

УДК 631.115:330.131.5



***В.Г. ТКАЧЕНКО, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НААН, ректор
Луганського національного аграрного університету***

Організаційна модель трансформації відносин власності аграрних підприємств у регіонах України

Постановка проблеми. Підвищення значення агропродовольчого сектору України як базової галузі економіки в період загострення світових проблем продовольчої безпеки, недостатній рівень забезпечення населення країни харчовими продуктами власного виробництва, імпорт товарів низької якості, невисока ефективність та продуктивність агропродовольчого сектору, вплив кваліфікованих кадрів із села й руйнування соціальної інфраструктури конче потребують розробки інноваційної моделі, яка б була направлена на вдосконалення трансформації відносин власності в аграрних підприємствах регіону.

З огляду на комплекс визначених проблем і відсутність таких розробок нами сконцентровано увагу на розробці теоретичних положень щодо формування концептуальних та вдосконалення організаційних складових механізму трансформації відносин власності в стратегічному аспекті [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На початку виникнення людства власність розглядали як природне право людини володіти предметами природи для свого іс-

нування. Найбільшого розвитку цей процес досяг за часів Римської імперії та знайшов своє узагальнення в римському праві. У стародавньому Єгипті власність розглядали як використання людиною певного предмета. Французький економіст П. Прудон стверджував, що власність як відношення – це крадіжка. Німецький філософ Г. Гегель характеризував власність як відношення людини до природи. Австрійський економіст Е. Бем-Баверк розглядав власність як особисте (індивідуальне) відношення людини до речі, а К. Маркс – як сукупність виробничих відносин, а категорію власності – як процес привласнення індивідом предметів природи [6].

У радянській економічній літературі власність визначалась як основні виробничі відносини або як сукупність виробничих чи економічних відносин.

Сучасний науковий підхід до розуміння власності трактує її як економічні відносини. Проте серед науковців немає єдності щодо конкретизації цих відносин. Найбільш поширені погляди з цього питання такі: власність – це сукупність усіх економічних відносин; власність – це основні економічні відносини; власність – первинні економічні відносини економічної системи суспільства.

© В.Г. Ткаченко, 2014

У цілому ж, наукове розуміння власності багатьма економістами зводиться до такого: 1) предметне, речове; 2) суто юридичне; 3) природно-біологічне; 4) релігійно-ідеалістичне; 5) змішане. На нашу думку, жодне з них не можна визнати достатньо обґрунтованим.

Власність, ми стверджуємо, – це не річ, а відносини між людьми з погляду виробництва та привласнення речей – продуктів їхньої праці. Це відношення індивідів один до одного і, відповідно, їхнє відношення до матеріалу, знаряддя та продуктів праці [10, с. 9].

Мета статті – з огляду на комплекс визначених проблем й актуальних завдань сконцентрувати увагу на розробці положень щодо формування концептуальних і вдосконалення організаційних складових механізму трансформації відносин власності в стратегічному аспекті.

Виклад основних результатів дослідження. Порівнюючи переваги та недоліки існуючих організаційно-правових форм господарювання, які функціонують в аграрному секторі економіки України, робимо висновок, що неможливо обрати універсальну форму господарювання, за допомогою якої можна одержати найефективніший результат від діяльності.

Психологічну структуру колективу створюють неформальні (неофіційні) зв'язки і відносини, що не мають регламентованих правових приписів. Вони складаються між працівниками у процесі суспільно корисної діяльності під впливом спільності інтересів, думок та поглядів на різні питання, взаємної симпатії й довіри, спільності захоплень (спорт, полювання, музика, театр та ін.) [4, с. 367]. Наукові дослідження вітчизняних учених підтверджують, що найоптимальнішими за розмірами є невеликі виробничі колективи, з певною чисельністю працівників [2, с. 65-70]. Розмір підприємства суттєво впливає на якість управління трудовим колективом, що підтверджується теорією і практикою менеджменту. Організаційно-правові форми господарювання тісно пов'язані з фізичною працею, суттєвим стимулом підвищення ефективності праці є психологічні фактори мотивації та їх взаємозв'язок з інтересами окремого колективу і

підприємства загалом. Значні за розмірами підприємства теоретично позбавлені практичної можливості використовувати психологічні фактори трудової мотивації праці. Граничний розмір колективу має окреслюватися здатністю підтримувати дружні відносини між його суб'єктами. „Верхньою межею чисельності, наприклад, механізованих загонів або звичайних ланок, можна вважати 20 осіб” [4, с. 367]. Спираючись на дослідження видатного вченого Завадського Й.С., при збільшенні розмірів колективу проявляється негативний вплив на результати праці, що суттєво знижує вплив моральних факторів на персонал. Сучасні дослідження вчених-аграрників доводять, що неефективними є також селянсько-фермерські господарства (менше шести осіб), тому що в цій ситуації, за результатами їх аналізу, обмежується кількість партнерів, а відповідно й зразків поведінки, обсяг інформації, коло інтересів персоналу аграрного підприємства.

