприємницький потенціал являє собою взаємозв'язок та взаємообумовленість фактичних та вірогідних можливостей господарюючих суб'єктів у сфері виробництва товарів та послуг, стосовно задоволення регіональних потреб.

Зміст регіонального розгляду підприємницького сегменту економіки полягає в ресурсних та економічних можливостях розвитку, регулювання та здійснення підприємницької діяльності, виходячи з локальних можливостей та потреб регіону [1]. Враховуючи, що підприємництво є результатом розвитку сукупності об'єктивних та суб'єктивних передумов: економічних, політичних і соціальних реформ, вважаємо, що протягом останніх років йому належить важлива роль у вирішенні сукупності соціально-економічних проблем регіональної економіки.

В останні роки держава епізодично надавала підтримку розвитку сфери МСП. Однак ефективність проведених реформ та економічної політики в цілому виявляється недостатньою. На нашу думку, в даний час держава розглядає мале підприємництво швидше як якийсь механізм, спрямований на рішення, першочергово, соціальних проблем, а безпосередньо підприємців – як альтернативу найманим працівникам. Про це опосередковано свідчать цілі державної політики у сфері підтримки МСП.

Основні проблеми розвитку підприємництва слід поділити на дві групи:

1 група – підприємці початківці: - організаційно-правові труднощі започаткування бізнесу, особливо на стадії переходу від реєстрації до початку діяльності; - відсутність монетарних засобів заохочення започаткування підприємницької діяльності; - відсутність спеціальних знань і навичок у започаткуванні власної справи; - отримання приміщень в оренду на початковому етапі ведення бізнесу на пільгових умовах; - великі затрати часу при отриманні погоджень на ведення підприємництва; - незначне залучення до зайняття підприємницькою діяльністю жінок, молоді, внутрішньо переміщених осіб; - недостатня інформаційна підтримка щодо питань започаткування і ведення власної справи; - брак дешевих фінансових ресурсів для розвитку підприємництва.

2 група – діючі підприємці: - низький обсяг реалізації продукції та надання послуг через недостатній рівень розвитку маркетингу на

підприємстві; - слабо розвинений потенціал готовності до виходу на ринки ЄС (відсутність інформації про контрагентів та клієнтів, висока вартість процесу сертифікації продукції); - високі відсоткові ставки за користування банківськими кредитами; - наявність інформаційного вакууму у взаємовідносинах між суб'єктами господарювання, науковими та навчальними закладами, елементами інфраструктури та органами місцевої та регіональної влади; - брак кваліфікованих спеціалістів; невисокий рівень кваліфікації підприємців, що значно ускладнює перспективи інноваційного розвитку; відтік кваліфікованих кадрів за кордон; - високі витрати часу і коштів підприємців на реєстрацію власності; - відсутність внутрішнього попиту на інновації у підприємництві (зокрема, країни ЄС і США вкладають значні кошти у розвиток наукового й інтелектуального виробництва); - обмежена наявність товарів, продукції, послуг місцевого виробництва на споживчому ринку.

Ми вважаємо, що назріла необхідність підвищення ефективності запроваджуваної регіональної політики в сфері підтримки МСП. В першу чергу доцільно чітко розмежувати державну політику, спрямовану на вирішення соціальних завдань, і політику, основною метою якої є досягнення цілей економічного розвитку регіону. Пріоритетні заходи активізації малого та середнього підприємництва наведено у табл. 1.

В якості одного з перших кроків з формування такої політики слід розглядати зміну пріоритету стосовно фінансової підтримки підприємств-початківців, на підтримку вже діючих і маючих значний потенціал для зростання й створення нових, особливо висококваліфікованих робочих місць. Крім того, при наданні фінансової підтримки необхідно дотримуватися принципу обмеженості ресурсів. Разом з тим, бачиться очевидним, що держава не має в своєму розпорядженні достатньо кадрових ресурсів із досвідом для належної оцінки інвестиційних проектів при визначенні підприємців-переможців тендерного (конкурсного) відбору.

На нашу думку, для вирішення даної проблеми регіональним структурам підтримки підприємництва слід враховувати досвід відбору інвестиційних проектів венчурними компаніями та співфінансувати їх інвестиції, а також залучати подібні компанії в якості експертів. Особливо це положення стосується підтримки інноваційних проектів, для котрих є притаманним як ризик невдачі, так і можливість для зростання підприємства, а також необхідні значні фінансові вливання. Для досягнення цієї мети бачиться за доцільне створення Фонду сприяння венчурному кредитуванню, основною метою якого могло б стати співфінансування інвестицій венчурних компаній під 3-8 % річних із відстрочкою повернення вкладених коштів від 12 до 36 місяців. Крім того, слід створювати сприятливі умови для становлення та розвитку венчурної індустрії на території регіону шляхом надання податкових пільг, фінансових ресурсів та інших інструментів.

Таблиця 1

Пріоритетні заходи активізації малого та середнього підприємництва

Сфера розвитку	Пріоритетні заходи
Нормативно-правове регулювання	✓ спрощення процедур регулювання підприємницької діяльності; ✓ залучення громадськості до здійснення державної регуляторної політики; ✓ електронізація процесів взаємодії між владою та бізнесом, розширення послуг електронного урядування; ✓ підвищення рівня якості надання адміністративних послуг, зменшення часових та матеріальних витрат на їх забезпечення; ✓ забезпечення економії фінансових ресурсів при використанні механізму електронних державних закупівель.
Інвестиційна підтримка	✓ реалізація проектів державно-приватного партнерства; ✓ розвиток ділової та інвестиційної активності; ✓ розвиток експортно-орієнтованого підприємництва; ✓ збільшення кількості інноваційних проектів на території міста, адміністративного району тощо; ✓ розширення переліку механізмів ресурсної підтримки (в т.ч. фінансової) малого та середнього бізнесу; ✓ розвиток соціального партнерства між бізнесом та міською (районною, селищною) радою.
В процесі реалізації маркетингової стратегії “Купуй продукцію місцевого товаровиробника!”	✓ сприятливі умови для місцевих товаровиробників, підвищення їх конкурентоспроможності; ✓ просування продукції суб’єктів підприємництва, збільшення обсягів реалізації місцевої продукції на ринку; ✓ формування позитивного іміджу продукції місцевих товаровиробників, підвищення ефективності їх діяльності.
За результатами проведення підприємницьких навчань	✓ залучення молоді, внутрішньо переміщених осіб, соціально незахищених категорій до підприємництва; ✓ забезпечення всіх бажаючих можливістю отримання знань та навичок для започаткування підприємницької діяльності; ✓ підвищення рівня знань, навичок суб’єктів господарювання щодо ведення бізнесу; ✓ підвищення рівня підприємницької освіти населення; ✓ збільшення кількості успішних бізнес проектів, підвищення позитивного іміджу підприємця.
В сфері розвитку ділової інфраструктури	✓ збільшення кількості суб’єктів бізнес-інфраструктури; ✓ кооперація підприємств шляхом розширення кількості надаваних послуг; ✓ інформаційне, методичне, ресурсне забезпечення діяльності кластерів; ✓ впровадження стартап-проектів, що просувають нові технології, підвищення їх життєстійкості та конкурентоспроможності.
Щодо розвитку кадрового потенціалу	✓ популяризація робітничих професій; ✓ налагодження діалогу між підприємствами та ПТНЗ щодо забезпечення робочими місцями випускників; ✓ організація виробничого навчання студентів на підприємствах; ✓ збільшення кількості суб’єктів підприємництва, створення нових робочих місць; ✓ інтеграція підприємницького стилю у навчальні програми.

(складено автором на основі [2])

На нашу думку, посиленого розвитку потребують такі кластери, як галузь ІТ – бізнес-послуг разом зі сферою туризму слід визначити пріоритетними кластерами для розвитку економіки міст. Вони мають найбільший потенціал для розвитку та створення робочих місць, розвитку ділової активності,

взаємодії науково-дослідних установ і комерційних підприємств задля розвитку науки та створення інновацій шляхом пришвидшення та локалізації обміну наявними знаннями та інформацією.

Отже, розвиток та формування мережі ефективних інституцій підприємництва – набуває все більшого значення для розширення підприємницької діяльності, зменшення ризиків на початкових етапах діяльності підприємницьких структур, заміщення недоліків інституційного розвитку підприємств, виходу на нові ринку збуту тощо. Для започаткування підприємницької діяльності, розвитку ефективного бізнес-середовища, надання ресурсної підтримки наявному бізнесу, задоволення потреб бізнесу в розвитку, просуванні інтересів підприємницьких структур у відносинах з органами місцевого самоврядування необхідно прискорити процес створення таких нові елементи ділової інфраструктури як бізнес-інкубатор та Центри підтримки підприємництва.

Література

1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 22. 03. 2012 № 4618-VI. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17.

2. Про стратегію сталого розвитку "Україна – 2020" [Електронний ресурс] : указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.

Осадчук І.В. *- к.с-г.н., доцент*
Боліла С.Ю. *- к.с-г.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ЕТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА, МОРАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ТА ЕТИКЕТ ПІДПРИЄМЦЯ

На сучасному етапі розвитку людства етичні знання є важливим чинником розвитку людини і суспільства. Не є виключенням і розвиток підприємництва в Україні. Саме тому розвиток духовної культури людей, які вирішили зробити підприємницьку діяльність частиною свого життя, розвиток морального світорозуміння їх особистостей – надзвичайно актуальна тема для наукових досліджень.

Метою дослідження є вивчення ролі етики підприємництва та етикету у формуванні моральної культури особистості підприємця.

Проведені теоретичні дослідження дозволяють погодитися з висновками науковців [2-5], щодо того, що етимологія термінів «етика» і «мораль» сягає глибокої давнини і що ці поняття виникли не в стихії народної свідомості, а були створені філософами для позначення певної сфери дослідження. На

початку розвитку науки і суспільної свідомості значення термінів «етика» й «мораль» в основному збігалися.

Етична наука як наука про етичні чесноти, гідності характеру людини, отримала свою сучасну назву «ethice» - «етика» ще у IV ст. до н. е., коли видатний мислитель античності Аристотель (384 - 322 рр. до н. е.) став застосовувати прикметник «ethicos» («етичний») для позначення особливої групи особистісних якостей - мудрості, мужності, помірності, справедливості тощо. Пізніше давньоримський філософ Цицерон (106 - 43 рр. до н. е.) утворив прикметник «moralis» («моральний») - такий, що стосується характеру, норову, звичаю. Від нього пізніше утворився термін «moralitas» - «мораль» як наука про людські характери. Згодом «мораль» стали розуміти як реальні явища: звичаї суспільства, усталені норми поведінки, оціночні уявлення про добро, зло, справедливість тощо, а «етику» почали розглядати як науку що вивчає мораль.

Під час здійснення підприємницької діяльності виникають різноманітні етичні проблеми. Зазвичай, це стається у тих випадках, коли дії окремого підприємця можуть нашкодити, або навпаки, принести користь оточуючим.

Вирішувати будь-які етичні проблеми покликана етика. І вона дійсно здатна допомогти сучасному підприємцю осмислити життя в його багатозначності та глобальності, розширити горизонти індивідуального сприйняття світу, вводячи у нього широкі соціо-моральні, гуманітарні, гуманістичні критерії, оцінки всього, що відбувається, показати зв'язок сучасного з минулим і майбутнім.

Відомий американський дослідник у сфері управління Е. Дафт розглядає етику як набір моральних принципів і цінностей, що керує поведінкою людини або групи людей і визначає позитивні і негативні оцінки їхніх думок і дій. Він вважає, що етика - це ніби внутрішній кодекс законів, який визначає те, як можна себе поводити, а як не можна, які рішення слід приймати, а які ні, де проходить межа між добром і злом [6].

Будь-яка трудова діяльність регулюється законом. Основними нормативно-правовими актами, що торкаються питань етики, в Україні є Закони України «Про свободу совісті та релігійні організації» та «Про захист суспільної моралі». Вони встановлюють правові основи захисту суспільства від діяльності, що негативно впливає на суспільну мораль. За визначенням одного з законів [1], суспільна мораль – це система етичних норм, правил поведінки, що склалися у суспільстві на основі традиційних духовних і культурних цінностей, уявлень про добро, честь, гідність, громадський обов'язок, совість, справедливість. Оскільки точного переліку норм та установок поведінки, які можна віднести до цього поняття, воно не дає, то й порушення цих норм – питання більше абстрактне аніж конкретне.

У такому випадку на допомогу підприємцям може прийти етикет. До речі, люди часто плутають це поняття з поняттям „етика”.

Етикет – це сукупність правил поведінки (з представниками різних класів і прошарків, із посадовими особами відповідно до їх рангу, в певних місцях), що регулюють зовнішні прояви людських стосунків (ставлення до інших

людей, форми звернень і привітань, поведінка у суспільних місцях, манери, стиль і вигляд одягу тощо). Етикет є встановленим порядком і манерою поведінки, прийнятими у певних соціальних групах, і, як правило, відображає моральні принципи, притаманні їм. Етикет виступає зовнішньою стороною культури спілкування і визначається системою детально розроблених правил чемності, чітко класифікує правила поведінки з різними людьми в різних місцях та при різних обставинах. Тобто етикет певною мірою є ритуалом, оскільки має суто зовнішню, часом відірвану від морального змісту форму з суворо канонізованим характером.

Науковці [2,4] розрізняють багато видів етикету (діловий, науковий, громадянський тощо), що регламентують поведінку і стосунки людей на прийомах, зустрічах у певних ситуаціях і мають специфічні кодекси необхідних норм. Моральний зміст етикету зумовлений відповідністю і співвідношенням зовнішніх норм етикету, які є формами вираження уваги, поваги та інтересу до особистості кожної людини, а також змісту моральної свідомості особистості й суспільства. Тобто зовнішні правила поведінки і спілкування ґрунтуються на моральних принципах: пріоритет старшого, пріоритет жінки тощо. Найбільш важливим серед цих принципів є «золоте правило» моральності - поводитися з іншими так, як ти бажав би, щоб вони поводилися з тобою. Довершують етикет принципи гігієнічності та естетичності. Моральні принципи конкретизуються загальними вимогами етикету, що задають нормативний зразок поведінки людини. До числа провідних вимог етикету належать: ввічливість, коректність, тактовність, делікатність, скромність, точність і обов'язковість. Серед перерахованих вимог етикету є такі, що дозволяють підприємцю попередити незручність ситуацій і досягти успіху навіть там, де не діє сила. Це: ввічливість, тактовність і делікатність.

Принципи та вимоги етикету раціональні. Тобто керуючись ними, підприємець, навіть якщо він не знає конкретних правил етикету за певних обставин має змогу завжди залишитись на високому рівні пристойності.

В цілому, як етикет підприємця, так і підприємницька етика являють собою кодекси правил поведінки, про які повинна думати кожна людина. Хоча деякі їх сфери збігаються, підприємницька етика в цілому розглядає проблему в більш широкому плані й не стосуються дріб'язків. Кожна проблема, пов’язана з етикетом підприємця має вирішуватись у світлі загальноетичних норм. Тобто, між підприємницькою етикою та етикетом підприємця є різниця і полягає вона в тому, що перша оперує моральними категоріями, а другий регламентує, що припустимо й прийнятно в підприємницькому середовищі даного суспільства, а що ні. Наприклад, ввічливе обходження - це сфера етикету підприємця, але не підприємницької етики. Разом з тим між ними є схожість. Наприклад, говорити правду треба як з погляду етикету підприємця, так і з погляду підприємницької етики.

Отже, етика підприємництва нерозривно пов’язана з внутрішніми цінностями особистості підприємця. Вона впливає на рішення, які він приймає, і визначає їх соціальну допустимість в межах зовнішнього середовища. Етика й

етикет у повсякденному житті підприємця мають іти поряд, адже манери його поведінки є відображенням етичних уявлень, а ввічливість та інтерес до інших - відображенням прагнення жити й діяти у згоді з найвищими стандартами, піклуючись про загальне благо. Співчуття й уміння зрозуміти іншого роблять людянішими будь-які відносини у будь-якій діяльності, в тому числі в підприємницькій: між родичами в сімейному бізнесі, між колегами, між діловими партнерами і т.д. Саме тому надзвичайно важливо, щоб кожен підприємець піклувався про утвердження моральної поведінки у межах свого бізнесу та в суспільстві в цілому.

Література

1. Закон України «Про захист суспільної моралі» - URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1296-15.
2. Андрєєва Т.Є. Етика та психологія ділових відносин: навч. посібник. - Харків: Бурун Книга, 2004. – 144 с.
3. Hymes, D: «In Communicative Competence» in J. B. Pride and Holmes (eds): Sociolinguistics Harmondsworth. Penguin. – 1972, S. 269–293.
4. Етикет у навчальному закладі та на службі. - URL: http://udik.com.ua/books/book-1566/chapter-56473/
5. Кафтан В.В., Чернишова Л.И. Деловая этика. - URL: https://stud.com.ua/41159/etika_ta_estetika/dilova_etika.
6. Дафт Р.П. Менеджмент. URL: http://socioline.ru/pages/richard-l-daft-menedzhment-skachat-knigu

Осіпова А.А. *– викладач-стажист*
Уманський національний університет садвництва,м. Умань, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Державне регулювання сільського господарства є одним з пріоритетних напрямів економічної політики у більшості країн світу. Однією з основ сфери його впливу є законодавчі акти, що приймаються відповідно до потреб держави чи вимог розроблених перспективних партнерських платформ – базис ефективних програм, що забезпечують сталий розвиток не тільки галузей сільськогосподарського виробництва, а й усіх сфер агробізнесу, а також розвитку сільських територій; визначаються інструменти їх дії у фінансово-економічному й інших секторах діяльності.

Варто зауважити, що існуюча в Україні модель аграрного виробництва є структурно розбалансованою, що сприяє нарощуванню виробничого й експортного потенціалу та отриманню фінансового результату виключно обмеженим колом виробників. Тобто наразі на вітчизняних теренах сформувалася ситуація, за якої пріоритет зростання сільськогосподарського

виробництва та його експертного потенціалу витісняє прагнення до поліпшення достатку селян.

Відтак мета реформ, що проводяться в державі, зводиться до зміни її ролі в господарській діяльності агроформувань і створення економічних передумов перебудови країни. При цьому незмінною складовою усіх реформ є державне регулювання економіки, завдяки якому існує можливість формування господарської системи, орієнтованої на вибори чинників, здатних підвищити ефективність виробництва.

У процесі регулювання економікою держава керується показниками, що характеризують рівень економічного розвитку та якість життя населення, зокрема: тривалість життя людини, валовий внутрішній продукт на душу населення, ступінь реалізації прав людини, рівень зайнятості, стан навколишнього середовища тощо. Окремим базисом державного регулювання слугують функції, пов'язані з економічною та економіко-соціальною діяльністю, здатні забезпечити умови функціонування ринкової економічної системи. Проте в основі, все ж, залишаються соціальні пріоритети, особливо – у сучасних умовах.

Економічній науці відомі різні підходи щодо участі держави в регулюванні інтересів. Однак можна виокремити чотири пріоритетних напрями, які вчені різних часів притримувалися щодо необхідності державного регулювання та механізмів його реалізації (рис. 1).

Починаючи з 90-х років XX ст., досконалій конкуренції на світових ринках сприяють інформаційні можливості, значна кількість учасників ринку, відсутність перешкод для участі у зовнішньоекономічних відносинах і можливість мінімізувати операційні витрати. Так, з поширенням інформаційних технологій, виникли сучасні теоретичні підходи до проблем регулювання аграрного сектору економіки.

Узагальнюючи їх за попереднім прикладом, можна виокремити наступні превалюючи ідеї і погляди:

1) регулювання ринкової економіки повинне відбуватися за участі держави і на засадах соціального партнерства – неокласичний синтез;

2) регулювання економічного розвитку в державі за допомогою суспільних і соціальних інститутів – соціально-інституціональний напрям неокласичної теорії (Р. Коуз, А. Алчиян, О. Уілямсон, Д. Норт та ін.);

3) ігнорування фінансово-економічних інструментів і державного регулювання в цілому – теорія суспільного вибору;

4) регулювання економіки держави шляхом використання інструментів і механізмів глобального економічного середовища.

Рис. 1.1. Підходи щодо механізмів реалізації державного регулювання серед класичних шкіл економічної науки

Джерело: [4, с. 15; 2, с. 142; 3, с. 20; 1, с. 277].

На теренах України розвиток відносин, пов'язаних з функціонуванням державної підтримки, пройшов відносно нетривалу, але доволі складну еволюцію. Зокрема, починаючи з часів набуття державою незалежності (1991 р.) і до початку XXI століття державна підтримка носила переважно прямий характер. Починаючи з 2001р. і до 2005 р. у механізмі надання бюджетної підтримки розпочинається період модернізації, зумовлений початком провадження бюджетної реформи. На фоні активізації міжнародної економічної інтеграції у 2006–2010 рр., державна підтримка втрачає свої позиції у пріоритетах керівництва країни. Однак прийняття у 2011 р. Податкового кодексу України та спрямування економічного середовища до європейського простору сприяло перегляду основ функціонування системи державних витрат, в тому числі – і фінансування державної підтримки суб'єктів господарювання, яка набуває характеристик непрямого залучення ресурсів. Зокрема, переглядаються інструменти державного регулювання, що стають безпосередніми механізмами реалізації підтримки у формі державних гарантій [5].

Трансформаційні процеси, яких зазнав механізм державної підтримки, зміна ідейних пріоритетів та інструментів його реалізації, викликали низку питань і різнобіччя поглядів. Тож сутність і призначення державної підтримки,

як важливого важелю системи державного регулювання, перебувають у постійному колі уваги науковців.

Трактування дефініції «державна підтримка» є різноплановим, однак прослідковуються окремі ноти єдиного підтексту: по перше, це незмінна й ефективна складова механізму державного регулювання; по друге, сфера її дії доволі широка, адже охоплює і фінансову, й економічну, й інші поля реалізації державних цілей та інтересів. Проте також слід відзначити, що існують окремі нюанси державної підтримки, коли мова йде про сільськогосподарське виробництво.

Виходячи з вищенаведеного, можна узагальнити, що державне регулювання сільськогосподарських підприємств є сукупністю економічних, організаційно-правових і соціальних заходів економічної політики держави, спрямованих на розвиток аграрного сектора з метою забезпечення продовольчої безпеки держави та зміцнення конкурентних позицій на світовому аграрному ринку.

Література

1. Краус Н.М. Історія економіки та економічної думки: структурно-логічні схеми, таблиці, малюнки: навчально-методичний посібник. Київ, 2014. 504 с.
2. Несененко П.П., Артеменко О.А. Історія економічних учень: навчальний посібник. Одеса, 2017. 448 с.
3. Сірко А.В. Економічна теорія: Політекономія: навчальний посібник. Київ, 2014. 416 с.
4. Третяк Г.С., Бліщук К.М. Державне регулювання економіки та економічна політика. Львів, 2011. С. 15–16.
5. Черніков Д.О. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні / Д.О. Черніков. К.: НІСД, 2013. 28 с

Охріменко І.В. *– д.е.н., професор*
Київський кооперативний інститут бізнесу і права, м.Київ, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЛАНОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ РОБОТИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Протягом усієї новітньої історії України у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах спостерігається істотне погіршення планово-економічної роботи. Таке становище пов'язане з поглядом на внутрішнє економічне управління (планово-економічну роботу) в аграрних підприємствах як рудимент командно-адміністративної системи, потреба в якому з переходом до ринку зникає. Насправді ж підприємницька діяльність в ринкових умовах об'єктивно вимагає посиленої уваги до прогнозування,

планування, оперативного контролю, економічного стимулювання та інших традиційних складових планово-економічної роботи.

Безумовно, її форми та методи потребують якісного оновлення з урахуванням нової економічної ситуації. Досить вдалою спробою відродити основні складові планово-економічної роботи є такий її напрямок як витратно-ціновий аналіз (ВЦА). Його метою є озброїти підприємство інструментом оцінки його становища на ринку і вирішити практичні завдання достовірного й оперативного визначення: відтворювальної (актуалізованої) собівартості одиниці продукції; рентабельності збуту товарної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках; цінових пропозицій; межі беззбитковості.

Відтворювальна собівартість покликана показати, якою буде собівартість продукції при певному поєднанні цін на ресурси. Потреба у ній зумовлена частою зміною ринкових ситуацій, внаслідок чого ціна ресурсів на момент планування собівартості може суттєво відрізнятися від тієї, яка складеться в плановому періоді. Тому відтворювальна собівартість визначається виходячи з натуральних питомих витрат на той чи інший параметр виробничої програми та прогнозних цін на ресурси в аналізованому періоді.

Рентабельність збуту визначається на основі актуалізованої собівартості та прогнозних цін на продукцію, передбачену для реалізації. Залежно від того, де буде реалізована продукція, на внутрішньому чи зовнішньому ринках, можливі різні умови її збуту, а отже, і різні ціни. Тому при проведенні витратно-цінового аналізу для кожного варіанта умов реалізації рентабельність розраховується окремо, що дає можливість визначити серед них найсприятливіший.

Розрахунок та обгрунтування цінових пропозицій на вироблену продукцію провадиться з позицій забезпечення підприємству бажаного рівня доходності. Таке їх визначення необхідне для того, щоб керівництво підприємства реально могло оцінити можливість успішної реалізації виробленої продукції.

Розрахунок межі беззбитковості дозволяє визначити мінімальний обсяг продукції, який необхідно виробляти при певних витратах та конкретній реалізаційній ціні, щоб виробництво було беззбитковим. Оскільки в рослинництві загальний обсяг виробленої продукції (валовий збір) є похідним від двох показників: збиральної площі і урожайності сільськогосподарських культур, то окрім загального обсягу, буде доцільним обчислення і урожайності, при якій цей обсяг може бути досягнутим.

Загальнометодичною основою здійснення витратно-цінового аналізу виступає функціонально-технологічна структуризація витрат, безумовною перевагою якої є можливість побудови детерміністських моделей обчислення загальної суми витрат по певному виду продукції як функції параметрів виробничої програми.

Виходячи з отриманих результатів застосування ВЦА, можна стверджувати, що даний напрям аграрної економіки має практичну цінність як для окремих сільськогосподарських підприємств, так і для районних органів управління сільським господарством і продовольством.

Проте, як показали наші дослідження, виконання вищезазначених завдань не вичерпує ні всіх потреб внутрішнього економічного управління (планово-економічної роботи) в аграрних підприємствах, ні всіх можливостей витратно-цінового аналізу. Так, при проведенні ВЦА в рослинницьких галузях конкретних сільськогосподарських підприємствах було виявлено, що за його допомогою можна успішно вирішувати ще ряд важливих завдань:

- відшукання та обгрунтування напрямів зниження собівартості одиниці продукції;
- розробка інструментів реалізації цінової стратегії підприємства;
- удосконалення оперативного контролю за витратами виробничого підрозділу;
- визначення потреби підприємства в коштах на плановий період;
- бюджетування виробничої діяльності бригади.

Відшукання напрямів зниження собівартості одиниці продукції можливе на основі функціонально-технологічної структуризації витрат. В її складі, залежно від наявності чи відсутності зв'язку суми витрат з параметрами виробничої програми, виділяють незмінні, постійні, продуктивні та сервісні витрати. Незмінні не залежать від жодного з параметрів (витрати на організацію та управління, амортизація, ремонт та технічне обслуговування). Постійні відображають витрати на одиницю площі (технологічні матеріали, паливо, орендна плата за землю). Продуктивні витрати пов'язані з одиницею продукції (вартість її транспортування, первинної доробки, передпродажної підготовки). До них слід віднести і добрива. Як правило, норми внесення добрив визначаються на одиницю площі, що вимагає включення їх до умовно-постійних витрат. Проте, добрива вносяться заради збільшення в грунті так званих елементів живлення, поживних речовин, з яких продукується врожай. Отже, агротехнічно між кількістю внесених добрив та обсягом одержаної продукції існує безпосередній зв'язок і ця обставина дає всі підстави віднести їх до продуктивних витрат. Сервісні витрати – це витрати на застосування технологічних матеріалів (вартість їх підготовки, перевезення) та на одного працівника (спецодяг, харчування в полі).

Можливість побудови детерміністської функціональної залежності між обсягами витрат та параметрами виробничої програми зумовила назву даної структури як функціональної. Технологічною вона тому, що визначення та аналіз витрат починається безпосередньо від кожної технологічної операції, тобто з урахуванням конкретної технології виробництва. Функціонально-технологічна структуризація витрат, яка використовується в складі витратно-

цінового аналізу, значно повніше розкриває механізм формування кожної статті витрат, ніж їх поділ лише на постійні і змінні.

