

УДК 332.334:338.431:631.1.016

*Я.М. ГАДЗАЛО, доктор сільськогосподарських наук,
професор, академік НААН, президент НААН
Ю.Я. ЛУЗАН, доктор економічних наук,
член-кореспондент НААН, радник Президії НААН*

Земельна реформа: проблеми і перспективи розвитку аграрної економіки



Постановка проблеми. Світовий досвід формування аграрної економіки чітко змодельював систему, в якій ринкові земельні відносини займають вагому складову сучасного розвитку.

Сьогодні Україна здійснює певні заходи, щоб відповідати принципам міжнародної економічної інтеграції, про що зокрема визначено й угодою про євроінтеграцію, яка передбачає гармонізацію ринкових відносин на умовах економічної ідентичності. Особливо це важливо для розкриття потенційних можливостей вітчизняного сільського господарства, де землі сільськогосподарського призначення повинні виступати найвагомішим не тільки виробничим, а й економічним фактором конкурентного розвитку аграрної економіки.

Крім того, на сьогодні стає все більш очевидним, що земельні сільськогосподарські ресурси України набувають важливого стратегічного значення не лише для задоволення національних інтересів, але і для світового співтовариства з метою розв'язання

глобальних проблем продовольчого забезпечення.

Однак розвиток ринкових земельних відносин в Україні поки що залишається найбільш законсервованим, що порушило системність та комплексність ринкових перетворень, загальмувало дію взаємопов'язаних синергетичних чинників розвитку аграрної сфери. Разом з іншими негативними факторами такі системні неузгодженості стримують розвиток не тільки сільського господарства, але і стали гальмом для вирішення соціально-економічних проблем сільського населення, спричиняють занепад сільських територій.

На сьогодні бачення розвитку ринкових земельних відносин окремими політиками і деякими аграрниками в основному сконцентровано на купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення. На думку багатьох учених, такі погляди не тільки залишають поза увагою вирішення сучасних прогресуючих проблем, пов'язаних з охороною земель, збереженням родючості ґрунтів, оптимізацією землекористування, надмірною розораністю, згортанням меліорації,

© Я.М. Гадзало, Ю.Я. Лузан, 2017

недотриманням сівозмін, нераціональною концентрацією земель в окремих виробників, екологізацією виробництва та ряду інших прихованих, а можливо, й віддалених негативних тенденцій, але і унеможливають використання земельного капіталу як фактору для вирішення зазначених проблем щодо стану земель і розвитку аграрної економіки через банківські механізми земельної іпотеки, привабливості інвестування, розвитку партнерської діяльності, фондового ринку, співпраці із фінансовими посередниками, зміни неефективних власників і користувачів земельних ділянок, удосконалення орендних відносин тощо.

Заслугує значно більшої уваги врахування гуманітарної сторони розвитку ринкових земельних відносин – створення додаткових робочих місць, припинення вимирання українських сіл, деградації сільського населення, гарантування правового захисту економічних інтересів селян-власників земельних ділянок, взагалі вирівнювання умов життєдіяльності сільського і міського населення, на чому постійно наголошують політики протягом усіх років незалежності України. З часом набуває все більшого усвідомлення того, що тільки розвинена аграрна економіка та заможне селянство спроможні зберегти унікальну сільську поселенську мережу України, національні традиції, культуру і духовні цінності.

Сьогодні, одночасно з відміною податкових пільг вводяться нові обтяжливі податки, до мінімуму зведено пряму державну підтримку сільського господарства, практично унеможливлено його кредитування, не забезпечується ведення виробництва на інвестиційно-інноваційній основі, що уже найближчим часом негативно позначиться на галузі з уповільненим оборотом капіталу. В таких умовах слід активно розвивати ринкові механізми фінансового забезпечення з використанням капіталізації сільського господарства, в іншому разі основним джерелом поповнення фінансових ресурсів для розвитку аграрного сектору залишається підвищення цін на сільгосппродукцію, що провокуватиме не тільки інфляцію, але і формуватиме замкнуте коло консервації проблем.

За різними оцінками, поглиблення більшості вище зазначених та інших негативних тенденцій уже наближається до критичної межі, що вимагає від держави термінового комплексного вирішення проблем сільського розвитку, значна частина яких пов'язана із ринковими земельними відносинами.

Досвід розвинених країн, сучасні тенденції розвитку сільського господарства та сільських територій України чітко вказують, що запровадженню ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення повинно передувати створення сприятливих умов для розвитку аграрної економіки, особливо в питаннях зваженого оподаткування, ефективних ринкових механізмів державної підтримки аграрного підприємництва, іпотечного кредитування, формування ринкової інфраструктури, недопущення монопольних проявів, суттєвого обмеження тінізації аграрного ринку, максимального сприяння розвитку виробничої й обслуговуючої кооперації, страхування сільськогосподарських ризиків та інших складових ринкового розвитку. Одночасно особливої уваги вимагає застосовування жорстких механізмів державного регулювання з охорони й ефективного використання земель, посилення громадського контролю за ринковими відносинами та інших важливих чинників. Земельна реформа, її запровадження – це лише важлива складова загальної аграрної реформи, але вона повинна «лягти» як якісне насіння в добре підготовлений і збалансований ґрунт. При порушенні принципів комплексного реформування, відсутності сприятливого економічного середовища для розвитку перш за все дрібних і середніх сільгоспвиробників, які повинні залишатися базовими елементами вітчизняної системи агропромислового виробництва, ринковий обіг земель як такий не зможе принести очікуваних позитивних результатів, як це вже траплялося в історії України та інших держав, скоріше, навпаки, поширюватимуться небажані тенденції, які в подальшому зупинити буде надзвичайно проблематично.

Зважаючи на загрози від невиваженого запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення, виходячи

із сучасних тенденцій земельних відносин дуже важливим вбачається пошук оптимальних рішень з урахуванням кращого світового досвіду та національних особливостей, із раціональним поєднанням ринкового і державного регулювання, недопущення спрощеного підходу до реалізації важливого етапу земельної реформи.

Незадовільна ситуація з розвитком ринкових земельних відносин, відсутність переважного національного бачення вимагає поглиблених теоретичних і прикладних досліджень з метою формування завершеної ринкової системи розвитку аграрної економіки, де обіг земель сільськогосподарського призначення є надзвичайно важливою її складовою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку земельної реформи в Україні зробили вітчизняні вчені-економісти: П.Т. Саблук [19-22], Л.Я. Новаковський [17, 18], П.І. Гайдучкий [3], В.М. Жук [8, 9], Ю.О. Лупенко [11-14], В.Я. Месель-Веселяк [15, 16, 26], А.М. Третяк [24, 25], А.С. Даниленко [4, 5], М.М. Федоров [15, 16, 26-28], Д.С. Добряк [6, 7], О.В. Ходаківська [13, 14, 29, 30] та інші вчені, якими здійснено наукові оцінки й окреслено інституційні чинники розвитку ринкових земельних відносин.

Мета статті – дослідити сучасний стан ринкових земельних відносин, окреслити проблеми та запропонувати шляхи системного забезпечення ефективного розвитку земельної реформи в Україні.

Виклад основних результатів дослідження. Розвиток земельних відносин, зокрема запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення, нині є однією з найбільш обговорюваних, чутливих та суперечливих тем в українському суспільстві, оскільки торкається інтересів не тільки мільйонів українських селян, але є і важливою передумовою майбутнього економічного розвитку України. Розпочата ще в березні 1991 року земельна реформа стала однією з найскладніших суспільних трансформацій в Україні після набуття нею незалежності. За період, що минув, на основі Конституції України та інших нормативно-правових актів за без посередньої участі вчених НААН було розроблено і в основному реалізовано найважливіший етап

української моделі земельної реформи, складовими якої стали: визнання приватної власності на землю; механізми передачі земель у колективну власність; розвиток орендних земельних відносин; запровадження нормативної грошової оцінки земель; порядку паювання земель, видача правовстановлюючих документів селянам на право земельної власності, що дало можливість ліквідувати державну монополію власності на землю та забезпечити створення агроформувань ринкового типу.

За останній час це дало певний поштовх активізації агропромислової діяльності. За статистичними даними, в 2016 році порівняно із 2000 роком виробництво валової продукції сільського господарства в постійних цінах зросло в 1,6 раза, відбулася відповідна модернізація сільського господарства і харчової промисловості, активізувалася зовнішньоекономічна діяльність, покращилася економічна результативність функціонування аграрного сектору, підвищено рівень гарантування продовольчої безпеки держави.

Важливою передумовою результативності перетворень у земельних відносинах на даному етапі стало формування сприятливого економічного середовища для діяльності нових, ринкового типу сільгосппідприємств шляхом запровадження пільгової, спрощеної та прозорої системи оподаткування фіксованим сільськогосподарським податком та податком на додану вартість і діяла в автоматичному режимі та виключала втручання в господарську діяльність фіскальних органів, активізації кредитування сільгоспвиробників із використанням механізмів часткового здешифлення вартості кредитів за рахунок коштів державного бюджету, врегулювання заборгованостей по сплаті податків та зборів до Пенсійного фонду, зростання загальних обсягів державної підтримки сільського господарства. Сприяло стабілізації розвитку окремих кризових підгалузей сільського господарства застосування цільових державних дотацій та ринкових механізмів з регулювання попиту і пропозицій на ринках основних видів сільськогосподарської продукції і продовольства шляхом запровадження фінансових і товарних інтервенцій, підтримки розвитку садівництва, ягідництва, виноградарства і хмелярства, розвитку фінансового лізингу,

запровадження ряду інших державних заходів для ринкового розвитку.

Проте, протягом останніх років відбулося погіршення економічного середовища для функціонування суб'єктів аграрного ринку, суттєве обмеження державного стимулювання. Практично призупинено розвиток ринкових земельних відносин, як це вимагав прийнятий у 2001 році Земельний кодекс України, що стало перешкодою в застосуванні ринкових механізмів фінансового забезпечення розвитку аграрного сектору економіки.

Цей важливої ваги законодавчий акт уже тоді відкривав широкі можливості для формування гармонізованих із розвиненим світом земельних відносин на умовах володіння, користування та розпорядження сільськогосподарськими земельними ресурсами, що забезпечувало б повноцінну власність селян на землю, зрозумілу для вітчизняних та іноземних партнерів.

Прикінцеві положення Кодексу вимагали підготовки урядом та прийняття Верховною Радою України протягом обмеженого терміну майже 30 законодавчих і нормативних актів, спрямованих на побудову відповідної інфраструктури, проведення інвентаризації земель та конкретизацію правил поведінки всіх учасників ринкових земельних відносин, що створювало передумови для еволюційного, у повній відповідності до вимог об'єктивних економічних законів, формування класичної моделі розвитку земельної реформи на ринкових принципах.

Невизначеність стосовно ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення, а також безсистемне та часто необґрунтоване внесення змін до Земельного кодексу України, поступово переросли з економічної площини до зловживань та політичного маніпулювання навколо цього питання.

У результаті, незважаючи на відносне зростання агропромислового виробництва, сьогодні в Україні склався специфічний уклад сільськогосподарської діяльності – від надзвичайно великих виробників, які вбачають певні ризики в розвитку земельної реформи, до фермерів, особистих селянських господарств та інших дрібних виробників, для яких держава не створила умови для саморозвитку, що, зокрема, призводить до

втрати робочих місць та занепаду українських сіл. Порушення принципів системного реформування також призвело до прогресування монополізму не тільки на ринках продукції сільського господарства, але і ринках матеріально-технічних і фінансових ресурсів, експортно-імпоротної діяльності, формування однобічного сировинного експорто-орієнтованого агропромислового виробництва, появи значної кількості «паразитуючих» посередників, блокування розвитку обслуговуючої сільськогосподарської кооперації з одночасним пригніченням дрібнотоварного виробника, який в основному працює для задоволення потреб внутрішнього продовольчого ринку. А в цілому це стало причиною спотворення ще не усталеної конкуренції та викривлення структури аграрної економіки. У таких умовах розраховувати на збалансований розвиток аграрного ринку неможливо.

Але найбільш загрозливим є те, що до цього часу не сформовано ефективного землевласника, не вирішено питання ощадливого, раціонального й екологічно безпечного використання земельних ресурсів.

Вразливою проблемою залишається нестабільність землекористування сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств. За оцінками членкореспондента НААН Третяка А.М., у період 2006-2015 років зміни розмірів землекористування відбулися у 6446 господарствах, або в 10 % від їх загальної кількості.

Держава практично самоусунулася від планування розвитку землекористування в межах адміністративних територій.

Проблематичним залишається набуття і гарантування прав власності на земельні ділянки, не введено автоматизовану систему кількісного і якісного обліку та видачу правовстановлюючих документів на всі земельні ділянки, неврегульованість питань щодо невитребуваних земельних ділянок, протягом 15 років нехтується законодавча вимога проведення інвентаризації земель державної, комунальної і приватної власності та суб'єктів господарювання, що ставить під сумнів легітимність державного земельного кадастру в сучасних та, особливо, в майбутніх економічних відносинах.

Незадовільною залишається ситуація із збільшенням площі деградованих і малородючих ґрунтів, яка вже перевищила 10 млн га, а щорічні втрати від основних видів деградації ґрунтів оцінюються в 1,5 млрд євро.

Тільки 15% сільгоспвиробників використовують науково обґрунтовані сівозміни, не дотримуються інші агротехнічні й екологічні вимоги, відсутнє збалансоване внесення органічних і мінеральних добрив, неконтрольовано використовуються засоби захисту рослин, триває занепад меліорації, загалом втрачається природна родючість ґрунтів.

Разом із тим стаття 14 Конституції України чітко вимагає від держави гарантовано

забезпечити охорону земель, які визначено основним національним багатством. Самосування держави від виконання своїх конституційних обов'язків з охорони земель є фатальною помилкою, що в майбутньому вимагатиме пошуку значних обсягів додаткового фінансування, політичних та організаційних заходів.

Загалом гальмування земельної реформи не дало можливості задіяти найважливіші ринкові чинники конкурентного розвитку сільського господарства, ефективного його інтегрування до світової продовольчої системи на умовах економічної сумісності (табл. 1).