Національна і регіональна економіка в рамках економічної системи створюють баланс між наявними ресурсами країни та потребами, що існують у суспільстві, та які здатні створити платоспроможний попит на готову продукцію та послуги. Розв'язанню цього завдання присвячені дослідження економістів усіх країн світу і це має глобальний характер. Практично більшість дослідників вважають, що регулювання економічних явищ та процесів здійснюється на засадах використання механізму регуляції.

Стає очевидним, що господарський механізм у розвинених економічних системах є системним утворенням, що містить у собі елементи, пов'язані між собою. Узагальнюючи існуючі в економічній літературі підходи, виділяємо такі складові господарського механізму: менеджмент, ринок і державне регулювання економіки, які тісно пов'язані між собою й активно взаємодіють.

Необхідно визначити особливості регулювального впливу менеджменту і ринку у відносинах власності. Економічна наука проводить прямі паралелі між практичним аспектом відносин власності, які виникають у суспільстві, із законодавчо закріпленими формами господарювання в сільськогосподарських підприємствах АПК. Тому в цьому

аспекті навіть доречно вести мову про організаційно-правові відносини як синтез двох складових у агробізнесі – відносин власності на засоби виробництва та їх використання з метою отримання прибутку.

Виробництво сільськогосподарської продукції, як відомо, займає особливе місце в економіці будь-якої держави, оскільки створює основи для формування класу фермерів та підприємців у селянських домогосподарствах, формує посилене конкурентне середовище на ринку сільськогосподарської продукції, сприяє структурній перебудові галузі, стимулює підготовку професійних управлінських кадрів нового типу й ін.

Залучення інноваційних технологій в аграрний сектор економіки стає єдиним дієвим шляхом модернізації галузі. В управлінні підприємницькою діяльністю на сучасному етапі найактуальнішим є підхід, заснований на цінності (VBM – Value-based management), оскільки і власникам, й управлінцям корисно знати, скільки коштує їхній бізнес, щоб усвідомлено ухвалювати рішення про припинення або продовження даної діяльності.

Слід зазначити, що VBM-технологія спрямована лише на великий бізнес, виходячи з того, що цінність (вартість) підприємства достовірно визначається за допомогою фондових ринків. Оскільки активи невеликого підприємства ніколи не пропонують до вільного продажу на фондових ринках, актуальним стає питання адаптації VBM-технологій для невеликих аграрних формувань ринкового типу. Тому набувають значення дослідження процесів формування активів – майна, що знаходиться в результаті минулих подій у власності або в управлінні підприємства і від якого в майбутньому можна очікувати деяку вигоду для нього [8, с. 3-7], що є, на наш погляд, одним із найперспективніших для подальшого розвитку аграрного бізнесу в регіоні.

Серед наукових робіт, присвячених питанню розвитку малого підприємництва в умовах сьогодення, слід виділити монографію В.І. Ляшенка [5, с. 452], в якій автор запропонував концепцію регуляторного режиму як своєрідного балансу стимулів і обмежень розвитку економічних систем, та

навіть особливості застосування різних локальних стимулюючих режимів для розвитку малого підприємництва України. Аналізоване в цій роботі стосується зовнішніх чинників маркетингового середовища, але не проходить його внутрішніх резервів. Дослідити динаміку операційних активів малого підприємства намагався колектив авторів під керівництвом О. О. Барабаш [1, с. 492], але використаний ними підхід не враховував впливу цілого ряду вагомих чинників внутрішнього й зовнішнього маркетингового середовища малого підприємства, яке суттєво впливає на зміну його ринкової вартості, особливо в умовах із різними організаційно-правовими формами господарювання в аналізованих підприємствах.

Завдання нашого дослідження – на основі економіко-математичного моделювання дослідити такі важливі для малого аграрного підприємства чинники розвитку, як процеси формування його операційних активів під впливом організаційно-правових форм господарювання в можливих їх комбінаціях і поєднаннях.

Із метою аналізу процесу формування активів у невеликих агроформуваннях у процесі виробничо-господарської діяльності незалежно від форми власності, будемо використовувати модель „гроші – товар – гроші”, розроблену К. Марксом [6], яка в розгорнутій формі виглядає так: G (авансування грошей) $\rightarrow T$ (придбання предметів праці, енергоресурсів та ін.) $\rightarrow B$ (виробництво товарної продукції, тобто трансформація $T \rightarrow T'$) $\rightarrow$ реалізація готової продукції T і отримання доходу розміром G' ($G' > T' > G$). Вартість готової продукції T' здобувається за рахунок праці найманих працівників, а гроші G' – за рахунок збуту кінцевої продукції виробництва.