Розробка інструментів реалізації цінової стратегії підприємства передбачає орієнтацію на певні економічні пріоритети. Основні з них - максимізація поточного прибутку, завоювання більшої частки ринку, ослаблення конкурентів, отримання цільового прибутку, забезпечення беззбитковості, виживання, вихід на ринок з новим товаром і т.п. При реалізації кожного з них підприємство користуватиметься ціновими пропозиціями та обсягами продажу як інструментами реалізації відповідного пріоритету.

Оперативний контроль за витратами виробничого підрозділу рослинництва можливий завдяки наявності в складі інформації витратно-цінового аналізу пооперацій них технологій по кожній культурі. На їх основі визначаються пооперацій ні нормативи витрат на одиницю роботи. В міру виконання агротехнічних операцій, виходячи з їх обсягів, нормативів на одиницю та фактичних витрат на їх проведення, які отримують з первинних облікових документів, визначають економію або перевитрати. При значних відхиленнях ситуація ретельно аналізується.

Визначення потреби підприємства в коштах на плановий період здійснюється також за допомогою згадуваних нормативів. У даному випадку кошти ототожнюються з витратами підприємства на виробництво продукції. За допомогою календарного плану технологічних операцій можна визначити помісячну потребу в коштах.

Бюджетування виробничої діяльності бригади включає календарний план витрачання коштів та надходження виробленої продукції у вартісному виразі. Терміни “бюджет” та “бюджетування” запозичені з іноземного аналога планово-економічної роботи – управлінського обліку, і в межах витратно-цінового аналізу бюджет бригади виконує роль річного плану витрат і надходжень.

Таким чином, дослідження показали, що витратно-ціновий аналіз може виконувати значно ширші функції, ніж здається на перший погляд. Тому ми вважаємо, що немає потреби механічно переносити методи управлінського обліку в практику сільського господарства України, а слід будувати планово-економічну роботу переважно на вітчизняних традиціях.

Панченко І. Г. *-ЗВО ОКР «Бакалавр» сеціальності «Облік і аудит»*
Науковий керівник: ***Пилипенко К.А.*** *– д.е.н.*
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна

ОБЛІК ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

В наш час кожне підприємство здійснює розрахунки з дебіторами та кредиторами. Все частіше підприємства працюють з іноземними контрагентами, тому виникає необхідність узгодження інформації про дебіторську та кредиторську заборгованість в бухгалтерському обліку та звітності вітчизняних і зарубіжних підприємств. Важливим є дослідження особливостей обліку дебіторської та кредиторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці.

В Україні існує чітка регламентація рахунків бухгалтерського обліку, що дає змогу чітко на всіх підприємствах країни визначити суму заборгованості покупців та замовників, що не можна сказати про США та Естонію, де підприємства самостійно розробляють плани рахунків. Отже, в кожній країні є свої підходи до методології обліку, що викликає певні особливості в організації обліку. [4].

Методологічні вимоги щодо формування та відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності дебіторської та кредиторської заборгованості, а також принципи відображення у фінансовій звітності визначається Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та П(С)БО 11 «Зобов'язання» [1,3].

Облік зобов'язань в міжнародній практиці регламентується МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [2], МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [5].

У зарубіжній практиці дебіторська заборгованість та позики виділяються в окремий клас фінансових активів і визначаються як «непохідні фінансові активи з фіксованими або обумовленими платежами, які не котируються на активному ринку». Виняток становлять активи, які призначені для продажу, або товари (для торгових компаній), якщо компанія планує їх вибуття в найближчому майбутньому. Цей клас фінансових активів може включати: торгову дебіторську заборгованість, інвестиції в боргові інструменти і банківські депозити, позикові активи.

Для визнання дебіторської та кредиторської заборгованості в обліку використовуються загальні критерії визнання активів і зобов'язань. Щоб актив або зобов'язання були визнані, потрібна одночасна відповідність наступним критеріям:

1) існує висока ймовірність отримання (відтоку) економічних вигід, пов'язаних з цим активом (зобов'язанням);

2) вартість активу або зобов'язання може бути надійно оцінена.

Згідно МСФЗ 39 підприємству слід визнавати дебіторську заборгованість у балансі, коли воно стає стороною контрактних зобов'язань і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові або інші цінності [6].

Критеріями визнання кредиторської заборгованості за МСФЗ є наступні: суб'єкт господарювання, який має існуюче зобов'язання (юридичне чи конструктивне) внаслідок минулої події; ймовірно, що вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним і для виконання зобов'язання; можна достовірно оцінити суму зобов'язання.

У первісному визнанні дебіторська і кредиторська заборгованості оцінюються за справедливою вартістю (за вартістю угоди), включаючи витрати по здійсненню угоди, які безпосередньо пов'язані з придбанням (випуском) фінансового активу або зобов'язання. Після первісного визнання дебіторська і кредиторська заборгованості оцінюються за амортизованою вартістю. Під амортизованою вартістю розуміється фінансовий актив або зобов'язання, які були визначені при його первісному визнанні, суми накопиченої амортизації, за вирахуванням вартості його погашення.

За П(С)БО 10 дебіторська заборгованість оцінюється за первісною вартістю (або чистою вартістю реалізації відповідно) [1].

Оцінка зобов'язань згідно П(С)БО 11 відбувається за їх видом:

– довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються в балансі за їх теперішньою вартістю;

– поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення;

– непередбачені зобов'язання відображаються на позабалансових рахунках підприємства за обліковою оцінкою [3].

Розглянемо порядок проведення інвентаризації розрахунків і формування резерву під знецінення дебіторської заборгованості (резерву сумнівних боргів) згідно з міжнародною практикою.

На відміну від положень стандартів бухгалтерського обліку України, мета інвентаризації за МСФЗ – це виявлення простроченої дебіторської заборгованості для роботи з сумнівними боргами і підтвердження балансових даних на певну дату. Вона проводиться для того, щоб дотримати принцип обачності, тобто не завищити активи компанії і не ввести користувачів в оману.

У міжнародній практиці поширена інвентаризація дебіторської та кредиторської заборгованості аудиторами. При цьому акти звірки на бланку організації за підписом відповідальних осіб направляються дебіторам і кредиторам із зазначенням в якості зворотної адреси поштових реквізитів аудиторської організації.

У МСФЗ існує дві основні форми актів звірки – позитивна і негативна. В акті звірки негативною форми вказуються сума дебіторської або кредиторської заборгованості компанії на певну дату і прохання надіслати назад акт звірки тільки в разі незгоди контрагента з вказаною сумою. При неотриманні відповіді заборгованість вважається підтвердженою. В акті звірки позитивної форми міститься прохання вислати назад акт звірки в будь-якому випадку.

В Україні акти звірок в негативній формі не застосовуються, оскільки відсутність відповіді від контрагента в більшості випадків не несе особливого сенсу і не означає підтвердження даних організації.

На сьогоднішній день, коли підприємства співпрацюють з зарубіжними партнерами, необхідним є приведення вітчизняної системи обліку до вимог міжнародних стандартів. В обліку розрахунків з дебіторами і кредиторами за МСФЗ і за українськими стандартами бухгалтерського обліку є ряд основних відмінностей: в питаннях визначення та методів оцінки, проведення інвентаризації, формування актів звірок з контрагентами, створення резерву сумнівних боргів («резерв під знецінення дебіторської заборгованості, вимог щодо розкриття інформації в бухгалтерській звітності.

Таким чином, можна зробити висновок, що питання уніфікації П(С)БО 11 до МСБО 37 вимагає суттєвих доопрацювань і доповнень в напрямку пристосування їх до конкретних умов господарювання, з метою удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні.

Література

1. Дебіторська заборгованість : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10, затверджене наказом Міністерства фінансів України за № 237 від 08 жовт. 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua.

2. Подання фінансових звітів: Міжжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page

3. Зобов'язання : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 559 від 31.01.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01.

4. Пилипенко К. А. Актуальні питання обліку дебіторської заборгованості: зарубіжний досвід та національна практика // К. А. Пилипенко, Шкурупій А. А. / Перспективи розвитку обліку, контролю і оподаткування в умовах глобалізації: матер. Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Херсон, 24-25 травня 2018 р.). – Херсон, 2018.

5. Про затвердження міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 37 Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [Електронний ресурс]: наказ Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. — Режим доступу: http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u37/.

6. Фінансові інструменти – визнання та оцінка : Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 39 [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.ifrs.org.ua/wp-content/uploads/2013/04/Mezhdunarodny-j-standart-finansovoj-otchetnosti-IAS-39-Finansovy-e-instrumenty-priznanie-i-otsenka-.pdf.

Петрова О.О. *– к.е.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ВОДОКОРИСТУВАННЯ В ЗОНІ ЗРОШЕННЯ

Проблема оптимізації водокористування з метою задоволення поточних і перспективних потреб у воді сільськогосподарських підприємств набула особливої актуальності, по-перше, через масштаби застосування водних ресурсів, по-друге, через обсяги капіталовкладень у відтворення й охорону води. Особливо це стосується регіонів, в економіці яких водні ресурси відіграють вирішальну роль.

Необхідність їх всебічного дослідження та оцінки з метою формування ефективного еколого-економічного та організаційно-управлінського механізму використання води викликається напруженим водогосподарським балансом, дефіцитом прісної води необхідної якості, функціонуванням галузей народного господарства з інтенсивним водокористуванням, зокрема, зрошуваного землеробства.

Іригація, або зрошування, тобто підведення води на поля в районах із недостатнім та нестійким природним зволоженням є одним з основних факторів, завдяки якому знижується залежність агровиробників від природного вологозабезпечення, зростає врожайність с/г культур, відповідно, зростають і доходи виробника. Нині у світі зрошується близько 270–300 млн га, з них поливні землі забезпечують 40% світового виробництва продовольства, займаючи лише 18% площі сільгоспугідь.

Україна теж належить до тих країн, де зрошення є одним із визначальних факторів загального стану виробництва сільськогосподарської продукції, її експорту та забезпечення продовольчої безпеки держави. Географічною особливістю території нашої країни є те, що вона розташована на межі різних природних зон у помірному кліматичному поясі з відчутно вираженою зміною сезонів протягом року. Окремим рядом виглядає степова зона Півдня, яка відзначається континентальним, жарким, посушливим кліматом, займаючи південну та південно-східну частини країни, і становить 46,5% площі її сільськогосподарських угідь.

Щорічно для потреби водопостачання населення і галузей економіки забирається близько 11 куб. км води, у тому числі близько 2 куб. км — для сільського господарства. Такий об’єм водозабору становить лише третину від рівня максимального водозабору, який був у радянські часи (35 куб.км у 1990 році). Загальні показники використання води у територіальному розрізі навежені в таблиці 1.

Таблиця 1

Загальні показники використання води у 2017 р., млн куб.км

Назва територіальної одиниці (області)	Забрано води		Використано води				
	Із природних водних обєктів	В т.ч. із підземних джерел	Свіжої води, всього	В тому числі на потреби			
				Питні і сангігієнічні	Виробничі	Зрошення	Інші
Україна	9224	1178	6853	1174	4015	1549	114,8
Вінницька	117,8	15,86	98,08	29,58	62,29	4,357	1,853
Волинська	71,18	55,15	57,71	18,83	14,64	6,505	17,73
Дніпропетровська	1033	142,2	802	158,2	612,2	22,99	8,641
Донецька	1458	103,4	912,4	100	796,4	4,739	11,19
Житомирська	110,2	21,11	67,24	22,96	42,51	-	1,774
Закарпатська	46,01	21,95	21,8	13,79	7,093	0,157	0,754
Запорізька	1218	46,51	1226	65,53	1043	112,9	4,758
Івано-Франківська.	88,85	6,057	75,23	16,97	57,44	0,051	0,769
Київська	323,6	53,21	307,3	41,72	261,9	2,725	0,967
Кіровоградська	199,2	17,44	54,48	19,01	33,68	1,668	0,117
Луганська	79,11	42,56	50,56	13,76	35,56	0,031	1,208
Львівська	175,8	148,7	122,6	57,4	43,38	-	21,83
Миколаївська	247,1	13,39	176,9	31,55	88,53	55,32	1,48
Одеська	666,4	27,96	248,8	77,44	56,03	107,4	7,925
Полтавська.	124,1	76,36	92,41	44,57	39,76	6,549	1,531
Рівненська	126,3	38,33	98,01	18,04	79,35	-	0,624
Сумська	93,82	42,65	63,99	28,38	35,53	0,008	0,068
Тернопільська	49,23	25,32	37,3	17,81	19,41	0,073	-
Харківська	270,3	35,52	210,9	103,6	101,7	2,744	2,8
Херсонська	1727	58,76	1276	39,49	31,02	1203	2,226
Хмельницька.	106,2	40,93	78,26	26,14	50,31	0,065	1,746
Черкаська	179,6	47,95	143	24,99	76,36	17,37	24,26
Чернівецька	66,02	21,88	50,13	23,92	25,7	0,12	0,387
Чернігівська	105,1	43,95	92,98	27,43	65,39	0,167	-
м. Київ	542,5	31,14	489,8	152,9	336,7	0,077	0,154

Джерело: [1]

В Україні площа наявних зрошуваних земель, за даними Державного агентства водних ресурсів, – близько 2,17 млн га, з яких власне зрошується лише чверть – 505 тис. га. Найбільше земель, що мають зрошуватися, – у Херсонській обл. (426,8 тис. га), Запорізькій обл. (240,7 тис. га), Одеській обл. (226,9 тис. га). Проте фактично зрошується у Херсонській обл. – 72,4% цих земель (що є найвищим показником по Україні), у Запорізькій обл. – 20,9%, в Одеській обл. – 17,2%. Наразі Херсонська область має найбільшу питому вагу поливних земель в Україні — 62%. У 2018 році площі земель під зрошенням у Херсонській області зросли на 10 тис. га і в підсумку склали 320 тис. га.

Україні терміново потрібна політика водозбереження і ефективного водокористування. Наразі вже з 31 млн га української землі 18 млн га - території із дефіцитом вологого забезпечення, а 3 млн га перебувають у зоні з критичним дефіцитом вологи. Без заходів водозбереження та водоефективності

до 2050 року площа посушливої та дуже посушливої території в Україні може зрости ще на 20-30% [1].

Тому, в умовах постійного збільшення обсягів використання водних ресурсів при дуже обмежених їх запасах і нерівномірному розподілі необхідна науково обґрунтована система водозабезпечення сільськогосподарських товаровиробників, яка забезпечувала б оптимальний розподіл водних ресурсів за природно-географічними зонами, економічними районами і галузями народного господарства, відтворення, охорону і комплексне використання води як в Україні загалом, так і в окремих її регіонах [2].

Сучасні еколого-економічні реалії функціонування водогосподарського комплексу України загострюють вирішення проблеми переходу до сталого розвитку водокористування, яка зумовлює необхідність розробки теоретико-методичних підходів щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму використання охорони і відтворення водних ресурсів.

Інноваційними напрямами розвитку водогосподарського менеджменту є: забезпечення національної безпеки держави щодо водних ресурсів у зв'язку із зростанням водоспоживання всіх видів, тотальним забрудненням передусім поверхневих вод; гарантування надійності та безпеки гідротехнічних споруд; вивчення питань щодо зростання антропогенного навантаження на підземні води [3] (балансові розрахунки поповнення підземних вод, фільтрація і забруднення новими речовинами синергетична дія яких не вивчена та відсутні засоби вимірювальної техніки для її вивчення); обґрунтування аспектів ціноутворення на питну воду (факт бутелювання питної води є тому вагомим свідченням); інтегроване управління водними ресурсами; зменшення водоємності валового внутрішнього продукту; подальша раціоналізація водокористування; будівництво та реконструкція систем водопостачання та водовідведення; наукове обґрунтування якості питного водопостачання (очищення від нових забруднюючих речовин фактично відсутнє); удосконалення очищення стічних вод та посилення відповідальності за забруднення; випереджаючий розвиток науково&технічної та нормативної бази водогосподарського комплексу; розвиток теорії і практики вирішення екологічних конфліктів.

Література

1. Загальні показники використання водних ресурсів України. Державне агентство водних ресурсів України URL: https://data.gov.ua/dataset/2054e342-fd89-4419-b130-685a9d042990 (дата звернення: 02.04.2019)

2. Сидорук Б. Особливості водокористування в аграрній галузі : проблеми і перспективи. Агроеліта, 2016.URL: http://agroprod.biz/2016/04/29/osoblyvosti-vodokorystuvannya-v-ahrarnij-haluzi-problemy-i-perspektyvy/ (дата звернення: 03.04.2019)

3. Скрипчук П.М. Сучасні підходи до формування вол господарського менеджменту. Економічна наука. Економіка та держава. №11, 2012. С.26-30 с.

Пилипенко К.А.- *д.е.н., доцент*
Криворучко А.Є. - *ЗВО «Облік і оподаткування», СВО «Бакалавр»*
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ: В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО ТА ВІТЧИЗНЯНОГО ДОСВІДУ

Необхідність вивчення досвіду європейських країн щодо оподаткування заробітної плати з метою виконання соціальних гарантій для громадян, збільшення надходжень до бюджету та забезпечення економічної стабільності України, є досить актуальним та нагальним питанням.

Формування міжнародних систем оплати праці базується на укладанні колективних договорів та тарифних угод. Єдиного механізму регулювання оплати праці не існує. У країнах із розвинутою ринковою економікою широко застосовуються найрізноманітніші системи матеріального заохочення працівників і їх стимулювання щодо підвищення результативності праці.

Заробітна плата займає одне з центральних місць в системі бухгалтерського обліку на кожному підприємстві та в різних країнах. Заробітна плата найманих працівників – це засіб для задоволення їхніх потреб різних рівнів. Вона є фактором, який регулює розвиток ринку праці на державному, регіональному, галузевому та професійному рівнях. Заробітна плата повинна бути головною статтею доходів населення, бо саме вона є передумовою та мотивацією підвищення продуктивності праці. Рівень оплати праці має бути достатнім також і для розвитку здібностей людини, бо саме людина, яка має вищу освіту, досвід праці, підприємницькі вміння, може поліпшувати стан підприємства та цінується на ринку праці [1].

Закон України «Про оплату праці» наголошує, що «заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу» [2].

Так склалося, що оплата праці є перетином часто різнонаправлених інтересів суб'єктів економічної системи: працедавців, найманих працівників, податкових органів, тощо. У зв'язку з цим значення праці та її оплати важко переоцінити, а особливо в сучасних умовах, коли все більш загострюються протиріччя між відповідними суб'єктами. Заробітна плата в Україні має низький рівень і, для більшості найманих працівників, вона перетворилася на невелику соціальну виплату.

За рівнем заробітних плат Великобританія займає одну з найвищих позицій в Європі. В країні справедлива система соціального забезпечення, динамічно розвивається економіка і ситуація на ринку праці цілком стабільна. Доходи британців ростуть навіть незважаючи на прийдешні

зміни, пов’язані з процедурою виходу Сполученого Королівства зі складу Європейського союзу.

Відповідно до британського законодавства, тривалість робочого тижня в країні не може перевищувати 48 годин, при цьому рівень зарплати повинен бути не менше 375,8 фунтів. У разі стандартної зайнятості 40 годин в тиждень дохід складе 313,2 фунтів. Таким чином, щомісячна мінімальна зарплата в Англії в 2018 році дорівнює 1357,2 фунтам, що еквівалентно 1545 євро. В цілому близько 1,4 млн жителів Сполученого Королівства отримують доходи на мінімальному рівні.

В Україні, в свою чергу, тривалість робочого тижня в країні не може перевищувати 40 годин, при цьому рівень мінімальної заробітної плати повинен бути не менше 4173 грн (у 2019 р), що дорівнює близько 136,8 євро. Середня заробітна плата трималась на рівні 7211 грн, що приблизно дорівнює 236 євро, що в 6,5 разів менше, ніж в Британії.

За відомостями Національного управління статистики Великобританії, з урахуванням бонусів середня зарплата в Англії в 2018 році становить 516 фунтів в тиждень 2 236 фунтів на місяць і 26 832 фунти на рік, що в перерахунку на євро дорівнює 600, 2600 та 31 211 відповідно. Цифри не включають податки та інші обов'язкові відрахування. Рівень середньої оплати праці британських працівників багато в чому залежить від віку, статі, професії, досвіду, кваліфікації, компанії і міста.

У Сполученому Королівстві встановлена прогресивна шкала прибуткового податку - від 0 до 45%. За аналогією з мінімальною зарплатою ставки переглядаються щороку 1 квітня. Сума доходу, яка не підлягає оподаткуванню становить 11 850 фунтів на рік. Це положення не поширюється на річні заробітки, які перевищують 123 000 фунтів.

Якщо річний дохід становить до 11 850 фунтів – ставка податку становить 0%, від 11 851-46 350 – 20%, від 46 351-150 000 – 40%, якщо ж більше 150 000 – 45%

В Англії діє ефективна система соціальної допомоги і пільг, що дозволяють частково компенсувати сплачені податки з заробітної плати.

В Україні ж з нарахованої заробітної плати утримується військовий збір у розмірі 1,5% та податок на доходи фізичних осіб за ставкою 18%. Оподаткуванню підлягають, незалежно від нарахованої суми, всі складові заробітної плати, за винятком допомоги у зв’язку з вагітністю та пологами.

Податковий кодекс передбачає можливість зниження розміру ПДФО для окремих працівників шляхом зменшення суми оподатковуваного доходу у вигляді заробітної плати, на суму податкової соціальної пільги, яка застосовується до доходу, якщо його розмір не перевищує суму, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму для працездатних осіб, чинного на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень.

Деякі системи матеріального стимулювання персоналу розвинутих країн мають спільні риси з українськими системами, які необхідно

вдосконалити використовуючи комплексний підхід, що дасть змогу визначити найбільш прийнятні для України системи оплати і преміювання праці персоналу, враховуючи особливості економічних процесів, що протікають в Україні.

Література

1. Линник О. І. Актуальні питання організації обліку та документування операцій із заробітної плати / А. Д. Сайганова, О.І. Линник // Нкономіка і суспільство. – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/н/Desktop/курсова/2017_Lynnyk_Aktualni_pytannia_orhanizatsii.pdf

2. Закон України «Про оплату праці» № 108/95-ВР від 24.03.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua

Пилипенко К.А. *- д.е.н., доцент*
Полонська Н.С. *- ЗВО, СВО Магістр спеціальність «Облік і оподаткування»*
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна

СТАНОВЛЕННЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО ПРИБУТКОВОГО ПОДАТКУ

Персональний прибутковий податок (Personal income tax) займає особливе місце в податковій системі будь-якої держави. В Україні таким аналогом є податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО), який з початку свого запровадження став вагомим фіскальним інструментом.

Податок з доходів фізичних осіб виник з розвитком державності. Податком обкладалося населення, що дозволяло збільшувати державні витрати. В Україні систему оподаткування громадян ввели з ухваленням Закону Української РСР «Про прибутковий податок з громадян Української РСР, іноземних громадян та осіб без громадянства». З 26 грудня 1992-го і до 1 січня 2004-го оподаткування регулювалося Декретом КМУ «Про прибутковий податок з громадян». Тоді часто змінювалися ставки податку. Причиною тому стали розвиток ринкових відносин, зміни форм отримання доходів та ін. Доходи, отримані за основним місцем роботи, оподатковувалися за прогресивною шкалою, а за неосновним – за ставкою 20%. Наприкінці року йшов перерахунок податку з урахуванням всіх видів доходів, пільг [1].

З 2004-го діяв Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб». Основними нововведеннями були відмова від прогресивної шкали оподаткування та встановлення єдиної ставки в 15 % (з 1 січня 2004-го і до 31 грудня 2006-го ставка була 13 %), надання податкових соціальної пільг, розширення бази оподаткування. У грудні 2010-го Верховна Рада ухвалила нинішній Податковий кодекс (розділ IV – ПДФО).

На сьогоднішній день спостерігається недоброзичлива податкової

конкуренція та агресивне податкове планування. Як зазначено в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», чільне місце в якій відводиться податковій реформі, а основними орієнтирами є простота, економічна справедливість та мінімальні витрати часу на дотримання податкового законодавства, є надія що за короткий проміжок часу, справляння податків і зборів буде досить прозорим та простим.

ПДФО є основним джерелом поповнення бюджету України. За даними Міністерства фінансів, наприклад, за січень-лютий 2018-го до казни надійшло ПДФО в розмірі 12,649 млрд грн, це 11,35 % загальних доходів державного бюджету-2018 року.

Якщо говорити про підвищення ефективності ПДФО в Україні, то доцільно було б перейти на прогресивну шкалу оподаткування. Тобто чим вищий дохід, вище і податок. Це було б ефективніше для забезпечення держбюджету коштами, адже зараз діє єдина ставка ПДФО 18 %, незалежно від розміру отриманого доходу.

Варто відзначити, що прогресивна система оподаткування застосовується в багатьох країнах. Наприклад, в США цей податок стягується за «ковзною» системою (від 10 % до 40 %), що має на увазі збільшення ефективної ставки податку з ростом бази оподаткування. Розмір ставки залежить і від сімейних категорій (незаміжній/одружений, сімейна пара, батько-одинак). ПДФО за прогресивною шкалою також застосовують Франція (від 5,5 % до 75 %), Норвегія (9,55 % до 39 %), Канада (від 15 % до 50 %).

Але найбільшою проблемою в Україні залишається виплата заробітної плат в «конвертах». Звідси величезні суми недонадходження ПДФО до бюджету, оскільки, за різними оцінками, близько 50 % доходів знаходиться в «тіні». І тут держава повинна вживати заходів щодо виведення доходів українців з «тіні» [2].

Проте протидія отриманню неофіційної заробітної плати вимагає запровадження комплексних заходів, направлених на детінізацію доходів населення через посилення, у першу чергу, ролі контролюючих органів, а також стимулювання підвищення рівня податкової культури.

Як показує міжнародна практика, декларування може стати допоміжним інструментом детінізації доходів, хоча сьогодні у ньому не бере участь все зайняте населення: за результатами деклараційної кампанії станом на 1 травня 2016 р. лише 1,2 % громадян подали декларації про доходи і майновий стан [2].

У контексті підвищення податкової культури важливе значення відіграють публічні заходи щодо декларування доходів, розвиток податкової філантропії, розгляд податкових питань на референдумах, а також підвищення рівня обізнаності платників податків щодо своїх податкових зобов’язань через використання онлайн-калькуляторів, що підтверджено успішними практиками ряду іноземних держав.

Міжнародна практика оподаткування доходів громадян свідчить про

наявність різних підходів до включення різних доходів до бази оподаткування. Це зумовлює функціонування в деяких державах ряду інструментів PIT, що застосовуються до різних видів доходів. У більшості досліджених держав застосовується комбінована модель податку. Міжнародний досвід персонального прибуткового оподаткування засвідчив про наявність різних, часто суперечливих тенденцій, що формуються під впливом фінансових криз та міжнародної податкової конкуренції. При цьому спільним є підвищення якості адміністрування через запровадження електронних сервісів, попереднього заповнення декларацій.

Література

1. Коновалова Христина, Панченко Олександр Велика розбірка: що таке податок на доходи фізичних осіб. *Сьогодні*. URL: https://ukr.segodnya.ua/economics/business/bolshaya-rozborka-izuchaem-nalog-s-dohodov-fizlic-1134356.html.

2. Задорожня Л. А. Тенденції розвитку системи оподаткування персональних доходів в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наукових праць.* 2015. № 5 (168). С. 53–58.

Плець І.І. *– к.е.н.,*
Щур Р.І. *– к.е.н.*
Державний вищий навчальний заклад
«Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»,
м. Івано-Франківськ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БАЗИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ

Реформування місцевого самоврядування є важливою складовою процесу децентралізації влади в Україні, що супроводжується передачею значної кількості повноважень та фінансових ресурсів на їх виконання від органів державної влади – органам місцевого самоврядування. На сьогодні система створення територіальних громад не завжди дозволяє сформувати незалежні об'єднані територіальні громади (далі ОТГ), які б мали достатні матеріальні та фінансові ресурси, необхідні для виконання покладених на них завдань та функцій.

Питання посилення забезпеченості бюджетів територіальних громад власними доходами є достатньо важливим. Підвищення ефективності управління бюджетами територіальних громад необхідно здійснювати шляхом покращання фіскальної ефективності місцевих податків і зборів, посиленням дієвості бюджетного стимулювання регіонального розвитку,

оптимізації структури бюджетів місцевого самоврядування, упорядкування їх видаткових повноважень. Для виконання основних завдань, покладених на органи місцевого самоврядування щодо забезпечення економічного зростання та підвищення рівня життя населення важливим є посилення ефективності та прозорості використання бюджетних ресурсів, результативності діяльності розпорядників бюджетних коштів та наукової обґрунтованості прийняття рішень у сфері міжбюджетного регулювання [1, с. 264; 2].