1. Базові чинники конкурентного розвитку сільського господарства, які незадіяні через незавершеність земельної реформи

№ пор.	Чинники
1	Розвиток приватної ініціативи, надання селянам виключного права самостійного розпорядження власністю на землю
2	Впровадження земельно-іпотечного кредитування
3	Кооперація, інтеграція, організація спільної підприємницької діяльності
4	Унормування діяльності великотоварних сільгоспвиробників
5	Землепорядкування, охорона земель, збереження родючості ґрунтів, екологізація виробництва
6	Привабливість інвестування, розвиток фондового ринку, міжнародне співробітництво на умовах економічної сумісності

Джерело: Власні напрацювання авторів.

Вказані й інші негативні тенденції із станом земель сільськогосподарського призначення переконливо вказують на недосформованість державної стратегії та незадовільне інституційне забезпечення розвитку земельної реформи на ринкових принципах.

Досвід європейських та інших розвинених країн підтверджує, що системне інституційне середовище здійснення ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення повинно спрямовуватися перш за все на охорону ґрунтів та оптимізацію землекористування, що разом із високим рівнем дотування сільськогосподарської діяльності й розвитку сільських територій та інших механізмів регулювання в рамках єдиної Європейської аграрної політики забезпечує збалансований агропромисловий та сільський розвиток. Зокрема, у Німеччині він регулюється Законом «Про поліпшення агроструктури та забезпечення сільськогосподарських і лісгосподарських підприємств», у Франції – «Про орієнтованість сільського господарства».

У широкому контексті для України вже стало визначальним визнання земельного капіталу як об'єкта земельного обігу, що змусить усіх ставитися до землі не тільки як до виробничого ресурсу, але і як до потужного фінансового чинника, який забезпечить функціонування в єдиному ринковому середовищі всіх факторів виробництва, включаючи земельні ресурси. Тому на порядку денному повинно стояти чітке завдання: не як продовжити мораторій на ринковий обіг земель, чим не тільки консервуються земельні відносини, але і провокується поглиблення негативних тенденцій, а те, яким повинен бути сформований земельний ринок з метою забезпечення збалансованого конкурентного соціально-економічного розвитку аграрної економіки та сільських територій.

На переконання більшості вчених-аграрників, у сучасних умовах продовження земельної реформи в Україні на ринкових принципах, яка фокусує сукупність найважливіших відносин у сільському господарстві, може забезпечити очікувану результатив-

ність лише за умови системного і комплексного вирішення питань політичної підтримки, підпорядкування всіх взаємопов'язаних соціально-економічних складових держав-

ного та ринкового регулювання стратегічній меті – конкурентному розвитку аграрного сектору економіки та сільських територій (табл. 2).

2. Дорожня карта основних напрямків завершення земельної реформи

№ пор.	Напрями
1	Проведення суцільної інвентаризації, видача на всі земельні ділянки правовстановлюючих документів, завершення формування державного земельного податку
2	Встановлення жорстких обмежень щодо купівлі-продажу земель, пріоритетності покупців та орендарів
3	Надання прав місцевим територіальним громадам у питаннях концентрації земель та контролю за земельними відносинами на відповідних територіях, укладення «соціальних» договорів із виробниками щодо створення додаткових робочих місць та участь у розвитку сільських територій
4	Побудова системи земельно-іпотечного кредитування, удосконалення оподаткування та інших складових економічних відносин в аграрній сфері
5	Конкретизація механізмів державного регулювання з організації землевпорядкування, охорони земель, збереження родючості ґрунтів, територіального планування, консолідації та вимог щодо ефективного використання земель
6	Перегляд повноважень центральних та місцевих органів влади з організації земельних відносин і розвитку сільських територій, підпорядкування центрального органу виконавчої влади з регулювання земельних відносин Кабінету Міністрів України
7	Ухвалення законодавчого акта, який в комплексі регулюватиме ринковий обіг земель сільськогосподарського призначення, створення сприятливих умов для функціонування сільськогосподарських виробників та розвитку сільських територій

Джерело: Власні напрацювання авторів.

Цілком об'єктивним є те, що аграрний сектор економіки, навіть у сучасних складних політичних і економічних умовах, забезпечує позитивну динаміку розвитку, і тому заслуговує на адекватну протекціоністську політику держави, в тому числі для бюджетної підтримки малозабезпечених верств населення у придбанні продуктів харчування, як це зроблено через субсидування населення на часткову компенсацію вартості тарифів за комунальні послуги шляхом виділення величезних обсягів коштів із державного бюджету. Але при цьому аграрний сектор забезпечить не тільки стабільну продовольчу безпеку, але і збільшення сплати податків, надходження валюти від нарощування експорту, вирішення соціальних проблем на селі.

Враховуючи відсутність на сучасному етапі цілісної та збалансованої державної аграрної політики група вчених НААН завершує підготовку проекту закону, який в комплексі регулюватиме: ринковий обіг земель сільськогосподарського призначення; упорядкування організаційно-господарського устрою сільського господарства; формування сприятливого конкурентного середовища, однакового для розвитку всіх типів

сільськогосподарських виробників, у тому числі в частині оподаткування, кредитування, страхування ризиків, ціноутворення та державної підтримки; розвиток інфраструктури аграрного ринку, особливо в напрямках підтримки розбудови обслуговуючої сільськогосподарської кооперації, упорядкування вітчизняної біржової торгівлі та її інтеграції із світовими біржовими центрами, створення системи державного моніторингу аграрного ринку, вдосконалення системи контролю якості продукції, розбудову інших інституцій ринкової інфраструктури; розвиток біоенергетики і виробництво органічної сільськогосподарської продукції та екологізація виробництва; розширення повноважень і надання необхідних ресурсів місцевим територіальним громадам для стабілізації розвитку сільських територій та сучасного соціально-побутового облаштування українських сіл, створення додаткових робочих місць у сільській місцевості, формування заможного селянства; вирішення інших проблем розвитку аграрного сектору економіки.

Вбачається, що даний законопроект не тільки концентровано виражатиме збалансовану державну аграрну політику, але і спри-

ятиме відповідними механізмами реалізувати її пріоритети, норми законопроекту матимуть довготривалу дію і можуть уточнюватися лише через кожні п'ять років.

Такі законодавчі вимоги забезпечать стабільність і послідовність державної аграрної політики, сприятимуть розвитку в селян-власників земельних ділянок приватної ініціативи, формуватимуть впевненість суб'єктів аграрного ринку в організації підприємницької діяльності.

Зокрема, проектом закону визначається, що головним завданням ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення є забезпечення правових і економічних умов для селян-власників земельних ділянок у питаннях вільного вибору способу розпорядження своєю земельною власністю: для ведення власної підприємницької діяльності на приватизованих земельних ділянках; надання своїх земельних ділянок в оренду; купівлю або отримання в оренду додаткових земельних ділянок для організації власної підприємницької діяльності; дарування; успадкування; міна, а також продаж земельних ділянок або інші шляхи відчуження, не заборонені законодавством.

Пропонуються правові норми упередження надмірної монополізації прав на земельні ділянки, власниками яких можуть бути тільки фізичні особи, а також місцеві територіальні громади та держава в особі державних і комунальних сільгосп підприємств, одна фізична особа може бути власником земельної ділянки площею не більше 100 (200 ...) га, переважне право на купівлю земельних ділянок надається місцевим жителям, які мають відповідну освіту та досвід роботи в сільському господарстві, орендарям-фізичним особам, місцевим громадам і державі. Повноваження з регулювання концентрації земель в одного користувача, разом із орендою (включаючи пов'язані особи), повинні бути надані виключно місцевим територіальним громадам.

Місцевим територіальним громадам пропонується надати право укладати «соціальні» договори із землекористувачами щодо створення додаткових робочих місць та їхньої участі в розвитку сільських територій.

Важливим завданням є унормування діяльності великих агрокорпорацій та агрохолдингів, які за своєю природою вже передбачають поглинання дрібних виробників і монополізацію окремих напрямів господарювання, діяльності суб'єктів господарювання, які згідно з Указом Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3 грудня 1999 року № 1529/99 були створені без надання їм статусу юридичної особи шляхом добровільного приєднання земельних паїв до власних земельних ділянок (а це більше 4,8 млн га земель), введення норми, яка регламентує, що господарська діяльність на площі більше 2 га вважатиметься фермерським господарством, удосконалення регулювання діяльності обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів та формування системи громадських організацій тощо.

Визначальною передумовою в розвитку дрібного і середнього підприємництва у сільському господарстві в особі селян-власників земельних ділянок є створення умов для вільного доступу до фінансових ресурсів та розбудова стимулюючої системи їх оподаткування, що дасть можливість найбільш результативно реалізувати своє право на земельну власність як ефективного суб'єкта господарювання.

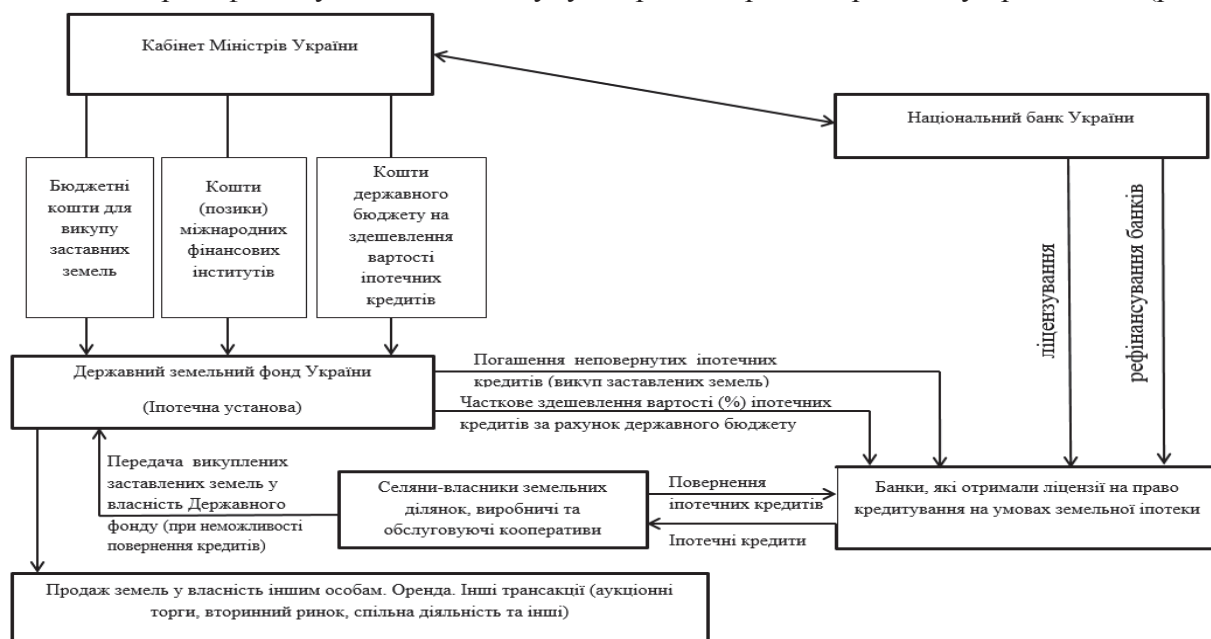
Проектом закону пропонується побудувати систему земельно-іпотечного кредитування шляхом ліцензування банків щодо спроможності кредитування на умовах іпотеки (застави) земель сільськогосподарського призначення.

Центральною ланкою земельно-іпотечного кредитування повинно стати створення Державного земельного фонду з виконанням функцій іпотечної установи для здійснення операцій із рефінансування банків для потреб іпотечного кредитування, реєстрації іпотечних кредитів, викупу в банків заставлених земель, які були надані для гарантій забезпечення виконання кредитів, але з об'єктивних причин не були повернуті кредиторю.

В результаті зазначені землі стають державною власністю і надалі використовуються за встановленими загальними правилами

розпорядження державною власністю та концентрації земель в одного землекористувача. Держава виділяє кошти із державного бюджету й частково використовує цільові позики міжнародних фінансових організацій та інших джерел фінансування для викупу

заставлених земель під неповернуті іпотечні кредити. Пропонується забезпечити виділення із державного бюджету необхідних обсягів коштів для часткового здешевлення вартості іпотечних кредитів орієнтовно до рівня вартості кредитів у країнах ЄС (рис.).



Кредитування на умовах іпотеки земель сільськогосподарського призначення

Таким чином, створюються сприятливі умови для кредитування підприємців – селян-власників земель з метою організації власної підприємницької діяльності, а також для додаткової купівлі земель не більше визначених обсягів та унеможливується нерегульована купівля й концентрація в одного власника земель сільськогосподарського призначення.

Крім того, передбачається удосконалення законодавства з питань створення кооперативних банків, підтримка розвитку кредитних спілок і мікрокредитування, що загалом створить специфічну систему кредитування сільгоспвиробників з урахуванням особливостей їхньої діяльності.

Вдосконалення системи оподаткування сільгоспвиробників пропонується здійснити на принципах дерегуляції, спрощення та прозорості сплати податків шляхом запровадження єдиного сільськогосподарського податку (за винятком спеціальних зборів до Пенсійного фонду та соціального страхування) на основі узагальнених нормативів у розрахунку на 1 га нормативної вартості земель сільськогосподарського призначення.

Важливим напрямком вбачається запровадження диференційованих ставок податку на додану вартість за видами сільськогосподарської продукції, за винятком продукції кризових підгалузей сільського господарства за нульовими ставками, з наступним акумулюванням коштів даного податку в спеціальному фонді державного бюджету для запровадження цільової державної підтримки розвитку сільського господарства та сільських територій за спеціальними програмами.

Кошти земельного податку теж пропонується акумулювати у спеціальному фонді державного і місцевих бюджетів для фінансування заходів з державної охорони земель, збереження родючості ґрунтів та для інших заходів з проведення земельної реформи, як і передбачалося ще на початку земельної реформи.

Слід зауважити, що у багатьох країнах Європейського Союзу застосовується пільгове оподаткування. Взагалі не оподатковуються землі сільськогосподарського призначення, що стимулює розвиток сільського господарства (табл. 3).