Інноваційну модель впливу форм власності на формування активів аграрного підприємства наведено на рисунку 1.

На нашу думку, розробка теоретичних положень, методів оцінки та рекомендацій із використання інноваційного потенціалу підприємств різних форм власності здатна допомогти керівництву підприємств вірно зорієнтуватися у сучасній ситуації й розробити комплекс заходів щодо стабільного та

поступального ефективного розвитку підприємства.

Аналіз складається із розкладення явища на його складові з наступним їх вивченням. Наша модель сформована для типового ринкового об'єднання, що є вузькоспеціалізова-

ним, виробляє продукцію постійного номенклатурного складу, використовує у виробничому процесі одну технологію, в результаті якої всі активи повністю задіяні у виробничому процесі й не можуть бути реструктурованими.

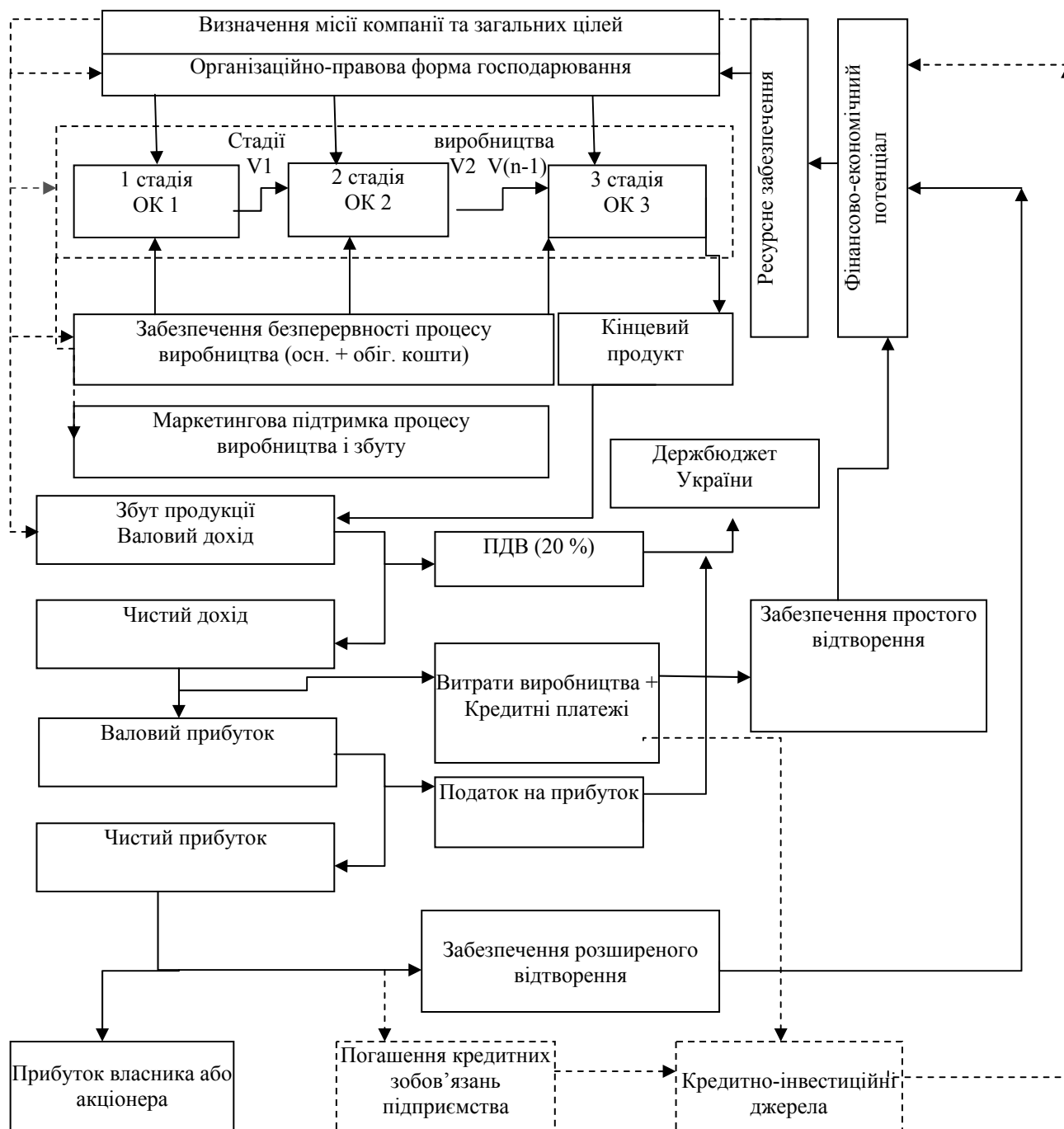


Рис. 1. Інноваційна модель впливу форм власності на формування активів аграрного підприємства

Джерело: Розробка автора.