Тому вирішення питання створення відповідних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення стабільного та якісного здійснення органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень у територіальних громадах є однією з визначальних передумов розвитку територій.

Основою формування фінансової бази та забезпечення фінансової спроможності територіальної громади є фінансові ресурси. Джерелами формування цих ресурсів є доходи, закріплені Бюджетним кодексом України за бюджетами ОТГ, що поділяються на власні та закріплені, та міжбюджетні трансферти з державного бюджету (базова та реверсна дотація, освітня та медична субвенції, інші дотації та субвенції). Основу ресурсної бази бюджетів місцевого самоврядування складають податкові надходження (загальнодержавні податки, що закріплені за місцевими бюджетами, місцеві податки та збори, та відрахування від загальнодержавних

Так, як метою впровадження реформи місцевого самоврядування є створення фінансово самостійних територіальних громад і надання фінансової незалежності органам місцевого самоврядування при виконанні покладених на них функцій, тому основна увага повинна зосереджуватися на джерелах формування, пошуку резервів та методах збільшення доходів бюджетів.

Отже, ефективність роботи органів місцевого самоврядування залежить насамперед від фінансових ресурсів, які вони зможуть акумулювати на своїй території, від чого залежить їх спроможність самостійно, за рахунок власних джерел наповнення бюджету, вирішувати питання місцевого значення, тобто фінансове забезпечення місцевих органів влади повинно відповідати таким обсягам власних фінансових ресурсів, який відповідав би наданим їм повноваженням.

На даний час в умовах адміністративно-територіальної реформи, на забезпечення функціонування ОТГ передається значна кількість фінансових ресурсів, ефективне використання яких дає громадам можливість функціонувати та виконувати свої функції, проте розширення власної ресурсної бази органів місцевого самоврядування та стабільне нарощення є однією з умов подальшого розвитку громад та країни в цілому, що сприятиме досягненню соціально-економічної стабільності та забезпечуватиме збалансований розвиток територій.

Таким чином, будучи основою фінансових ресурсів громад, доходи бюджетів територіальних громад є однією з ключових складових функціонування органів місцевого самоврядування. Саме дохідна частина бюджетів територіальних громад виступає фінансовою базою органів місцевого самоврядування, яка формується за рахунок власних та закріплених джерел, загальнодержавних податків і зборів, трансфертних платежів, тому пошук нових джерел та методів збільшення фінансових ресурсів ОТГ є надзвичайно актуальним питанням.

Проте, нажаль на даний момент часу механізм формування доходів бюджетів ОТГ залишається на низькому рівні, оскільки залежить від державного бюджету, а також від частої зміни порядку розмежування доходів між рівнями бюджетів. Місцеві органи влади не спроможні профінансувати за рахунок власних доходів ті видаткові повноваження, які пов'язані з виконанням їхніх функцій на основі принципу субсидіарності. Відповідно зростає залежність у вигляді міжбюджетних трансфертів від державного бюджету та рішень органів центральної влади [2, с.207].

Досліджуючи фінансові можливості органів самоврядування на перспективу, важливо проводити пошук і ефективно використовувати альтернативні та наявні джерела ресурсів, що значною мірою забезпечить органам місцевого самоврядування більш широкий доступ до фінансових ресурсів та позитивно впливатиме на зміцнення їх фінансової самостійності та формування достатньої фінансової бази.

Таким чином, результатом реалізації реформи бюджетної децентралізації має стати розбудова економічно та соціально розвиненої, сильної демократичної держави із самодостатнім і незалежним місцевим самоврядуванням, здатним ефективно вирішувати місцеві проблеми та належним чином виконувати покладені на них функції та повноваження.

Література

1. Чугунов О. І. Бюджети місцевого самоврядування як інструмент соціально-економічного розвитку територій. *Економічний вісник університету*. 2014. Вип. 23(1). С. 261-266.

2. Щур Р. І., Зварич Т. Я. Особливості формування доходів місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник* / ред. І.Г. Ткачук. Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2017. Вип. 13. Т. 2. С.201-209.

3. Щур Р.І., Плець І.І. Формування фінансової бази об'єднаних територіальних громад в умовах бюджетної реформи. *Вісник Прикарпатського університету. Серія Економіка*. Івано-Франківськ: Плай, 2018. Вип. 13. С.200-207.

Рогов Г. К. *– д.е.н., доцент*
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Миколаїв, Україна

АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Асоціація України з Європейським Союзом передбачає поступову адаптацію її законодавства до acquis ЄС [1]. Це означає, зокрема, створення умов для формування бюджетно-податкового, інвестиційного, кредитного та страхового механізмів розвитку, збалансованого в економічному, соціальному та екологічному вимірах. Трансформація концептуальної моделі розвитку означає для суб'єктів господарювання як нові можливості зростання, так і загрози погіршення фінансового стану. Тому актуальною проблемою є розробка методів адаптації підприємств до реформування існуючої сировинної економічної моделі з притаманними їй низькими соціальними стандартами та високим екологічним навантаженням.

Процес адаптації можна умовно розділити на такі стадії:

- виявлення ймовірних змін умов господарювання за слабкими сигналами (ідентифікація ризиків);
- оцінка ризиків формування фінансових механізмів сталого розвитку;
- прийняття рішення щодо зміни (корегування) стратегії розвитку підприємства, техніко-економічне обґрунтування програм підвищення корпоративних соціальних та екологічних стандартів та вирішення проблем їх фінансування (управління ризиками).

З огляду на те, що формування системи фінансових механізмів сталого розвитку є поетапним і тривалим процесом, стратегії забезпечення корпоративної стійкості мають ураховувати, передусім, ймовірні зміни умов господарювання в стратегічній перспективі. Іншими словами, необхідно оцінити вплив невизначеності на стратегічні цілі суб'єкта господарювання, який може мати як негативні, так і позитивні наслідки. Це відповідає поняттю оцінки ризику [2]. У загальних рисах у процесі формування фінансових механізмів сталого розвитку виникають наступні основні ланцюжки зв'язків з ризиками забезпечення корпоративної стійкості.

Збільшення або зменшення податкового навантаження на екологічні екстерналії економічної діяльності підприємств призводить до відповідних змін прибутку підприємства, що безпосередньо відображається на корпоративній стійкості. Так само через прибуток вона зв'язується з додатковими витратами на придбання квот або виручкою від їх продажу в разі запровадження системи торгівлі квотами на викиди парникових газів. Ознакою зрілого інвестиційного механізму сталого розвитку є функціонування соціально-відповідальних інституційних інвесторів, яке значно збільшує конкурентні переваги підприємств з високими екологічними і соціальними корпоративними стандартами. Проте зв'язок з ризиками забезпечення корпоративної стійкості

виникає навіть на початкової стадії формування такого фінансового механізму. Цей зв’язок визначається реакцією інвестиційного ринку на особливості емісійної та дивідендної політик емітентів, яка має наслідком зміни біржового курсу акцій, очікуваної вартості власного капіталу та ресурсного потенціалу корпоративного сталого розвитку.

Формування кредитного механізму сталого розвитку призводить до диференціації кредитних ставок залежно від рівня екологічних і соціальних ризиків позичальника, що прямо впливає на його фінансові результати, а отже і на ризики забезпечення його корпоративної стійкості. Цей вплив відбувається також через середньозважену вартість капіталу та інвестиційні ризики. Врахування критерію наявності екологічного страхування в банківських методиках визначення кредитоспроможності підприємств є одним з факторів, що зв’язує страховий механізм сталого розвитку з ризиками корпоративної стійкості. Цей зв’язок опосередковується змінами очікуваної вартості позикового капіталу та чистого прибутку. Врахування в страхових тарифах корпоративних екологічних і соціальних стандартів, упровадження альтернативного трансферу ризику та застосування інших інструментів і методів страхового механізму сталого розвитку також призводить до диференціації підприємств за рівнем ризиків корпоративної стійкості через вплив на фінансові результати страхувальників. Трансформація бюджетного механізму змінює інституціональне середовище суб’єктів господарювання, впливаючи на зв’язок інших фінансових механізмів з ризиками процесу забезпечення корпоративної стійкості.

Управління ризиками, що виникають внаслідок формування фінансових механізмів сталого розвитку та корпоративних заходів адаптації до них, потребує відповідного методичного забезпечення. В його основу мають бути покладені міжнародні стандарти ризик-менеджменту з урахуванням специфіки зазначених ризиків. Взаємовідносини між принципами, системою та процесом управління ризиками визначає міжнародний стандарт ISO 31000:2018 [2]. У стандарті містяться тлумачення основних термінів і розкривається методологія розробки та удосконалення концепції інтеграції збалансованого за ресурсами ризик-менеджменту в загальну систему корпоративного управління. Крім того, ISO 31000:2018 регулює правила здійснення процесу управління ризиками та встановлює засади їх оцінки. Загальний порівняльний аналіз методів оцінки ризику за критеріями можливості та пріоритетності їх застосування містяться у Стандарті IEC 31010:2009 [3] та ДСТУ IEC/ISO 31010:2013 [4].

Специфіка тих чи інших ризиків істотно позначається на сфері та особливостях використання зазначених методів. З метою обґрунтування науково-методичного підходу до управління ризиками, пов’язаними з формуванням і функціонуванням фінансових механізмів корпоративного сталого розвитку та змінами інституціонального середовища, а також запобігання небезпекам, що виникають внаслідок неефективності відповідних заходів адаптації суб'єктів господарювання, сформулюємо критерії, яким мають відповідати методи оцінки цієї категорії ризиків.

Такі методи, передусім, мають бути придатними для використання у стратегічному управлінні на корпоративному рівні і забезпечувати надійність ідентифікації та точність оцінки зазначених ризиків у випереджальному режимі. Важливими критеріями є можливість одержання достовірної інформації, необхідної для застосування методів, і коректність притаманних ним припущень у контексті оцінки ризиків, пов'язаних з формуванням і функціонуванням системи фінансових механізмів корпоративного сталого розвитку. На решті, не останнім за значимістю критерієм є зручність використання методів фінансовою службою підприємства.

На основі управління ризиками в системі, яку утворюють підприємство та його стейкхолдери може бути вибрана з альтернативних варіантів оптимальна стратегія забезпечення корпоративної стійкості. З цією метою для кожної альтернативної стратегії мають бути визначені траєкторії руху цільових фінансових результатів за найімовірніших комбінацій факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, обумовлених формуванням системи фінансових механізмів корпоративного сталого розвитку. Модель вибору оптимальної стратегії може бути побудована за допомогою математичного апарату теорії статистичних ігор з природою.

Проблемною складовою процесу управління ризиками формування системи механізмів сталого розвитку для більшості українських підприємств, за сучасних умов господарювання, є залучення фінансових ресурсів для реалізації програм підвищення корпоративних соціальних і екологічних стандартів. Такі програми потребують зазвичай значних капіталовкладень у технологічне переоснащення виробництва. З іншого боку, можливості фінансування істотно обмежені через недостатню прибутковість багатьох підприємств, незадовільний інвестиційний клімат та високу вартість позикового капіталу. Напрямами вирішення цієї проблеми можуть стати формування ефективної корпоративної амортизаційної політики, створення передумов для публічного розміщення цінних паперів підприємства, залучення капіталу інституційних інвесторів, передусім зорієнтованих на соціально-відповідальний бізнес, застосування нестандартних схем кредитування.

Література

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27.06.2014 р. Дата оновлення : 30.11.2015. URL : https://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/984_011(дата звернення : 11.04.2019).

1. ISO 31000:2018 Risk management – Guidelines. International Organization for Standardization. URL : https://www.iso.org/standard/65694.html (Last accessed : 11.04.2019).D:\Папа\Компановка материала\Корегування тексту\Вступ\монографія\Компановка розділів 3 та 4\Докторантура\Корегування згідно зауважень рецензентів\Новейшая распечатка\Нова література\URL :

2. IEC 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques. International Organization for Standardization. URL : http://www.iso.org/iso/ catalogue_detail? csnumber=51073 (Last accessed : 11.04.2019).D:\Папа\Компановка

материала\Корегування тексту\Вступ\монографія\Компановка розділів 3 та 4\Докторантура\Корегування згідно зауважень рецензентів\Новейшая распечатка\Нова література\URL :

2. ДСТУ IEC/ISO 31010:2013. Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику. [Чинний від 2014-07-01] Вид. офіц. Київ: Держспоживстандарт України, Київ, 2015. 73 с.

Сисоєнко І.А. *- к.е.н., доцент*
Перегудов О.С. *- здобувач вищої освіти другого рівня*
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна

АНАЛІЗ ОБЛІКОВО-ЗВІТНОЇ РОБОТИ КОНТРОЛЮЮЧИХ ОРГАНІВ

Основними функціями Департаменту моніторингу доходів та обліково-звітних систем Державної фіскальної служби України(далі - Департамент) є:

1. Супроводження реєстру великих платників податків.
2. Організація роботи із ведення обліку податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску.
3. Організація роботи із складання звітності щодо стану розрахунків платників податків та зборів з бюджетом та сплати єдиного внеску.
4. Координація бюджетного процесу за доходами.
5. Аналіз ефективності роботи територіальних органів ДФС щодо відпрацювання та запобігання виникненню податкових ризиків.
6. Визначення та моніторинг індикативних показників у розрізі регіонів.
7. Організація ведення митної статистики України.
8. Моніторинг фінансово-господарських операцій платників податків на наявність податкових ризиків.
9. Систематизація та моніторинг податкових наслідків економічної діяльності учасників кластерних груп.
10. Організація процесу щодо відповідності податкових накладних/розрахунків коригування критеріям оцінки ступеня ризиків, достатніх для зупинення реєстрації таких податкових накладних/розрахунків коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних [1].

Наведемо деякі статистичні дані роботи Департаменту в межах вище зазначених функцій. Відповідно до 5 угод про інформаційне співробітництво та 11 протоколів до них, а також на виконання 26 доручень органів законодавчої та виконавчої влади щодо надання статистичної інформації, на постійній основі у 2018 році готувалися статистичні звіти щодо митної статистики зовнішньої торгівлі України, з них 2 - щоденні, 2 - щодекадні, 25 - щоквартальні, 36 - щомісячні.

Щомісячно забезпечувалося формування масиву даних з електронних копій митних декларацій для складання центральним органом виконавчої

влади, що реалізує державну політику у сфері статистики, офіційної державної статистики зовнішньої торгівлі України.

Для здійснення валютного контролю за зовнішньоекономічними операціями щоденно готувались та надсилались до Національного банку України реєстри електронних копій митних декларацій.

З метою забезпечення зовнішніх структур даними митної статистики «за запитом» у 2018 році відпрацьовано 1 543 запити, у тому числі: 555 запитів центральних органів виконавчої влади України, 151 запит фізичних та юридичних осіб, 152 запита на інформацію відповідно до Закону України «Про доступ до публічної інформації», 55 запитів народних депутатів, 409 запитів правоохоронних органів України, 48 адвокатських запитів та 173 запити арбітражних керуючих.

З метою оприлюднення даних митної статистики зовнішньої торгівлі товарами забезпечено підготовку та розсилку в електронному вигляді органам державної влади бюлетеня та збірника «Митна статистика зовнішньої торгівлі України» і щомісячне розміщення даних митної статистики на офіційному веб- порталі ДФС.

З метою виявлення та упередження порушень податкового законодавства на постійній основі протягом 2018 року здійснювався комплексний аналіз діяльності суб'єктів господарювання, у тому числі суб'єктів, які формують податковий кредит з ознаками ризику та які використовують його для зменшення податкового зобов'язання. За результатами проведеної аналітичної роботи протягом 2018 року виявлено та доведено для вжиття заходів переліки суб'єктів господарювання з ознаками ризиковості до територіальних органів ДФС, зокрема З 314 «вигодонабувачів» та 1 503 «вигодоформуючих суб'єктів».

Оцінка відповідності критеріям оцінки ступеня ризиків, достатніх для зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних, здійснюється ДФС шляхом проведення постійного автоматизованого моніторингу відповідності податкових накладних/розрахунків коригування критеріям ризиковості платника податку, критеріям ризиковості здійснення операцій та показникам позитивної податкової історії (далі - Критерії), які визначені ДФС та погоджені з Міністерством фінансів України.

Протягом року на постійній основі в режимі реального часу здійснювався моніторинг критичних значень щодо платників. Це сприяло упередженню порушень податкового та митного законодавства шляхом постійного автоматизованого моніторингу відповідності податкових накладних/розрахунків коригування критеріям оцінки ступеня ризиків, достатніх для зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних, запобігання реалізації суб'єктами господарювання схем ухилення від оподаткування.

У ДФС на постійній основі здійснюється моніторинг та аналіз інформації платника податків, зокрема інформації з баз даних звітних

показників платника податку, наявної податкової інформації, а також інформації, поданої платником за формою згідно з додатком до Порядку зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 21 лютого 2018 року № 117 (із змінами) (далі - Порядок), що відображає специфіку господарської діяльності платника податку окремо за кожним видом економічної діяльності, якщо така інформація врахована комісіями ДФС регіонального рівня, які приймають рішення про реєстрацію податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних або відмову в такій реєстрації.

Протягом 2018 року комісіями ДФС центрального та регіонального рівнів, які приймають рішення про реєстрацію податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних або відмову в такій реєстрації, відповідно до Порядку прийнято для розгляду повідомлень від 13 320 платників податку у кількості 388 475 податкових накладних. За результатами розгляду винесено 388 163 рішень, з яких по 290 839 податкових накладних мають позитивні рішення, по 97 324 податкових накладних відмовлено в реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних.

Крім того, надійшло 15 413 таблиць даних платників податків від 6063 підприємств, за результатами розгляду яких за рішенням комісій ДФС регіонального рівня зокрема прийнято позитивні рішення по 3 029 таблицях платника та відмовлено по 12 355 таблицях. 29 таблиць знаходяться в роботі.

ДФС забезпечено постійне проведення роботи щодо удосконалення Критеріїв, на відповідність яким перевіряються податкова накладна/розрахунок коригування.

Сформовано та затверджено Реєстр великих платників податків на 2019 рік. До переліку підприємств - великих платників податків (далі - ВПП) на 2019 рік увійшло 1 500 суб'єктів господарювання, що на 136 суб'єктів господарювання більше ніж у 2018 році (1 364 суб'єкти господарювання).

З цих 1 500 суб'єктів господарювання 1 131 є великими платниками 2018 року та знаходяться на обліку в Офісі великих платників податків ДФС (далі - Офіс ВПП) і 369 - відібрано вперше. Кількість суб'єктів господарювання, які були включені до Реєстру ВПП на 2018 рік та обліковувались у той період у підрозділах Офісу ВПП і не досягли у 2018 році критеріїв ВПП, визначених Податковим кодексом України, становить 225. На юридичні адреси всіх платників було направлено відповідні повідомлення про включення до Реєстру ВПП на 2019 рік та про необхідність переходу на обслуговування до контролюючих органів, що здійснюють супроводження великих платників. Окремими юридичними особами, що включені до Реєстру ВПП на 2019 рік, вже після його затвердження було прийнято рішення про припинення діяльності. Крім того, 55 юридичним особам, які включено до Реєстру ВПП на 2019 рік і які станом на 29.12.2018 не подали до Офісу ВПП заяв для переходу на обслуговування до контролюючих органів, що здійснюють супроводження великих

платників, направлено повідомлення щодо зміни основного місця обліку та переведення їх на облік у контролюючий орган, що здійснює супроводження великих платників податків, чи інший контролюючий орган.

Література

1. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: http://sfs.gov.ua/ (дата звернення: 14.04.2019).

Ситник І.В. *- асистент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНАЛЬНОГО АПК

В умовах ринкових відносин всередині і між підприємствами особливо важливе значення має досягнення оптимального розвитку і підвищення ефективності як всієї економіки країни, так і кожної галузі, підприємства окремо. Оскільки лише на цій основі можуть бути досягнуті підвищення добробуту народу й економічної могутності держави.

Впровадження логістичних форм і методів управління дозволяє практично ліквідувати або значно скоротити всі види запасів матеріальних ресурсів у сферах виробництва і обертання продукції, знизити собівартість. Використання логістичних систем в економіці пов'язано з одержанням 20-30% валового національного продукту провідних ринкових держав.

Переважна більшість видів продукції, виробленої сільськогосподарськими підприємствами, перш ніж бути відправленою до споживача, підлягає переробці. Функцію переробки, а, отже, і виробництва в АПК виконують підприємства харчової і переробної промисловості. Для нормального функціонування основних виробничих підприємств АПК необхідна виробнича інфраструктура, що забезпечує виконання виробничих функцій підприємств: енергетика, водопостачання, матеріально-технічне забезпечення, дорожні комунікації, інформаційні мережі, торгівля і т.п. [4].

Особливістю сільськогосподарського виробництва є відсутність територіальної локалізації виробничих процесів. Окрім того, підприємства переробної промисловості, що використовують продукцію як правило, просторово віддалені від джерел сировини, що викликає необхідність фізичного переміщення матеріальних потоків, як у часі, так і в просторі. Отже, маємо взаємозв'язок перерахованих підприємств АПК, що дозволяє говорити про виділені взаємозалежні елементи як про систему, що відчуває вплив навколишнього середовища і підкоряється системних закономірностей.

Період незалежності України характеризується стрибкоподібною зміною змісту як зовнішнього середовища непрямого впливу, так і зовнішнього середовища безпосереднього впливу на виробництво. При цьому наслідком

бурливих впливів зовнішнього середовища, є зміна цілей, функцій і внутрішніх зв'язків системи.

Перехід до ринкових відносин припускає появу ринкового середовища через яке взаємодіють всі економічні агенти, а держава здійснює лише регулюючі функції [3]. Таким чином, створюється зовсім нова система взаємодії господарюючих суб'єктів. У її рамках функціонують свої ринкові закони взаємодії (попит, пропозиція, конкуренція, кон'юнктура ринку і т.д.).

Ринкове середовище спричиняє об'єктивну необхідність зміни виробничої структури, переорієнтування напрямків матеріальних, грошових і інформаційних потоків, що вимагає оцінки їхньої ефективності. Тут можна виділити три складові, з якими взаємодіють свої пари "продавець-покупець" [4]. Кінцевий споживач взаємодіє з ринком харчових продуктів, що входить до складу ринкового середовища, продавцями якими є сільськогосподарські підприємства і підприємства переробної промисловості. Отримані після реалізації своєї продукції кошти підприємства харчової і переробної промисловості направляють, в основному, на відшкодування витрачених засобів і розширення виробництва.

Друга складова ринкового середовища – ринок сільськогосподарської сировини, з яким взаємодіє інша пара "продавець-покупець", де продавець – сільськогосподарське підприємство, а покупець – підприємства харчової і переробний промисловості. Відповідно змінюються і логістичні потоки.

Третя складова – ринок продуктів переробки, де і продавцями, і покупцями є і сільськогосподарське підприємство, і підприємства переробної промисловості.

Ринкове середовище фактично є регулюючим і стабілізуючим систему елементом, що значно підвищує її стійкість у цілому. Найважливішими з виробничої інфраструктури, на мій погляд, є виробничі підприємства матеріально-технічного постачання, що є посередниками між промисловими підприємствами і підприємствами АПК. Без матеріально-технічної підготовки неможливе функціонування виробництва. Тому підприємства матеріально-технічного постачання займають одне з пріоритетних місць у виробничій інфраструктурі і можуть бути виділені в окремий блок.

Вищевикладене свідчить про необхідність адаптації логістичних систем агропромислового комплексу до нинішньої ринкової моделі господарювання.

Сутність і особливості ринку продовольства полягають у тому, що саме через нього відбувається вплив на сферу, що виробляє продукти харчування, і цей зворотний зв'язок дуже значний, тому що формує асортимент виробленої продукції, а її обсяг визначає необхідна кількість ресурсів у виробляючих і переробних галузях [5].

Інфраструктура ринку продукції АПК виконує ряд базових функцій в економіці країни:

- забезпечує потреби споживачів у продуктах харчування і сировини для переробки;

- забезпечує взаємодію продавців і покупців за допомогою угод купівлі-продажу;

- встановлює кількісні пропорції в структурі попиту та пропозиції;

- забезпечує виробництво інформацією про споживчі вимоги якісного і кількісного характеру;

- визначає рівень рівноважних цін і пропорції між цінами різних продовольчих товарів;

- здійснює розподіл продовольчих товарів між різними соціальними групами населення.

Попит на продукцію АПК росте швидше, ніж формується вітчизняна пропозиція. При цьому необхідно відзначити, що в міру розвитку ринку потреби і очікування споживачів все більше диференціюються. Одне з головних вимог до продукції підприємства - стабільність якості. Для виробника це означає дроблення ринкових сегментів, оскільки споживачі кожного з них демонструють зовсім особливі вимоги і переваги.

На відміну від сировинного ринку АПК ринок готової харчової продукції характеризується більш високим ступенем конкуренції. У зв'язку із широкою його сегментацією жоден великий виробник не має визначальної ринкової частки.

У різних регіонах на продовольчому ринку складається своя структура підприємств торгівлі в залежності від типу ринку, його кон'юнктури, місцевих особливостей і кліматичних умов.

Оцінка ситуації дозволяє стверджувати, що в результаті кризи збуту слабко розвивається інфраструктура продовольчого ринку, стихійно складається її структура.

Проблема оптимізації співвідношення малих, середніх і великих роздрібних підприємств повинна вирішуватися як за допомогою комерційних, так і за допомогою державних структур, оскільки в регіоні вона помітно загострюється і досить рельєфно виявляється в зміні структури роздрібного товарообігу.

Слід зазначити, що в зв'язку з відсутністю системи оптових продовольчих ринків у регіоні сільськогосподарські виробники мають у своєму розпорядженні обмежену кількість каналів збуту і неможливістю їхнього системного пошуку.

Вітчизняне аграрне виробництво має потребу в створенні адекватної інфраструктури – потужностей по транспортуванню, збереженню, первинній переробці сировини. Поки ж на ринку логістики істотних змін не відбувається, і в найближчі роки може виникнути проблема зберігання і доставки сільгосппродукції.

Сформована ринкова ситуація змушує виробникам у багатьох випадках самим займатися переробкою і збутом продукції, що б одержати хоч якийсь прибуток. Найважливішим каналом "організуючого" впливу в цій ситуації може послужити вертикальна інтеграція, що охоплює всі сфери внутрішнього ринку продовольчих товарів і сільськогосподарської сировини.

Вивчивши ситуацію можна стверджувати, що створення в регіоні подібного роду формувань дозволить багато в чому просунутися в рішенні проблем збуту, інвестицій і конкурентоспроможності в продовольчому секторі економіки в цілому.

У ході дослідження проблеми прийшли до висновку, що головним вертикальним і горизонтальним регіональним інтегратором повинен стати оптовий продовольчий ринок (ОПР). Для підтримки малих підприємств і приватних виробників при ОПР повинні бути створені пункти прийому сільськогосподарської продукції і сировини.

Література

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку / За ред. П.К. Канінського. – К.: ННЦ „ІАЕ”, 2005. – 292 с.
2. Альбенов А.У. Логистика коммерции: Учеб. пособие. / Альбенов А.У., Федько В.П., Митько О.А. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2001. – 512 с.
3. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / За ред. І.В.Сороки. – НВЦ ВО МОН України, НВФ „Студцентр”, 2002. – 608 с.
4. Козловский В.А. Логистический менеджмент / Козловский В.А., Козловская Э.А., Савруков Н.Т. – СПб.: Политехника, 1999. – 275 с.
5. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Шканова О.М.– К.: МАУП, 2004. – 180с.

Степаненко Н.В. *– к.с.-г.н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна,

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сьогодні ефективна інноваційна діяльність є основою економічного зростання як окремо взятого як окремо взятого підприємства чи галузі, так і регіону чи країни загалом. Інновації набувають все більшої актуальності оскільки світ вступив в епоху «інтелектуальної економіки», де основними джерелами добробуту та визначними факторами виробництва стають нововведення та творчі досягнення людей. Саме вони дають змогу підприємству здобути значних переваг у конкурентному середовищі і зайняти панівне становище у своїй ніші шляхом створення нового продукту, впровадження технічного процесу або економіко-організаційної методики, що спрямовані на вдосконалення виробництва, покращення якості споживання, рівня життя.

Тобто, найбільших комерційних успіхів досягають економічні суб’єкти, що функціонують на принципах інноваційної діяльності. Забезпечення постійного потоку нововведень у виробництво, їхня реалізація - найважливіша

функція управління більшості промислових компаній. П. Друкер стверджував, що незалежно від виду діяльності підприємства існує два види інновацій – інновації на товари та послуги; інновації в різних професійних навиках і діяльності, які необхідні для виробництва цих же товарів чи послуг [1].