3. Пільги з оподаткування земель сільськогосподарського призначення в окремих країнах ЄС, 2015 р.

Країна	Вид податкової пільги для земель сільськогосподарського призначення
Англія	Виключено оподаткування
Нідерланди	Виключено оподаткування
Данія	Базою оподаткування є ціна землі за кадастровим методом (преференційна оцінка)
Ірландія	Виключено оподаткування
Іспанія	Знижено ставку податку на 0,1% (від 0,4 до 0,3%)
Італія	Виключено оподаткування
Фінляндія	Базою оподаткування є ціна землі за кадастровим методом (преференційна оцінка)
Чехія	Виключено оподаткування
Швеція	Виключено оподаткування
Швейцарія	Виключено оподаткування

Джерело: Eurostat. 2016 (online data: ef_kvaareg), опрацьовано авторами.

Проектом закону також пропонується удосконалення державної підтримки сільського господарства, особливо в напрямку стимулювання розвитку обслуговуючої сільськогосподарської кооперації, страхування сільськогосподарських ризиків, формування інфраструктури аграрного ринку, підтримки розвитку аграрної науки і освіти та гармонізоване застосування інших складових інституційного середовища, що створить реальні умови для конкурентного розвитку аграрної сфери.

Принциповою позицією державної підтримки розвитку аграрного сектору економіки і сільських територій повинно бути максимальне використання можливостей, які передбачені міжнародними зобов'язаннями згідно з Угодою про вступ України до СОТ, яка передбачала обмеження прямої підтримки тільки по так званих напрямках «жовтої скриньки» в обсягах не більше 609 млн дол. (а це по сьогоднішньому курсу майже 18 млрд грн), та крім того не більше 5% від валової продукції сільського господарства по кожному її виду. Більше того, вимоги СОТ не обмежують обсяги державної підтримки так званої «зеленої скриньки», куди відносяться витрати на охорону земель, збереження родючості ґрунтів, підтримка аграрної науки, захист рослин, протиепізоотичні заходи, підготовка кадрів, соціальне-побу-

тове облаштування сільських територій і таке інше.

Політика СОТ, єдина європейська аграрна політика, пропозиції ФАО передбачають комплексне регулювання розвитку аграрної економіки та сільських територій, що теж в комплексі повинно стати предметом державної політики, враховуватись при здійсненні правових, організаційних і соціально-економічних заходів центральними і місцевими органами влади та місцевого самоврядування, громадськими організаціями та суб'єктами господарювання.

Висновки. Загалом є обґрунтована впевненість, що системне запровадження в Україні ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення на основі сприятливого економічного середовища з використанням кращого світового досвіду створить необхідні умови для економічних і земельних відносин з метою запобігання зловживань і посягань на земельну власність, встановлення реальної вартості українських чорноземів, справедливої орендної плати та виваженого оподаткування, раціонального землекористування, відтворення родючості ґрунтів і збереження земель, використання капіталізованих земельних ресурсів як важливого ринкового інституційного інструменту для конкурентного розвитку аграрного сектору економіки та сільських територій.

Список використаних джерел

1. Гадзало Я.М. Проблеми завершення земельної реформи / Я.М. Гадзало // Вісник аграрної науки. – 2015. – № 8. – С. 5-10.
2. Гадзало Я.М. Земельна реформа: заходи, що мають передувати її завершенню / Я.М. Гадзало, С.А. Балюк, В.В. Медведєв, І.В. Плisko // Вісник аграрної науки. – 2015. – № 9. – С. 5-11.
3. Гайдуцький П.І. Аграрна реформа Л.Д. Кучми в Україні: історико-економічні аспекти / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 5-13.

4. Даниленко А.С. Роль реформування земельних відносин у розв'язанні соціально-економічних проблем розвитку українського села і сільських територій / А.С. Даниленко // Землевпорядний вісник. – 2005. – № 1. – С. 3-8.
5. Даниленко А.С. Формування ринку землі в Україні ; за ред. А.С. Даниленка, Ю.Д. Білика. – 2-ге вид., переробл. та доп. – К.: Урожай, 2006. – 278 с.
6. Добряк Д. Сучасний стан земельної реформи та перспективи розвитку земельних відносин в Україні [Електронний ресурс] / Д. Добряк // Землевпорядний вісник. – 2015. – № 4. – С. 2-4. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zv_2015_4_2.
7. Добряк Д.С. Формування обмежень у сільськогосподарському землекористуванні на основі землепридатності [Електронний ресурс] / Д.С. Добряк // Землеустрій і кадастр. – 2013. – № 3. – С. 3-9. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zik_2013_3_2.
8. Жук В.М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В.М. Жук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 33-42.
9. Жук В.М. Теоретико-методологічні засади обліку та контролю підтримки сільського розвитку / В.М. Жук // Збірник наукових праць. Економічні науки, серія "Облік і фінанси". Випуск 8 (29). – Луцьк, 2011. – 536 с. – С. 142-151.
10. Лузан Ю.Я. Капіталізація аграрного сектору України / Ю.Я. Лузан, О.Ю. Лузан // Економіка АПК. – 2016. – № 3. – С. 21-29.
11. Лупенко Ю.О. Ринок капіталу для фінансування малого та середнього бізнесу в аграрному секторі економіки [Електронний ресурс] / Ю.О. Лупенко, В.В. Фещенко // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 2. – С. 65-78. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2014_2_7.
12. Лупенко Ю.О. Результати і проблеми реформування сільського господарства України [Електронний ресурс] / Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26-38. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2014_7_8.
13. Лупенко Ю.О. Наукові засади запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення / Ю.О. Лупенко, О.В. Ходаківська // Економіка АПК. – 2016. – № 12. – С. 5-15.
14. Лупенко Ю.О. Наукові засади запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення : наук. доп. / Ю.О. Лупенко, О.В. Ходаківська. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2016. – 44 с.
15. Месель-Веселяк В.Я. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2016. – № 6. – С. 37-49.
16. Месель-Веселяк В.Я. Теоретико-методологічне і нормативно-правове забезпечення трансформації аграрного сектору економіки України до ринкових умов господарювання, науковий супровід та ефективність запровадження / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2015. – № 7. – С. 5-24.
17. Новаковський Л.Я. Сучасні проблеми регулювання земельних відносин в Україні [Електронний ресурс] / Л. Новаковський // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 6. – С. 2-6. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zv_2013_6_2.
18. Новаковський Л.Я. Єдиний цивілізований шлях — прозорий, зрозумілий, регульований ринок землі [Електронний ресурс] / Л. Новаковський // Землевпорядний вісник. – 2012. – № 1. – С. 2-6. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zv_2012_1_2.
19. Саблук П.Т. Засади трансформаційних процесів в аграрній сфері [Електронний ресурс] / П.Т. Саблук // Інтелект XXI. – 2014. – № 4. – С. 25-36. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2014_4_5.
20. Саблук П.Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 10-17.
21. Саблук П.Т. Проблеми іпотеки землі в контексті фінансової безпеки / П.Т. Саблук // Проблеми формування іпотечного ринку в контексті фінансової безпеки України : 36. матеріалів круглого столу. – Київ, 30 верес. 2002. – С. 112-119.
22. Саблук П.Т. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 3-16.
23. Статистичний збірник «Сільське господарство» 2015 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2016.
24. Третяк А.М. Формування сталого землекористування сільських територій: європейський досвід [Електронний ресурс] / А.М. Третяк, В.М. Другак // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2013. – № 1-2. – С. 64-73. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zemleustriy_2013_1-2_12.
25. Третяк А.М. Концептуальні засади "землеустрою – 2030" [Електронний ресурс] / А.М. Третяк // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2013. – № 1-2. – С. 4-12. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zemleustriy_2013_1-2_3.
26. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / М.М. Федоров, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк та ін. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2009. – 115 с.
27. Федоров М.М. Розвиток орендних земельних відносин у новостворених агроформуваннях : монографія / М.М. Федоров. – Х.: ХНТУСГ, 2010. – С. 89-97.
28. Федоров М.М. Земельні відносини / М.М. Федоров // Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 342 с. – С. 138-153.
29. Ходаківська О. В. Земельні відносини у сільському господарстві: стан, проблеми та перспективи розвитку / О.В. Ходаківська // Землевпорядний вісник. – 2015. – № 7. – С. 18-22.
30. Ходаківська О. В. Економічна сутність земельних відносин у сільському господарстві [Електронний ресурс] / О. Ходаківська // Землевпорядний вісник. – 2012. – № 6. – С. 30-32. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zv_2012_6_9.
31. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 3-4. – Ст. 27.

Стаття надійшла до редакції 23.12.2016 р.

* * *

УДК 33.021:631.1:33.012.3

*А.В. СКРИПНИК, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної кібернетики*

О.В. ЖЕМОЙДА, доктор економічних наук, доцент

*Е.К. БУКІН, аспірант**

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Аналіз ефективності виробництва пшениці за методом Data Envelopment Analysis (DEA)

Постановка проблеми. Впродовж останніх 15 років в Україні не припиняються суперечки щодо майбутнього українського аграрного бізнесу, чому сприяє суттєва ступінь незавершеності ринкових перетворень. Про це доводить відсутність ринку землі та велика кількість законодавчо затверджених юридичних форм господарювання в аграрній сфері, що ускладнює одержання об'єктивної інформації й оцінки ефективності аграрного бізнесу [7,12]. Тривалі трансформаційні процеси призвели також до появи нового феномену, який у науковій літературі та медіа називають «агрохолдинг». Агрохолдинг – це потужний аграрний конгломерат, що поєднує юридичних осіб, які сукупно обробляють понад 50 тис. га і мають спільний менеджмент та єдину стратегію [8]. З юридичного погляду, частиною агрохолдингу можуть бути підприємства із середнім розміром 1,3 тис. га й максимальним розміром 6 тис. га [12].

Крім великої кількості організаційно-правових форм, українському аграрному бізнесу характерна суттєва розбіжність у масштабах виробництва, рівнях капіталізацій та показниках економічної ефективності. Що стосується масштабу виробництва, то дослідження впливу масштабу на ефективність не привели до однозначного результату. Наприклад, автори дослідження [16] відзначили,

що зростання ефективності, яке спостерігається в українському аграрному бізнесі останніми роками, зумовлено, скоріше, виходом неефективних фірм та появою ефективніших підприємств із припливом капіталу в цю перспективну галузь економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Робочою методологією для аналізу ефективності функціонування суб'єктів прийняття рішень є вирішення оптимізаційних задач лінійного програмування для одержання оцінок відносної ефективності фірм – Data Envelopment Analysis (DEA) [15, 19]. В українській науковій літературі найбільше уваги приділяється саме цьому методу, однак єдиного визначення досі не існує. Одні джерела визначають DEA як «Метод поверхні огортання» або «Метод згортки даних» [13, 14], інші – як «Аналіз середовища функціонування або метод оболонки даних» [9], «Метод аналізу оболонки даних» [2–4]. Кожний автор використовує власну аббревіатуру для цього методу. Тому пропонуємо визначити цей метод як «*Метод обвідних*», а як аббревіатуру застосовувати «*DEA*».

В Україні DEA – аналіз успішно застосовувався для оцінок ефективності банківської системи й автори роботи підкреслили переваги методу обвідних порівняно з традиційними методами аналізу ефективності банківської системи: параметричними або методом фінансових коефіцієнтів [14].

DEA – аналіз ефективності аграрних підприємств було проведено на підставі даних підприємств Черкаської та Київської області

* Науковий керівник – А.В. Скрипник, доктор економічних наук, професор.

© А.В. Скрипник, О.В. Жемойда, Е.К. Букін,
2017

[4]. Як результатний використовували показник EBITDA (прибуток до виплати відсотків, оподаткування й амортизації), а як входів – капітал, чисельність працівників, площа угідь. Автором було показано, що зі зростанням технічної ефективності підвищується ефективність власного капіталу та знижується ступінь фінансового ризику.

Аналіз вихідної ефективності аграрних підприємств (валовий випуск аграрної продукції у грошовому еквіваленті) проведено на підставі даних підприємств Львівської області у роботі [10]. Як входи використовували дані за такими показниками аграрного виробництва: праця, капітал, кількість добрив, площа й ін. Дослідження підприємств різної форми власності за допомогою методу обвідних було проведено в центральних областях України за даними форми 50-сг. Як вихідну інформацію розглядали вартість реалізованої продукції, а вхідну – чотири ресурси: електроенергія, вартість основних засобів, площа угідь і чисельність працівників, зайнятих у виробництві. Однак побудовані криві розподілу ефективності не виявили суттєвих розбіжностей різних форм власності, що пояснюється початковим етапом ринкових перетворень в аграрному секторі, в якому проводили ці дослідження [1].

На наш погляд, потенційні можливості методу обвідних для аналізу ефективності аграрного виробництва не вичерпані: поперше, залишаються не використаними багато можливостей аналізу вхідної-вихідної орієнтації оцінки ефективності за Фарелом [17], практично не застосовується поняття слаку, що суттєво впливає на поліпшення ефективності фірм, що знаходяться на асимптотичних відрізках (паралельних до осей координат) обвідної кривої, не застосовується поняття аллокативної ефективності. Крім того, було б некоректно вважати, що вихідна інформація про діяльність сільськогосподарських підприємств не містить похибок, а отже, в цьому випадку доцільно використовувати стохастичний фронтальний аналіз Stochastic Frontier Analysis (SFA) [11].

Мета статті – проведення детального аналізу ефективності виробництва однієї з ключових сільськогосподарських культур –

пшениці у масштабі України й оцінка впливу обсягу виробництва на ефективність.