Можемо зробити припущення, що організаційно-управлінські фактори: недосконалість побудови організаційних структур; нерозви-

неність інноваційної інфраструктури; орієнтація на короткострокову окупність; складність в узгодженні інтересів учасників бізнес-

процесів – суттєво впливають на ефективність господарювання агроформувань у сучасних ринкових умовах, що, насамперед, залежить від форми власності на засоби праці та порядку розподілу прибутку підприємства.

Вважатимемо також, що продукція, що випускається підприємством, у момент часу t приносить йому валовий дохід у сумі $P_B(t)$, і при цьому вартість операційних активів, що генерують цей дохід, дорівнює:

$$A(t) = A^{(B)}(t) + A^{(O)}(t), \quad (1)$$

де $A^{(B)}(t)$ та $A^{(O)}(t)$ – поточні значення вартостей основних виробничих фондів (ОВФ) і оборотних коштів (ОК) відповідно.

У процесі виробництва за час Δt створюється готова продукція, споживна вартість якої становить ΔP та включає вартість витрачених для цих цілей ОВФ та ОК у розмірі $|\Delta A^{(B)}|$ і $|\Delta A^{(O)}|$ відповідно, а також додану економічну вартість, яка є в грошовому виразі корисним ефектом, що виникає у споживача при використанні цієї продукції.

Додану економічну вартість можна сприймати як певний результат взаємодії знарядь праці (ОВФ) із предметами праці (ОК). У процесі взаємодії витрачаються ОВФ та ОК у кількостях $|\Delta A^{(B)}|$ і $|\Delta A^{(O)}|$ відповідно, тому формально можна записати, що:

$$\Delta V = \gamma \cdot |\Delta A^{(B)}|^\alpha \cdot |\Delta A^{(O)}|^\beta, \quad (2)$$

де γ – показник ефективності сумісної трансформації фінансових активів підприємства в додану економічну вартість, величина якого залежить від безлічі чинників, передусім, від капіталу підприємства, і який чітко пов'язаний з організаційно-правовою формою власності. Структура нагадує відому функцію Кобба – Дугласа [3, с. 204].

Зміну споживної вартості готової продукції, виробленої аграрним підприємством, можна описати таким чином:

$$\frac{P(t + \Delta t) - P(t)}{\Delta t} = \left| \frac{P(t + \Delta t) - P(t)}{\Delta t} \right| + \left| \frac{A(t + \Delta t) - A(t)}{\Delta t} \right| + \gamma \cdot \left| A^{(B)}(t - \Delta t) - A^{(B)}(t) \right|^\alpha \cdot \left| A^{(O)}(t + \Delta t) - A^{(O)}(t) \right|^\beta, \quad (3)$$

де $A_H^{(B)}$ і $A_H^{(O)}$ – вартісні значення ОВФ та ОК на початку виробничого циклу тривалістю Δt ;

$kA^{(O)}$ – норма витрачання (коефіцієнт корисного використання) оборотних коштів;

ми вважаємо, що на момент початку виробництва $P(t) = 0$.

Перші два доданки, що містяться в правій частині виразу (3), описують швидкість витрат на продукцію, що виробляється підприємством, а останній доданок – швидкість генерації доданої економічної вартості $V(t)$.

Врахуємо тепер, що:

$$\frac{A^{(O)}(t + \Delta t) - A^{(O)}(t)}{\Delta t} = -A_H^{(O)}(t), \quad (4)$$

$$A^{(O)}(t + \Delta t) = 0. \quad (5)$$

Якщо у момент часу t розпочато виробничий цикл, що включає фази виробництва продукції, її реалізацію і відновлення ресурсної бази до планового рівня, то з виразу (3, 4) можна одержати такий опис для споживної вартості:

$$P(t + \Delta t) = \left| k_A^{(B)} \cdot A_H^{(B)}(t) \cdot \Delta t + A_H^{(O)}(t) \right|, \quad (6)$$

де $k_A^{(B)}$ – швидкість амортизації ОВФ, або норма амортизаційних нарахувань, що встановлюється законодавчо [7].

Зрозуміло, що з позицій споживача ціна (мінова вартість) придбання або продажу готової продукції має бути менше, ніж P . Інакше покупець не одержить своєї вигоди. Разом із тим ціна також має бути вищою за вартість усіх понесених у виробництві витрат, інакше виробник не одержить своєї вигоди. А.В. Серіковим було проаналізовано два варіанти можливої мінової вартості, яку наводимо на рисунку 2 [9, с. 236-246].