Головною проблемою управління інноваціями є вибір стратегії підприємства. Найважливішим завданням є вироблення стратегії, яка забезпечує можливість гнучкої зміни пропорцій між темпами розвитку наукового, технічного та виробничого потенціалів. Нижче запропонований алгоритм стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства [1].
Головною проблемою управляння інноваціями є вибір інноваційної стратегії підприємства. Стратегічне планування пов'язане з глобальними цілями підприємства, зорієнтоване на майбутнє і дає оцінку чинникам зовнішнього середовища, на які підприємство не може мати впливу [2]. Тобто, можна розробити алгоритм стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства [1]:

Етап 1. Визначення місії та мети підприємства;

Етап 2. Формування стратегії розвитку підприємства;

Етап 3. Розробка та впровадження стратегії розвитку підприємства;

Етап 4. Розвиток підприємства, що розділяють на:

Оцінка та аналіз внутрішнього середовища:

- аналіз наявного економічного потенціалу підприємства; та

Оцінка та аналіз зовнішнього середовища:

- аналіз ринку;
- умов господарювання;
- правового поля.

Етап 5 Формування стратегії інноваційної діяльності;

Етап 6 Розробка альтернативних варіантів інноваційної діяльності;

Етап 7. Аналіз та оцінка альтернатив інноваційної діяльності;

Етап 8. Впровадження стратегії інноваційної діяльності;

Етап 9. Оцінка стратегії інноваційної діяльності щодо відповідності встановленим критеріям.

Усяке нововведення веде до порушення рівноваги, стійкості системи підприємства, змінює його параметри, викликає в ній внутрішнє напруження, оскільки зміна одного елементу в системі веде до змін стану всіх інших. Неминучою стає перебудова організації в цілому [3]. Але при цьому слід враховувати, що економіка кожної національної держави, її структура, технологічні потреби, наявні наукові наробітки своєрідні і неповторні. Тому механічний перенос навіть супер інноваційних технологій у «чуже» середовище може виявитися не творчим, а руйнівним [4].

Також кадрова складова ресурсного потенціалу підприємств відіграє вирішальну роль у забезпеченні економічного зростання країни, підвищенні ефективності її інноваційного розвитку, виробництва матеріальних і нематеріальних благ та якості життя населення. [2]

Лідерами інноваційного розвитку являються США, Японія та деякі країни Західної Європи. В наслідок розпаду соціалістичного табору та СРСР утворилась група країн з відносно розвинутим науково-технічним сектором, який виявився нездатним пристосуватись до ринкових умов. В окремих наукових і технологічних напрямах республіки Радянського Союзу, в тому числі і Україна, були якщо і не світовими лідерами, то, принаймні не відставали від них. Однак за останні 10-15 років спостерігається процес поглиблення розриву в технологіях та розвитку науки не тільки між Україною та світовими лідерами, а й відставання від країн Південно-східної Азії, Бразилії, Китаю [5].

Тобто, Україні доцільно скористатися досвідом інших країн для активізації розвитку інноваційної сфери, розробити стратегію розвитку та специфіку державного правління, виконати першочергові завдання з підвищення інноваційного потенціалу та створити сприятливі умови для збільшення капіталовкладень в інноваційну сферу.

Інноваційний розвиток країн іде шляхом створення інноваційних структур. Приблизно 200 інноваційно-технологічних центрів працюють сьогодні в Німеччині. У Китаї понад 10 років реалізується програма інноваційно-технічного розвитку країни, створено 52 технопарки, в кожному з яких функціонує до трьох інноваційних центрів, які створюють умови для підтримки інноваційного підприємництва. Особлива увага в багатьох країнах надається сьогодні технопаркам як одній з найефективніших форм підвищення ефективності інноваційної діяльності[1]. «Economix» відмічає, що все більшої популярності набуває концепція «відкритих інновацій», коли нові цікаві ідеї розробляються за межами відомих компаній. Так, «Procter & Gamble» розширює співпрацю з університетами, постачальниками та винахідниками, не працюючими в даній компанії, пропонуючи їм винагороду. Менш ніж за 10 років доля «сторонніх» ідей, що застосовуються у виробництві нових товарів «P& G», піднялась з 20 до 50%. На думку керівництва компанії, це стимулювало інноваційний процес і становило основну причину росту об'єму виробництва в 2001-2006 рр. на 6% у рік і підвищення щорічного прибутку у три рази – до 8,6 млрд. дол. США. На сьогодні ринкова вартість акціонерного капіталу «P & G» перебільшує 200 млрд. дол. США [3].

Отже, можна зробити висновок, що у сучасних умовах знання набули статусу економічного ресурсу, а інформаційні технології повністю змінили світове господарство. Тому, для покращення ефективності роботи фірми слід розробляти алгоритм стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства та широко впроваджувати його.

Література

1. Шаманська О.І. Стратегічне планування інноваційної діяльності в системі ресурсного потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2015. №6. С.164-169.

2. Кузнецова Н.Б. Кадри інноваційного типу: сутність, значення та особливості формування в умовах розвитку інноваційної економіки. Актуальні проблеми економіки. 2013. №4. С.115-121.
3. Назарчук В. Л. Современные общемировые тенденции развития инноваций. Актуальні проблеми економіки. 2008. №9. С.25 – 30.
4. Гончарова Н.П. Інноваційна економіка: проблеми і пріоритети. Актуальні проблеми економіки. 2009. №6. С.11-19.
5. Михайловська О. Інноваційний прорив України: політичний міф чи реальна можливість у глобалізованому світі. Економіст. 2008. №8. С.34 – 38.

Стрельченко О.В. *- аспірант*
Науковий керівник ***Кирилов Ю.Є.*** *– д.е.н., професор*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ

У сучасній економіці досить швидко змінюються ринкові відносини, через що кінцевий результат діяльності підприємства може бути нечітким та невизначеним. В таких умовах найбільш вразливим є бізнес, що знаходиться на стадії становлення та розвитку. Сільське господарство - традиційно одна з найважливіших і водночас найбільш ризикових галузей економіки. Дана галузь безпосередньо залежить від погодно-кліматичних умов, природних стихійних лих, у результаті яких підприємства аграрного сектору постійно перебувають під впливом різноманітних ризиків. Найбільш вагомими вважаються виробничі ризики, пов’язані із дотриманням технології виробництва, а також техногенні, антропогенні, радіаційні, інформаційні та інші. В сучасних умовах господарювання значимості набуває питання щодо врахування дії економічних ризиків.

Одним з необхідних чинників управління виробництвом є детальна оцінка ризиків, визначення їх наслідків та попередження загроз. Зазначимо, що повністю уникнути ризиків неможливо: вони наявні через об’єктивні фактори, наприклад відсутність певної інформації, неможливість точного прогнозу щодо багатьох параметрів функціонування підприємства. Тому суб’єкти господарювання, з метою мінімізації втрат, мають максимально передбачити різні типи ризиків, а саме розподілити ризики відповідним чином, згрупувати джерела їх виникнення, можливість настання, наслідки і втрати для підприємства.

Класифікувати ризики можливо за різними ознаками. При цьому слід прагнути не стільки перерахувати всі види ризиків, скільки створити певну схему (базу, модель), яка дасть можливість максимально повно згрупувати

наявну інформацію про підприємство/галузь/регіон за наявними однорідними ознаками (форма господарювання/вид діяльності/місце діяльності та інші). Таким чином можливо проаналізувати сукупний ризик економічної одиниці і прийняти управлінські рішення, що забезпечать ефективний результат господарювання.

Всі ризики, незважаючи на класифікаційну приналежність, є економічними ризиками. Це пояснюється тим, що всі види ризиків (ризик втрати репутації, валютний, політичний, екологічний ризики тощо) мають економічно виражені наслідки, які проявляються прямо чи опосередковано. Тому, їх економічний прояв і визначає спільну рису між усіма видами ризику.

Окрім того, сьогодні економічна ситуація в Україні характеризується зростанням кількості нових кризових явищ та видів ризиків. За таких умов поняття «економічний ризик» потребує нових тлумачень та обґрунтування. Тому необхідна наукова розробка українських стандартів управління ризиками, які б спирались на міжнародний досвід, адаптовану термінологію (зокрема, поняття «економічного ризику»); враховували особливості економічної ситуації в Україні.

На рис.1 наведено етапи управління ризиками:

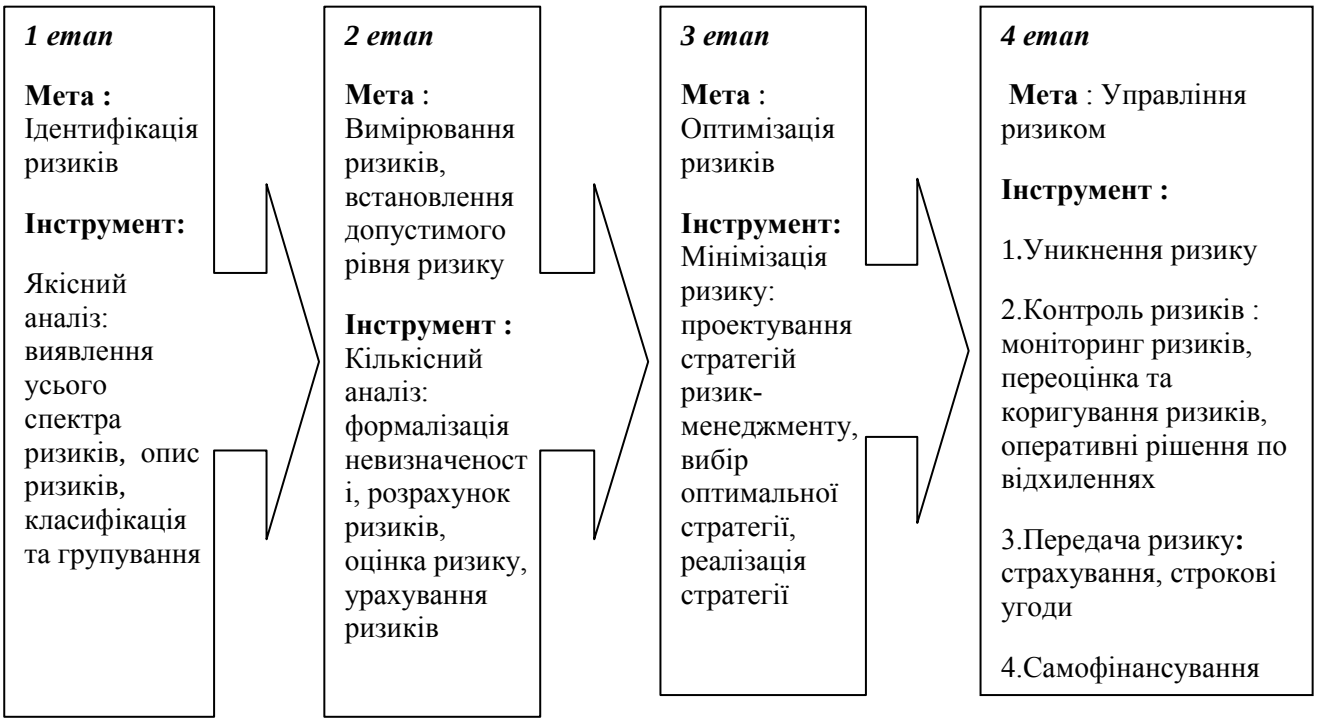

Рис.1. Етапи управління ризиками
Джерело: [1]

Сучасні вчені, зокрема Г. Вербицька [2] трактують економічний ризик як можливість зазнати не лише втрат, а й отримати додаткові вигоди для господарюючого суб'єкта. Зважений, обґрунтований та розрахований розмір ризику дасть можливість підприємству отримати більший розмір прибутку. Але в той же час, для розрахунку рівня ризику відсутні єдині стандарти, так як

чинників, які впливають на ризик дуже багато. Запропонуємо наступний алгоритм управління економічними ризиками для аграрних підприємств:

- по-перше, провести аналіз фінансового стану підприємства – це дасть можливість об'єктивно оцінити його стан в порівнянні з іншими суб'єктами господарювання на основі коефіцієнтів рентабельності, автономності, фінансової незалежності ;
- другим етапом є розробка плану функціонування підприємства, що дозволяє прогнозувати очікувані ризики та потреби підприємства в розвитку та класифікувати економічні перспективи;
- наступним є прийняття рішення щодо управління ризиками та розробкою і впровадженням конкретних інструментів їх регулювання (страхування, лімітування, диверсифікацію та ін.) в залежності від цілей суб'єкта господарювання.

На основі проміжних результатів кожного етапу вищенаведеного алгоритму доцільним є розробка механізму управління ризиками аграрних підприємств, що враховує спеціалізацію, специфіку господарської діяльності та конкурентне середовище. Враховуючи те, що в сучасних умовах підприємства працюють в умовах часткової визначеності, діагностика та управління ризиків потребує розробки стандартів, які б спирались на міжнародний досвід та національну практику.

Література

1. Рижиков В.С., Яковенко М.М., Латишева О.В., Дегтярьова .В., Щелокова А.Л., Коваленко О.О. ПРОЕКТНИЙ АНАЛІЗ: Київ, 2007 - с.226
2. Вербицька Г. До визначення поняття «ризик» / Г. Вербицька // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 83–87.

Сударкіна Л. Ю. *- аспірантка*
Луганський національний аграрний університет, м. Харків, Україна

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Ресурсозбереження є актуальним напрямом дослідження як у стабільному функціонування підприємства, так і у процесі розробки антикризових стратегій та заходів. Мінливість та динамічність умов сучасної економіки потребує додаткового пророоблення питань ресурсозбереження та виявлення основних напрямів їх впровадження.

Поняття «ресурси» (фр. ressourse – допоміжний засіб) означає систему основних складників виробничого потенціалу, які має в розпорядженні та використовує для досягнення поставлених цілей підприємства.

Під ресурсозбереженням слід розуміти організаційну, економічну, технічну, наукову, практичну, інформаційну діяльність, методи, процеси,

комплекс організаційно-технічних заходів, що супроводжують усі стадії життєвого циклу об'єктів і спрямовані на забезпечення мінімальної витрати речовини та енергії на цих стадіях у розрахунку на одиницю кінцевого продукту, виходячи з наявного рівня розвитку техніки й технології та з найменшим впливом на людину і природні системи [4]. Якщо брати до уваги ресурсозбереження на кожному етапі виробництва як комплексне використання всіх економічних ресурсів, то слід зазначити, що їх економія може бути можлива лише за умов вдосконалення техніки, технології, організації праці і виробництва. Цього можна досягти лише за наявності потрібного рівня моральної та матеріальної зацікавленості працівників і менеджерів, удосконалення їх відповідальності за результати своєї роботи, належної мотивації на всіх рівнях виробництва. Для того, щоб науково-технічний, технологічний, виробничий та кадровий потенціал підприємства захистити від активних чи пасивних загроз, необхідні постійний моніторинг та коригування стану ресурсів організації, внаслідок якого можлива стабільність її функціонування, фінансовий успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток.

Ресурси підприємства є дуже важливою частиною у виробничому процесі. Без використання ресурсів будь-яка діяльність неможлива. Тому стратегії ресурсозбереження та ефективного використання є актуальними в сучасний період, потребують постійного дослідження та вдосконалення.

Основними напрямами в стратегіях ресурсозбереження є використання інноваційних досягнень у сфері технологій, використання нових матеріалів на заміну обмеженим за доступом чи ціною, економія.

Використання кожного з перелічених напрямів сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства, його стабільному функціонуванню.

Однак у процесі розробки та впровадження заходів щодо заощадження ресурсів необхідно враховувати доцільність використання. Тобто економія на заробітній платі працівників не сприятиме підвищенню ефективності їх праці, а заміна якісного матеріалу на неякісний, низької вартості приведе до скорочення попиту, втрати конкурентоспроможності товарів та послуг на ринку.

Таким чином, ресурсозбереження слід розглядати як комплекс заходів, які досліджують не тільки матеріальні скорочення використання ресурсів, а й подальший розвиток підприємства, його стратегічну спрямованість та вплив впроваджених заходів на перспективи подальшої діяльності.

У цьому контексті основними заходами ресурсозбереження мають стати, насамперед, зниження енерго- і матеріаломісткості продукції, ліквідація втрат сировини та енергії, використання технологій та матеріалів для підвищення якості продукції, розширення використання вторинних ресурсів у господарському обігу.

Прийняття управлінського рішення з ресурсозбереження на підприємстві являє собою процес вибору оптимальних заходів, спрямованих на вирішення проблеми ефективного використання ресурсів підприємства, а також розумного підходу до недопущення зайвого втрачання ресурсів [1].

Процес ухвалення управлінського рішення з ресурсозбереження, на думку дослідниці, є важливою фазою у циклі управління ресурсозбереженням на підприємстві. Тому якість на ефективність управлінської праці в цьому напрямі виражається в якості та ефективності прийнятих і реалізованих рішень. Проте для ухвалення рішення необхідно визначити послідовність його прийняття [3].

Послідовність прийняття управлінських рішень щодо заощадження ресурсів на підприємстві необхідно розглядати як систему взаємопов'язаних, комплексних дій, що об'єднані метою ефективного використання ресурсів. Вона складається з таких етапів (рис. 1).

Рис. 1. Прийняття управлінських рішень щодо ресурсозбереження

Стратегія ресурсозбереження – це комплекс принципів, чинників, методів, заходів, що забезпечують неухильне зниження витрати сукупних ресурсів на одиницю корисного ефекту конкретного товару за умови забезпечення економічної безпеки підприємства [2]. Таким чином, основним завданням на підприємстві є організація постійного пошуку й реалізації резервів ресурсозбереження, що значно підвищує рівень адаптації підприємства до змін як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, сприяє зростанню конкурентоспроможності його продукції. Отже, чим більше триває період використання ресурсозберігаючих заходів, тим більше підприємство отримує прибутку, тим вище рівень мотивації до впровадження новітніх технологій, інновацій. Зростання цін на ресурси, обмеженість доступу до ресурсів, посилення вимог споживачів до якості продукції, підвищення ролі інноваційного фактору у підтриманні конкурентоспроможності підприємства на ринку збільшується роль ресурсозберігаючої діяльності в мотивації розвитку суб'єкта господарювання. Управління ресурсозбереженням на підприємстві є важливою частиною підвищення його конкурентоспроможності. Реально

досягти зниження ресурсомісткості готової продукції, якщо використовувати наявні та залучені в обіг ресурси економно. Тобто, ми зможемо досягти поставлених завдань політики ресурсозбереження на підприємстві. Працівники мають бути відповідальні за реалізацію стратегії ресурсозбереження. Це дасть змогу ефективно та якісно виконувати покладені на них обов'язки.

Сукупність організаційних, техніко-технологічних, корегувальних та контрольних заходів, спрямованих на ефективне використання ресурсів (трудових, матеріально-технічних, фінансових) та запровадження інноваційних технологій з метою зниження ресурсомісткості продукції та виконання других завдань програми заощадження ресурсів на підприємстві складає управління ресурсозбереженням.

Література

1. Радчук І. Сутність поняття «ресурсозбереження» та шляхи його впровадження на підприємстві. *Вісник ХНТУ*. 2009. № 3(36). ULR: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/ Vkhdtu/2009_3/30922.pdf (дата звернення 16.04.2019).
2. Єршова О. Ресурсозбереження як альтернативний спосіб господарювання на підприємствах АПК. *Ефективна економіка*. 2013. № 4. ULR: http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1971 (дата звернення 16.04.2019).
3. Бєляєва Г. Ресурсозбереження як напрямок підвищення конкурентоспроможності підприємств в загальній системі управління. Екологічний менеджмент у загальній системі управління: тези доповідей Десятої щорічної Всеукраїнської наукової конференції (20–21 квітня 2010 р., м. Суми) / за ред. О. Теліженко. 2010. Ч. 1. С. 20–23.
4. Кондратенко Н. Критерії оцінки ефективності ресурсозбереження. *Наука й економіка.* 2010. № 4(20). ULR: http:// archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2010_4/174-180.pdf (дата звернення 16.04.2019).

Сус Т.Й. *- к.е.н., доцент*
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника», м. Івано-Франківськ, Україна.

СУЧАСНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ

Реформування аграрного сектору в Україні здійснюється безсистемно, зі зміною пріоритетів та стратегії розвитку. Каменем спотикання залишається ключове питання аграрної реформи – місце аграрного сектору в економічному розвитку України та його роль в світовому виробництві сільгосппродукції. В Україні так і за її межами ведуться дискусії стосовно вибору стратегії розвитку аграрного сектору в умовах загрози світової продовольчої кризи та зменшення площ придатних для ведення сільгоспвиробництва. Сумний досвід приватизації

та залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор країн, що розвиваються, зокрема Аргентини, показав хибність надання пріоритетного розвитку аграрному сектору, що базується на експорті сировини. Дана політика в кінцевому результаті окреслила суттєві загрози навколишньому природному середовищу, деградації основного фактора виробництва-землі, зменшення зайнятості на селі, загрози біобезпеці в результаті вирощування ГМО, інтенсивного використання хімічних засобів та подальшого зростання сировинної складової в експорті сільгосппродукції в таких країнах. Результат економічних реформ в Аргентині – оголошення технічного дефолту.

Дослідження проблем інвестування в аграрний сектор завжди перебувало в центрі уваги сучасної економічної науки. Це обумовлено, насамперед, тим, що інвестиції створюють підґрунтя для реалізації стратегії розвитку аграрного сектору та сільських територій, визначаючи процес економічного росту загалом та забезпечення продовольчої безпеки держави, регіону. Стабільний розвиток економіки держави і якісне продовольче забезпечення – це запорука стабільності, добробуту та здоров'я суспільства загалом в сучасних умовах та на перспективу для прийдешніх поколінь. Нині від стратегії та ефективності інвестиційної політики в аграрному секторі залежать стан сільгоспвиробництва, рівень технічної оснащеності сільськогосподарських підприємств, можливості структурної перебудови аграрного сектору, забезпечення конкурентоспроможності на міжнародних ринках, розв'язання економічних, соціальних і екологічних проблем на селі.

Інвестиції є основою для розвитку аграрних підприємств усіх форм власності, переробних підприємств і економіки країни загалом. Сучасний аграрний сектор неможливо уявити без інвестицій, які поширені як у промислово розвинутих країнах, так і у країнах, що розвиваються. Інвестиційна діяльність в аграрному секторі – вирішальний чинник усієї економічної політики держави на селі в плані розвитку сільських територій та забезпечення продовольчої безпеки, технологічної модернізації аграрної сфери.

Економічна природа інвестицій зумовлена процесом розширеного відтворення як всередині країни так і за її межами, шляхом використання частини національного доходу та залучення коштів нерезидентів для збільшення внутрішнього валового продукту та впровадження нових технологій.

Світовий досвід свідчить, що аграрний сектор не в змозі розвиватися та бути конкурентоздатним без залучення та ефективного використання інвестицій, як зовнішніх так і внутрішніх. Акумулюючи приватний, державний або іноземний капітал, забезпечуючи доступ до сучасних агротехнологій та менеджменту, інвестиції не тільки сприяють формуванню секторальних інвестиційних ринків, але й пожвавлюють ринки товарів та послуг. Крім того, інвестиції, зазвичай, сприяють заходам макроекономічної стабілізації в аграрному секторі та дозволяють вирішувати соціальні проблеми на селі, сприяти розвитку сільських територій.

Питання сучасного сільського економічного розвитку нероздільно пов'язані з підвищенням інвестиційної привабливості аграрного сектору, зумовленого стійким зростанням сільгоспвиробництва та необхідністю розвитку несільськогосподарських видів діяльності в сільській місцевості. Міжрегіональний перерозподіл інвестиційних ресурсів і залучення іноземних інвестицій в розвиток аграрного сектору зумовлений привабливістю та високим потенціалом сільгоспвиробництва в Україні.

В сучасних умовах головне завдання місцевих органів влади в плані підвищення конкурентних переваг сільгоспвиробництва полягає в тому, щоб сприяти залученню інвестицій та найбільш ефективно використовувати земельні угіддя, унікальні можливості макрорегіону і забезпечити населення достатньою кількістю високоякісних продуктів харчування, промисловий сектор-сировиною та експортувати сільгосппродукцію з високою доданою вартістю.

Погоджуємося з думкою відомого норвезького економіста Еріка Рейнарта, який стверджував, що жодна держава ще ніколи не ставала заможною завдяки сільському господарству. Навпаки, його розвиток завжди консервував відсталість.

Виробники сільськогосподарської продукції, як і інших сировинних матеріалів, залежні від попиту тих, хто має сильну переробну промисловість, і від темпів їхнього зростання. Якщо останні потерпають від кризи, стагнації чи просто вповільнення, то перші стають заручниками низьких цін, доходів та темпів розвитку [1, с.171].

Таким чином орієнтація інвестицій на нарощування виробництва зернових та олійних культур, створення транспортної інфраструктури для експорту продукції з низькою доданою вартістю не буде створювати пріоритетів для інвестування в екологічно чисте агровиробництво та виробництво продукції з високою доданою вартістю, зокрема в переробну та харчову галузь. Переробна галузь дозволяє зменшити залежність від часової кон'юнктури на міжнародних ринках продовольства, падіння цін та сприятиме збільшенню валютної виручки від експорту продукції з високою доданою вартістю. Саме переробна галузь дозволяє збільшити терміни реалізації продукції та забезпечити її зберігання, уникнувши загрози втрат та псування. Крім цього розвиток переробної промисловості дозволяє створити додаткові робочі місця та забезпечити фінансування розвитку сільських територій.

Література

1. Ерік Райнерт Як багаті країни забагатіли… і чому бідні країни лишаються бідними. К.: Темпора, 2015. 444с.

2. Лузан Ю.Я. Формування наукової парадигми сучасного розвитку аграрного сетору України . *Економіка АПК*.2011. №7. С.22-30.

Танклевська Н.С. *- д.е.н., професор*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Сьогодні фінансова політика повинна стати найважливішим складовим елементом загальної політики розвитку підприємства, яка включає також інноваційну, кадрову, маркетингову й ін. Досягнення будь-якого завдання, поставленого перед підприємством, у тому чи іншому обсязі обов'язково пов'язане з фінансами (витратами, доходами, грошовими потоками), а реалізація будь-якого рішення потребує передусім фінансового забезпечення [1]. Таким чином, фінансова політика не обмежена рішенням локальних, уособлених запитань, таких, як аналіз ринку, розробка процедури проходження та схвалення договорів, організація контролю за процесами виробництва, а має всеохоплюючий характер.

Фінансова політика не вивчає сутність фінансових відносин і не розробляє механізми й методи оптимізації доходів, витрат, грошових потоків тощо, а використовує існуючі, які розглядаються в фінансовому менеджменті. Проте її роль та значення не стають від цього менш вагомими. Існує безліч способів формування, розподілу й використання фінансових ресурсів, які в кінцевому результаті дозволяють підприємству розвиватися. Проте розробка й упровадження фінансової політики на підприємстві дозволяє більш чітко визначати основні напрями його розвитку.

У теперішній час на багатьох підприємствах фінансові ресурси витрачають на узгодження суперечливих завдань і рішень на різних рівнях управління, тому важко перейти до наступного етапу – вибору оптимальних механізмів, які дозволяють у короткий термін і з найменшими витратами досягти поставлених цілей.

Для реалізації головної мети фінансової політики необхідно знайти оптимальне співвідношення між стратегічними завданнями: максимізація прибутку та забезпечення фінансової стабільності. Розвиток першого стратегічного напряму дозволяє власникам отримувати дохід на вкладений капітал, другий напрям забезпечує підприємству стабільність і безпеку та відноситься до контролювання ризику. Для проведення ефективної фінансової політики необхідно розробити дієву фінансову стратегію. Розробка фінансової стратегії розвитку підприємства складається з певних етапів: критичний аналіз, що передує фінансові стратегії; основа (коригування) стратегічної мети; визначення термінів дії фінансової стратегії; конкретизація стратегічної мети та періодів її виконання; розподіл відповідальності за досягнення стратегічної мети.

Для реалізації стратегічної мети підприємствам необхідно вирішувати багато тактичних завдань. Фінансова тактика – це оперативні дії, спрямовані на

досягнення того чи іншого етапу фінансової стратегії в поточному періоді. Таким чином, на відміну від фінансової стратегії фінансова тактика пов'язана з реалізацією локальних завдань управління підприємством.

Для забезпечення максимізації прибутку необхідно застосовувати перший стратегічний напрям, а саме: нарощування обсягів реалізації продукції; ефективно керувати процесом формування рентабельності; безперервно забезпечувати виробництво фінансовими ресурсами; контролювати витрати; мінімізувати період виробничого циклу; оптимізувати величину запасів та інше.