Виклад основних результатів дослідження. Коротко наведемо основні положення DEA – аналізу [15, 19]. Нехай i є індекс фірми, кожна фірма має N входів та M виходів. Для i фірми вхід і вихід уявляються у вигляді векторів x_i та q_i . Вхідна $N \times I$ матриця позначається як X , вихідна $M \times I$ – як Q . Вони являють собою дані для всіх I фірм. Оптимізаційна задача ставиться за допомогою відношення зважених виходів до

зважених входів: $\frac{u'q_i}{v'x_i}$, де $u \in M \times 1$ ваговий вектор виходу, $v \in N \times 1$ ваговий вектор входу. Оптимальні вагові коефіцієнти одержано в результаті вирішення оптимізаційної задачі лінійного програмування, в якій максимізується зважене відношення виходів до входів [19]:

$$\begin{aligned} \max_{u,v} & \left(\frac{u'q_i}{v'x_i} \right), \\ \frac{u'q_i}{v'x_i} & \leq 1, i = 1, 2, \dots, I, \\ u, v & \geq 0. \end{aligned} \quad (1)$$

Знаходженням вагових векторів u та v , максимізуємо ефективність фірми (у межах від 0 до одиниці). Однак задача (1) має нескінченну множину рішень, а для того, щоб знайти лише одне значення ефективності, маємо ввести обмеження: $v'x_i = 1$. У результаті одержуємо оптимізаційну задачу:

$$\begin{aligned} \max_{u,v} & (u'q_i); \\ v'x_i & = 1; \\ u'q_i - v'x_i & \leq 0; \\ u, v & \geq 0. \end{aligned} \quad (2)$$

Дуалістичне (двоїсте) рішення задачі (2) становить задачу зі знаходження відносної ефективності фірм (3):

$$\begin{aligned} \min_{\theta, \lambda} & \theta; \\ -q_i + Q\lambda & \geq 0; \\ \theta x_i - X\lambda & \geq 0; \\ \lambda & \geq 0; \\ I'\lambda & = 1. \end{aligned} \quad (3)$$

Рівняння (3) являє собою постановку задачі лінійного програмування для однієї фірми із масиву I фірм. θ – це скалярна величина відносної ефективності досліджуваного підприємства, а λ – це $I \times 1$ вектор (вагових коефіцієнтів) констант, який представ-

ляє вхідні й вихідні показники i фірми як лінійну комбінацію інших фірм. Умова $\lambda \geq 0$ відповідає сталому ефекту масштабу (зростання входів приводить до аналогічного зростання виходів), тоді як змінному ефекту масштабу відповідає умова $I_1 \lambda = 1$ (I_1 – одиничний I вимірний вектор [19]). Величина $\theta \leq 1$, зі значенням 1 величина θ буває тільки у випадку розташування фірми на обвідній поверхні. Вищепоставлена проблема лінійного програмування має бути розв’язана I разів для кожної з досліджуваних фірм.

Задача DEA має зручну інтуїтивну інтерпретацію. Проблема полягає в тому, щоб для i фірми знайти мінімальну лінійну комбінацію входів x_i , яка знаходиться у множині доступних значень, визначених технологією,

та гарантує одержання такого самого рівня виходу. Ця лінійна комбінація визначається показником ефективності θ . Внутрішньою межею технологічного бар’єра є лінійна ізо-кванта (рис. 1), що визначається на підставі даних відносно I фірм. Радіальне стиснення вхідного вектора x_i виявляє проектну точку на технологічному бар’єрі. Точка проекції є лінійною комбінацією точок, що належать цій поверхні. Обмеження оптимізаційної задачі (3) означають, що точка проекції не може розташовуватися поза технологічного бар’єра. Набір доступних технологій визначається як $T = \{x, q : q \leq Q\lambda, x \geq X\lambda\}$.

Базовий приклад для семи фірм, що мають два входи й один вихід, наведено нижче (табл. 1).

1. Вихідні дані для оцінки технічної ефективності

Фірма	Q	x_1	x_2	x_1/q	x_2/q
A	1	2	5	2	5
B	1	3	2	3	2
C	2	2	4	1	2
D	3	6	6	2	2
E	2	6	2	3	1
F	1	8	2	8	2
G	2	10	2	5	1

Джерело: [19].

Щоб знайти показники ефективності для кожної з фірм, маємо окремо вирішити оптимізаційну задачу (3). Система обмежень (4) є прикладом вирішення однієї оптимізаційної задачі зі сталим ефектом масштабу для фірми В фірма номер 2 [11]:

$$\begin{aligned}
 & \min_{\theta, \lambda} \theta, \\
 & -q_2 + \sum_{i=1}^7 q_i \cdot \lambda_{i2} \geq 0; \\
 & \theta x_{12} - \sum_{i=1}^7 x_{1i} \cdot \lambda_{i2} \geq 0; \\
 & \theta x_{22} - \sum_{i=1}^7 x_{2i} \cdot \lambda_{i2} \geq 0; \\
 & \lambda_{i2} \geq 0; \\
 & \lambda_2 = (\lambda_{12}, \lambda_{22}, \lambda_{32}, \lambda_{42}, \lambda_{52}, \lambda_{62}, \lambda_{72}).
 \end{aligned} \quad (4)$$

У результаті розв’язання аналогічних до (4) оптимізаційних проблем щодо інших фірм одержимо вектор технічних ефективностей θ і матрицю констант Λ . Як результат семи окремих рішень оптимізаційних

задач для семи фірм одержимо вектор технічних ефективностей фірм $\theta = (\theta_1, \theta_2, \theta_3, \theta_4, \theta_5, \theta_6, \theta_7)$ та матрицю $(I \times I)$ вагових факторів Λ . Усі ці дані представлено у таблиці 2. Вони показують, що найефективнішими є три фірми: С, Е і G із максимальною ефективністю $\theta_3, \theta_5, \theta_7 = 1$. Фірми А, D, В та F не є ефективними.

Технічна ефективність фірми В: $TE = 0,714$. Це означає що фірма В може зменшити власні входи на величину $(1 - 0,714) \times 100 = 28,6\%$ залишивши рівень виходу продукції незмінним. Координати точки x'_B , яка відповідає найефективнішій позиції В, є лінійною комбінацією позицій С та Е. Фірми С і Е по відношенню до фірми В визначаються як «піри» (від англійського слова “peer” – рівень, еквівалент). Позиція x'_B по відношенню до фірми В є цільовою.

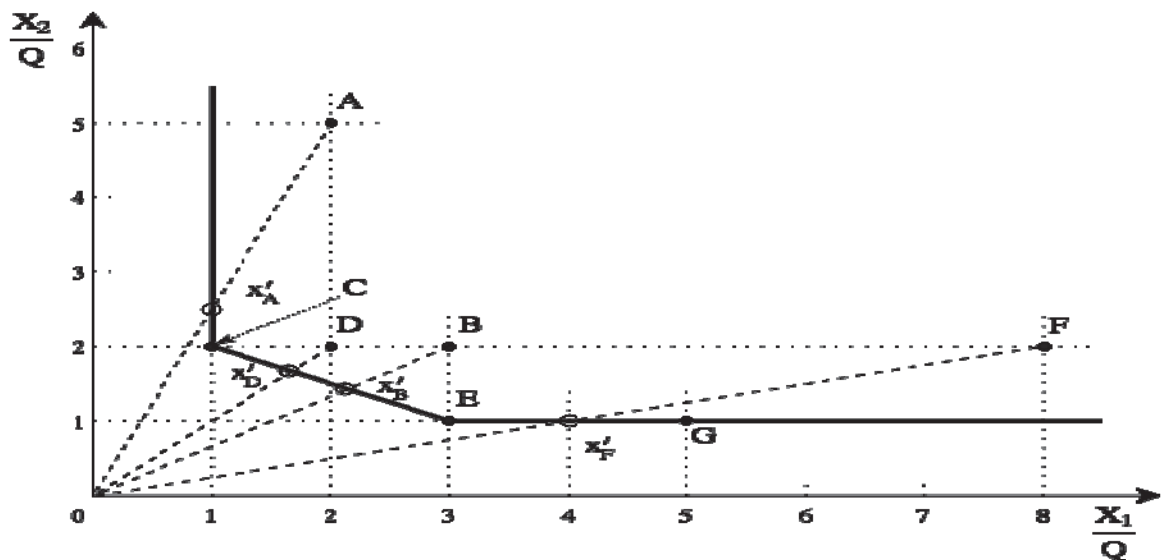


Рис. 1. Графічний приклад оцінки технічної ефективності DEA для задачі (табл. 1)

Джерело: [19].

Координати x'_B може бути визначено як $B \times \theta_B = (3; 2) \times 0.714 = (2.142; 1.428)$. Використовуючи ці величини входів, фірма може виробити одиницю виходу. Фірма D займає позицію, подібну до фірми B із технічною ефективністю $TE = 0.833$ і цільовою позицією x'_D . Пірамі фірми D є фірми C та E. Координати цільової позиції фірми D $0.833 \times (2; 2) = (1.666; 1.666)$. Фірма D у випадку використання технологій фірм C і E може виробити три одиниці виходу при використанні $3 \times (1.666; 1.666) = (5; 5)$ одиниць входів. Фірма A та F також неефективні, мають технічну ефективність – відповідно $TE_A = TE_F = 0.5$. Цільові позиції цих фірм (x'_A, x'_F) розташовані на асимптотичних відрізках технологічної кривої (тих відрізках технологічної кривої, які паралельні осям). При цьому для фірми F цільова точка x'_F має

слак ефективності відносно точки E, в якій такий самий обсяг виходу досягається з меншими витратами першого входу на $(s_F^{x_1} = 1)$. Для фірми A слак ефективності дорівнює 0,5 $(s_A^{x_2} = 0.5)$. Для фірми G технічна ефективність становить одиницю, однак точка G лежить на асимптотичному відрізку технологічної кривої, тому нормований вхід x_1 може бути зменшено на чотири одиниці (слак ефективності).

Відповідно до визначення ефективності Коопмана [18], усі точки x'_A , x'_F та G є технічно неефективними внаслідок можливості зменшення кількості ресурсів за умовою збереження сталого виходу. В узагальненому вигляді результати аналізу DEA із припущенням про сталий ефект масштабу для задачі, поставлений у таблиці 1, наведено у таблиці 2.

2. Вхід-орієнтована оцінка технічної ефективності за умовою сталого ефекту масштабу

Фірма	θ	λ_1	λ_2	λ_3	λ_4	λ_5	λ_6	λ_7	s^{x_1}	s^{x_2}
A	0,5	0	0	0,5	0	0	0	0	0	0,5
B	0,714	0	0	0,214	0	0,286	0	0	0	0
C	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
D	0,833	0	0	1	0	0,5	0	0	0	0
E	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
F	0,5	0	0	0	0	0,5	0	0	1	0
G	1	0	0	0	0	1	0	0	4	0

Джерело: [19].

Поточне дослідження, спрямоване на аналіз технічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами України, проведене на підставі даних форми «50-сг (річна)». Як приклад, нами досліджено вплив площ посіву пшениці й собівартості її виробництва на технічну ефективність останнього. Для аналізу використано виключно ті сільськогосподарські підприємства України, які у 2012 році виробляли пшеницю. Із сукупної вибірки підприємств виокремлено лише ті, в яких витрати на виробництво пшениці становили не менше 30% від загальних витрат. Усього із 9056 підприємств заданому критерію відповідало лише

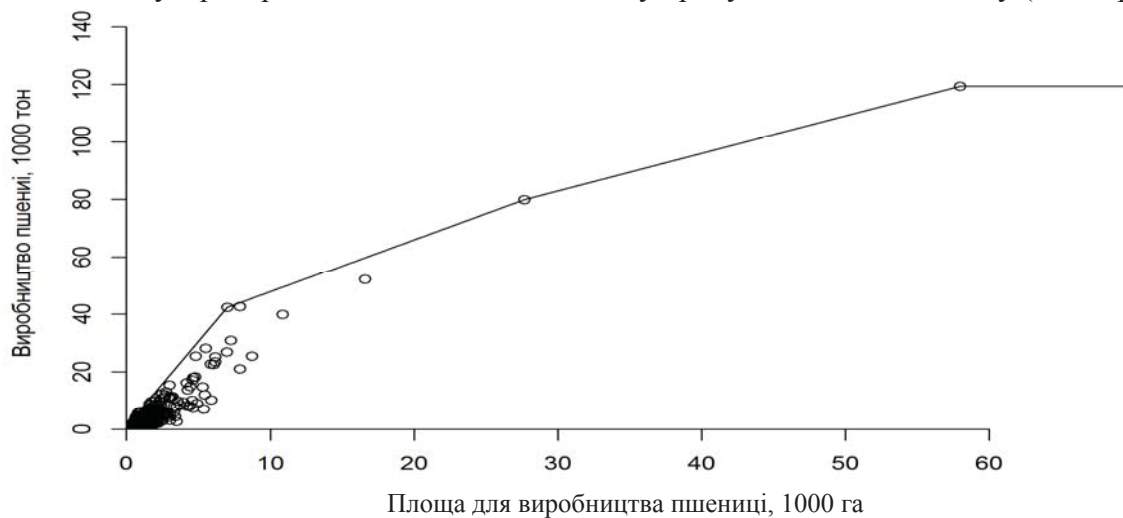


Рис. 2. Технологічна обвідна для досліджуваних підприємств зі змінним ефектом масштабу в площині виробництво-площа

Джерело: Власні розрахунки.

Серед 1900 підприємств, що спеціалізуються на виробництві пшениці, спостерігається значна неоднорідність оцінок ефективності як за умовою сталого (CRS), так і змінного (VRS) ефекту масштабу. У таблиці 3 наведено вибірку результатів DEA аналізу, яка складається із 170 аграрних підприємств, що демонструють технічну ефективність виробництва понад 0,65 (уся вибірка

1900 підприємств, серед яких площі під пшеницею варіювали від 2 до 58 тис. га, а сукупні витрати – від 3 тис. до 209 млн грн. За результатний параметр – «вихід» використано виробництво продукції (центнер), а «входи» – посівні площі (гектар) та виробничі витрати (тис. грн). Розрахунки проводили із припущеннями про сталий і змінний ефекти масштабу. Розташування досліджуваних підприємств та технологічну криву в координатах вихід-вхід із припущенням про змінний ефект масштабу наведено на рисунку 2. Варто зауважити, що поточна крива побудована лише для одного входу (посівні площі), а отже, можливо побудувати подібну криву й для іншого входу (собівартість).