У першому випадку можлива ціна (мінова вартість) може дорівнювати середньому арифметичному витрат Z і споживної вартості P , тобто $P_B^{c.a.} = 0,5 (Z + P)$. При цьому відносну вигоду матиме виробник. У другому випадку мінова вартість визначається як середнє геометричне, тобто $P_B^{c.a.} = \sqrt{Z \cdot P}$. У цьому випадку відносну вигоду одержить покупець. Щоб знайти ці величини, спочатку необхідно визначити невідомі a , B і y , що містяться в описі доданої економічної вартості. Це можна зробити за наявності статистичних даних за результатами діяльності підприємства упродовж досить тривалого часу.

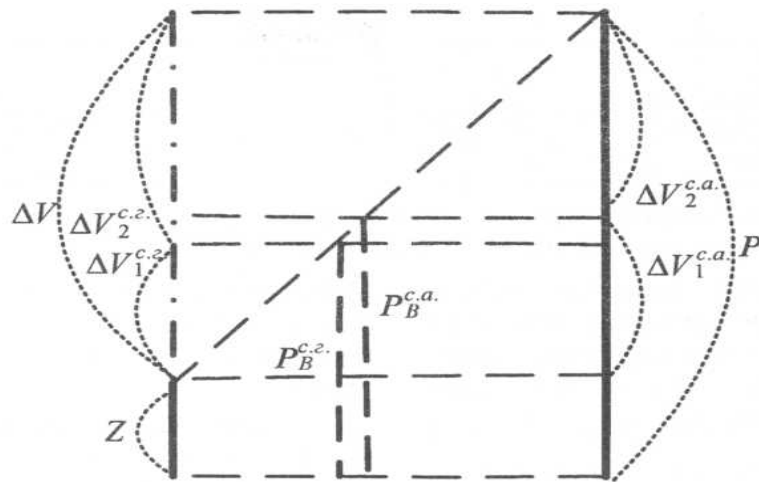


Рис. 2. Схематична інтерпретація варіантів можливої мінової вартості блага

Джерело: Узагальнено автором за даними джерела [9].

Найчастіше таке завдання залишається без розв'язку, а мінова вартість (ціна або виручка від реалізації) визначається на основі витратного підходу:

$$PB(t + \Delta t) = (1 + r) \cdot Z(t + \Delta t) = (1 + r) \cdot [k_A^{(B)} \cdot A^{(B)}(t) + A^{(O)}(t)], \quad (7)$$

де r – показник рентабельності виробництва; дуже часто в розрахунки „зкладається” бажане значення цього показника, а не фактичне.

Динаміку валового доходу підприємства P_B на товарних ринках агропромислової продукції формально можна описати так:

$$\frac{P_B(t + \Delta t)}{\Delta t} = \theta, \quad (8)$$

де $\theta = const$ – показник швидкості росту валового доходу аграрного підприємства, який визначається кількістю одержаних у результаті продажу готової продукції грошових одиниць за одиницю часу.

Значення θ залежить від багатьох чинників: часу, обсягу аналогічної товарної маси на ринку, конкурентоспроможності продукції та ін. Врахуємо у даному випадку одну з причин обмеження зміни валового доходу – насичення ринку продукцією в умовах обмеженої платоспроможності покупців. Тоді вираз (9) матиме вигляд:

$$\frac{P_B(t + \Delta t)}{\Delta t} = \theta \left(1 - \frac{P_B(t)}{K}\right), \quad (9)$$

де K – „ємність” ринку, або обсяг попиту на даний вид продукції протягом часу Δt , P_B/K – частка ринку, в межах якої попит на вироблену підприємством продукцію задоволений повністю. Тепер швидкість наси-

чення ринку залежить від ступеня насичення: чим він вищий, тим нижча швидкість.

Величини θ і K , що містяться у виразі (9), можуть бути визначені в результаті маркетингових досліджень, які проводять підприємства. Проте частіше замість θ визначають частку ринку n , яку контролює (задовольняє своєю пропозицією) підприємство. В цьому випадку можна відразу знайти:

$$P_B(t + \Delta t) = n \cdot K. \quad (10)$$

Згідно з рисунком 1, як за схемою, знаходимо величину чистого прибутку підприємства:

$$M(t + \Delta t) = (1 - k_{np}) \cdot [(1 - k_{dc}) P_B(t + \Delta t) - Z(t + \Delta t)], \quad (11)$$

де $k_{dc} > k_{np}$ – ставки податку на додану вартість (ПДВ) і податку на прибуток підприємства відповідно.