Другий стратегічний напрям передбачає: мінімізацію фінансових ризиків; синхронізацію грошових потоків; досконалий аналіз контрагентів; достатні обсяги грошових коштів; фінансовий моніторинг тощо[2].

Ці два стратегічні напрями деякою мірою суперечать один одному. Гонитва за прибутком, як правило, пов'язана з підвищеним ризиком, а відмова від запозиченого капіталу, зберігання суттєвих залишків грошових коштів та інші заходи щодо забезпечення фінансової стабільності знижують рентабельність виробництва. Таким чином, неможливо максимізувати одночасно й безпеку, і прибуток. Тому необхідно ранжувати стратегічні цілі. При оптимізації структури капіталу, управління поточними активами та будь-яким виглядом грошових потоків важливо правильно обрати пріоритети розвитку, оскільки від цього залежить і ступінь фінансової стабільності аграрного підприємства, і рівень прибутку виробництва.

Пріоритетність стратегічної мети періодично змінюється як на одному підприємстві, так і від підприємства до підприємства. Багато факторів впливають на пріоритетність тієї чи іншої стратегічної мети, які в сукупності можна розподілити на дві категорії – внутрішні та зовнішні[3].

Основними внутрішніми факторами є масштаб підприємства, стратегія розвитку підприємства, суб'єктивний фактор керівництва підприємством, власників. Масштаб підприємства відіграє важливу роль. У малих і середніх підприємствах автономія (самостійність) займає, як правило, домінуюче місце. У крупних підприємствах в стратегічному напрямі передує норма прибутку, та найбільша увага приділяється економічному росту. Стадія розвитку підприємства суттєво впливає на ранжування його стратегічної мети. Поняття «цикл життя» дозволяє з'ясувати проблеми, які виникають у підприємствах протягом усього періоду розвитку, та уточнити різні комбінації завдань, які успішно спрямовують його діяльність. Крім того, вектор стратегічного розвитку підприємства залежить від суб'єктивного фактору. Як правило, основні цілі формують власники підприємства. На великих підприємствах, коли власників багато, наприклад велике акціонерне товариство, основні стратегічні напрями можуть бути сформовані радою директорів або генеральним директором, але в інтересах власників. Дійсно, не дивлячись на те, що акціонери безпосередньо не приймають ділові рішення, особливо щоденно, вони залишаються вірними підприємству, поки задоволені їх інтереси.

Зовнішні фактори також впливають на пріоритетність тієї чи іншої стратегічної мети розвитку підприємства. Зокрема стан фінансового ринку,

податкової, митної, бюджетної, грошово-кредитної політик держави, законодавчих основ впливає на головні параметри функціонування підприємств.

Таким чином, внутрішня фінансова політика розвитку підприємств – це завжди пошук балансу, оптимального на цей час співвідношення декількох напрямів розвитку та вибір найбільш ефективних методів і механізмів їх досягнення. Фінансова політика підприємства не може бути визначеною раз і назавжди. Навпаки вона повинна бути гнучкою та коригуватися у відповідь на зміни зовнішніх і внутрішніх факторів. Один з основних принципів фінансової політики полягає в тому, що вона повинна будуватися не стільки з фактичної ситуації, яка склалася, скільки з прогнозу її змін. Тільки на основі передбачення фінансова політика стає стійкою.

У вузькому розумінні, на рівні підприємства, фінансову політику підприємства можна ще охарактеризувати як певний алгоритм дій для досягнення головної мети підприємства, який припускає реалізацію послідовних етапів і включає різні етапи та механізми.

Алгоритм розробки і здійснення фінансової політики підприємства багатосторонній та має певні етапи:

1. Визначення стратегічних напрямів розвитку підприємства.
2. Планування: стратегічне, оперативне. бюджетне.
3. Розробка й упровадження оптимальної концепції управління: капіталом, активами, грошовими потоками, цінами, витратами.
4. Контроль: перевірка виконання планів, порівняльний аналіз, ревізії, аудит[4].

Етапи реалізації фінансової політики поділяють на довгострокові та короткострокові. Найбільш суттєва відміна складається з часових характеристик грошових потоків. Довгострокова фінансова політика покликана приймати рішення, які впливають на діяльність аграрного підприємства протягом тривалого проміжку часу, як правило, більше року. Наприклад, стратегічне планування припускає рішення щодо закупівлі обладнання, яке буде відноситись на фінансові результати протягом декількох років. Короткострокова політика спрямована на прийняття поточних рішень терміном до одного року чи на період тривалості операційного циклу, якщо він більше 12 місяців. Так, короткострокові фінансові рішення приймають, коли підприємство замовляє виробничі запаси, сплачує та планує продаж готової продукції, синхронізує грошові потоки й ін.

Практика показує, що інтереси окремих підприємств не завжди збігаються з інтересами держави в цілому й нерідко їм суперечать. Тому внутрішня фінансова політика підприємств повинна становити якийсь компроміс між фінансовими інтересами держави, регіонів. Разом із тим, потрібно враховувати, що місцеві органи влади й управління не можуть докорінно впливати на соціально-економічні перетворення, тому що основні параметри ситуації задаються рішеннями центру. Але регіональні органи влади й управління можуть сприяти більше ефективному здійсненню прийнятих

фінансових рішень або зменшити можливі негативні наслідки нераціональних рішень на своїй території, використовуючи наявні в них фінансові важелі впливу. Назріла необхідність реформування процесу галузевого фінансового планування й прогнозування. Фінансовий план (прогноз) розвитку підприємств повинен набути більш активного й самостійного характеру. Він повинен містити достовірну інформацію для вирішення завдань управління соціально-економічним розвитком, стати робочим документом для розробки фінансової концепції й фінансової політики розвитку підприємств. Крім цього, на рівні підприємства обов'язково повинна формуватися дієва фінансова політика. Особливу увагу необхідно приділяти впровадженню сучасних форм і методів фінансового планування (бюджетування), фінансового прогнозування, управління фінансовими ресурсами підприємства, а також посилення фінансового контролю.

Література

1. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: [Монографія]. К.: ННЦ ІАЕ, 2007. 578 с.
2. Танклевська Н. С. Теоретико-методологічні засади політики управління грошовими потоками суб'єктів господарювання. *Управління розвитком*. 2016. № 4. С. 156-159.
3. Зятковський І.В. Фінанси суб'єктів господарювання в умовах інституційних перетворень: [Монографія].Тернопіль: Ек.думка. 2006. 388 с.
4. Танклевська Н. С., Кирилов Ю.Є., Зайцева О.І. Управління усвідомленими адаптивними організаціями в умовах соціально-економічних трансформацій та фінансової турбулентності *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 4 (12). С. 36-39

***Танклевська Н.С.** – д.е.н., професор*
***Маценко В.Г.** – здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня*
Державний виший навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Економічний потенціал окреслює наявні та приховані можливості, кількісний та якісний склад ресурсів, визначає стан підприємства в перспективі, а також шлях подальшого розвитку. Підвищення рівня ефективності використання економічного потенціалу аграрних підприємств відіграє провідну роль в успішному вирішенні економічних і соціальних завдань, досягненні головної мети виробництва – підвищення прибутковості.

Вирішальне значення для виявлення напрямів подальшого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, створення умов їх інноваційної переорієнтації має уточнення суті економічної категорії «економічний потенціал підприємства» і дослідження проблем формування, комплексного та ефективного його використання.

С.Г. Струмилін запровадив поняття «економічний потенціал», під яким розумів сукупну виробничу силу праці усіх працездатних членів суспільства [5]. Економічний потенціал, його структура є базовою основою для прогнозування майбутніх тенденцій в економіці та пріоритетних напрямів розвитку національного господарства. Аналіз публікацій виявив значні відмінності у визначенні економічного потенціалу, його елементів, взаємозв'язку з такими категоріями, як національне багатство, рівень економічного розвитку.

Економічний потенціал – це сукупна здатність наявних у підприємства економічних ресурсів забезпечувати максимально можливе виробництво товарів і послуг. Такий підхід присутній у наукових публікаціях М. Лагун [1], М. Савченко [3], Л. Сосненко [4].

Р.Б. Матковський [2] визначає економічний потенціал як систему відносин економічної власності між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму, що виступають основним джерелом розвитку економічної системи, її можливостей.

Дослідження показало, що в більшості публікацій категорія «економічний потенціал» вживається на макрорівні або як елемент чи один з видів потенціалу підприємства. Тільки деякі вчені виділяють цю категорію як окремий об'єкт дослідження, який має певну структуру, яким можна управляти, аналізувати та оцінювати.

Таким чином, узагальнюючи результати досліджень згаданих авторів, ми визначаємо економічний потенціал як сукупні можливості суспільства щодо оптимального використання наявних ресурсів у процесі розвитку виробничих відносин з метою задоволення потреб членів суспільства. Отже, економічний потенціал – це складна система, яка починає створюватися на рівні окремих підприємств, домогосподарств, поступово формуючи економічний потенціал галузі, регіону, а також суспільства у цілому.

Тобто, економічний потенціал – це категорія ширша, ніж просто ресурси, резерви або виробнича потужність, це макроекономічна категорія. Потенціал за своєю сутністю орієнтований на цілеспрямоване співвідношення внутрішнього та зовнішнього у своєму об'єкті.

Наявність різних підходів до розгляду формування потенціалу підприємства свідчить про багатоаспектність цього поняття і складність визначення його структури. Невизначеність структури, неясність існуючих зв'язків між його елементами унеможливлюють формування потенціалу як ефективної цілісності. Визначаючи структуру економічного потенціалу і взаємозв'язки його складових, необхідно враховувати цілі і завдання, які підприємство повинно реалізувати відповідно до своєї місії.

Найважливішими для будь-якого підприємства є такі складові його економічного потенціалу: виробничий, кадровий, організаційно-управлінський, маркетинговий, науково-технічний, інформаційний, фінансовий, інноваційний потенціали та потенціал відтворення (рис.1).

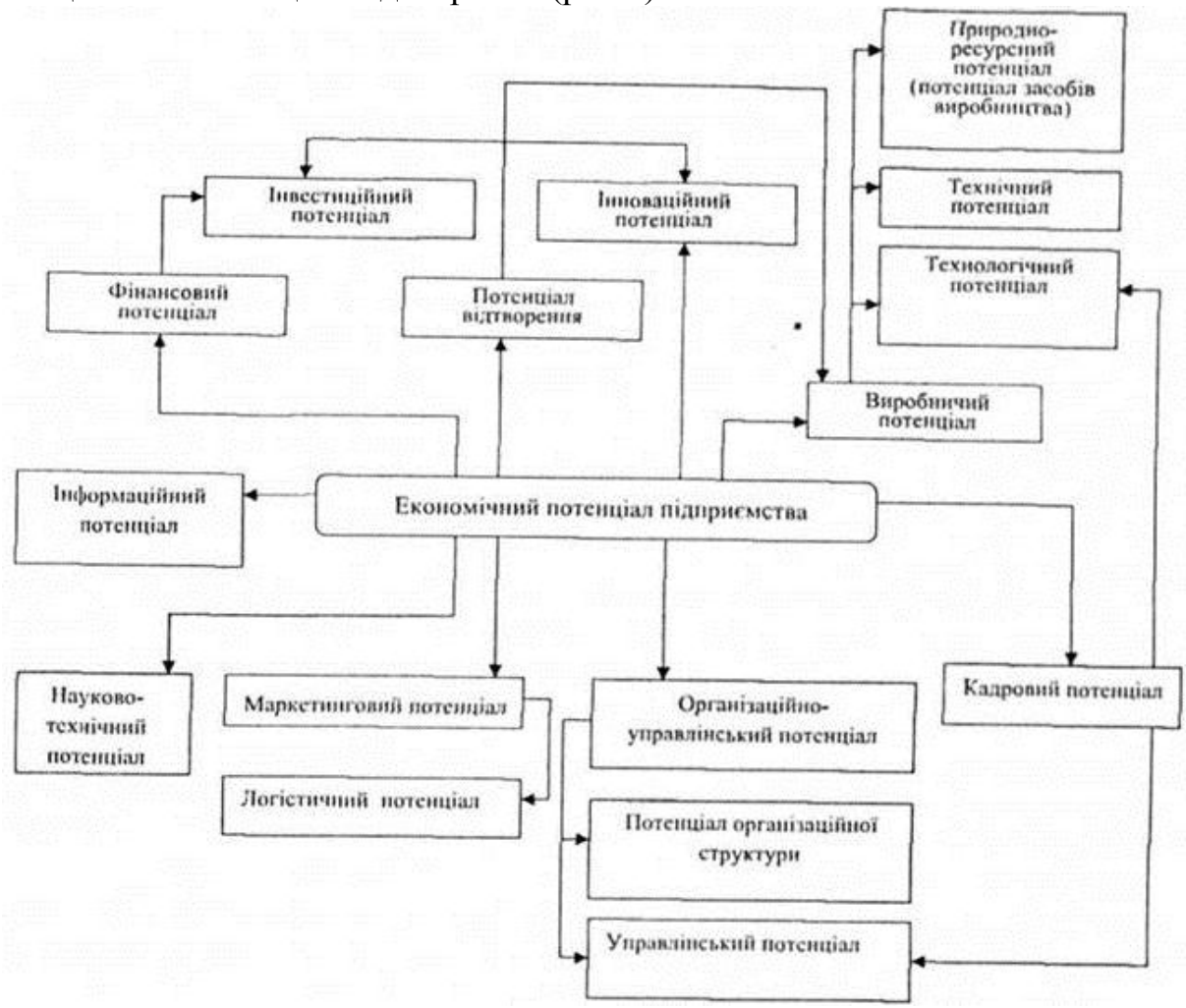

Рис 1. Складові економічного потенціалу підприємства

Таким чином, економічний потенціал – це здатність економічних суб'єктів здійснювати виробничо-економічну діяльність, виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти попит населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва та споживання. Він залежить від кількості трудових ресурсів, якості їх професійної підготовки, виробничих потужностей підприємств або галузей, ступеня розвитку галузей виробничої сфери, досягнень науки та техніки, ресурсів.

Література

1. Лагун М.І. Економічний потенціал як основа розвитку бізнесу. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2008. №5. С. 77–82

2. Матковський Р.Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного викори- стання: Автореф. дис… канд. екон. наук: 08.01.01. К., 2003. 20 с.

3. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств: авто- реф. дис… канд. екон. наук: 08.06.01. Х., 2004. 21 с.

4. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия: Монография. М.: Экономическая литература, 2003. 208 с.

5. Струмилин С.Г. К вопросу о изменении народного благосостояния. *Вопросы статисти- ки*.1954. №5. С. 12–28.

***Танклевська Н.С.** – д.е.н., професор*
***Олійник В. С.** – аспірант*
Державний виший навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет»,м. Херсон, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

На сьогодні задоволення зростаючих потреб суспільства неможливе без належного ресурсного забезпечення, а тому використання інвестицій є звичною практикою, яка має ґрунтуватися на взаємовигідних засадах. Так, зокрема, підприємства отримують необхідні кошти для розширення чи модернізації матеріально-технічної бази; регіони – додаткові робочі місця та надходження до місцевих бюджетів; інвестори – можливість збільшити реальну вартість власного капіталу тощо. Однак, як виявляється, інвестори мають неоднакову зацікавленість вкладати свої тимчасово вільні активи в різні підприємства (галузі, регіони, країни), що обумовлено не лише очікуваною ефективністю відповідних інвестиційних проектів, а й сприятливістю інвестиційного клімату на конкретній території. Відтак, ураховуючи динаміку та напрямки інвестиційної діяльності в Україні, актуальною залишається проблема поліпшення інвестиційного середовища на її теренах [1].

Інвестиційну діяльність можна розглядати з двох позицій – у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні, на думку Л.М. Петренко, інвестиційна діяльність – це діяльність, пов’язана із вкладенням коштів в об’єкти інвестування з метою одержання прибутку [2]. У вузькому ж розумінні, як визначає В.Г. Федоренко, інвестиційна діяльність, власне інвестування, визначається як процес перетворення інвестиційних ресурсів у вкладення [3, с. 480].

В Україні чинники, які впливають на процес інвестування, перебувають у такому стані, що не можуть сприяти розвиткові цього процесу. Однак досвід багатьох країн свідчить, що вихід з кризи неможливий без збільшення обсягу інвестицій.

У всьому світі фінансування капіталовкладень значною мірою здійснюється у вигляді кредитних ресурсів. Однак, внаслідок недосконалості нашої банківської системи та загального стану економіки інвестиційні кредити

нині майже не надаються. Банківська система нашої країни не має можливості достатньою мірою кредитувати власного виробника. Одним із джерел внутрішнього фінансування є посилення контролю за зовнішньоекономічними операціями, що забезпечить повернення експортного виторгу. Іноземні кредити для нашої економіки досягли значного розміру, однак використовуються переважно на поточне споживання. Часто Україна одержує так звані «зв'язані» кредити, надання яких передбачає використання цих коштів на купівлю товарів у країни-кредитора. Таким чином, інвестори, а особливо іноземні, прагнуть мати інформацію про умови, які впливають на формування інвестиційної привабливості підприємства. Наявність повної інформації про галузь, регіон та, особливо, умови господарювання суттєво впливають на показник привабливості підприємства. Досвід роботи з українськими та іноземними інвесторами свідчить, що стратегічного інвестора завжди буде цікавити привабливе підприємство в інвестиційно-привабливій галузі та привабливому регіоні.

Основними напрямками вдосконалення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів повинні стати:

- послідовне зниження тиску на інвесторів і відсутність диверсифікованих джерел інвестицій, нерівномірність їх розподілу між регіонами;
- створення дієвих механізмів управління інвестиційною діяльністю;
- реструктуризація економіки, пріоритетне залучення інвестицій у галузі, що особливо потребують капіталовкладень;
- мотивація суб'єктів господарювання стосовно довгострокових вкладень, а також населення щодо вкладення коштів в розвиток економіки, а не на споживання;
- стимулювання реінвестування;
- удосконалення інвестиційного законодавства та забезпечення його стабільності;
- забезпечення гарантій інвесторам;
- відповідність між надходженням і витрачанням інвестиційних ресурсів [4, с. 122-125].

Необхідною умовою покращення інвестиційної та економічної ситуації в Україні є подальша децентралізація державного управління, яка здатна підвищити демократичний потенціал суспільства, сприяти підвищенню управлінської компетенції регіональних та місцевих органів влади.

Отже, підтримка з боку держави рівня інвестиційних процесів є домінуючим та головним кроком до стабілізації темпів економічного зростання в Україні. Але стає зрозумілим, що за умов корумпованої держави з недобросовісною конкуренцією та антипатерналістськими настроями, які перевищують вже будь-які раніше відомі міжнародні показники, є лише один вихід: повна дерегуляція впливу держави на інвестиційну сферу.

Література

1. Мельниченко, О. А. Інвестиційний клімат: сутність та напрямки його покращення в Україні. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.* 2012. 14(185). Ч. 1. С. 292-295.

2. Петренко Л.М. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету.* Вип. 22, ч. II 2012. URL: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/54.pdf.

3. Федоренко В.Г. Інвестознавство. Підручник. 3-тє вид., допов. К.: МАУП. 2004. 480 с.

4. Шталь Т.В., Доброскок Ю.Б., Тіщенко О.О., Сапаров Е. Аналіз інвестиційного клімату України та шляхи його вдосконалення. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2013. № 3. С. 122-125.

5. Танклевська Н.С. Зарубіжний досвід фінансово-кредитного забезпечення розвитку агарних підприємств. *Вісник Агарної науки Причорномор'я.* Вип. 1 (44). 2008 р. С. 81-87

Тітенко З.М. *- к.е.н., старший викладач*
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В ринкових умовах господарювання забезпечення економічного зростання та підвищення результативності сільськогосподарського виробництва обумовлене забезпеченістю аграрних товаровиробників інвестиційними ресурсами. Інвестиційне забезпечення є передумовою ефективного функціонування та розвитку сільськогосподарських підприємств, оскільки сприяє нарощуванню обсягів виробництва, зростанню результативності галузі та зміцненню продовольчої безпеки країни.

Попри позитивні зрушення у сфері інвестування сільського господарства, варто зазначити, що вкладених коштів недостатньо для модернізації виробничих процесів в аграрній сфері, їх певною мірою навіть забракне для відновлення втраченого виробничого потенціалу[1, с.286].

Причиною низької активності інвесторів в аграрній сфері є, перш за все, висока капіталомісткість галузі; недосконала кредитна політика держави як загалом, так і стосовно сільського господарства; нестабільна політична ситуація; недосконаліть податкового законодавства та ринкового механізму; недостатній рівень розвитку фінансового ринку; відсутність системи страхування інвестицій.

Особливістю капітальних вкладень у сільське господарство є те, що ефект від них виявляється не відразу, на відміну від поточних вкладень, а після їхнього

освоєння і введення в експлуатацію. Якщо будівлю і споруду, споруджену в господарстві, неможливо ефективно використовувати в умовах, що склалися, то для його зміни потрібно певний час і значні засоби. Капітальні вкладення відрізняються великими розмірами сум, які необхідні для будівництва виробничих об'єктів або для надбання техніки. Окупність капітальних вкладень у сільське господарство дуже низька, а отже, для прийняття рішення по конкретних інвестиціях необхідно провести економічний аналіз ефективності їхнього використання [2, с. 24].

Проблема інвестиційного забезпечення розвитку галузі є найбільш гострою у малих і середніх сільськогосподарських підприємствах, а також у особистих селянських господарствах, бо майже 80 % інвестицій в основний капітал припадає на крупні агроформування.

В умовах загострення ринкової конкуренції між підприємствами за нові ринки збуту готової продукції оцінка інвестиційної привабливості окремого суб'єкта є важливим питанням. Оскільки, з одного боку – це основа для розробки його інвестиційної політики, а з іншого, – можливість виявити недоліки в діяльності підприємства, передбачити заходи щодо їх ліквідації та покращити можливості залучення інвестиційних ресурсів. А це допомагає інвесторам визначитися у своєму рішенні про інвестування.

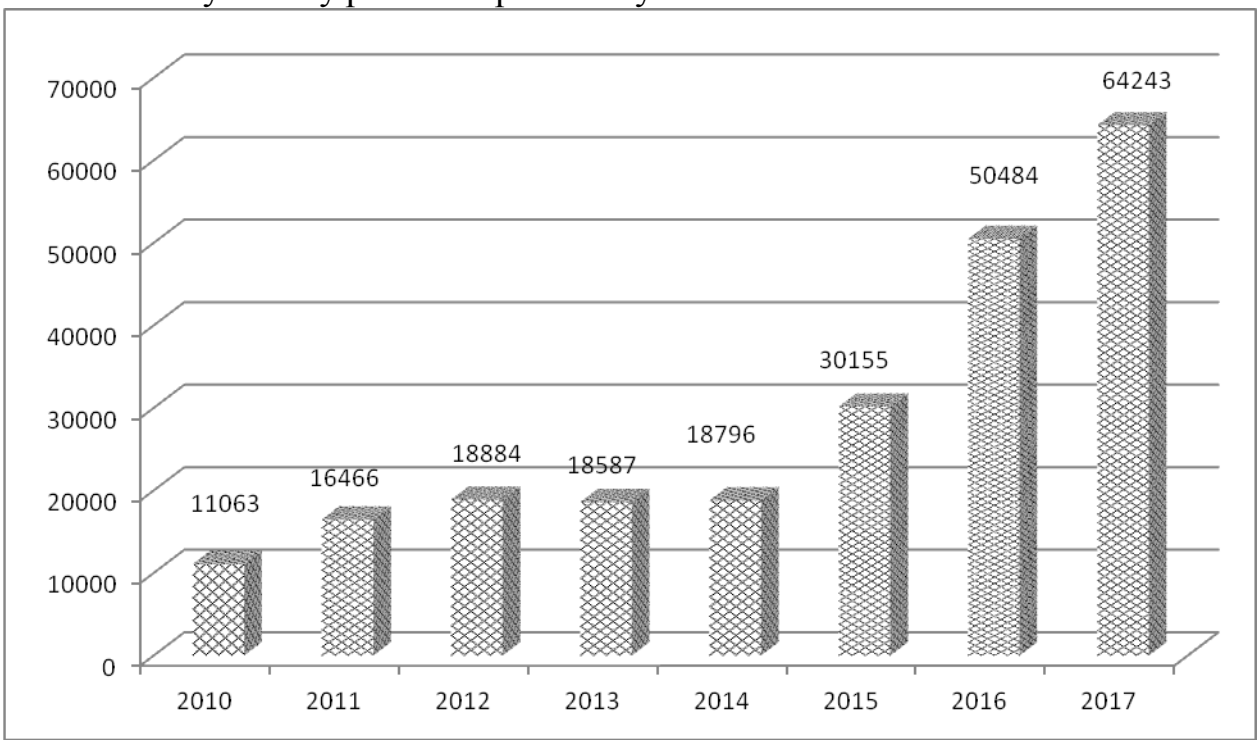

Рис.1. Динаміка капітальних інвестицій в сільському господарстві України, млн. грн

Динаміка капітальних інвестицій в сільському господарстві України свідчить про стрімке збільшення їх обсягів, особливо за останні два роки. Варта відмітити, що за останні пять років капітальні інвестиції зросли в 3,5 рази і склали 64243 млн.грн. Варто відмітити, що частка капітальних інвестицій в загальній їх сумі

теж зросла. В останні роки прослідковується позитивна динаміка, якщо у 2013 році їх частка становила 7,44% у загальній кількості, то у 2017 році – 14,33%, тобто зросла майже у два рази (рис.1).

Стимулювання інвестиційних процесів в сільському господарстві є одним із пріоритетних завдань, яке вимагає вирішення ряду проблем на всіх рівнях господарювання. Інвестиційна стратегія розвитку України має бути планомірно спрямована у сільськогосподарське виробництво, продуктивне функціонування якого забезпечить продовольчу безпеку країни, здоров'я населення, ефективний розвиток переробних галузей, машинобудування для АПК та ін.

Отже, розвиток сільського господарства потребує суттєвого покращення його інвестиційного забезпечення, особливо малих і середніх сільськогосподарських підприємствах. Основними напрямами покращення інвестиційного забезпечення сільськогосподарських виробників є удосконалення законодавчої бази, зміцнення банківської системи, розробки державних гарантій в інвестиційній сфері, а також забезпечення довгострокової кредитної підтримки інвестиційних проектів та стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Література

1. Кошельник В.М., Інвестиційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств вінницького регіону. Вісник Таврійського державного агротехнологічного університету 2013. №21. С.282-290

2. Демчук Н.І. Інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств. Агросвіт. 2016. № 24. С.21-26

Третяк Н.М. *- к.е.н., доцент*
Черкаський навчально - науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»,

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК ГАРАНТІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

З огляду на необхідність оперативного пристосування до сучасних умов, агропромисловий комплекс України потребує інноваційного реформування. Цього можна досягти шляхом введення в діяльність сільськогосподарських підприємств цифрових платформ. Нині галузь сільського господарства посідає останнє місце по впровадженню цифрових технологій. Головним стримуючим фактором є особливості ведення агровиробництва.

В процесі аналізу новітніх технологій світового аграрного сектору, було приділено увагу багатьом аспектам, на основі яких відібрано ті, що будуть актуальними саме для українських сільськогосподарських підприємств. Розроблено 3 етапи впровадження цифрових технологій в агросферу України (рис. 1).

Рис. 1 Етапи впровадження цифрових технологій сільськогосподарськими підприємствами

1. Використання пілотних проектів.

У світі широко починають впроваджуватися технології геопозиціонування і моніторингу стану сільськогосподарської техніки. Наслідки використання запропонованих пілотних проектів та платформних рішень сільськогосподарськими підприємствами інтерпретує рисунок 2.