підприємств становить 1900 од.). Слід підкреслити, що найбільші підприємства, які обробляють понад 20 тис. га, найефективніші зі змінним ефектом масштабу, але, водночас, є неефективними за умовою сталого ефекту масштабу. Найефективніші підприємства за умовою сталого ефекту масштабу повинні бути розташовані на прямій, яка виходить із центру координат.

3. Технічна ефективність виробництва пшениці найефективнішими підприємствами

№ пор.	Площа, га	Витрати, тис. грн	Виробництво, ц	Ефективність (VRS)	Ефективність (CRS)	Урожайність, ц/га
1	2	3,0	25	1,000	0,261	12,5
2	17	229,9	1000	0,787	0,692	58,8
3	22	26,5	577	0,763	0,679	26,2
4	60	78,0	1822	0,757	0,729	30,4
5	63	454,0	3976	0,872	0,854	63,1

80	508	2429,9	24299	0,719	0,718	47,8
81	510	3244	27840	0,761	0,760	54,6
82	511	1809,4	22564	0,707	0,706	44,2
83	515	3076,6	24101	0,665	0,663	46,8
84	520	1813,7	27030	0,835	0,833	52,0
...						
166	7866	42353,3	426562	1,000	0,790	54,2
167	10865	64284,0	398005	0,651	0,521	36,6
168	16594	67167,0	520468	0,935	0,487	31,4
169	27681	128552,5	798837	1,000	0,436	28,9
170	57965	209486,0	1193236	1,000	0,328	20,6

Джерело: Власні розрахунки.

Гістограму оцінок ефективності за умовою змінного ефекту масштабу, побудовану для всіх 1900 підприємств із вибірки, наведено на рисунку 3. Середнє значення показника

ефективності для всіх підприємств дорівнює 0,4, тоді як медіана вибірки – 0,38. Це показує, що половина підприємств має надзвичайно низький показник ефективності.

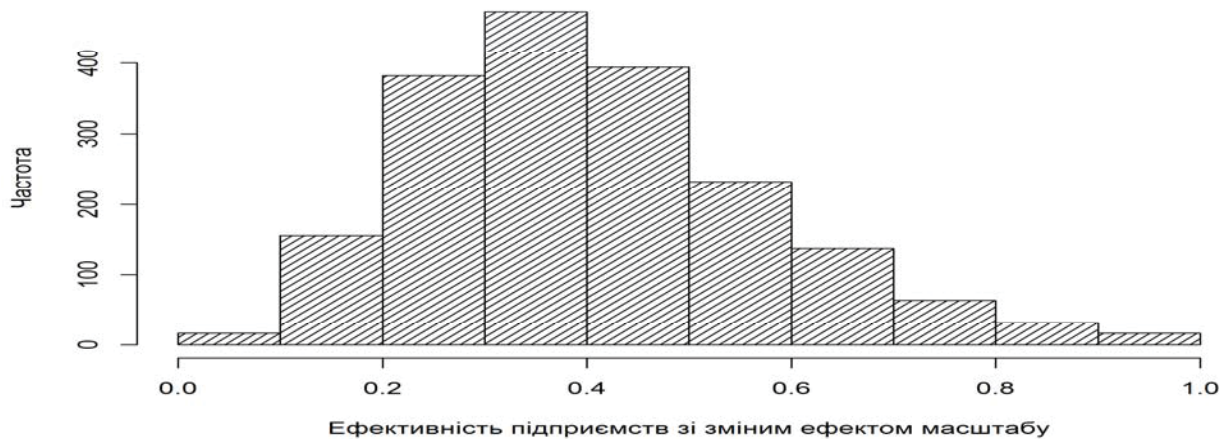


Рис. 3. DEA оцінка ефективності 1900 підприємств, що спеціалізуються на виробництві пшениці

Джерело: Власні розрахунки.

Проте існує великий потенціал для підвищення ефективності підприємств, які спеціалізуються на виробництві пшениці. Для аналізу цього потенціалу всі 1900 підприємств поділено на три групи за критерієм ефективності: 1) низькоефективні ($TE \leq 0,3$), 2) середноефективні ($0,3 < TE \leq 0,65$), 3) високоефективні ($TE > 0,65$). Якщо всі підприємства використовуватимуть технології як ті

170 підприємств із показником технічної ефективності понад 0,65 і середнім показником технічної ефективності 0,76, то це дасть змогу суттєво зменшити використання обох входів (землі й матеріальних витрат), зберігаючи відповідно до критерію ефективності Фарела загальне виробництво на сталому рівні.

4. Статистичні показники технічної ефективності

Група ефективності	Кількість	Середнє	Мода	Медіана
1. $TE \leq 30\%$	533	0.220	0.232	0.229
2. $30\% < TE \leq 65\%$	1177	0.438	0.553	0.425
3. $TE > 65\%$	170	0.761	1	0.739
Усі	1900	0.405	---	0.384

Джерело: Власні розрахунки.

Розглянемо, як показник ефективності Фарела співвідноситься з іншою вихідною характеристикою процесу виробництва – урожайністю (рис. 4). Криві щільності розподілу врожайності побудовано для зазначених у таблиці 4 груп технічної ефективності за умовою змінного ефекту масштабу. Модальне значення врожайності найменш ефективних підприємств дорівнює 13 ц/га, для середніх за ефективністю – 21 ц/га, тоді як модальне значення найефективніших – 43 ц/га. Це показує, що існує щільний взає-

мозв'язок між технічною ефективністю та врожайністю.

Слід підкреслити, що крім зростання модальних і очікуваних значень урожайності, з підвищенням технічної ефективності зростає також дисперсія врожайності, що суперечить наведеному вище висновку про зменшення фінансових ризиків при зростанні технічної ефективності, однак відповідає загальним положенням щодо співвідношення прибутковості й ризику (модель CAPM).

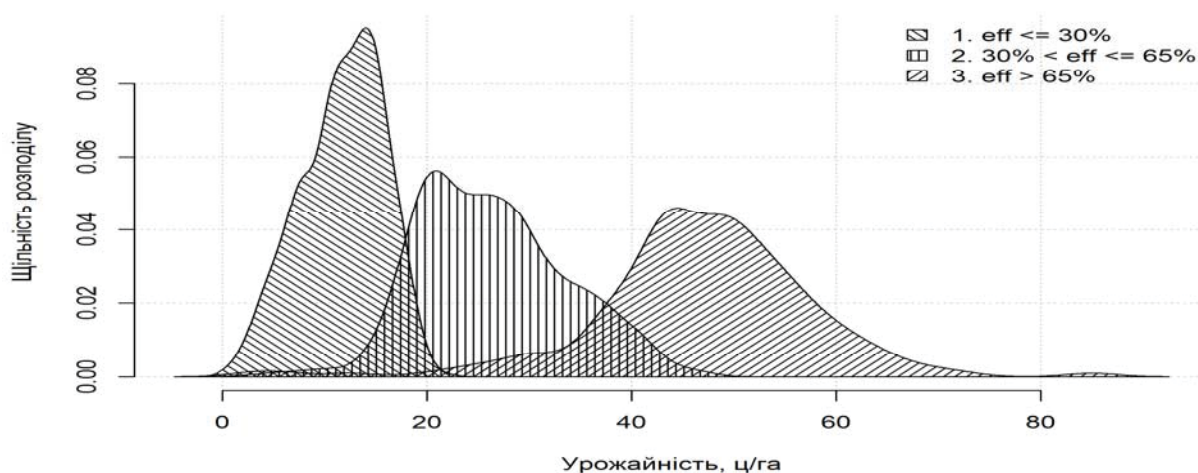


Рис. 4. Щільність розподілу врожайності пшениці за категорією ефективності

Джерело: Власні розрахунки.

Що стосується ефекту масштабу, то для його детальнішого аналізу побудуємо кореляційну матрицю по всіх 1900 спостереженнях між технічною ефективністю за умовою змінного ефекту масштабу (TE), урожайністю (Y) та площею (S) посівів пшениці (табл. 5). Слід підкреслити, що всі оцінки лінійного взаємозв'язку є значущими на рі-

вні значущості 0,001, що пояснюється великою кількістю спостережень (N=1900) – це суттєво зменшує похибку оцінки. Величина коефіцієнта кореляції доводить про магнітуду впливу, а її квадрат – коефіцієнт детермінації (у лівій нижній частині таблиці) – про частки дисперсії одного фактора, які пояснюються іншим.

5. Кореляційна матриця технічної ефективності, урожайності та посівних площ

Технічна ефективність	0,83	0,2
68,9%	Урожайність	0,097
4%	0,9%	Посівні площі

Джерело: Власні розрахунки.

Найбільший вплив на технічну ефективність має врожайність: 68,9% варіації технічної ефективності пов'язано з урожайністю і тільки 4% – з посівними площами (масштабом). Тобто, в нашому дослідженні ефект зростання масштабу виробництва має дуже маленький позитивний вплив на ефективність. Таким чином, проведене дослідження

не підтверджує та не спростовує висновки, зроблені у роботі [16], про відсутність впливу ефекту масштабу на ефективність виробництва. Для однозначного спростування чи підтвердження наведених висновків необхідно провести комплексне дослідження, яке б охоплювало суттєво більшу частку аспектів аграрного бізнесу. Існуючі тенденції

укрупнення аграрних підприємств переконаливо доводять про можливість існування зростаючого ефекту масштабу, який пов'язаний не тільки з показником технічної ефективності [5, 6]. На підставі наявних да-

них про виробництво пшениці підприємствами з різних категорій ефективності проаналізуємо потенційні резерви для виробництва пшениці (табл. 6).

6. Вхідні – вихідні характеристики для різних категорій ефективності

Категорія технічної ефективності	Кількість фірм	Площа, тис. га (середня; ст. відх.)	Частка площі, %	Сукупні витрати, млрд грн	Частка витрат, %	Виробництво, млн т	Частка виробництва, %
1. eff ≤ 30%	533	302 (0,546; 0,593)	22,62	0,87	17,3	0,38	10,80
2. 30% < eff ≤ 65%	1177	737 (0,626; 0,752)	55,13	2,75	54,5	1,98	56,50
3. eff > 65%	170	297 (1,749; 5,23)	22,25	1,42	28,2	1,14	32,70
Усі категорії	1900	1 336 (0,7; 1,731)	100,00	5,04	100,0	3,5	100,00

Джерело: Власні розрахунки.

Із наведених даних очевидно, що існує різниця між середньою площею підприємств залежно від ефективності. Підприємства із найнижчою ефективністю мають площу 560 га, із середньою ефективністю 630 га, а із високою ефективністю – 5230 га. Однак, враховуючи, що групи ефективності були визначені арбітражним шляхом, це не свідчить про наявність будь-якого взаємозв'язку між площами, задіяними для виробництва пшениці та ефективністю. Спроба побудови регресійної моделі для визначення залежності технічної ефективності від площ відтворює результати кореляційного аналізу із табл. 5. Ми побудували залежність $\overline{TE} = a + b \cdot Area$, де $\overline{TE}$ – це залежна змінна технічної ефективності із змінним ефектом масштабу, a – константа і b – регресійний коефіцієнт для площі ($Area$), задіяній у виробництві. Отримані результати показують, що коефіцієнт $b = 0.181$ і константа $a = 0.34$ є значимими на рівні значимості 0.0001, а коефіцієнт детермінації дорівнює 3,32%. Отже, спираючись на результати регресійного аналізу, не можемо стверджувати про наявність будь-якої залежності між масштабом (задіяними площами для виробництва пшениці) та технічною ефективністю із змінним ефектом масштабу. Цей висновок випливає із того, що модель має дуже низь-

ку здатність передбачувати залежну змінну – лише 3% варіації залежної змінної пояснюється незалежними змінними, а тому існують інші незалежні змінні, які суттєво впливають на технічну ефективність. Щоб зробити однозначний висновок про вплив ефекту масштабу на технічну ефективність, необхідне поглиблене й комплексне дослідження.

Розглянемо потенційні можливості зменшення ресурсів виробництва (площі – S_r , витрат – C_r) завдяки приведенню середніх показників ефективності підприємств першої та другої груп до усередненого показника ефективності третьої групи (табл. 4). Позначимо вектор ресурсів і групи ефективності $\left(\frac{S_r}{C_r}\right)$, тоді вектор потенційних ресурсів:

$$\frac{S_r}{C_r} = (\overline{TE}_3 - \overline{TE}_1) \frac{S_1}{C_1} + (\overline{TE}_3 - \overline{TE}_2) \frac{S_2}{C_2} = \frac{399}{1,35}$$

Це означає, що на підставі вхідної ефективності Фарела (за умовою збереження обсягу виробництва пшениці у розмірі 3,5 млн т), ресурси виробництва можуть бути скорочені на 399 тис. га посівних площ і 1,35 млрд грн витрат виробництва в цінах 2012 року. Це скорочення становить 30% від загальної площі, задіяної для виробництва пшениці, та 26,8% від сукупних витрат. Ресурси, що могли б бути вивільненими, можна спрямувати на виробництво інших культур, які мають вищі показники рентабельно-

сті й нижчі показники ризику порівняно з виробництвом пшениці.

Що стосується перспектив подальшого використання методу обвідних DEA для дослідження ефективності аграрного виробництва, то існують кілька напрямів, в яких використання аналізу DEA вбачається вкрай актуальним. Отже, оцінки економічної ефективності функціонування підприємств складаються із двох компонент: технічної ефективності (яку проаналізовано у поточній роботі), та аллокативної ефективності, яка оцінює можливості фірми використовувати оптимальну комбінацію ресурсів, враховуючи їх ціну. Економічна ефективність є добутком технічної та аллокативної, причому обидва множники менше або дорівнюють одиниці, тому показники ефективності можуть тільки погіршитися, висновки відносно низької ефективності більшості підприємств будуть тільки посилені. DEA – аналіз, застосований у поточній роботі, має суттєвий недолік, який полягає у припущенні про відсутність похибок у вхідній інформації. Цього недоліку позбавлені параметричні (стохастичні) методи оцінки ефективності (SFA), які враховують наявність статистичних похибок, що містяться у спостереженнях.