Врахуємо, що:

$$Z(t + \Delta t) = |\Delta A^{(B)}(t + \Delta t)| + |\Delta A^{(O)}(t + \Delta t)| - \frac{P_B}{f} + \zeta P_B(t + \Delta t), \quad (12)$$

При написанні виразу (12) використано такі показники господарської діяльності підприємства: фондівдача ОВФ.

$$f = \frac{P_B(t + \Delta t)}{\Delta A^{(M)}(t + \Delta t)}, \quad (13)$$

показник оборотності ОК

$$f = \frac{\Delta A^{(O)}(t + \Delta t)}{P_B(t + \Delta t)}. \quad (14)$$

Обидва показники характеризують середній рівень прибутковості відповідного активу агроформування.

Остаточну можна записати:

$$M(t + \Delta t) = (1 - k_{np}) \left[1 - k_{dc} - \frac{1}{f} - \zeta\right] \eta \cdot K = W \cdot \eta \cdot K. \quad (15)$$

Частина чистого прибутку підприємства $M(t + \Delta t)$ використовується як інвестиції $O_{розв}(t + \Delta t)$ у розвиток його активів, а саме:

$$O_{розв}(t + \Delta t) = O_{розв}^{(B)}(t + \Delta t) + O_{розв}^{(O)}(t + \Delta t) = (\mu^{(B)} \mu^{(O)})M(t + \Delta t), \quad (16)$$

де $O_{розв}^{(B)}(t + \Delta t)$ і $O_{розв}^{(O)}(t + \Delta t)$ — суми інвестицій у розвиток ОВФ й ОК відповідно;

$\mu^{(B)}$ і $\mu^{(O)}$ — множники, що показують частки відрахувань на розвиток ОВФ та ОК підприємства відповідно, із суми його чистого прибутку.

Грошові надходження $O_{PB}(t + \Delta t)$, що забезпечують розширене відтворення після завершення попереднього виробничого циклу, можуть бути описані так:

$$O_{PB}(t + \Delta t) = O_{PB}(t + \Delta t) + O_{розв}(t + \Delta t), \quad (17)$$

де $O_{PB}(t + \Delta t)$ — грошове забезпечення простого відтворення, що дорівнює витратам (у грошовому виразі) на виробництво, понесеним за час Δt .

Грошові надходження O_{PB} і O_{PB} , що використовують на придбання ОВФ або ОК відповідно, можна описати виразом:

$$O_{PB}^{(J)}(t + \Delta t) = \Delta A^{(J)}(t + \Delta t) + \mu^{(J)} \cdot W \cdot \eta \cdot K, \quad (18)$$

де, $J \in \{B; O\}$.

У результаті поповнення ОВФ і ОК їхні значення до моменту завершення першого операційного циклу дорівнюють:

$$A_N^{(J)}(n\Delta t) = A_0^{(J)} + \mu^{(J)} \cdot W \cdot \eta \cdot K. \quad (19)$$

Другий доданок у правій частині виразу (20) описує капіталізацію активів на відрізок часу Δt .

На другому циклі операційної діяльності підприємства:

$$A_N^{(J)}(t + 2\Delta t) = A_N^{(J)}(t + \Delta t) + \mu^{(J)} M(t + 2\Delta t) = A_N^{(J)}(t + \Delta t) + \mu^{(J)} \cdot W \cdot (\eta + \delta) \cdot K. \quad (20)$$

Тут враховано, що розширене відтворення вимагає збільшення частки ринку до значення $(\eta + \delta)$, що є неможливим без відповідних зусиль з боку маркетологів підприємства. Остаточно можна записати:

$$A_N^{(J)}(t + 2n\Delta t) = A_N^{(J)}(t) + \mu^{(J)} \cdot W \cdot \eta \cdot K \cdot [1 + (1 + \varepsilon)], \quad (21)$$

де $\varepsilon = \delta/\eta$ — відносне збільшення частки ринку підприємства.

Якщо в межах кожного операційного циклу частка ринку незмінно зростатиме на величину ε , то до кінця n -го операційного циклу активи дорівнюватимуть:

$$A_N^{(J)}(t + n\Delta t) = A_N^{(J)}(t) + \mu^{(J)} \cdot W \cdot \eta \cdot K \cdot [1 + (1 + \varepsilon) + \dots + (1 + \varepsilon)^{n-1}] \quad (22)$$

У квадратних дужках тут міститься сума перших n членів геометричної прогресії, яка дорівнює 1^1 :

$$\rho_\eta = 1 + (1 + \varepsilon) + \dots + (1 + \varepsilon)^{n-1} = \frac{(1 + \varepsilon)^n - 1}{\varepsilon}, \quad (23)$$