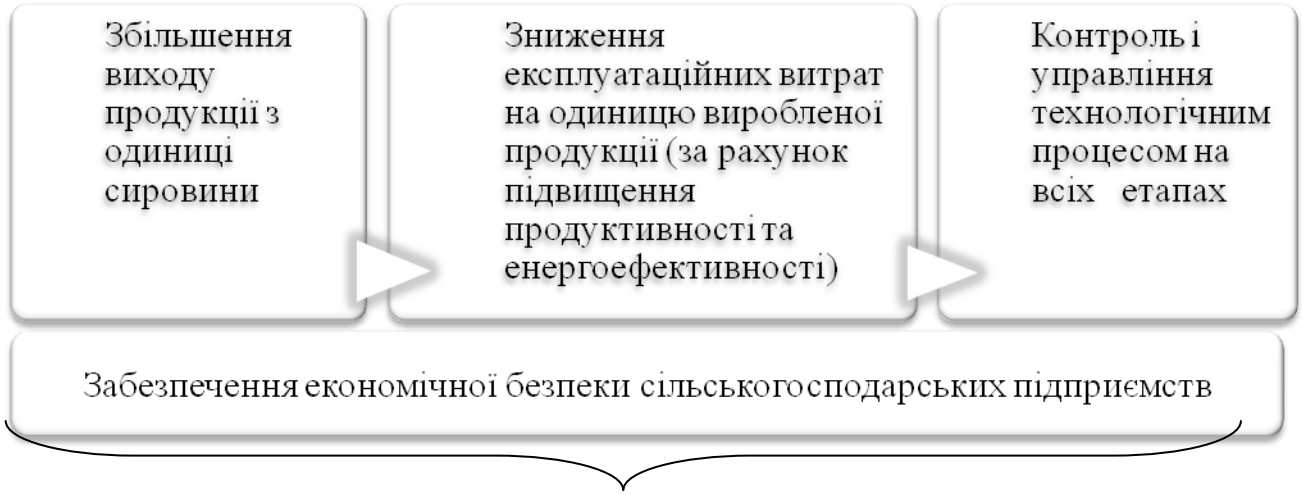

Рис. 2 Наслідки впровадження цифрових платформ в діяльність сільськогосподарських підприємств

2. Насичення ринку.

Нині світова кількість цифрових технологій та галузевих стандартів в сільському господарстві стрімко зростає. Виробники техніки пропонують власні програми, що оптимізують застосування машин і устаткування їхнього виробництва. Існують рішення, пов'язані з точним землеробством, пропонуються найрізноманітніші варіанти використання геоданих, що дозволяють здійснювати прогнозування врожаю, оптимізацію сільгоспробіт та управління логістикою. Сільськогосподарські підприємства України повинні інтегруватися в інноваційний простір, щоб користуватися усіма його перевагами [1] .

Рис.3 Графічне зображення цифровізованого сільськогосподарського підприємства

3. Інтеграція.

Лідерами в процесі цифровізації сільського господарства стануть ті підприємства, які зможуть запропонувати єдині стандарти і рішення, що об'єднують існуючі напрацювання в області цифрових агротехнологій, а також позбавляють споживачів проблеми вибору та супутніх ризиків.

Варто зазначити, що підйом сільського господарства в межах смарт-промисловості неможливий без партнерства держави з підприємництвом. Виходячи з цих позицій, Розпорядженням КМУ від 17 січня 2017 року було схвалено Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки.

Відповідно до даного документа, розвиток агросектору має початися з впровадження цифрового землеробства – принципово нової стратегії менеджменту, що базується на застосуванні цифрових технологій. Новий етап розвитку агросфери пов’язаний з використанням геоінформаційних систем, глобальним позиціонуванням, бортовими комп’ютерами та смарт-устаткуванням, а також управлінськими та виконавчими процесами, здатними диференціювати способи оброблення, внесення добрив, хімічних меліорантів і засобів захисту рослин [2]. Розробка та схвалення Концепції цифрової економіки є свідченням того, що Україна обрала правильний вектор руху, який відповідає світовим тенденціям.

Сільськогосподарським підприємствам України притаманне фізичне та моральне зношення технологічних ресурсів, низька конкурентоспроможність, а також орієнтація виробництва на сировинні ринки. На тлі несприятливого інвестиційного клімату такі фактори не можуть не чинити негативного впливу на стан економічної безпеки сільського господарства.

Впровадження у виробництво цифрових платформ, відповідно до запропонованих рекомендацій, гарантує національному агросектору забезпечення довгострокової економічної безпеки та конкурентоспроможності на складному етапі переходу економіки України до смарт-промисловості та інтеграції з Індустрією 4.0.

Література

1. Agro Innovations Forum-2018 / iFarming Інтелектуальні рішення в агробізнесі. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifarming.com.ua/.

2. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80/

Туфекчі Ю.П. *– здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*
Петрова О.О. *- к.е.н., доцент*
Державний виший навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м, Херсон, Україна

РОЗВИТОК ОРГАНІЧНОГО ОВОЧІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Органічне виробництво – це цілісна система господарювання та виробництва харчових продуктів, яка поєднує в собі найкращі практики з огляду на збереження довкілля, рівень біологічного різноманіття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів належного утримання (добробуту) тварин та метод виробництва, який відповідає певним вимогам до продуктів, виготовлених з використанням речовин та процесів природного походження. Органічне виробництво відіграє подвійну соціальну роль, коли, з однієї сторони, воно передбачає функціонування окремого ринку, що відповідає потребам споживачів в органічних продуктах, а з іншої сторони, надає громадські блага, що сприяють захисту навколишнього природного середовища, благополуччю тварин, а також розвитку сільських територій [1].

Для України розвиток ринку органічної продукції є пріоритетним відповідно до «Середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року», затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 03.04.2017 №75-р та «Концепції розвитку фермерського господарства» затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13.09.2017 №64-р, шляхом збільшення площі сільськогосподарських угідь, на яких вирощується та/або виробляється органічна сільськогосподарська продукція та стимулювання переходу фермерських господарств та МСП на виробництво органічної продукції.

Тенденції до збільшення сільськогосподарських посівів органічної продукції спостерігаються і в Україні, яка ввійшла до 20 країн, що мають найбільші площі сертифікованих земель. Зокрема, якщо у 2012 р. їх площа сягала 272,850 га, то в 2017 р. – більше 420 тис. га. За останні 5 років вони збільшилися на 54% і на сьогодні складають 421 500 га. 48,1% зайняті під вирощування зернових, що ставить нас на 7 місце серед країн-виробників органічних зернових. Понад 16% займають олійні – 5 місце у світі; 4,6% займають бобові – 7 місце. Під овочами зайняті 2% угідь – 10 місце, а під фруктами – 0,6%. Збільшилась і кількість сертифікованих виробників органічної сільськогосподарської продукції. Так, коли в 2015 р. їх було 210, то наразі зареєстровано 485 операторів органічної продукції ((із них 294 виробники сільгосппродукції, останні належать до інших категорій – трейдери, підприємці, що займають логістикою) рис. 4.8). Більшість з них займаються рослинництвом – 244 шт., проте в нинішньому році найбільша кількість нових сертифікацій була зроблена для виробництва малини та інших ягід. Сертифікацією займаються 17 органів [2].

Попри те, що органічне виробництво є порівняно новим напрямом для України, за окремими групами культур вона посідає перші позиції як у Європі, так і світі загалом. Зокрема, їй належить 26% сертифікованих за органічними стандартами світових площ соняшнику, 49% - гречки, 43% - проса, 11% - спельти, 9% - ячменю, 8% - кукурудзи, понад 5% - пшениці та жита. Органічному виробництву в Україні немає й 10 років: перші сертифікати були видані 2008 року. Попри те, що про органічне сільське господарство багато говорять, вирощування органічної плодоовочевої продукції робить тільки перші кроки. При цьому найбільших успіхів досягли садівники. Спостерігається значний інтерес до органічного ягідництва. А от органічне овочівництво досі перебуває в зародковому стані. Однак експерти галузі звертають увагу на великий потенціал, високу органічну премію та можливість досягти успіху навіть для невеликих господарств. Додана вартість органічних овочів є високою, адже вона формується не тільки з витрат операторів на сертифікацію чи закупівлю додаткових потужностей, а із трудомісткості виробництва органічної продукції. Тому що, при виробництві органічної продукції не застосовуються хімічні добрива та синтезовані засоби захисту рослин, тощо. Виробляючи органічну продукцію, оператор вимушений залучати більшу кількість постійно зайнятих людей.

Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Київській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Житомирській областях. За площею сільськогосподарських органічних земель в Україні лідирують чотири області - Одеська (102,238 тис. га), Херсонська (75,866 тис. га) (загальна площа органічних сільськогосподарських земель і земель які перебувають в перехідному періоді в межах області становить 75,866 тис. га, при цьому 46,15 тис. га площ несуть статус органічних), Дніпропетровська (37,750 тис. га) та Житомирська (31,576 тис. га). Херсонщина є екологічно чистим регіоном,

тому розвивати цей напрям є цілком логічним. За даними органів сертифікації, в Херсонській області на сьогоднішній день працює 38 виробників органічної продукції, які обробляють понад 75 тис. га земель. За цими показниками Херсонщина посідає 1 місце в Україні поділяючи його з Одеської областю. На сьогодні, 4% сільськогосподарських земель Херсонської області вже сертифіковані як органічні. Для порівняння: в країнах ЄС в середньому ця цифра становить 7%, а в цілому по Україні органічними вважаються лише 1% сільськогосподарських угідь. Наразі Херсонська область є відомим експортером органічних зернових та кормових культур — ріпак, пшениця, ячмінь, кукурудза, соя, соняшник, сочевиця активно постачаються на європейські ринки. Але перспективи для розвитку органічного виробництва є значно більшими.

В органічному овочівництві українські виробники поки що роблять лише перші свідомі кроки. І від того, якими саме будуть ці кроки, як швидко вдасться напрацювати надійні виробничі технології, залежатиме успішність органічного овочівництва. У 2014 р. вступив в силу Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». Таким чином, на даний час в Україні існує система виробництва, сертифікації та контролю органічних продуктів, але однією із важливих причин, що гальмує розвиток цього ринку, є низька платоспроможність населення, оскільки органічні продукти набагато дорожчі за продукти, які виготовлені відповідно до стандартних технологій.

Органічне овочівництво наразі має кілька основних проблем, які потрібно вирішувати у першу чергу.

По-перше, це значний дефіцит або повна відсутність органічних добрив.

По-друге, небажання власників підприємств займатися чорними або зайнятими парами, оскільки це нерентабельно у короткостроковій перспективі.

По-третє – використання в органічному виробництві сортів інтенсивного типу.

Ємність ринку органічних овочів щорічно зростає на 10-15%. Станом на 2017 рік вона склала близько €40 млн. Органічні овочі – це сегмент, який зростає постійно. Їх вирощування для дрібних фермерів обходиться несуттєво дорожче, ніж вирощування звичайних овочів, проте вартість набагато вища. Цей тренд продиктований збільшенням попиту на здорове харчування і простежується як в Україні, так і за кордоном – підприємствам з ліцензією «Органік» набагато простіше налагодити експорт своєї продукції, вважає експерт. Також позитивну динаміку демонструють сегменти тепличних огірків і помідорів. Кожен з них з 2010 року зріс більш ніж удвічі й продовжує рости, оскільки теплиці забезпечують більше одного врожаю на рік, згладжують вплив погодних умов і розтягують сезон для овочівників.

В останні роки українці розпочали віддавати перевагу органічній продукції. Наукові дослідження стверджують, що методи органічного

землеробства регенерують ґрунти завдяки відмові від токсичних хімікатів. Одними з найбільш перспективних є органічні овочі, що сьогодні користуються попитом на ринку.

Вважаємо, що на теперішньому етапі розвитку органічного землеробства загалом, та органічного овочівництва зокрема, актуальними будуть наступні заходи щодо регулювання органічного сектора овочевого ринку:

- розробка нових видів органічних добрив, для відкритого і захищеного ґрунту з урахуванням біологічних особливостей культур;
- розробка системи «Органічне виробництво» як для крупнотоварного сектора, так і господарств населення з використанням відповідних наукових розробок та засобів контролю за якістю продукції;
- стимулювання ведення органічного сільського господарства та доведення показника виробництва органічних овочевих культур до 10 %;
- забезпечення правового поля для виробництва органічних овочів, їх переробки та торгівлі відповідно до Угоди про асоціацію та міжнародних стандартів, зокрема щодо питань безпеки харчових продуктів, санітарного і фітосанітарного контролю, а також заходів, визначених Планом дій щодо імплементації Угоди про асоціацію, затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України № 847-р;
- підвищення рівня екологічної обізнаності та активності суспільства, запровадження рекламної маркетингової діяльності на всіх рівнях, що направлена на підтримання еколого-економічної рівноваги та забезпечення потреб населення за допомогою відповідної організації обміну, просування органічних торгових марок та контролю за їх походженням;
- впровадження науково обґрунтованих підходів при вирощуванні органічних овочів у сертифікованих господарствах, з урахуванням спеціалізації по зонах вирощування, зокрема овочів «борщового набору» та баштанних культур;
- створення вітчизняних «органічних брендів» на основі розробки сучасних сортових технологій вирощування органічних овочів шляхом рекомендування певного виду сорту чи гібрида до конкретних ґрунтово-кліматичних умов господарства з урахуванням вимог замовника щодо якісних параметрів готової органічної продукції.
- удосконалення функціонування інфраструктури оптових ринків із ґарантованим забезпеченням місць продажу овочевої продукції відповідної якості та екологічної безпеки на національному, регіональних та районних рівнях [3].

Отже, сучасна система виробництва органічних овочів вимагає вирішення актуальних проблем на всіх рівнях: державному, регіональному та господарському.

Важливою передумовою розвитку овочівництва є орієнтація на експорт. Не дивлячись на те, що в ЄС правила сертифікації значно складніші, ситуація на валютному ринку однозначно сприяє вітчизняним виробникам.

Література

1. Постанова ЄС 834/2007. URL: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CEL EX:02007R0834-20130701(дата звернення: 04.02.2019).
2. Рентабельність органічного землеробства в Україні складає 300%. URL: https://superagronom.com/news/3330-rentabelnist-organichnogo-zemlerobstva/-v-ukrayini-stanovit-300 (дата звернення: 07.02.2019).
3. Корнієнко С.І., Рудь В.П. Основні положення галузевої комплексної програми «Овочі України – 2020». Овочівництво і баштанництво. 2015. Вип. 61. С. 17-33.

Тютюнник С.В. *- к.е.н., доцент*
Тютюнник Ю.М. *- к.е.н., доцент*
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна

РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ГРОШОВИХ КОШТІВ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Відповідно до ч. 1 ст. 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» кожне підприємство зобов'язане складати фінансову звітність на підставі даних бухгалтерського обліку [1].

Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2] визначає, що інформація про грошові кошти відображається у формах № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», № 3 (3-н) «Звіт про рух грошових коштів», № 5 «Примітки до фінансової звітності».

Баланс (Звіт про фінансовий стан) – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал. Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату. У балансі гроші та їх еквіваленти відображаються у складі розділу II активу «Оборотні активи» [2].

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності [3] у статті «Гроші та їх еквіваленти» (рядок 1165) відображаються готівка в касі підприємства, гроші на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути вільно використані для поточних операцій, а також грошові кошти в дорозі, електронні гроші, еквіваленти грошей. У цій статті наводяться кошти в національній або іноземній валютах.

Кошти, які не можна використати для операцій протягом одного року, починаючи з дати балансу або протягом операційного циклу внаслідок обмежень, виключаються зі складу оборотних активів та відображаються як необоротні активи.

У разі відповідності ознакам суттєвості, окремо може бути наведена у додаткових статтях інформація про готівку та гроші на рахунках в банку. До підсумку балансу включається загальна сума грошей та їх еквівалентів, інформація про готівку і гроші на рахунках в банку наводиться у додаткових статтях у межах загальної суми [3]: готівка (рядок 1166); рахунки в банках (рядок 1167).

Звіт про рух грошових коштів – звіт, який відображає надходження і вибуття грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. За прямого методу грошовий потік розраховується як різниця між надходженням грошових коштів і витратами, пов'язаними з їх витрачанням. Отже, прямий метод спрямований на одержання даних, що характеризують як валовий, так і чистий потік грошей підприємства. Застосовуючи цей метод, використовують безпосередньо дані бухгалтерського обліку щодо всіх видів надходжень і витрачань грошових коштів.

Підприємство розгорнуто наводить суми надходжень та витрачань грошових коштів, що виникають у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Якщо рух грошових коштів у результаті однієї операції включає суми, які належать до різних видів діяльності, то ці суми наводяться окремо у складі відповідних видів діяльності. Внутрішні зміни у складі грошових коштів до звіту про рух грошових коштів не включаються. Негрошові операції (отримання активів шляхом фінансової оренди; бартерні операції; придбання активів шляхом емісії акцій тощо) не включаються до звіту про рух грошових коштів.

Звіт про рух грошових коштів складається з трьох розділів. Рух коштів у результаті операційної діяльності (розділ I) визначається за сумою надходжень від операційної діяльності та сумою витрачань на цю діяльність грошових коштів за даними записів їх руху на рахунках бухгалтерського обліку.

Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності (розділ II) визначається на основі аналізу змін у статтях розділу I активу балансу «Необоротні активи», статті «Поточні фінансові інвестиції» та в розділі III активу «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття».

Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності (розділ III) визначається на основі змін у статтях балансу за розділом I пасиву «Власний капітал» та статтях, пов'язаних із фінансовою діяльністю, у розділах пасиву балансу: II «Довгострокові зобов'язання і забезпечення» та III «Поточні зобов'язання і забезпечення» (статті «Короткострокові кредити банків» і «Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями», «Поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками» тощо).

У статті «Чистий рух коштів за звітний період» (рядок 3400) показується різниця між сумою грошових надходжень та видатків, відображених у статтях: «Чистий рух коштів від операційної діяльності» (рядок 3195), «Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності» (рядок 3295)

та «Чистий рух коштів від фінансової діяльності» (рядок 3395).

У статті «Залишок коштів на кінець року» (рядок 3415) наводиться різниця між сумою грошових надходжень та видатків, відображених у статтях «Залишок коштів на початок року» (рядок 3405), «Чистий рух коштів за звітний період» (рядок 3400) та «Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів» (рядок 3410). Розрахований таким чином показник дорівнює наведеному в балансі залишку грошей та їх еквівалентів на кінець звітного періоду.

Важливою складовою річної фінансової звітності підприємства є форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» – сукупність показників і пояснень, які забезпечують деталізацію і обґрунтованість статей фінансової звітності, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності. Інформація про грошові кошти на кінець року відображається у розділі VI приміток за рядками 640-690: каса (рядок 640); поточний рахунок у банку (рядок 650); інші рахунки в банку (акредитиви, чекові книжки) (рядок 660); грошові кошти в дорозі (рядок 670); еквіваленти грошових коштів (рядок 680); разом (рядок 690).

У табл. 1 показано взаємозв’язок між формами фінансової звітності на підприємстві.

Таблиця 1

Розкриття інформації про грошові кошти у фінансовій звітності

<table>
<tr><th rowspan="2">Номер і назва рахунка</th><th colspan="2">Форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»</th><th colspan="2">Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів»</th><th colspan="2">Форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»</th></tr>
<tr><th>Стаття</th><th>Код рядка</th><th>Стаття</th><th>Код рядка</th><th>Стаття</th><th>Код рядка</th></tr>
<tr><td rowspan="6">30 «Готівка», 31 «Рахунки в банку», 33 «Інші кошти»</td><td rowspan="6">Гроші та їх еквіваленти</td><td rowspan="6">1165</td><td rowspan="6">Залишок коштів на кінець періоду</td><td rowspan="6">3415</td><td colspan="2">Розділ VI. Грошові кошти</td></tr>
<tr><td>Готівка</td><td>640</td></tr>
<tr><td>Поточний рахунок в банку</td><td>650</td></tr>
<tr><td>Інші рахунки в банку</td><td>660</td></tr>
<tr><td>Грошові кош-ти в дорозі</td><td>670</td></tr>
<tr><td>Еквіваленти грошових коштів</td><td>680</td></tr>
</table>

Отже, завершальним етапом бухгалтерського обліку є складання фінансової звітності, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Значення фінансової звітності полягає в тому, що вона є інформаційною базою фінансового аналізу, головною метою якого є вчасне виявлення й усунення

недоліків у фінансово-господарській діяльності та знаходження резервів для поліпшення фінансового стану, зокрема й підвищення рівня платоспроможності підприємства.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 лип. 1999 р. (зі змін. і доп.) (у редакції Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» № 2164-VIII від 5 жовт. 2017 р.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 2 лют. 2013 р. (зі змін. і доп.) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.

3. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені наказом Міністерства фінансів України № 443 від 28 бер. 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.

Федорчук О.М. *- к.е.н., доцент*
Херсонський державний університет, м. Херсон, Україна
Протосвіцька О.І. *- аспірант*
ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права» , м. Херсон, Україна

ВПЛИВ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Забезпечення сталої конкурентоспроможності та ефективного розвитку аграрного сектору економіки України на сучасному етапі формування ринкових відносин знаходиться в центрі уваги науковців та практиків. При цьому процеси її інвестиційного та кредитного забезпечення набувають все більшого значення. Саме вони є основою залучення коштів і створення інституційного підґрунтя для відтворення виробничого потенціалу аграрного сектора економіки.

Україна переживає нині складний період комплексних структурних перетворень, фінансово-економічного оздоровлення всього національного господарського комплексу, вибору власних шляхів стабілізації і формування сприятливого ґрунту для функціонування та співпраці міжнародних бізнес-структур, інституцій, установ. Тут варто зауважити, що нинішній час вносить свої корективи у розуміння науково-технічного потенціалу та перспективи

його розвитку в Україні, яка потрібна ЄС та світовому співтовариству, як рівний економічний партнер.

Аналіз конкурентоспроможної інвестиційної політики свідчить: для залучення в Україну інвестицій необхідні чіткі й прозорі дії в оподаткуванні, у системі мита, в ліцензуванні окремих видів діяльності.

Агропромислове виробництво - один з найбільших реципієнтів інвестицій в Україні. Питома вага його в загальному обсязі іноземних інвестицій перевищує 11,0%. Іноземні інвестори вже вклали кошти у розвиток аграрного сектору та тютюнової, кондитерської, переробної галузей зокрема.

Як свідчить аналіз діяльності аграрного сектору, уповільнення та невпорядкованість інвестиційного та інноваційного процесів - головна причина сучасних кризових явищ у розвитку галузі, стримування активного реформування й забезпечення сталого її функціонування в перехідний період до розвиненої соціально орієнтованої ринкової системи господарювання.

Інтенсифікація інвестиційних процесів, спрямованих на оновлення виробництва з метою підвищення якості, конкурентоспроможності продукції й прибутковості підприємств продовольчої сфери не лише важливий фактор забезпечення продовольчої незалежності України, виходу її на світовий і регіональні продовольчі ринки, а й формування ефективної структури народногосподарського, агропромислового та промислового комплексів, зростання економічного й соціального розвитку та підвищення життєвого рівня населення.

Основні напрямки стимулювання вітчизняних та іноземних інвестицій у виробництво АПК: розробка регіональних програм стимулювання приватних інвестицій, розвиток ринку цінних паперів, створення вільних економічних зон, придбання іноземними інвесторами акцій вітчизняних виробників, страхування інвестицій від некомерційних ризиків, концентрація внутрішніх ресурсів при централізованій підтримці з метою реалізації пріоритетних інвестиційних проектів тощо [1].

Розрахунки показують, що для створення сучасної високорозвиненої індустрії харчування в країні необхідно не менше 75 млрд. грн. капіталовкладень. Фінансування може здійснюватись за рахунок іноземних та внутрішніх інвесторів, амортизаційних відрахувань на відтворення виробничого потенціалу, банківських і податкових кредитів та інших джерел.

Капітальні вкладення передусім потрібно спрямовувати у стратегічні галузі, зокрема, в цукрову, оліє жирову, плодоовочеконсервну, лікеро-горілчану, виноробну, соляну та інші, які можуть виробляти конкурентоспроможну продукцію для внутрішнього й зовнішнього ринків.

З метою створення економічної зацікавленості в інвестуванні в аграрний сектор України доцільно на два-три роки впровадити систему пільгового оподаткування та фінансування нових або реструктурованих підприємств галузі, що сприятиме прискореному зростанню обсягів виробництва високоякісних харчових продуктів з врахуванням органічної

компоненти.

Час вимагає значного розширення інвестиційних послуг, які мають включати операції на ринку торговельних зобов'язань, операції з цінними паперами власності, участь у приватизаційному процесі, проектному фінансуванні, венчурне інвестування, інвестиційні консалтингові послуги [2].

Враховуючи згадані вище фактори інвестиційної привабливості країни, активізація залучення іноземних інвестицій можлива за умов залучення до інвестування великих компаній з промислово розвинутих країн і транснаціональних корпорацій. Необхідно також суттєво вдосконалити фондовий ринок та фінансово-кредитну систему, розробити, впровадити та профінансувати з допомогою іноземних інвестицій нові інноваційні проекти, що мають соціально - економічне значення для подальшого конкурентоспроможного розвитку економіки України в цілому та її аграрного сектору.

Література

1. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико- методологічний аспект): монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.

2. Defining Sustainable Competitiveness [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/defining-sustainable-competitiveness/.

Фесенко В.А. *– здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*
Науковий керівник ***Галат Л.М.*** *– к.е.н.доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Становлення й розвиток ринку фінансових послуг є однією з передумов ефективного функціонування всіх сфер і ланок економіки країни. Сьогодні на ньому склалася низка тенденцій і напрямів розвитку, що суттєво впливають на якість і специфіку послуг фінустанов. До них, зокрема, можна віднести домінування банківського сектора над усіма іншими на фінансовому ринку. Крім того, спостерігається тенденція до універсалізації фінансових установ, що збільшує конкуренцію й вимагає шукати нові напрями розвитку власного бізнесу. Особливо актуальною стає взаємодія фінансових установ, зокрема банків та страхових компаній, як найактивніших учасників фінансового ринку, здатних реально впливати на нього.

У 2014 році перед фінансовою системою постали нові виклики. Внутрішні та зовнішні шоки, а також ескалація конфлікту на сході країни негативно вплинули на розвиток економіки, знизили довіру та розбалансували фінансові ринки на початку 2015 року. Економічна активність скоротилася. Як наслідок знецінення національної грошової одиниці та зростання адміністративних цін, інфляція споживчих цін у 2015 році прискорилася. На сьогодні для економіки країни характерні ще достньо високий рівень доларизації, готівкових розрахунків та процентних ставок. Також проблема українського ринку фінансових послуг полягає у відсутності в нього фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційного попиту з боку реального сектора економіки [2]. Відповідно, вирішення цієї проблеми передбачає створення умов, які б давали змогу додатково залучити внутрішні фінансові ресурси, зокрема, заощадження населення та «тіньовий капітал» до інвестиційної діяльності, а також створити привабливі умови для іноземних інвесторів. Ринок фінансових послуг залишається дуже фрагментарним з низькою капіталізацією через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності та низький рівень корпоративного управління. Крім того, подальший розвиток фінансового ринку стримують: недосконаліть ефективного механізму захисту прав споживачів та кредиторів; низький рівень розвитку інституційних інвесторів; обмеженість фінансових інструментів; складність процедур реструктуризації; недовіра та необізнаність роздрібного інвестора; відсутність належних пруденційних вимог та регулювання ринку небанківських фінансових послуг; недосконаліть податкового законодавства; обмеження валютного законодавства [3]. Для того, щоб досягти активного зростання в середньостроковому періоді, країні необхідно рішучо просуватися шляхом зміцнення макроекономічної та фінансової стабільності, а також запровадження широкомасштабних та амбіційних структурних реформ, які б забезпечили поліпшення бізнес-клімату, залучення більшого притоку інвестицій та підвищили конкурентоспроможність України.

Здійснення ефективної монетарної та фінансової політики допоможе «заякорити» інфляційні очікування, а впровадження глибоких і комплексних фінансових та економічних реформ вирішити вкорінені проблеми, що занадто довго обтяжують перспективи розвитку країни. Державна фінансова політика повинна бути спрямована на вдосконалення ринкового ціноутворення і на найбільш важливі для української економіки базові товари, забезпечення ефективності ринкової інфраструктури. У тому числі слід серйозну увагу приділити сегменту похідних фінансових інструментів фінансового ринку, підвищенню ефективності облікової системи, протидії спекулятивній практиці біржової торгівлі [4]. Ефективне регулювання ринку деривативів потребує формування відповідних сучасних нормативно-правових засад, принципів, стандартів і технологій регулювання учасників. Слід формувати державну фінансову політику з конкретною метою підвищення емісійної активності корпоративного сектора економіки,

насамперед ринку акцій, що створить передумови капіталізації вітчизняного виробничого сектора.

Література

1. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України на 2015-2020 роки. – С. 4 - 6.
2. Бєлєнький П., Другов О. Розвиток системи фінансових посередників України в умовах посилення глобалізаційних процесів // *Вісник НБУ*. 2009. № 12. С. 30–33.
3. Лютий І., Дрозд Н. Вплив держави на ринок фінансового капіталу України // *Фінанси України.* 2010. №8. С. 63–72.
4. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання //*Економіка України*. 2011. №2. С. 4–13.