Висновки. За допомогою методу обвідних – Data Envelopment Analysis (DEA) проаналізовано технічну ефективність сільськогосподарських підприємств, які спеціалізуються на виробництві пшениці. Як вхідні параметри для аналізу ефективності використали посівні площі та фінансові ресурси, а як вихідні – виробництво пшениці. Результати показують, що досягнення найвищої технічної ефективності (із припущенням про змінний ефект масштабу) не обов'язково асоціюється зі зростанням урожайності в

цих підприємствах. Середня врожайність пшениці в підприємствах різних груп ефективності суттєво різниться, так само як і дисперсія. Тому менш ефективні підприємства використовують незначну частку переваг сучасних технологій виробництва, але ефективніші підприємства, використовуючи їх, одержують більшу мінливість урожайності.

Щодо впливу ефекту масштабу на ефективність виробництва пшениці (розміру площ, задіяних для її виробництва), то за результатами емпіричного аналізу автори статті не знайшли підтвердження впливу ефекту масштабу на технічну ефективність виробництва із припущенням про змінний ефект масштабу. Взаємозв'язок технічної ефективності з розміром посівних площ є дуже низьким, хоча й статистично значимим. Додаткові комплексні дослідження українського аграрного сектору необхідні для того, щоб встановити наявність однозначного взаємозв'язку між масштабом та ефективністю виробництва.

Враховуючи той факт, що обсяги валового збору пшениці стабілізувалися в Україні протягом останніх років, показано, що за рахунок поліпшення ефективності виробництва існує потенціал для скорочення площ, задіяних для виробництва пшениці, й спрямування цих земельних і фінансових резервів на виробництво інших, ефективніших культур. Причому такий перерозподіл не вплине на критерії продовольчої безпеки й стабільну пропозицію України на світовому продовольчому ринку. У разі використання неефективними підприємствами технології, що властива підприємствам із найвищими показниками ефективності, можливо вивільнити третину ресурсів, залучених у виробництві пшениці, за умови збереження сталого валового збору.

Список використаних джерел

1. *Галушко В.* Ефективність сільськогосподарських підприємств і зростання продуктивності в сільському господарстві / В. Галушко, С. Дем'яненко, Б. Брюммер. - К. : Ін-т екон. досліджень і політ. консультацій в Україні, 2004. - 25 с.
2. *Андрійчук В.Г.* Ефективність діяльності аграрних підприємств : теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук. - К.: КНЕУ, 2005. - 292 с.
3. *Андрійчук В.Г.* Методи аналізу оболонки даних (DEA) у вимірі та оцінці ефективності діяльності підприємств / В.Г. Андрійчук, Р.В. Андрійчук // Економіка АПК. - 2011. - № 7. - С. 81–88.
4. *Білич А.В.* Теоретична суть та аналіз технічної ефективності ; за ред. І.Д. Пасічника, О.І. Дем'янчука. - Острог: Вид-во Національного університету «Острозька академія», 2014. - С. 37–41.
5. *Гесць В.М.* Економіка України: ключові проблеми і перспективи / В.М. Гесць // Економіка і прогнозування. - 2016. - № 1. - С. 7–23.
6. *Заяць В.М.* Підприємницька модель сільського розвитку / В.М. Заяць // Економіка АПК. - 2015. - № 11. - С. 67–77.

7. *Кваша С.М.* Очікувані наслідки переходу до ринку землі / С.М.Кваша, А.В. Скрипник, О.В. Жемойда // Економіка АПК. - 2015. - С. 32–45.
8. *Мартин А.Г.* Антимонопольне регулювання ринку земель / А.Г. Мартин // Землеустрій і кадастр. - 2009. - № 2. - С. 55–63.
9. *Отенко В.І.* Формулювання аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В.І. Отенко // Бізнесінформ. - 2013. - № 5. - С. 232–237.
10. *Пасічник Т.* Вимірювання економічної ефективності виробництва на підприємствах Львівської області методом DEA / Т. Пасічник, Р. Хірівський, О. Панасюк // Аграрна економіка. - 2014. - № 1–2 (7). - С. 145–150.
11. *Скрипник А.В.* Аналіз відносної ефективності сільськогосподарських підприємств методом обвідних (DEA) / А.В. Скрипник, Е.К. Букін. - К.: КНЕУ, 2016. - С. 145–148.
12. *Скрипник А.В.* Аналіз тенденцій до структурних зрушень аграрного бізнесу / А.В. Скрипник, О.В. Жемойда, В.М. Андрющенко // Економіка АПК. - 2016. - № 10. - С. 27–39.
13. *Хайлук С.О.* Оцінка ефективності діяльності банків: порівняльний аналіз методів та моделей / С.О. Хайлук // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2010. - № 8 (1). - С. 112–118.
14. *Хайлук С.О.* Оцінка ефективності банківської діяльності на основі методу згортки даних / С.О. Хайлук // Бизнес Информ. - 2010. - № 4 (2). - С. 99–102.
15. *Bogetoft P., Otto L.* Benchmarking with DEA, SFA, and R / P. Bogetoft, L. Otto, под ред. C.C. Price, New York, NY: Springer New York, 2011.
16. *Deininger K., Nizalov D., Singh S.* Are mega-farms the future of global agriculture? Exploring the farm size-productivity relationship for large commercial farms in Ukraine. Washington, 2013.
17. *Farrell M.J.* The Measurement of Productive Efficiency. 120:253–281 // Journal of the Royal Statistical Society. 1957. № 120 (1). С. 253–281.
18. *Koopmans T.C.* Activity analysis of production and allocation / T.C. Koopmans, под ред. T.C. Koopmans, New York: Wiley, 1951. 404 с.
19. *Coelli T., Prasada Rao D., Battese G.* An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis / T. Coelli, D. Prasada Rao, G. Battese, Kluwer Academic Publishers, 1998.

Стаття надійшла до редакції 17.11.2016 р.

*

УДК 632.93: 631(477)

**О.В. ХОДАКІВСЬКА, доктор економічних наук,
завідувач відділу земельних відносин
С.Г. КОРЧИНСЬКА, кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
А.Ф. ЧЕЛОМБІТКО, заступник директора Департаменту
фітосанітарії, контролю у сфері насінництва та розсадництва
К.В. ЧЕКАН, головний спеціаліст – державний фітосанітарний інспектор
Державна служба України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів**

Використання засобів захисту рослин у сільському господарстві

Постановка проблеми. Одним із важливих напрямів розв’язання продовольчої проблеми є ефективне застосування сучасних засобів захисту рослин. Зарубіжна і вітчизняна практика доводять, що втрати врожаю від шкідливих організмів та бур’янів можуть

становити понад 30% валового збору рослинництва, при цьому значно погіршується якість продукції. Такі культури, як картопля, цукрові буряки та овочі практично неможливо виростити без проведення захисних заходів. Застосовуючи необхідну кількість пестицидів, сільськогосподарський товаровиробник може зберегти з 1 га до 10 ц зер-

© О.В. Ходаківська, С.Г. Корчинська,
А.Ф. Челомбітко, К.В. Чекан, 2017

7. Кваша С.М. Очікувані наслідки переходу до ринку землі / С.М.Кваша, А.В. Скрипник, О.В. Жемойда // Економіка АПК. - 2015. - С. 32–45.
8. Мартин А.Г. Антимонопольне регулювання ринку земель / А.Г. Мартин // Землеустрій і кадастр. - 2009. - № 2. - С. 55–63.
9. Отенко В.І. Формулювання аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В.І. Отенко // Бізнесінформ. - 2013. - № 5. - С. 232–237.
10. Пасічник Т. Вимірювання економічної ефективності виробництва на підприємствах Львівської області методом DEA / Т. Пасічник, Р. Хірівський, О. Панасюк // Аграрна економіка. - 2014. - № 1–2 (7). - С. 145–150.
11. Скрипник А.В. Аналіз відносної ефективності сільськогосподарських підприємств методом обвідних (DEA) / А.В. Скрипник, Е.К. Букін. - К.: КНЕУ, 2016. - С. 145–148.
12. Скрипник А.В. Аналіз тенденцій до структурних зрушень аграрного бізнесу / А.В. Скрипник, О.В. Жемойда, В.М. Андрющенко // Економіка АПК. - 2016. - № 10. - С. 27–39.
13. Хайлук С.О. Оцінка ефективності діяльності банків: порівняльний аналіз методів та моделей / С.О. Хайлук // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2010. - № 8 (1). - С. 112–118.
14. Хайлук С.О. Оцінка ефективності банківської діяльності на основі методу згортки даних / С.О. Хайлук // Бизнес Информ. - 2010. - № 4 (2). - С. 99–102.
15. Bogetoft P., Otto L. Benchmarking with DEA, SFA, and R / P. Bogetoft, L. Otto, под ред. C.C. Price, New York, NY: Springer New York, 2011.
16. Deininger K., Nizalov D., Singh S. Are mega-farms the future of global agriculture? Exploring the farm size-productivity relationship for large commercial farms in Ukraine. Washington, 2013.
17. Farrell M.J. The Measurement of Productive Efficiency. 120:253–281 // Journal of the Royal Statistical Society. 1957. № 120 (1). С. 253–281.
18. Koopmans T.C. Activity analysis of production and allocation / T.C. Koopmans, под ред. T.C. Koopmans, New York: Wiley, 1951. 404 с.
19. Coelli T., Prasada Rao D., Battese G. An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis / T. Coelli, D. Prasada Rao, G. Battese, Kluwer Academic Publishers, 1998.

Стаття надійшла до редакції 17.11.2016 р.

*

УДК 632.93: 631(477)

**О.В. ХОДАКІВСЬКА, доктор економічних наук,
завідувач відділу земельних відносин
С.Г. КОРЧИНСЬКА, кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
А.Ф. ЧЕЛОМБІТКО, заступник директора Департаменту
фітосанітарії, контролю у сфері насінництва та розсадництва
К.В. ЧЕКАН, головний спеціаліст – державний фітосанітарний інспектор
Державна служба України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів**

Використання засобів захисту рослин у сільському господарстві

Постановка проблеми. Одним із важливих напрямів розв’язання продовольчої проблеми є ефективне застосування сучасних засобів захисту рослин. Зарубіжна і вітчизняна практика доводять, що втрати врожаю від шкідливих організмів та бур’янів можуть

становити понад 30% валового збору рослинництва, при цьому значно погіршується якість продукції. Такі культури, як картопля, цукрові буряки та овочі практично неможливо виростити без проведення захисних заходів. Застосовуючи необхідну кількість пестицидів, сільськогосподарський товаровиробник може зберегти з 1 га до 10 ц зер-

© О.В. Ходаківська, С.Г. Корчинська,
А.Ф. Челомбітко, К.В. Чекан, 2017

на пшениці, 95 – цукрових буряків, 40 – картоплі й 15 ц плодів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання використання засобів захисту рослин у сільському господарстві України досліджено в наукових працях провідних вітчизняних учених: Є. Г. Дегодюка, М. П. Дядечка, О. А. Корчинської, М. М. Кулаєць, М. В. Крутя, В. М. Писаренка, С. О. Трибеля, В. П. Федоренка, С. М. Вигери [1-7; 9-11] та ін. Проте окремі питання, пов'язані з організацією захисту рослин у сільському господарстві, залишаються актуальними й потребують поглиблених наукових розвідок.

Мета статті – дослідити сучасний стан використання засобів захисту рослин у сільському господарстві України, виявити існуючі проблеми та окреслити шляхи їх розв'язання.

Виклад основних результатів дослідження. Загальновідомо, що використання морально застарілих засобів захисту рослин, порушення норм і строків їх внесення можуть призвести не тільки до втрат сільськогосподарської продукції, а й до погіршення її якості та становити загрозу життю й здоров'ю людей і тварин. Проте повністю відмовитися від застосування пестицидів наразі неможливо. Єдине правильне рішення – вибір безпечних для здоров'я людини й тварини препаратів, поліпшення технології їх використання, застосування в оптимальних дозах і здійснення безперервного контролю за якістю продукції.

У високорозвинутих країнах Європи обсяги використання засобів захисту рослин з розрахунку на 1 га ріллі становлять: Нідерланди – 18,5 кг; Італія – 13,2; Бельгія – 11,3; Англія – 5,8; Швейцарія – 5,1; Франція – 4,5; Німеччина – 4,2; Данія – 2,6 кг.

Потенційний обсяг ринку пестицидів в Україні розглядається як досить великий: у середині 80-х років у сільському господарстві щорічно використовували близько 180 тис. т засобів захисту рослин (фізичної ваги), обробляли 33 млн га посівів, що з розрахунку на 1 га становило 5,5 кг, тобто на рівні розвинутих європейських країн.

Проте у 90-х роках намітилася тенденція до скорочення обсягів застосування засобів захисту рослин. Якщо у 1991 році обсяг їх використання становив 89,1 тис. т, або 2,7 кг/га; у 1995-му – 32,5 тис. т, або 1,1 кг/га, то у 2000 році – 13,4 тис. т, або 0,4 кг/га. Після 2000 року обсяги застосування засобів захисту рослин поступово зростали і в 2015 році становили 45,9 тис. т, або 1,2 кг/га, що в 3,4 раза більше, ніж у 2000-му, проте в 2,2 раза менше, ніж у 1990 році (табл. 1). Це крім інших чинників, також пов'язано з виходом на ринок нових високоефективних пестицидів із значно меншою нормою витрати препарату.

Нині все більшої популярності набувають екологобезпечні засоби боротьби зі шкідниками, хворобами та бур'янами. Зокрема, у 2016 році площі сільськогосподарських угідь, на яких застосовували біологічні методи захисту культур, становили 1,9 млн га.