Це показник зростання частки ринку. Якщо агроформування проводить на ринку маркетингову агресивну політику, що власне тільки багаторівневим структурам управління власністю (асоціаціям, корпораціям та ін.), ρ_η можна описати формулою (23). При менш агресивній поведінці на ринку, наприклад, коли його частка на кожному циклі збільшується на одну й ту ж величину δ , показник ρ_η може дорівнювати

$$\rho_\eta = 1 + n \cdot \varepsilon. \quad (24)$$

Перепишемо (22) з урахуванням (23), вважаючи при цьому $t = 0$. Тоді

$$A_N^{(J)}(n\Delta t) = A_0^{(J)} + \mu^{(J)} \cdot W \cdot \eta \cdot K \cdot \rho_\eta, \quad (25)$$

де $A_0^{(J)} = A_n^{(J)}(t = 0)$ — вартість операційного активу напередодні початку виробництва товарної продукції.

Другий доданок у правій частині виразу (25) описує величину капіталізації відповідного операційного активу невеликого підприємства за рахунок розширеного відтворення впродовж n циклів виробництва. При цьому відносна сумарна капіталізація операційних активів підприємства за час:

$$T = n \cdot \Delta t \cdot e^{R_{\Delta t}^J} = \left(\frac{\mu^{(B)} + \mu^{(O)}}{A_0^{(B)} + A_0^{(O)}} \right) \cdot (1 - k_{np}) \cdot \left[1 - k_{ac} - \frac{1}{2} \right] \cdot \eta \cdot K \cdot \rho_\eta, \quad (26)$$

де T — капіталізація;

$K_{\Delta t}^J$ — сумарна капіталізація операційних активів;

Δt — період часу;

$A_0^{(B)} + A_0^{(O)}$ — поточні значення вартостей основних виробничих фондів (ОВФ) і оборотних коштів (ОК) відповідно;

r — показник рентабельності виробництва;

$\theta = const$ — показник швидкості росту валового доходу аграрного підприємства;

K — „ємність” ринку або обсяг попиту на даний вид продукції протягом часу Δt ;

$k_{ов}$ та k_{np} — ставки податку на додану вартість (ПДВ) і податку на прибуток підприємства відповідно;

¹ Бронштейн И.Н. Справочник по математике для инженеров и учащихся вузов/ И.Н. Бронштейн, К.А. Семендяев. — М.: Наука, 1986. — С. 139.

f – фондоддача ОВФ;

n – частка ринку;

pn – показник зростання частки ринку;

$\mu^{(B)}$ і $\mu^{(O)}$ – множники, що показують частки відрахувань із суми його чистого прибутку на розвиток ОВФ та ОК підприємства відповідно.

Легко зрозуміти, що мале аграрне підприємство буде інвестиційно-привабливим, якщо його показник $K_{АП}^Z$ вищий подібного середньогалузевого і вищий за банківський відсоток у комерційних банках регіону. Все перелічене й становить базу для реалізації *VBM*-технологій управління невеликим аграрним підприємством.

Ці оцінки є доказом того, що підприємство за рівних умов інвестиційно привабливе лише при активній поведінці на товарних агропромислових ринках.

Проведений нами аналіз аграрних підприємств Луганського регіону доводить, що організаційні структури знаходяться під впливом менеджменту й безпосередньо впливають на керованість підприємств, які у свою чергу, можуть використовувати різні типи організаційних структур, що залежить від форми власності.

Використання різних форм організаційної структури управління можливе у середніх і малих аграрних підприємствах. За таких умов підрозділи поєднують фахівців різного профілю та характеризуються практично повною автономією, маючи у своєму розпорядженні всі види ресурсів, необхідних для своєчасного та якісного виконання виробничого завдання з найбільшою кінцевою ефективністю. При цьому тематична структура спрямована на зовнішнього споживача, автономний підрозділ має лінійне підпорядкування керівникові підприємства, у ньому зайнята невелика чисельність працівників, яким властивий високий рівень колективної праці, а результат діяльності багато в чому залежить від їхніх особистих здібностей.

Даний принцип побудови організаційної структури має такі переваги:

добре знання фахівцями робіт, порівняльна простота їхнього планування;

чіткий контроль за кінцевими результатами шляхом коротких зв'язків між керівником і працівником;

комплексність та оперативність розв'язання проблем;

можливість поєднання етапів організації виробництва за паралельно-последовною схемою;

невелика кількість різних погоджень, проміжної технічної й управлінської документації;

можливість уніфікації фінансово-економічних рішень у рамках виробничого завдання.