Хіміч Н. О. *- здобувач вищої освіти СВО «Магістр»*
Науковий керівник – ***Ходаківська Л. О.,*** *к.е.н., доцент*
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

У залежності від обраної форми обліку підприємство самостійно формує синтетичний та аналітичний облік об’єктів та процесів господарської діяльності. Грошові кошти є найбільш ліквідними активами: вони присутні на початковому та кінцевому етапах облікового циклу, який включає придбання товарів, виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, а також їх продаж і отримання виручки [1]. Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій, затвердженим наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р., для обліку касових операцій передбачено рахунок 30 «Готівка». Він призначений для узагальнення інформації про наявність і рух грошових коштів (у національній та іноземній валюті у касах підприємств). Рахунок активний, балансовий, призначений для обліку оборотних активів, має такі субрахунки:

– 301 «Готівка в національній валюті»;

– 302 «Готівка в іноземній валюті».

За дебетом рахунку відображається надходження грошових коштів у касу підприємства, за кредитом – виплата (витрачання) грошових коштів із каси підприємства [2]. Операції, що їх відображують на рахунку 30 «Готівка», записують до Журналу-ордеру 1 с.-г. та до відомості підсумків за день, на підставі звітів касира, з доданими до них документами. У Журналі-ордері 1 с.-г. відображається кредит рахунку 30 «Готівка» в кореспонденції з дебетовими рахунками, у відомості – дебет рахунку в кореспонденції з

кредитовими рахунками. Крім того, у відомості вказується залишок готівки на початок і кінець місяця. Записи до Журналу-ордеру 1 с.-г. і відомості здійснюються на підставі перевірених звітів касира. Операції з однаковою кореспонденцією рахунків об'єднують і записують в обліковий регістр однією сумою. Кожному касовому звіту відводиться окремий рядок [2]. По закінченню місяця підводять підсумки за дебетом і кредитом рахунку 30 «Готівка» і звіряють з оборотами кореспондуючих з ним рахунків, що відображені в інших Журналах-ордерах і Відомостях. Після цього кредитові обороти по касі за місяць із Журналу-ордеру 1 с.-г. переносять у Головну книгу. Залишок готівки на кінець місяця за відомістю повинен відповідати залишку останнього в даному місяці касового звіту касира і даним Головної книги. Аналітичний облік може вестися за кожною операційною касою, або касиром, що забезпечує реалізацію функції збереження майна власника, а також за видами валют. Найбільш достовірний аналітичний облік ведеться в звіті касира, де відображається кожна господарська операція з руху грошових коштів у касі підприємства [2].

Типова кореспонденція рахунків з обліку грошових коштів у касі підприємства наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Типова кореспонденція рахунків з обліку грошових коштів у касі підприємства

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
	дебет	кредит	
Одержано готівку в банку за чеком № 4653550 для виплати заробітної плати	301	311	32000,00
Надійшла виручка в касу від покупців за реалізовану сільськогосподарську продукцію	301	361	12500,00
Відображено виплачену суму заробітної плати працівникам підприємства	661	301	12000,00
Видано під звіт Гончаренку М. С. на витрати на відрядження	372	301	700,00
Внесено готівку в банк на поточний рахунок	311	301	15000,00
Оприбутковано до каси залишок невикористаних Гончаренком М. С. грошових коштів	301	372	200,00
Оплачено готівкою витрати на монтаж, або ремонт основних засобів	15	301	25000,00
Проведено передоплату за газети та журнали	39	301	1300,00
Видано працівникам проїзні квитки в рахунок заробітної плати	661	33	1500,00

Для обліку наявності та руху грошових коштів, що знаходяться на рахунках у банку і можуть бути використані для поточних операцій, призначено рахунок 31 «Рахунки в банках». Рахунок активний, балансовий, має такі субрахунки:

– 311 «Поточні рахунки в національній валюті»;

– 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті»;

– 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті»;
– 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті»;
– 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті»;
– 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті».

За дебетом рахунку 31 «Рахунки в банках» відображається надходження грошових коштів, за кредитом – їх використання [2]. Субрахунок 311 «Поточні рахунки в національній валюті» та субрахунок 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті» призначені для узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів на поточних рахунках у національній валюті в банках. Субрахунок 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті» та субрахунок 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті» призначені для узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів в іноземній валюті. Субрахунок 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті» призначений для обліку коштів на рахунку у системі електронного адміністрування податку на додану вартість, відкритому платнику податку в Казначействі, а також на інших спеціальних рахунках, відкритих у банку та/або органі Казначейства відповідно до законодавства. Субрахунок 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті» призначений для обліку коштів в іноземній валюті, що підлягають розподілу, або додатковому попередньому контролю, у тому числі сум коштів в іноземній валюті, що підлягають обов'язковому продажу відповідно до законодавства.

Облік операцій за рахунком 31 «Рахунки в банках» ведеться в Журналі-ордері 2 с.-г. та відомості до нього. Записи в Журналі-ордері та відомості здійснюють по мірі надходження виписок банку після їх опрацювання [2]. У кінці звітного місяця в Журналі-ордері 2 с.-г. та відомості підраховують підсумки оборотів у кореспонденції з іншими рахунками. У відомості визначають залишок на перше число наступного за звітним місяця, що має відповідати наведеному у виписці банку за останній день місяця. Після звірки з іншими регістрами оборот за кредитом по рахунку 31 «Рахунки в банках» із Журналу-ордера переносять у Головну книгу [2].

Для обліку інших коштів призначено рахунок 33 «Інші кошти». На цьому рахунку ведеться узагальнення інформації про наявність та рух грошових документів (у національній та іноземній валюті), які знаходяться в касі підприємства (поштових марок, марок гербового збору, сплачених проїзних документів, сплачених путівок до санаторіїв, пансіонатів, будинків відпочинку), електронних грошей та про кошти в дорозі, тобто грошові суми, внесені в каси банків, ощадні каси, або поштові відділення для подальшого їх зарахування на розрахункові, або інші рахунки підприємства [2]. Рахунок 33 «Інші кошти» активний, балансовий, основний, призначений для обліку оборотних активів. Рахунок 33 «Інші кошти» має такі субрахунки:

– 331 «Грошові документи в національній валюті»;
– 332 «Грошові документи в іноземній валюті»;

– 333 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті»;

– 334 «Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті»;

– 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті».

За дебетом рахунку 33 «Інші кошти» відображається надходження грошових документів у касу підприємства та коштів у дорозі, за кредитом – вибуття грошових документів та списання коштів у дорозі після їх зарахування на відповідні рахунки [3]. До грошових документів, які знаходяться в касі підприємства, належать поштові марки, оплачені проїзні документи, оплачені путівки до санаторіїв, пансіонатів, будинків відпочинку, марки державного мита [3]. До грошових коштів у дорозі належать виручка за реалізовану продукцію на ринку, в інших місцях, внесена продавцями в каси банків, ощадні каси, або поштові відділення, чи здана інкасаторам для подальшого її зарахування на розрахункові, або інші рахунки підприємства [3]. Підставою для відображення в обліку сум за рахунком 33 «Інші кошти» є: товарні чеки, звіти про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, квитанції установ банків, поштових відділень, копії супровідних відомостей на здану виручку інкасаторам [3].

На субрахунку 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті» відображаються операції з електронними грошима, які здійснюються комерційними агентами та користувачами, відповідно до нормативно-правових актів Національного банку України та правил використання електронних грошей, узгоджених з Національним банком України. Електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов’язанням цієї особи, що виконується в готівковій, або безготівковій формі. При цьому, з метою бухгалтерського обліку, не визнаються електронними грошима наперед оплачені картки одноцільового використання: дисконтні картки торговців, картки автозаправних станцій, квитки для проїзду в міському транспорті, які приймаються, як засіб платежу, виключно їх емітентами. Аналітичний облік грошових документів ведеться за їх видами.

При журнально-ордерній формі обліку операції на рахунку 33 «Інші кошти» обліковують у Журналі-ордері 1 с.-г. та Відомості 1.3. За кожним рахунком у названих облікових реєстрах передбачено окремі розділи. Записи здійснюють на підставі виписок банку та інших документів так само, як і на рахунку 31 «Рахунки в банках».

На рахунку 35 «Поточні фінансові інвестиції» ведеться облік наявності та руху поточних фінансових інвестицій та еквівалентів грошових коштів, у тому числі депозитних сертифікатів [2]. Рахунок 35 «Поточні фінансові інвестиції» має такі субрахунки:

– 351 «Еквіваленти грошових коштів»;

– 352 «Інші поточні фінансові інвестиції».

За дебетом рахунку 35 «Поточні фінансові інвестиції» відображається придбання (надходження) еквівалентів грошових коштів та поточних

фінансових інвестицій, за кредитом – зменшення їх вартості та вибуття [2]. Аналітичний облік ведеться за видами фінансових інвестицій із забезпеченням можливості отримання інформації про інвестиції як на території України, так і за кордоном.

Література

1. Фінансовий облік: навчальний посібник. За ред. Орлової В.К., Хоми С.В. 2-ге вид., перероб. і допов. К.: Центр навчальної літератури, 2010. 510 с.
2. Крупка Я.Д. Фінансовий облік: підручник. 3-тє вид. перероб. і допов. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 418 с.
3. Третьяков О.В. Фінансовий облік: навчальний посібник. За ред. К.Н. Ткачука. К.: Знання, 2010. 167 с.

Худолій Л.М. *- д.е.н., професор*
Конюхов Д.А. *- аспірант*
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м.Київ, Україна

СУЧАСНИЙ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Сучасний економічний механізм – явище комплексне і досить складне. Він складається із трьох частин, які регулюють відносини власності, техніко-економічні та грошово-кредитні відносини. Якщо перша група -– це відносини, які регулюють розподіл результатів діяльності між власниками капіталу та найманою робочою силою; друга – відносини, що пов’язані із організацією виробництва і реалізації продукції на підприємстві; то третя група регулює грошові відносини розподілу доходів суб’єктів господарювання і видатків бюджету між державою та підприємствами через фінансову систему для забезпечення певних параметрів ефективності підприємницьких структур і потреб держави та суспільства, визначених державною політикою. В межах останньої складової формується законодавче поле, на якому проводять свою діяльність суб’єкти всіх форм власності і організаційних форм .

Під фінансово-економічним механізмом розвитку аграрної галузі слід розуміти відповідну конструкцію, що сформована на основі принципів, важелів, методів, інструментів фінансового забезпечення і фінансового регулювання, яка направлена на розвиток галузі та її підприємств і здатна впливати на досягнення ними стратегічних цілей і поточних завдань аграрної політики [1, с19].

У періоди змін в політиці при побудові механізму можуть відбуватися значні зміни у останньому, особливо у тій його частині, що пов’язана із державним регулюванням розвитку галузі. І ці зміни можуть відбуватися в усіх його складових - бюджетній, податковій, страховій, кредитній, інвестиційній в

залежності від пріоритетів, що обираються. Механізм повинен вибудовуватися в залежності від того, який обрано вектор політики, якими міжнародними договорами зв'язана країна, на які результативні показники прагнутиме вийти за відведений період часу, якими ресурсами буде забезпечена.

На даному етапі розвитку економіки України до галузей-лідерів можна віднести сільське господарство, харчову промисловість і металургію.

Сільське господарство, що забезпечує продовольчу безпеку України, та починаючи з 2011 р. нарощує ВВП галузі і чистий прибуток; все більше переходить (а точніше переводиться) на принцип забезпечення власними фінансовими ресурсами, важливим джерелом яких є чистий прибуток. Проте стабільність подальшого розвитку аграрної галузі дуже залежить від декількох факторів – від світової кон'юнктури на основні види сільськогосподарської продукції; від можливості оперативного налагодження виробництва кон'юнктурно вигідних нових товарів; від можливості залучення у цей вид бізнесу нових суб'єктів господарювання з новими підходами до його ведення; від можливості отримання кредитів на довгостроковий період та ін.

Саме в цих напрямках і повинна розвиватися державна підтримка аграрної галузі у найближчі роки. Існує досить багато методів та фінансових інструментів для вирішення проблеми ефективної підтримки. Як показали проведені нами у 2016-2017 рр. дослідження, і використання пільгового кредитування, і субсидування страхових премій в системі аграрного страхування, і бюджетно-податкова підтримка, і часткова компенсація інвестицій були і можуть залишатися досить ефективними.[1,с.239]. І тому можуть мати місце у державному регулюванні. За виключенням спеціального режиму концентрації і використання ПДВ та запровадження механізму субсидування страхових премій ці механізми з відповідними інструментами продовжували використовуватися у бюджетній підтримці підприємств аграрного сектору у 2018 р., і з зовсім несуттєвими корегуваннями збережені у 2019 р. Оскільки при запровадженні нових механізмів доцільно враховувати переваги і недоліки дії інструментів, що використовувалися у попередніх періодах, то і загальні суми запланованих на програми коштів, і механізми на перспективу мають корегуватися до потреб.

Як найбільш ефективний метод підтримки - здешевлення кредитів, закономірно претендував на збільшення коштів у 2019 р. майже удвічі. Сільськогосподарські підприємства, як і в попередні роки, отримуватимуть кошти на часткову компенсацію вартості насіння і садивного матеріалу, але тепер і вітчизняної і зарубіжної селекції; на закупівлю техніки як від вітчизняного виробника, так і від зарубіжного; на часткову компенсацію консультаційних послуг для селян та на підтримку сільськогосподарських кооперативів. Встановлено диференційовані дотації на підтримку молодняка ВРХ, вирощуваного фізичними і юридичними особами, на часткову компенсацію будівництва тваринницьких ферм та на розвиток хмелярства та садівництва.

При незначних обсягах державної підтримки, яку наша держава спроможна виділяти із Державного бюджету аграрним підприємствам, в цьому році і в найближчі роки, особливо актуальною стає проблема ефективного використання цих коштів, а відтак фінансові механізми мають бути ретельно сконструйованими, грамотно аналізуватися в частині їх виконання, оперативно корегуватися з урахуванням ситуації на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Література

1. Фінансово-економічний механізм ефективного функціонування аграрних підприємств України. Монографія. /За ред.. д.е.н, проф. Л.М.Худолій.- К.: ЦП “ Компринт ”, 2017. -.266 с.

Чумак В. Д. *– к. е. н., доцент*
Іщенко Д. С. *– здобувач вищої освіти СВО «Магістр»*
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ СУБ’ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Функціонування суб’єктів господарювання малого бізнесу в умовах нестачі фінансових ресурсів та недостатньої державної підтримки спонукає їх до широкого запровадження фінансово-аналітичної роботи. Відсутність фінансового відділу на малому підприємстві не завжди свідчить про відсутність здійснення даного виду роботи, оскільки вона має чи не найважливіше значення для функціонування суб’єкта господарювання малого бізнесу. За допомогою фінансових коефіцієнтів та методів проводиться планування, прогнозування діяльності, а також систематичний контроль за обраною ефективною стратегією. Здійснення фінансової роботи допомагає підприємствам малого бізнесу не втратити основні орієнтири у своїй діяльності і систематично порівнювати свої реальні результати з результатами конкурентів.

До основних завдань фінансово-аналітичної роботи суб’єктів господарювання в сфері малого бізнесу належать: повне і своєчасне виконання боргових зобов’язань перед фінансово-кредитними установами, бюджетом, централізованими позабюджетними фондами, банками тощо; мобілізація фінансових ресурсів для підтримки виробничо-господарського процесу; систематичне розширення виробничих засобів згідно планових завдань; пошук шляхів збільшення чистого прибутку і підвищення рентабельності (прибутковості); систематичне виконання боргових зобов’язань перед постачальниками та підрядниками з оплати товарно-матеріальних цінностей, перед працівниками з приводу оплати праці та інших виплат; дієвий контроль за ефективним використанням основних та

оборотних засобів; систематичний контроль за раціональним і цільовим використанням фінансових ресурсів суб'єктів господарювання в сфері малого бізнесу.

На малому підприємстві роль фінансового менеджера, зазвичай, виконує головний бухгалтер. Відповідно він і є відповідальним за всі обов'язки, які покладаються на фінансового менеджера великої фірми. У результаті цього керівник малого підприємства досить часто не отримує повної інформації, яку повинен йому надавати фінансовий менеджер, оскільки бухгалтер досить перевантажений і постійно знаходиться в стресовій ситуації і не встигає надати керівнику необхідну інформацію, яку від нього очікують. Проблема виникає, як правило, через нерозуміння керівниками підприємства суттєвих відмінностей між бухгалтерським обліком і фінансовим менеджментом. Насправді ж їх робота тісно взаємопов'язана, але, це абсолютно різні речі.

Розширення масштабів фінансового менеджменту в Америці та Європі відбувалося, одночасно з розвитком економіки, досить природним шляхом. Виділення бухгалтерської служби, економічної та фінансової почалося в двадцяті роки двадцятого століття. В Україні, в силу певних особливостей, даний розвиток, як і, власне, запровадження посади фінансового менеджера, відбувалося дещо іншим шляхом. Функції, які сьогодні виконує бухгалтер як фінансовий менеджер на малих підприємствах зводяться до наступних: планування, бюджетування, оперативне управління фінансовими ресурсами, фінансово-кредитна робота, реалізація інвестиційної діяльності, фінансово-економічний аналіз, контроль за втіленням фінансових планів тощо.

Особливість фінансово-економічної роботи для суб'єктів господарювання в сфері малого бізнесу полягає у деяких відмінностях річної фінансової та податкової звітності, оскільки скорочено і укрупнено ряд статей. Якщо суб'єкти господарювання в сфері малого бізнесу не можуть бути визнані суб'єктами малого підприємництва, то фінансовий звіт складається за поточний і подальші періоди відповідно до стандартів бухгалтерського обліку, а оподаткування здійснюється за загальною системою [1, с. 372]. У зв'язку з особливостями складання фінансової звітності малих підприємств деякі етапи здійснення аналізу та окремі фінансові показники втратили свій економічний зміст. Також необхідно відмітити, що в даний час фінансовому аналізу суб'єктів малого підприємництва в економічній літературі приділяється недостатньо уваги.

Слід зазначити, що одним із головних напрямків фінансово-аналітичної роботи на малому підприємстві є контроль за наявністю фінансових ресурсів та ефективним їх використанням. Баланс суб'єктів господарювання малого бізнесу містить відомості про розміщення активів та фінансових ресурсів. Основною ознакою групування статей активу балансу є ступінь їх ліквідності. Політика управління активами суб'єктів господарювання малого бізнесу є досить вагомою, з позиції забезпечення ефективності поточної діяльності. У процесі такої фінансової діяльності відбувається перетворення величини оборотних активів на пасиви, тобто, формування власних та залучених фінансових

ресурсів [2, с. 168].

Говорячи про управління оборотними активами малих підприємств слід згадати про поточну дебіторську заборгованість, адже саме від кредитної політики багато в чому залежить ефективна діяльність підприємства. Для ефективного управління дебіторською заборгованістю використовуються різні підходи. Слід зазначити, що досить часто на малих підприємствах не формується резерв сумнівних боргів, куди, як правило, відноситься безнадійна дебіторська заборгованість. Це має як позитивні так і негативні риси. З одного боку при здійсненні аналізу відсутність резерву сумнівних боргів призводить до завищення сум поточної дебіторської заборгованості і викривлення результатів фінансового аналізу та не дає можливості суб'єктам господарювання малого бізнесу достовірно визначити показники платоспроможності.

Для суб'єктів господарювання малого бізнесу досить велике значення має аналіз грошових потоків. Систематичний аналіз грошових потоків та ефективна оцінка їх впливу на фінансовий стан суб'єктів господарювання малого бізнесу визначається системою показників, зокрема, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості.

До одних із завдань фінансово-аналітичної роботи на малих підприємствах слід віднести і фінансовий контроль, який має на меті перевірку своєчасності та повноти надходження грошових коштів, правильності їх розподілу, систематичне виявлення порушень та пошук резервів збільшення прибутку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, платоспроможності, фінансової стійкості та рентабельності.

Підсумовуючи вище викладене, слід зазначити, що ефективність діяльності малого підприємства досить часто залежить від своєчасної мобілізації фінансових ресурсів та ефективного їх використання. У цьому зв'язку для кожного малого підприємства велике значення має ефективна організація фінансово-аналітичної роботи, тобто запровадження системи економічних заходів, що передбачають формування фінансових ресурсів, необхідних для ефективного та якісного забезпечення виробничо-господарської діяльності малого підприємства.

Література

1. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Безкровний О. В. Податкові відносини суб'єктів підприємництва : управління та адміністрування : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2017. 473 с.

2. Вінар К. В. Організація та значення фінансово-аналітичної роботи на малому підприємстві. *Економіка і підприємництво : організаційно-методологічні аспекти обліку, фінансів, аудиту та аналізу.* Вип. 18. Полтава : ПДАА, 2018. С. 166–169.

Шепель Т.С. *- асистент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Сучасні кризові процеси в економіці України вимагають підвищення ефективності управління та забезпечення стабільного розвитку вітчизняних підприємств. Посилення конкуренції, активізація інтеграційних процесів, стрімкий розвиток інформаційних технологій сприяють ускладненню процесу управління. Зазначені чинники перетворюють підприємства на складні системи, ефективне управління якими вимагає аналізу даних, швидкого прийняття рішень, контролю, координації та своєчасного коригування відхилень показників, які характеризують рух ресурсів та результативність їх використання, що вимагає застосування сучасних управлінських технологій, серед яких важливе місце належить контролінгу.

Досвід упровадження контролінгових заходів на зарубіжних підприємствах показує, що контролінг відкриває можливості для вирішення цілої сукупності бізнес-проблем, включаючи підвищення рівня інвестиційної привабливості майже на 40%, ефективності документообігу – більш ніж на 27%, зростання відкритості організації – до 24,1%, фінансової стійкості – до 20% та оптимізації системи планування – до 25%. Це робить контролінг перспективною технологією управління для вітчизняних підприємств.

Наукові дослідження різних аспектів контролінгу знайшли відображення в працях таких зарубіжних економістів, як: А. Дайле, Е. Майєр, Р. Манн, Т. Райхманн, Х. Фольмут, Д. Хан, П. Хорват та ін. Серед вітчизняних вчених можна виділити дослідження І. Давидовича, Р. Долинської, П. Єгорова, С. Івахненкова, В. Івашкевича, А. Карминського, С. Юсупової. Проте, теоретичні розробки в галузі контролінгу не повною мірою враховують особливості управління в сучасних вітчизняних умовах, методичні й організаційні аспекти впровадження контролінгу в діяльність українських підприємств також залишаються недостатньо розвиненими.

Для того, щоб зрозуміти роль контролінгу в системі управління, важливо врахувати, що підприємство має за мету формування й організацію всього виробничо-господарського і фінансово-економічного процесу, а також координацію і регулювання різних елементів такої системи. Сутність системи управління підприємством полягає у визначенні її політики на тривалу перспективу, координації підрозділів і служб, стратегічній політиці персоналу, вирішенні основних завдань ведення бізнесу. При цьому окремі стадії управлінського процесу являють собою логічні зв'язки й утворюють комплекс постійно повторюваного управлінського циклу, для якого характерні прямий і зворотний зв'язки [1]. Серед фахівців, що займаються

проблемами контролінгу, немає єдиної думки також відносно функцій контролінгу. В основному ці погляди розглядають лише три основні функції контролінгу — управлінську, контрольну та інформаційну. Окремі спеціалісти вважають за доцільне виділяти планову, контрольну, регулюючу та інформаційну функції.

Контролінг є найважливішим засобом успішного функціонування підприємства, тому що він забезпечує необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації; надає інформацію для управління трудовими та фінансовими ресурсами; сприяє оптимізації залежності "дохід-витрати-прибуток".

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

Безумовно, що контролінг необхідний українським підприємствам і повинний істотно підвищувати ефективність їхньої роботи, зробити їх більш конкурентоздатними. Отже, стратегічною метою українських підприємств на шляху інноваційності та підвищення конкурентоздатності має стати створення ефективної системи контролінгу [2]. Початком впровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах можна вважати спробу створення системи управлінського обліку, синхронізувавши її зі стратегічним та оперативним плануванням.

На основі аналізу досліджень наведемо необхідні заходи для впровадження системи контролінгу на підприємстві: поточні і стратегічні завдання по підприємству в цілому і по окремих структурних підрозділах і службах (центрах витрат і відповідальності); схему організаційної структури, центрів витрат і відповідальності; формування аналітичного і регулятивного блоку в системі контролінгу; положення функціональних обов'язків і прав служби контролінгу і окремих спеціалістів (контролерів); критичні величини за окремими показниками в системі аналізу відхилень між нормативними (плановими) і фактичними показниками; терміни проведення аналізу фактичного стану за центрами витрат і відповідальності, підприємством в цілому; способи повідомлення керівникам про виявлені недоліки.

До основних етапів впровадження контролінгу на підприємстві слід віднести такі:

1.Постановка цілей та їх відображення в системі показників результативності роботи підприємства на протязі певного періоду.

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

3. Виявлення помилок і розробка корегуючих заходів [3].

Кожен менеджер несе відповідальність за організацію контролінгу. Контролер організовує систему контролінгу, використовуючи відповідні методичні підходи й техніки. Щодо розташування служби контролінгу в організаційній структурі підприємства висловлюються різні думки. Так, пропонується службу контролінгу безпосередньо підпорядковувати керівнику підприємства. Пряма підпорядкованість служби контролінгу керівнику підприємства обумовлена тим, що контролінг при підготовці необхідної інформації використовує дані як фінансової, так і економічної служби, і тому він не може входити до складу жодної з них, оскільки це заважатиме збору об'єктивної й повної інформації. Поряд з цим Терещенко О.О., навпаки, вважає, що служба контролінгу має входити до складу фінансово-економічних служб підприємства [4].

У результаті дослідження було узагальнено теоретичні й практичні результати досліджень зарубіжних і вітчизняних авторів, присвячених проблемі контролінгу. Отже, можна зробити висновок, що всі вони свідчать про необхідність розвитку контролінгу та його впровадження в діяльність вітчизняних підприємств.

Таким чином, контролінг – це сучасна технологія економічного управління підприємством, спрямована на виявлення усіх шансів та ризиків, пов'язаних з отриманням прибутку в умовах ринку і орієнтована на довгострокове і ефективне функціонування підприємства; система раціоналізації ціледосягнення; сучасна концепція управління підприємством, інструментами якої є облік, планування, контроль та аналітична робота.

Література

1. Заговора А.С. Місце і роль контролінгу в ефективному управлінні підприємством. *Вісник СНАУ*. 2010. Вип. 5/1. С. 81—84.

2. Одноволик В.І. Контролінг — сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6. С. 127—130.

3. Терещенко О.О. Професійні компетенції фінансового контролера та його роль у прийнятті фінансово-економічних рішень. *Фінанси України*. 2014. № 9. С. 31-42.

4. Скоробогатова Н.Є. Особливості контролінгу в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]/ Н.Є. Скоробогатова. — 2015. — Режим доступу:ev.fmm.kpi.ua/article/view/45628.

Щербак А.С. *- здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти*
Аверчева Н.О. *- к. е. н., доцент*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», Україна, м. Херсон

НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ВІВЧАРСТВА В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Вівчарство – одна з важливих галузей світового продуктивного тваринництва, від якого народне господарство отримує різноманітну сировину, а споживачі – дієтичну продукцію: ягнятину та баранину, молоко, сири і бринзу, а також вовну, овчини, смушки, шкірсировину, вироби з яких не мають аналогів за гігієнічними та цілющими властивостями. Вівці продукують 13 видів продукції, тоді як велика рогата худоба – 8, а свині тільки 4. За чисельністю сільськогосподарських тварин у світі вівці знаходяться на другому місці – 1,1 млрд. голів, великої рогатої худоби - 1,39, свиней - 0, 98 млрд. голів. За останні 20 років поголів'я овець збільшується в Азії та Африці, де знаходиться 62,3% від усіх овець світу, в той час, як в Європі лише 12 %. Найбільше поголів'я овець нині в Китаї - 172 млн. голів (15,5% світового поголів'я), Австралії - 100,0 млн. гол., Індії - 64,3 млн. гол. Серед Європейських країн лідерами з поголів'я овець є Великобританія - 33,5 млн. гол., Іспанія – 21,8 млн. гол. та Греція – 8,8 млн. гол. [1].