1. Використання засобів захисту рослин в Україні

Показник	Рік								
	1990	1995	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього, тис. т	104	32,5	13,4	28,8	36,0	39,0	40,5	40,3	45,9
Оброблена площа, млн га	28,1	16,8	11,9	36,5	43,5	45,2	47,5	45,6	43,8
У тому числі:									
Інсектициди, тис. т	24,0	2,9	1,2	3,7	4,7	4,2	4,9	4,3	3,6
Оброблена площа, млн га	9,7	5,8	6,3	11,0	11,9	11,3	13,9	11,6	10,6
Фунгіциди, тис. т	26,6	8,9	6,1	6,6	8,2	6,5	7,1	7,3	6,6
Оброблена площа, млн га	7,2	2,6	1,2	7,1	8,8	8,8	9,1	9,2	9,4
Гербіциди, тис. т	51,4	20,1	5,9	18,5	23,1	23,4	23,8	24,0	21,6
Оброблена площа, млн га	10,8	8,3	4,4	18,4	22,7	22,1	21,6	21,6	20,8
кг / на 1 га ріллі	3,2	1,1	0,4	0,9	1,2	1,3	1,3	1,3	1,2

Джерело: За даними Держпродспоживслужби України.

У 2015 році 20,8 млн га сільськогосподарських угідь було оброблено гербіцидами,

10,6 – інсектицидами, 9,4 млн га – фунгіцидами (рис. 1).

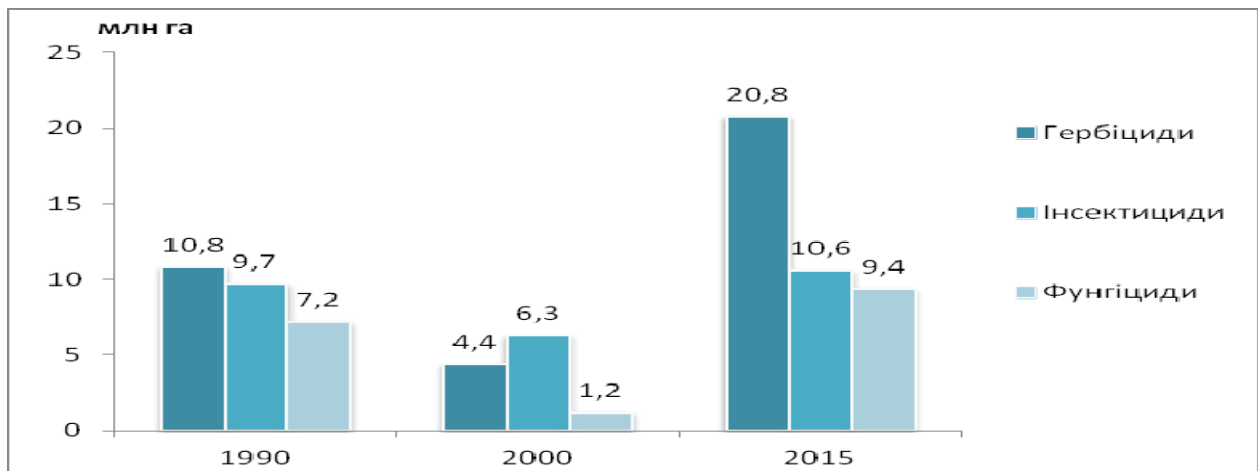


Рис. 1. Площа угідь, оброблена засобами захисту рослин, тис. га

Джерело: Дослідження ННЦ «Інститут аграрної економіки».

У цілому спостерігається позитивна динаміка щодо використання засобів захисту рослин у сільському господарстві. Однак, порівнюючи з двома попередніми роками, стає очевидним, що у 2015 році площі угідь,

оброблених гербіцидами, зменшилися на 3,7%; інсектицидами – на 23,7% до 2013 року та на 8,6% до 2014-го. Збільшення оброблених площ спостерігається лише щодо фунгіцидів – на 3,3 і 2,2% відповідно (рис. 2).



Рис. 2. Площа угідь, оброблена засобами захисту рослин (2013-2015 рр.), тис. га

Джерело: Дослідження ННЦ «Інститут аграрної економіки».

Через недостатню кількість проведених заходів захисту рослин від хвороб, шкідників та бур'янів втрачається значна частка

врожаю. Так, у 2013 році обсяги втрат продукції рослинництва становили близько 9,9 млрд грн (табл. 2).

2. Втрати врожаю основних сільськогосподарських культур через непроведення заходів по боротьбі з бур'янами у 2013 році

Культура	Необроблена площа*, тис. га	Втрати врожаю	
		тис. т	млн грн
Зернові озимі	3602,9	1080,9	1675,4
Кукурудза (на зерно)	491,8	344,3	521,6
Соняшник	2115,8	423,2	1511,5
Цукрові буряки	124,6	373,8	159,5
Картопля	1420,1	3550,3	4045,9
Соя	59,2	17,8	60,9
Овочі	388,0	465,6	910,9
Сади і виноградники	344,2	344,2	1032,6
Усього	8543,7	х	9918,3

* За винятком площ, на яких ведеться сертифіковане органічне виробництво.

Джерело: Розвиток земельних відносин в аграрній сфері: монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2016. – С. 341.

Разом із тим порівняння витрат на використання засобів захисту рослин із втратами сільськогосподарської продукції за відсутності обробки посівів показує, що кожна гривня, витрачена на засоби захисту рослин, зберігає продукції на 3-4 грн.

Для забезпечення одержання в Україні зерна на рівні 50-80 млн т високої якості та прогнозованих обсягів іншої продукції рослинництва за даними Держпродспоживслужби України необхідно щорічно проводити захисні заходи від шкідників, хвороб і бур'янів на площі близько 50 млн га, для чого потрібно понад 40 тис. т засобів захисту рослин.

Вітчизняний ринок засобів захисту рослин майже повністю імпортозалежний, частка національного виробника на ньому не пере-

вищує 5-10%. Нині перелік пестицидів та агрохімікатів, дозволених до використання в Україні, налічує понад 1500 найменувань препаратів, які дають змогу забезпечити проведення всього комплексу захисту посівів зернових, технічних, овочевих культур, багаторічних плодових і ягідних насаджень від шкідників, хвороб і бур'янів.

Вузький асортимент пестицидів, що виробляються в Україні, змушує купувати їх за кордоном. Нині пестициди імпортуються з країн далекого зарубіжжя: США, Бельгії, Німеччини, Індії, Китаю, Кореї тощо. Аналіз обсягів імпорту пестицидів вказує на тенденції щодо його зростання. Так, у 2014 році імпорт пестицидів збільшився порівняно з 2000 роком майже в 10 разів (табл. 3).

3. Імпорт пестицидів Україною, тис. дол.

Показник	Рік						
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Пестициди	62101	173675	449812	650731	754596,8	769455	608350
У т.ч.: інсектициди	15391	24544	66493	104612	125924	151925	126330
фунгіциди	10734	36181	114747	175017	184276	199471	123481
гербіциди	32872	102301	249364	350108	421195	392130	337614
дефоліанти	3101	10649	19208	20952	23202	25929	20924

Джерело: Дослідження ННЦ "ІАЕ" за даними ФАО.

Частка України у світовому імпорті пестицидів становить 1,7%, у загальноєвропейському – 3,9, а серед країн Східної Європи -

16,1%. Слід зазначити, що порівняно з 2000 роком роль України як імпортера пестицидів на світовому ринку значно зросла (табл. 4).

4. Частка України у світовому імпорті пестицидів

Регіон	2000 р.		2014 р.	
	Імпорт, млн дол	Частка України, %	Імпорт, млн дол	Частка України, %
Світовий імпорт	10902	0,6	34959	1,7
Країни Європи	5279	1,2	15585	3,9
Країни Східної Європи	771	8,1	3786	16,1

Джерело: Дослідження ННЦ "ІАЕ" за даними ФАО.

Зокрема, серед країн Східної Європи Україна в імпорті пестицидів із п'ятої позиції в 2000 році перейшла на другу в 2014-му (рис. 3).

Вітчизняний експорт пестицидів невеликий. Характерними його ознаками є відсутність чітких закономірностей щодо асортименту та ємності, помітна значна строка-

тість по роках (табл. 5).

Частка України у світовому експорті становить 0,04%, у загальноєвропейському – 0,08, серед країн Східної Європи – 1,6%, що в десятки разів менше порівняно з обсягами імпорту (табл. 6).

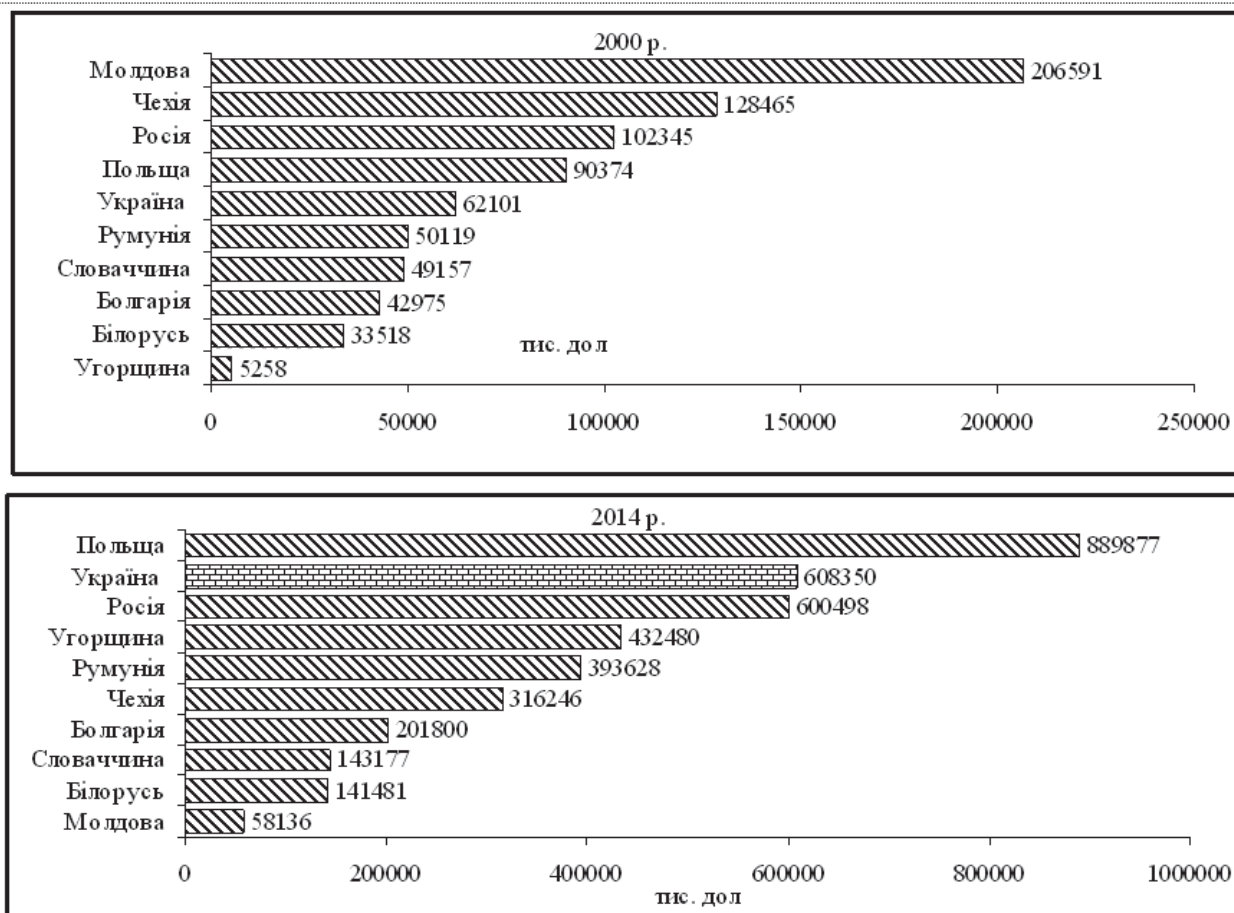


Рис. 3. Місце України в імпорті пестицидів серед країн Східної Європи

Джерело: Дослідження ННЦ «ІАЕ».

5. Експорт пестицидів Україною, тис. дол.

Показник	Рік						
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Пестициди	3268	3825,9	9073,8	12631	15873	20059	14910
У т.ч.:							
інсектициди	866	2110	4629	5869	5648	9802	5668
фунгіциди	291	1064	940	589	1072	697	1393
гербіциди	1995	246	1468	2862	4552	5186	4435
дефоліанти	116	406	2037	3088	4130	3861	2574
небезпечні пестициди	-	-	-	223,1	470,3	513	240

Джерело: Дослідження ННЦ «ІАЕ» за даними ФАО.

6. Частка України у світовому експорті пестицидів

Регіон	2000 р.		2014 р.	
	Експорт, млн дол.	Частка України, %	Експорт, млн дол.	Частка України, %
Світовий експорт	11091	0,03	34728	0,04
Країни Європи	6832	0,05	18290	0,08
Країни Східної Європи	123	2,7	920	1,6

Джерело: Дослідження ННЦ «ІАЕ» за даними ФАО.

Це ще раз підтверджує значну імпортозалежність вітчизняного ринку засобів захисту рослин. Завдяки імпортерам українські сільгоспвиробники мають змогу використо-

вувати для захисту рослин найновіші світові досягнення у цій сфері.

Основними недоліками домінування іноземних компаній є значне коливання цін на препарати залежно від курсу іноземних ва-

лют. Досить часто це простежується в завищенні цін (табл. 7).

До 1994 року засоби захисту рослин поставляли сільському господарству централізовано, і спеціалісти агрохімслужби розподіляли фонди, виходячи з потреб сільсько-

господарських товаровиробників та з урахуванням фітосанітарного стану посівів. Із 1995 року централізовані поставки припинились, а закупівлею й реалізацією агрохімікатів займаються приватні фірми.

7. Динаміка цін на засоби захисту рослин, що надходять сільському господарству України

Засоби захисту рослин	Рік					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Інсектициди: грн за кг	140,5	159,0	152,8	161,2	246,7	321,6
грн за літр	111,3	116,8	130,2	135,5	196,3	325,7
Фунгіциди: грн за кг	115,1	136,7	146,5	137,8	179,9	327,6
грн за літр	152,6	157,1	171,6	173,1	247,6	435,3
Гербіциди: грн за кг	190,4	211,8	202,7	216,6	323,1	502,2
грн за літр	90,7	86,9	96,6	92,6	134,1	234,0
Дефоліанти: грн за кг	81,0	72,3	120,0	66,9	83,8	115,0
грн за літр	79,9	64,9	66,1	59,2	80,8	130,7
Засоби, що запобігають проростанню паростків:						
грн за кг	95,9	74,2	69,9	76,4	111,2	186,5
грн за літр	64,2	74,6	62,6	93,3	125,9	217,3

Джерело: Розраховано за даними Держслужби статистики України.