Однак коло завдань, які розв'язують такі підрозділи, обмежене й при рості масштабів виробництва виникають такі проблеми:

нерівномірність завантаження фахівців, особливо на перших і завершальних етапах виробництва та переробки продукції аграрних підприємств, що зумовлює нераціональне використання ресурсів, устаткування, земельних площ тощо;

збільшення вартості продукції може супроводжуватися дублюванням функцій, низьким рівнем спеціалізації, складністю інформаційного забезпечення.

Така структура в середніх і малих агропромислових підприємствах може бути ефективною, як правило, тільки на нижніх рівнях ієрархії.

Висновки. 1. Сільськогосподарське виробництво є надійною основою забезпечення продовольчої безпеки країни на всіх етапах господарювання. Тому розробка теоретичних положень та вдосконалення організаційних складових механізму трансформації відносин власності в стратегічному аспекті повинна бути в центрі уваги в теорії і практиці господарювання.

2. В аграрному секторі доцільно використовувати різні форми організаційних структур залежно від форми власності на засоби праці. Функціонуючі аграрні підприємства Луганського регіону знаходяться під впливом менеджменту, який безпосередньо впливає на їхню керованість.

3. Організаційна структура управління, запропонована нами, може бути побудована у новостворених аграрних підприємствах, коли підрозділи поєднують фахівців різного профілю й характеризуються практично повною автономією, маючи у своєму розпорядженні всі види ресурсів, необхідні для

своєчасного та якісного виконання виробничого завдання з найбільшим повним соціально-економічним ефектом.

4. Запропоновано організаційну структуру управління підприємством, яка спрямована на зовнішнього споживача. Головною її ознакою є підпорядкованість автономного підрозділу лінійному керівникові підприємства. До цієї структури входить невелика чисельність працівників, яким властивий високий рівень колективної праці, результат

діяльності залежить від особистих здібностей членів такого колективу.

5. Розроблено методику проведення комплексного економіко-математичного аналізу процесів формування операційних активів аграрного підприємства, ефективність роботи якого залежить від застосування різних форм власності на умовах кооперації з урахуванням макро- та мікроекономічних, маркетингових і управлінських чинників.

Список використаних джерел

1. Барабаш О.О. Розвиток підприємництва в промисловості України : моногр. / О.О. Барабаш, Т.Ф. Бережна, О.В. Білоцерківська та ін. – Одеса: Ін-т проблем ринку та економіко-економічних досліджень НААН України, 2010. – 492 с.
2. Бугуцький О.А. Проблеми сільськогосподарської праці в Україні / О.А. Бугуцький, В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 1998. – №1. – С. 65-70.
3. Байє М.Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса / М.Р. Байє; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – С. 204.
4. Завадський Й.С. Управління виробництвом у системі АПК: підруч. / Й.С. Завадський. – К.: Вища шк., 1992. – С. 367.
5. Ляшенко В.И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения : моногр. / В.И. Ляшенко. – Донецк: Ін-т економіки пром-сти НАН України, 2007. – С. 452.
6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. В 3-х томах. – М.: Политиздат, 1973.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджені наказом Міністерства України від 27 квіт. 2000 р. №92 // Офіц. вісн. України. – 2000. – №21. – Ст. 871.
8. Саблук П.Т. Становлення аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2006. – №1. – С. 3-7.
9. Серіков А.В. Модель оцінки вартості блага: синтезуючий підхід / А.В. Серіков // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №12 (90). – С. 236-246.
10. Ткаченко В.Г. Вплив розвитку власності на підвищення ефективності аграрних підприємств в умовах господарювання регіонів України: моногр. ; за ред. проф. В.Г. Ткаченко. – К.: Видавн. дім «Вінніченко», 2013. – С. 224.
11. Ткаченко В.Г. Теоретические основы перспективного развития агропромышленного комплекса Украины / В.Г. Ткаченко // Економіка АПК. – 2006. – №7. – С. 27-28.

Стаття надійшла до редакції 07.04.2014 р.

*

УДК 502.2:630*9(477)

**О.І. ФУРДИЧКО, доктор економічних наук, професор,
академік НААН, директор
А.М. БОБКО, кандидат сільськогосподарських наук,
провідний науковий співробітник
Інститут агроєкології та природокористування НААН**

Лісівництво як вид економічної діяльності в галузі аграрного виробництва України

Постановка проблеми. Найважливіша проблема здійснення лісівництва в Україні, у т. ч. порівняно з європейським досвідом, полягає в його відсутності у законодавчому

полі, починаючи з часів проголошення незалежності нашої держави. Достатньо уважно прочитати зміст Земельного і Лісового кодексів України, щоб переконатись у тому, що давно відомий термін «лісівництво» в них взагалі не згадується як галузь рослин-

© О.І. Фурдичко, А.М. Бобко, 2014