Сучасний стан вівчарства України можна характеризувати, як кризовий. Основною ознакою кризи є перманентне скорочення чисельності поголів'я в сільськогосподарських підприємствах, яке станом на 01.01.2018 р. становило 178,1 тис. гол., або 25,0% від їх загальної кількості в Україні. Тому основні обсяги виробництва продукції вівчарства зосереджено в особистих селянських господарствах, що не дає можливості технологічно забезпечити високу її якість, впливати на збільшення валового виробництва, зниження її собівартості та реалізувати генетичний потенціал тварин. Такий стан галузі пов'язаний з відсутністю економічної мотивації розвитку цього напряму сільськогосподарського виробництва як у товарному, так і в племінному вівчарстві. У зв'язку зі зменшенням попиту на племінну продукцію стан суб'єктів племінної справи у вівчарстві з кожним роком погіршується.

Згідно з наказом НААН від 11 липня 2017 р. № 117 «Про проведення реконструкції виробничих приміщень і впровадження інноваційних технологічних рішень при виробництві продукції вівчарства у ДПДГ мережі НААН» [2] проведено експедиційне обстеження стану вівчарства дослідних господарств мережі НААН і ефективності впровадження вітчизняних та зарубіжних технологій та удосконалення виробництва продукції вівчарства. За результатами цієї роботи розроблено заходи щодо проведення реконструкції виробничих приміщень з вівчарства і впровадження інноваційних технологічних рішень та план комплексного розвитку вівчарства у зазначених господарствах.

Заходи щодо розвитку галузі вівчарства в системі Академії стосуються двух дослідних господарств Херсонської області.

У ДП «ДГ ІТСР «Асканія-Нова» - ННСГЦВ враховуючи стан ринку вівчарської продукції та динаміку галузі вівчарства в Україні за останні десять років, її розвиток у дослідному господарстві Інституту базується на інтенсифікації виробництва на фоні стабілізації чисельності поголів'я овець, інтенсифікації відтворення та безвідходного вирощування резистентних ягнят до 2023 року на рівні 2,55 тис. голів, у тому числі вівцематок 1,9 тис. голів.

Планові завдання:

- стабілізація поголів'я овець на рівні 2,7 тис. голів, у тому числі вівцематок 1,9 тис. гол.; - створення нових вітчизняних генотипів м'ясного напряму продуктивності та масиву помісних тварин різної кровності з м'ясними вівцями порід: тексель та вандей, дорпер загальною їх чисельністю 400 голів, у тому числі 350 вівцематок; - забезпечення вирощування племінного молодняку для дослідних господарств мережі НААН у відповідності до попередніх заявок.

Заходи щодо реалізації завдань:

- придбати по імпорту у 2018-2023 рр. генетичний матеріал у кількості 600 спермодоз баранів породи вандей і 18 голів баранів породи тексель, дорпер, лаконе; - збудувати сучасну модельну ферму для утримання овець та кіз на 400 маток; - зміцнити кормову базу та забезпечити овець високоякісними кормами, з розрахунку 6,5 ц корм. од. на 1 голову в рік; - створити прифермське пасовище площею 500 га для забезпечення технології вирощування племінного молодняку; - придбати сучасну кормозбиральну техніку.

ДП «ДГ «Асканійське» Інституту зрошуваного землеробства НААН - племзавод з розведення овець таврійського типу асканійської тонкорунної породи має найбільше поголів'я серед дослідних господарств (2650 голів) з найвищими продуктивними показниками серед інших вітчизняних порід та є єдиним в Україні джерелом високоякісного племінного матеріалу мериносових овець. Господарство забезпечено всіма необхідними матеріально-технічними ресурсами.

Планові завдання:

- забезпечити поліпшення продуктивних та племінних якостей заводського стада овець таврійського типу асканійської тонкорунної породи чисельністю 750 вівцематок методом чистопородного розведення; - оптимізувати структуру стада – частка вівцематок повинна становити 55-60%.

Заходи щодо реалізації завдань:

- розробити план селекційно-племінної роботи на 2018-2022 рр.; - облаштувати майданчик для відгодівлі виранжированого поголів'я та надремонтного молодняку з метою його реалізації у рік народження; - створити культурне пасовище площею 200-250 га.

Не слід обходити іншу проблему, пов'язану зі здоров'ям людства, текстильне волокно. Двадцять перше століття не дарма називають ерою науково-технічного прогресу. У текстильній промисловості синтетика, з чітко

заданим переліком якостей і властивостей, активно витісняє натуральні матеріали. З 1990 р. її частка у структурі світового виробництва текстильних волокон збільшилася з 40 до 57%, тоді, як волокон з вовни зменшилася з 3,7 до 1,7%. Але, навіть найбільш передові технології не зможуть надати штучним тканинам унікальних характеристик натуральної мериносової вовни. Люди навчилися клонувати овець, але не мериносову вовну, чудові властивості якої не в змозі замінити жоден існуючий матеріал [3]**.**

Херсонська область протягом багатьох десятиріч спеціалізувалась саме на вовняних породах. У далекому 1990 р. на одну людину в Херсонській області вироблялось 3,3 кг вовни, (при поголів'ї 914 тис. одиниць загальне виробництво складало 4077 тонн на рік), сьогодні на 1 людину в області виробляється лише 124 грами вовни. Після розпаду СРСР розвалилася і переробна галузь, херсонська вовна поступово стала нікому не потрібна. У генетичному центрі вівчарства при інституті тваринництва «Асканія-Нова» раніше були виведені унікальні породи, які мають довжину вовни до 20 см. Для прикладу – вовни, яку дає одна вівця, вистачає на 12 вовняних костюмів. Херсонська область і зараз є лідером з настригу вовни від однієї вівці – 3,2 кг це середній показник в області, при середньому в Україні 1,5 кг. Проте сьогоднішні реалії диктують інші умови, генетики асканійського інституту працюють над виведенням м'ясних порід, і постає питання – чи не на часі повністю згорнути напрямок вовняного вівчарства [4].

На думку Головного управління агропромислового розвитку, ні в якому разі не можна згортати напрямок, бо овеча вовна має свої застосування, одним із яких є військова промисловість. Натуральна вовна обов'язково має входити до складу тканини, з якої виробляються певні види військової форми, оскільки вовна гріє краще, ніж бавовна. Крім того, натуральна вовна, яка не горить, використовується у військовій техніці, навіть у танкобудівництві. Вівчарство стане рентабельним, коли на переробку будуть використовувати всі види продукції – і м'ясо, і молоко, і вовна. Головне, що потрібно для розвитку цієї промисловості – підтримка з боку держави.

Отже, впровадження запланованих заходів дозволить сформувати нові напрями племінного вівчарства, зміцнити племінну базу існуючих суб'єктів племінної справи у вівчарстві.

Література

1. Вдовиченко Ю. В., Жарук П. Г., Заруба К. В., Маслюк А.М., Жарук Л. В. Стан та перспективи розвитку вівчарства в державних підприємствах дослідних господарствах мережі НААН. *Вівчарство та козівництво. Фаховий тематичний науковий збірник.* Вип. 3. С. 3-17.

2. Про проведення реконструкції виробничих приміщень і впровадження інноваційних технологічних рішень при виробництві продукції вівчарства у ДПДГ мережі НААН: Закон України від 11 липня 2017 р. № 117. URL: https: zakon.rada.gov.ua.

3. Вдовиченко Ю. В., Кудрик Н. А., Жарук П. Г., Жарук Л. В. Наукові засади розвитку вівчарства південного регіону України. *Вівчарство та козівництво. Фаховий тематичний науковий збірник.* Вип. 2. С. 3-23.
4. Перспектива вівчарства на Херсонщині. URL: https:khersondaily.com.

Яковенко В.Р*., здобувач вищої освіти*
СВО «Бакалавр» Спеціальності «Облік і аудит»
Пилипенко К.А*. – д.е.н,*
доцент кафедри організації обліку та аудиту,
Полтавська державна аграрна академія

ПОРІВНЯННЯ ПРИНЦИПІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПОРТУГАЛІЇ ТА УКРАЇНИ

Метою ведення бухгалтерського обліку є надання користувачам, для прийняття управлінських рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства.

Бухгалтерський облік в Португалії регулюється державою через комітет з бухгалтерського обліку Comissao de Normalizacao Contabilistica (CNC). CNC випускає стандарти, положення, технічні інтерпретації та інше.

Для забезпечення поставленої мети бухгалтерський облік повинен відповідати основним принципам, які можуть переглядатися, доповнюватись та бути виключеними, в результаті впливу часу, глобалізації, компетентностей.

Принцип бухгалтерського обліку – це методи та правила, яким слід керуватися при визначенні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності.

Працівники бухгалтерії мають дотримуватися наведених принципів (рис. 1). Відхилення від них є порушенням вимог і занижує інформаційну цінність даних обліку та фінансової звітності.

В Португалії як і в Україні діє типовий план рахунків бухгалтерського обліку який передбачає виконання таких бухгалтерських принципів як: принцип обережності. Прибуток повинен обліковуватися тільки після його одержання. Але збитки варто заносити відразу ж після їхньої появи. Амортизаційні відрахування повинні проводитися незалежно від того, чи одержує компанія прибуток чи несе збитки.

В Україні бухгалтерський облік та фінансова звітність ґрунтуються на таких принципах як: повне висвітлення – фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі.

Другим принципом в Португалії є функціонування – продовження ділової активності. А в Україні автономність – кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв'язку з чим особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства.

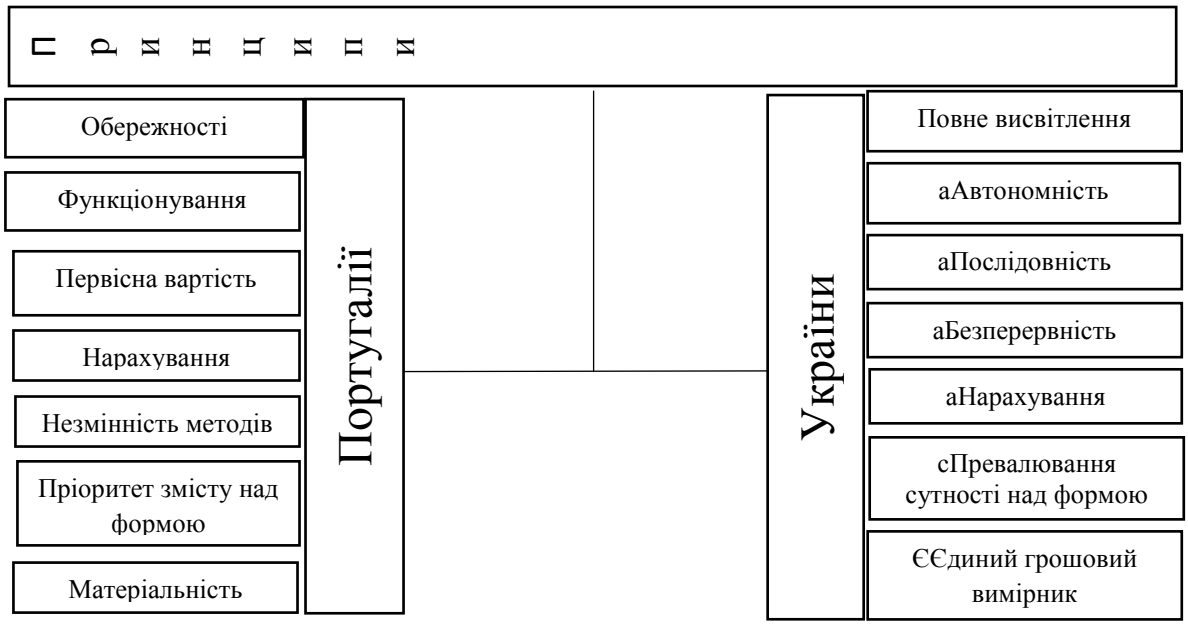

Рис. 1. Принципи ведення бухгалтерського обліку в Португалії та України

Третій принцип первісна вартість говорить, шо статті показуються по первісній вартості придбання засобів, якщо тільки їх ринкова вартість не стає нижчою за первісну. У деяких випадках може застосовуватися підхід по відновній вартості [1].

Щодо українського законодавства, то це послідовність – постійне (з року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, міжнародними стандартами фінансової звітності та національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку у державному секторі, і повинна бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності [2]. З 2013 року Наказ про облікову політику повинен бути затверджений у всіх юридичних осіб.

Наступні принципи – незмінність методів обліку і безперервність. В Португалії незмінність методів обліку це – обрані бухгалтерські критерії не повинні змінюватися доти, поки не відбулося істотної зміни умов, що обумовили їх початковий вибір. Якщо ж усе-таки доводиться змінити такі критерії, то про це треба повідомити в річному звіті, вказавши при цьому кількісні та якісні наслідки від проведених змін.

В Україні безперервність – оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати й надалі.

Останній принцип Португалії – матеріальність. Річні звітні документи повинні містити всі необхідні дані, що можуть реально вплинути на точку зору їхніх користувачів [2].

Один із основних принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні є, єдиний грошовий вимірник – вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюються в єдиній грошовій одиниці [1].

Отже, принципи бухгалтерського обліку в Україні та Португалії дуже схожі; вони забезпечують виконання в мікроекономічному середовищі таких функцій – інформаційних, контрольних і загальноекономічних. Принципи фінансової звітності, покладені в основу формування корисної інформації для безпосередніх та потенційних учасників бізнесу, сприяють гармонізації та уніфікації підходів до її складання. Між принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності Португалії та України існують деякі розбіжності, але є й такі принципи які збігаються.

Розглянувши принципи бухгалтерського обліку можна зробити висновок, що кожній країні притаманне використання принципів які відповідають її системі обліку та звітності.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» за № 996-XIV від 16.07.1999 р. URL: http://kodeksy.com.ua/pro_buhgalters_kij_oblik_ta_finansovu_zvitnist.htm

2. Максімова В. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : [навч. посіб.] / В. Ф. Максімова, Т. В. Черкашина. – Одеса : ОНЕУ, Ротапринт, 2014 р. – 238 с.

Ярмоленко В.В. *– аспірант*
Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон, Україна

АГРОСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах затяжної політико-економічної кризи, девальвація національної валюти, необґрунтованої державної політики та низка інших факторів зумовили порушення ефективної роботи економічної системи України. У зазначених умовах стабілізувати ситуацію можна завдяки розвитку та якісному функціонуванні сільського господарства, що забезпечить вирішення питань підвищення його продовольчої та фінансової безпеки [1]. Сьогодні сільське господарство перспективна галузь розвитку економіки країни. Але в той же час

є однією з найбільш ризикованих, оскільки успіх галузі багато в чому залежить від погодних умов.

Для захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників і забезпечення подальшого розвитку сільського господарства використовується страхування як один з найголовніших напрямків державної аграрної політики.

Агрострахування — це економічні відносини щодо страхового захисту майнових інтересів виробників сільськогосподарської продукції у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються у страховика шляхом сплати страхувальниками страхових платежів (страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів. Основна мета страхування сільськогосподарських ризиків - це часткова чи повна компенсація суб'єкту господарювання втрат через несприятливі, в основному, природні явища.

На сьогодні в Україні налічується близько 450 страхових компаній, які мають право займатись ризиковим страхуванням. У 2017 р. лише 24,6% з них, тобто 58 компаній з 445, брало участь у субсидованому страхуванні. Такий показник зайвий раз підкреслює складність страхування в аграрній сфері. Не всі страхові компанії розуміють особливості такого страхування, Не у всіх страхових компаніях у штаті є відповідні спеціалісти – агрономи, зоотехніки, тощо.

У 2017 році страхування сільськогосподарських культур здійснювали 13 страхових компаній. Показники страхування за цей період наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Зведені дані страхування в розрізі страхових компаній, 2017 р.*

Компанія	К-ть договорів	Площа, га	Страхова сума, грн	Сума премій, грн	Середня ставка премії,%	Виплати, грн
АХА	82	49705	269939806	6518798	2,4	278056
Аска	108	127559	551139192	17497926	3,2	1512775
Аско ДС	1	72	289224	13015	4,5	37760
Брокбізнес	30	19281	383315791	5705248	1,5	3071547
Гардіан	25	10199	88587217	4093767	4,6	0
Здорово	5	3707	25725027	824562	3,2	584111
Інго Україна	137	147893	602567349	17554086	2,9	1857209
Країна	84	39613	337395892	14353506	4,3	171500
Оранта-січ	1	203	2740850	19186	0,7	0
ПЗУ	306	118745	879962338	15974039	1,8	115585
ТАС	5	2107	8976765	369556	4,1	0
УАСК	21	6502	200279764	12006526	6,0	0
Універсальна	152	131557	2562446940	109516655	4,3	0
Загалом	957	657144	5913366125	204446870	3,5	7628542

* *Джерело [3]*

Проблемними питаннями, які ускладнюють розвиток ринку аграрного страхування є:

1) зі сторони сільськогосподарських товаровиробників: низький рівень обізнаності щодо необхідності користування страховими послугами; недостатня фінансова спроможність, що не дозволяє купувати страхові послуги; відсутність довіри до страховиків (в цілому до страхування).

2) зі сторони страхових компаній: недосконалість страхових продуктів і послуг; відсутність обов'язкового, страхування при наданні фінансової підтримки сільгоспвиробникам; складність, і непрозорість договорів страхування; складність і непрозорість процедур отримання відшкодування; обмеженість і недосконалість існуючих страхових послуг і відсутність страхових продуктів, які задовольняли б різні категорії виробників; висока вартість страхування; випадки неналежної поведінки окремих страхових компаній (здійснення фіктивного страхування); недостатня зацікавленість страхових компаній у належному розвитку агрострахування в Україні; нестача кваліфікованих кадрів у штаті страхових компаній, які розуміють особливості сільського господарства.

Разом з тим активна політична діяльність навколо аграрного страхування ставить фінансову безпеку розвитку сільського господарства в умови певної законодавчої невизначеності. Так наприклад, політика СОТ передбачає зниження державної підтримки в певних аспектах господарської діяльності, що погіршує конкурентні умови для потенційно економічно слабких господарюючих суб'єктів. Натомість відзначається широким лобізмом заходи «зеленого кошика», а саме субсидіювання системи сільськогосподарського страхування, профілактика заражень і боротьбі з шкідниками рослин і іншим заходам [4].

Стимулювання інвестицій у сільськогосподарське виробництво дозволяє активно заохочувати приплив капіталу в галузь, а тому вимагає впровадження системи страхування, як активного елементу захисту фінансових ресурсів та забезпечення фінансової безпеки всіх учасників процесу [5].

Отже, враховуючи те, що сільське господарство є високо ризикованим, питання використання страхування сільськогосподарських культур, як методу зменшення майбутніх втрат вигод, є актуальним та своєчасним [2]. Для аграрних підприємств страхування має стати ефективним фінансово-економічним інструментом захисту майнових інтересів селян під час виробництва та переробки сільськогосподарської продукції. Подальший розвиток сільськогосподарського страхування повинен бути спрямований на створення вигідних та безпечних умов для ведення бізнесу всіма учасниками аграрного ринку, що передбачає розподіл ризиків між сільськогосподарськими виробниками, переробними підприємствами, банками, страховими компаніями та державою.

Література

1. Танклевська Н.С. Основи формування фінансової безпеки функціонування сільського господарства як базису економічного розвитку країни. *Науковий вісник НУБІП України. Серія: економіка, аграрний менеджмент, бізнес.* м. Київ 2015 р. Вип.222. С. 15-20

2. Танклевська Н.С., Ярмоленко В.В. Тенденції розвитку страхування сільськогосподарських культур в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2018. Вип.1(51). С.381-386

3. Проект «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії», Міжнародна фінансова корпорація (IFC, Група Світового банку), у співпраці з Міністерством аграрної політики та продовольства України. URL: https://forinsurer.com/files/file00624.pdf

4. Гудзь О.Є. Страхування агроризиків та напрями розвитку агрострахування в Україні. *Економіка АПК*. 2006. № 8. С. 72-76.

5. Танклевська Н.С. Зарубіжний досвід фінансово-кредитного забезпечення розвитку агарних підприємств. *Вісник Агарної науки Причорномор'я.* Вип. 1 (44). 2008 р. С. 81-87

ЗМІСТ

стор.

Аверчева Н.О. Матеріально-технічне забезпечення фермерських господарств…… 3

Адвокатова Н.О., Моторикін В.С. Переваги євроінтеграції України у світовий економічний простір…… 6

Антоненко А.Ю., Бойко Л.О. Штучні перлини – новий вид підприємницького бізнесу в Україні…….. 9

Барабаш Л.В. Вплив оподаткування на розвиток підприємництва в Україні…….. 11

Богайко М. А., Романів Ю. Б., Міщук І. П. Місце і тренди розвитку торговельного підприємництва в Україні…… 13

Бойко В.О. Експортні можливості та конкурентоспроможність української галузі плодоовочівництва…… 17

Бойко Л.О. Цінова ситуація на ринку плодоягідних культур…… 19

Боярчук А.І. Управління маркетинговим середовищем при виході на міжнародні ринки: дослідницькі методи у міжнародному бізнесі ……. 21

Васільєв А. С., Антоненко Ю.С., Пилипенко К.А. Порядок складання та подання звітності щодо дебіторської заборгованості підприємства…..... 24

Галат Л.М. Тенденції виробництва та ринку овочів захищеного ґрунту в Україні…….. 28

Гетьман А.Л., Ковтун В.А. Можливості ефективного вирощування лаванди в умовах півдня України…… 31

Глабець М.М., Галат Л.М. Переваги та недоліки роздрібної торгівлі у супермаркетах…….. 33

Гонта М.С., Остапенко А.С. Особливості реструктуризації та фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств…… 36

Гринюк Н.А. Трансформація системи споживчої кооперації: проблеми і перспективи..... 39

Губа М.І., Карташова О.Г. Напрями реалізації структурних змін політики імпортозаміщення продовольства в Україні…….. 42

Гудзь М.В. Проблема розв'язання соціально-культурних впливів глобалізації……. 45

Гульц Н.В., Галат Л.М. Стан та тенденції ринку продуктів дитячого харчування…… 47

Дерменжі Д.Ф., Кулаковська Т.А. Основні передумови зниження фінансової стійкості на підприємствах харчової галузі…… 50

Долженко І.І. Світові моделі державної підтримки сільського господарства……. 52

Дубина М.О., Алмаші Ю.Ю., Міщук І. П. Перспективні підходи до організації реалізації аграрної продукції дрібними сільгоспвиробниками..... 55

Завгородня М.С., Осадчук І.В. Лояльність персоналу в умовах мотивації професійної діяльності……. 58

Іщук С.О. Інноваційна активність промислового сектора економіки України: регіональний розріз……..... 61

Кавун Г.М. Удосконалення економічної ефективності господарської діяльності сільськогосподарського підприємства на основі економіко – математичного моделювання …… 64

Камінська М.О. Сучасний стан та чинники впливу на формування конкурентних переваг господарств в аграрному секторі……. 67

Карлюка Д.О., Балакірева Є.В. Технологія започаткування власної справи.. 70

Кириченко А.В. Особливості соціального страхування в Україні та світі… 73

Ковтун В.А. Пріоритети та складові стратегії інноваційного регіонального розвитку……. 75

Корольова Є.О., Бойко Л.О. «Зелена економіка» - нова модель економічного зростання…….. 78

Корольова Є. О. Осадчук І.В. Управлінський вплив керівника як прояв його влади та авторитету……. 81

Корчак Н. В., Пісний Б.М. Особливості інвестиційної політики страхових компаній у сучасних умовах…… 83

Кудрявець Д.І., Петрова О.О. Сутність екологічної складової економічної безпеки підприємства……... 85

Левкіна Р.В., Котко Я.М. Сучасні проблеми збутової діяльності в сільськогосподарських підприємствах в Україні ……. 88

Лемішко О.О. Актуальні аспекти обліково-фінансового забезпечення резервування капіталу підприємницьких структур…… 89

Луцик Т.Є., Повод Т.М. Модернізація фінансового механізму розвитку аграрного виробництва……..... 92

Мазур Д.В., Галат Л.М. Розвиток франчайзінгу в Україні……... 95

Маскаль І.М., Аверчева Н.О. Молочне вівчарство як ефективний напрям агробізнесу…… 98

Медвєдєва І.О., Бойко Л.О. Сутність підприємництва та бізнесу в сільському господарстві……... 100

Минкіна Г.О, Минкін М.В. Аналіз сучасного стану виробництва органічної продукції……. 102

Морозов О.В., Керімов А.Н., Морозова О.С. Адаптація до глобальних змін клімату в контексті сталого розвитку……. 105

Морозов Р.В., Петрова О.О., Морозов І.Р. Теоретичні засади стратегічного управління розвитком аграрних підприємств……... 107

Мохненко А.С. Фактори конкурентоспроможного розвитку підприємств… 110

Мрачковська Н.К., ***Веремій Я.С.*** Теоретичні підходи до визначення поняття «глобалізація»……. 113

Некіт А.М., Самофатова В. А. Смарт-спеціалізація галузей агропродовольчої сфери одеського регіону……... 115

Олексин І. І. Напрями удосконалення регіональної політики в сфері підтримки малого та середнього підприємництва в Україні…… 117

Осадчук І.В., Боліла С.Ю. Етика підприємництва, моральні принципи та етикет підприємця……... 120

Осіпова А.А. Теоретичні основи функціонування державної підтримки сільськогосподарського виробництва……. 123

Охріменко І.В. Перспективи розвитку планово-економічної роботи в сільськогосподарських підприємствах……... 126

Панченко І.Г., Пилипенко К.А. Облік зобов'язань в контексті національного та міжнародного досвіду…… 130

Петрова О.О. Проблеми ефективного водокористування в зоні зрошення.. 133

Пилипенко К.А., Криворучко А.Є. Актуальні питання розрахунків з працівниками: в контексті міжнародного та вітчизняного досвіду ……. 136

Пилипенко К. А., Полонська Н.С. Становлення персонального прибуткового податку……..... 138

Плець І.І., Щур Р.І. Особливості формування фінансової бази об'єднаних територіальних громад в умовах адміністративно-територіальної реформи……..... 140

Рогов Г. К. Адаптація підприємств до формування фінансових механізмів сталого розвитку 143

Сисоєнко І.А., Перегудов О.С. Аналіз обліково-звітної роботи контролюючих органів……. 146

Ситник І.В. Обґрунтування напрямків розвитку логістичних систем підприємств регіонального АПК…… 149

Степаненко Н.В. Удосконалення стратегії впровадження інновацій на підприємстві…….. 152

Стрельченко О.В., Кирилов Ю.Є. Ризики діяльності аграрних підприємств та управління ними……..... 155

Сударкіна Л. Ю. Сучасні аспекти ресурсозбереження на виробничих підприємствах…… 157

Сус Т.Й. Сучасна інвестиційна політика в аграрному секторі карпатського макрорегіону……. 160

Танклевська Н.С. Формування внутрішньої фінансової політики на підприємствах…… 163

Танклевська Н.С., Маценко В.Г. Сутність та складові економічного потенціалу підприємств……... 166

Танклевська Н.С., Олійник В. С. Перспективи розвитку інвестиційної політики України…… 169

Тітенко З.М. Інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств……. 171

Третяк Н.М. Цифрова трансформація як гарантія економічної безпеки сільськогосподарських підприємств……..... 173

Туфекчі Ю.П., Петрова О.О. Розвиток органічного овочівництва в Україні…… 176

Тютюнник С.В., Тютюнник Ю.М. Розкриття інформації щодо грошових коштів у фінансовій звітності підприємства…….. 180

Федорчук О.М., Протосвіцька О.І. Вплив розвитку інвестиційної складової на конкурентоспроможність інфраструктури аграрного сектору України…… 183

Фесенко В.А., Галат Л.М. Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні…… 185

Хіміч Н. О., Ходаківська Л. О. Методичні аспекти обліку грошових коштів…….. 187

Худолій Л.М.,Конюхов Д.А. Сучасний фінансово-економічний механізм розвитку аграрного сектору України…….. 191

Чумак В. Д.,, Іщенко Д. С. Організація фінансово-аналітичної роботи суб'єктів малого підприємництва……... 193

Шепель Т.С. Проблемні аспекти впровадження системи контролінгу на підприємствах України…… 196

Щербак А.С., Аверчева Н.О. Напрями ефективного розвитку вівчарства в Херсонській області…….. 199

Яковенко В.Р., Пилипенко К.А. Порівняння принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності Португалії та України..... 202

Ярмоленко В.В. Агрострахування в Україні……... 204

Збірник тез
Міжнародної науково-практичної Інтернет – конференції
Частина 1

Розвиток підприємницької діяльності в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів. Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2019.- 213 с.

За редакцією д.е.н., професора Танклевської Н.С.
Технічний редактор – к.е.н., доцент Петрова О.О.

Підписано до друку 20.04.2019р.
Гарнітура Times New Roman.
Умовн.друк.арк.
13,19

Державний вищий навчальний заклад
«Херсонський державний аграрний університет»
Кафедра економіки та фінансів

2019 р.