Нині на український ринок свою продукцію поставляють понад 20 компаній зі Швейцарії, Німеччини, США, Франції, Китаю, Кореї, Японії. Розповсюдження засобів захисту рослин в Україні здійснюють понад 100 дистриб'юторських організацій, усього ж продажем їх (тобто мають дозвіл на реалізацію цих препаратів) займаються близько 1,5 тис. фірм. Така кількість представників торгівлі призводить до безконтрольного розповсюдження контрафактних препаратів, відрізнити які можна лише у лабораторних умовах. Експерти підраховали, що кількість фальсифікованих ЗЗР в Україні на нинішній час становить близько 25-30%, тоді як ринок у цілому оцінюється в 70-80 тис. т продукції. Як наслідок, на поля потрапляють низькоефективні препарати з високим вмістом шкідливих і небезпечних речовин.

Забезпечення сільського господарства засобами захисту рослин переважно за рахунок іноземних виробників призводить до завищення цін на них. У цьому зв'язку виникає необхідність удосконалення фінансово-кредитної політики в галузі сільського господарства, спрямованої на забезпечення сільськогосподарських товаровиробників необхідними кредитними ресурсами для придбання потрібних їм матеріально-

технічних ресурсів, у тому числі й засобів захисту рослин. Високі банківські ставки, відсутність іпотечного кредитування роблять кредитні ресурси недоступними для більшості сільськогосподарських товаровиробників, особливо дрібного та середнього агробізнесу. Це зумовлює необхідність збереження державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Навіть у розвинутих країнах світу, де доходи фермерів значно вищі порівняно з українськими, висока ціна на засоби захисту рослин компенсується державними дотаціями.

Для послаблення монопольного становища іноземних компаній на українському ринку необхідно розвивати власне виробництво засобів захисту рослин. Поки що асортимент препаратів, які виробляються на вітчизняних заводах, невеликий, і вони дещо застарілі. Проте їхня вартість значно нижча порівняно з імпортними, що робить їх доступнішими для сільськогосподарських товаровиробників.

Частково розв'язання проблеми можливе за рахунок вітчизняного виробництва засобів захисту рослин з імпоротної сировини, яке на 15% дешевше порівняно із ввезенням готових препаратів. Звісно, зарубіжним виробникам вигідніше виготовляти пестициди

у себе (зберігаючи робочі місця) та продавати їх за завищеними цінами українським споживачам. З огляду на це вони намагаються блокувати усілякі спроби вітчизняних підприємств розвивати власне виробництво й виходити з дешевшими препаратами на ринок. Тому з метою зацікавлення іноземних компаній у продажу сировини для українських заводів доцільно пропонувати їм вигідні умови поставки. У такій ситуації зростає роль держави, яка полягає у підтримці вітчизняних товаровиробників і створенні сприятливих умов для розвитку агропромислового комплексу.

Висновки. 1. Результати аналізу використання засобів захисту рослин доводять, що забезпечення сільського господарства відбу-

вається переважно за рахунок іноземних виробників. Це зумовлює їхнє монополістичне становище на українському ринку.

2. Для послаблення монополії іноземних компаній необхідно розвивати власне виробництво засобів захисту рослин, особливу увагу при цьому слід приділяти виробництву й використанню біологічних та екологічно безпечних препаратів.

3. Із розвитком органічного виробництва постає необхідність пошуку екологобезпечних засобів захисту рослин, попит на які з кожним роком зростає. З огляду на це подальші наукові дослідження мають спрямовуватися на пошук екологоспрямованих технологій захисту рослин і тварин у сільському господарстві.

Список використаних джерел

1. Вигера С.М. Природоохоронний контроль культурних фітоценозів: [моногр.] / С. М. Вигера. – К. : Компринт, 2015. – 397 с.
2. Дегодюк Є. Г. Еколого-техногенна безпека України / Є. Г. Дегодюк, С. Є. Дегодюк. – К. : ЕКМО, 2006. – 306 с.
3. Дядечко М. П. Біологічний захист рослин / М. П. Дядечко, О. І. Гончаренко, М. М. Падій та ін. – К. : НАУ, 1998. – 50 с.
4. Корчинська О. А. Організаційно-економічне регулювання розширеного відтворення родючості ґрунтів : моногр. / О. А. Корчинська. – К. : ННЦ “ІАЕ”, – 360 с.
5. Круть М. В. Екологічна спрямованість інновацій Інституту захисту рослин НААН / М. В. Круть // Захист і карантин рослин. – 2014. – Вип. 60. – С. 184–190.
6. Кулаєць М.М. Інноваційна діяльність в агропромисловому виробництві / М. М. Кулаєць // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 113–119.
7. Писаренко В.М. Захист рослин: екологічно обґрунтовані системи / В. М. Писаренко, П. В. Писаренко. – Полтава : Інтер Графіка, 2002. – 288 с.
8. Прогноз фітосанітарного стану агроценозів України та рекомендації щодо захисту рослин у 2014р. / Держветфітослужба. – К., 2014. – 284 с.
9. Розвиток земельних відносин в аграрній сфері: моногр. / [Федоров М. М., Месель-Веселяк В. Я., Ходаківська О. В. та ін.]; за ред. Ю. О. Лупенка, О. В. Ходаківської. – К. : ННЦ “ІАЕ”, 2016. – 432 с.
10. Трибель С. О. Захист рослин / С. О. Трибель // Енциклопедія Сучасної України; – К.: Ін-т енциклопед. досліджень НАНУ, 2010. – Т.10. [наук. ред. С. І. Болтівець, С. Ю. Бортник, В. П. Буркат та ін.]. – С. 388–389.
11. Федоренко В. П. Актуальні питання захисту посівів [текст] / В. П. Федоренко, С. В. Гетьман // Карантин: захист рослин. – 2009. – №3. – С. 1–5.
12. Aktar Md. W. Impact of pesticides use in agriculture: their benefits and hazards / Md. Wasim Aktar, Dwaipayan Sengupta, Ashim Chowdhury // Interdiscip Toxicol. – 2009. – №2(1):1–12. – Режим доступу: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2984095/>
13. Eddleston, M., 2002. Pesticide poisoning in the developing world – a minimum pesticides list / Eddleston, M., L. Karalliedde, N. Buckley, R. Fernando, G. Hutchinson, G. Isbister, L. Smit. The Lancet, 2002. – 9340p. : 1163–1167.
14. Groth E. Do You Know What You’re Eating? An Analysis of US Government Data on Pesticide Residues in Foods / Groth E., Benbrook C.M., Lutz K. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.consumersunion.org/food/do_you_know2.htm (Дата звернення: 28 липня 2016).
15. Hart K. Public health and costs of pesticides / Hart K., Pimentel D. // Encyclopedia of Pest Management; in D. Pimentel (ed.). – New York, Marcel Dekker, 2002. – P. 677–679.
16. Pimentel D. Environmental and economic costs of the application of pesticides primarily in The United States / David Pimentel // Environment, Development and Sustainability. – 2005. – № 7. – С. 229–252.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2016 р.

*

Виробництво сої в умовах інтеграційних процесів в Україні

Постановка проблеми. На нинішній час соя є однією з найпривабливіших культур для виробників завдяки сприятливій кон'юктурі зовнішнього і внутрішнього ринків, зумовленої збільшенням світової потреби в рослинному білку. Проте виробничий та експортний потенціал багатьох сільськогосподарських культур в Україні, у тому числі й сої, нині використовується недостатньо.

Освоєння нових ринків збуту аграрної продукції потребує використання нових інструментів сприяння нарощуванню експорту та захисту експортерів.

Мета статті – дослідити інтеграційні процеси при виробництві сої в Україні й можливості використання їх для поліпшення економічних результатів господарювання товаровиробників в аграрній сфері економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економіки виробництва та функціонування ринку олійних культур і продуктів їх переробки були предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, таких як П.О. Антонюк [1], О.В. Боднар [2], Т.В. Куць [3], С.А. Стасіневич [3], О.М. Шпичак [3], С.М. Концеба [8], наукових публікацій у журналах й інших виданнях [4-7, 9-13].

Проте ці питання залишаються актуальними і потребують подальшого дослідження, зокрема стосовно інтеграційних процесів на європейському ринку олійних, насамперед сої та продуктів її переробки.

Виклад основних результатів дослідження. Вже багато століть соя належить до стратегічних культур світового землеробства, оскільки задовольняє найрізноманітніші

потреби людини. Вона входить до переліку чотирьох головних сільськогосподарських культур (кукурудза, пшениця, рис, соя). Це унікальна кормова, продовольча, лікарська і технічна культура. У світі розуміють цінність цієї культури й площі під нею невпинно зростають.

Якщо у 2003 році світове виробництво соєвих бобів становило 186,8 млн т, то у 2015-му – 319 млн т, тобто зросло у 1,7 раза. Основними виробниками сої, за даними USDA, у 2015 році були такі країни: США (107 млн т), Бразилія (100 млн т), Аргентина (57 млн т), Китай (12 млн т), Парагвай (8,8 млн т), Індія (8,0 млн т), Канада (6,2 млн т), Україна (3,9 млн т).

Показники рентабельності виробництва сої в Україні упродовж 2013-2015 років знаходилися в межах 15,8-38,6 %, тобто за ними серед основних сільськогосподарських культур соя, за винятком 2015 року, поступалася лише соняшнику. Іншими чинниками, які приваблюють виробників, є добрі перспективи щодо збуту продукції та можливість подальшого збільшення площ її посіву.

Дані таблиці 1 показують, що виробництво сої в Україні набуло розвитку порівняно недавно. У 2000 році валовий збір бобів становив лише 64,4 тис. т. За період із 2000 по 2015 рік він зріс у 61 раз, а з 2010 до 2015 року – у понад 2,3 раза – з 1,68 до 3,93 млн т.

При цьому значну увагу культурі приділяють не лише великі, а також дрібні й середні сільськогосподарські виробники. У 2015 році порівняно з попереднім роком посівні площі в Україні зросли на 19 %, незважаючи на те, що динаміка світових цін на сою залишалася негативною. Представники галузевої асоціації очікують, що посівні площі під соєю в Україні у 2020 році перевищать 2,35 млн га, урожайність зросте до

22 ц/га, валовий збір може становити майже 5,2 млн т.

Нині вітчизняне птахівництво, свинарство, молочне скотарство майже повністю переведені на споживання шроту з української

сої. Якщо у 2007 році в Україну було імпортовано понад 150 тис. т соєвого шроту, то у 2008 – 130, у 2009 – 80, у 2010 – 41, у 2015 році – лише 1,5 тис. т.

1. Основні показники виробництва сої в Україні

Показник	1990 р.	2000 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2000 р., разів	Прогноз на 2020 р.
Зібрана площа, тис. га	87,8	60,6	1412,4	1351,0	1792,9	2135,6	35,2	2350,0
Валовий збір, тис. т	99,3	64,4	2410,2	2774,3	3881,9	3930,6	61,0	5170,0
Урожайність, ц/га	11,3	10,6	17,1	20,5	21,6	18,4	1,7	22,0

Джерело: Дані Державної служби статистики України за відповідні роки.

Одним із важливих чинників, що сприяв розвитку виробництва сої в Україні, є діяльність створеної у 2003 році асоціації „Українська асоціація виробників і переробників сої” на чолі з В.Н. Тимченком. На неї було покладено завдання здійснювати на практиці заходи щодо реалізації галузевої програми „Соя України 2008-2015”, затвердженої спільним наказом Міністерства аграрної політики України та Української академії аграрних наук від 28.05.2008 р. № 336/53.

До компетенції галузевої асоціації були віднесені питання стосовно підготовки пропозицій щодо розвитку й забезпечення функціонування системи насінництва; проведення моніторингу ринку насіння і товарних бобів сої, матеріально-технічних ресурсів для галузі; впровадження у виробництво прогресивних технологій з вирощування, переробки, зберігання та реалізації сої; забезпечення ефективного використання інвестицій у розвиток соєвого ринку України; вивчення і поширення досвіду країн, які розробляли й виконували державні програми з виробництва сої, та ін.

Керівництвом Асоціації у співпраці з НААН, а саме з Інститутом кормів та сільськогосподарства Поділля, були організовані районні семінари та навчання щодо технологій вирощування й переробки сої. Наприклад, у 2012 році було проведено понад 90 семінарів, їх відвідали майже 6,3 тис. осіб. Крім того, започатковано міжрайонні навчання.

Нині у співпраці з Інститутом кормів Асоціація розробляє плани взаємодії з одноосібними господарями з метою підвищення

врожайності на найменших за розміром полях. Завданням є навчити її дрібних фермерів використовувати сою у кормовиробництві, що сприятиме зростанню внутрішньої переробки соєвих бобів та підвищенню продуктивності тваринництва в результаті поліпшення якості кормів. Проте варто зазначити, що нині зростання собівартості виробництва і цін на продукти переробки соєвих бобів, насамперед внаслідок девальвації гривні, а також цінова ситуація на ринках продукції тваринництва ускладнюють його розв’язання.

Прикладом успішної взаємодії науки й виробництва також є діяльність бізнес-групи, у складі якої особливе місце займає НДІ сої, створений у лютому 2005 року за ініціативи віце-президента Української асоціації виробників і переробників сої А. Пилипенка – нині президента НДІ сої – на базі компанії „Арніка”. Інституту сої відведено 38 га землі в Глобинському районі Полтавської області для роботи з селекції та первинного насінництва сої. У 2015-2016 роках компанією інвестовано близько 8 млн грн у будівництво нового лабораторного корпусу. Надавалася й інша фінансова підтримка, зокрема на придбання спеціалізованого селекційного комбайна Haldrup.

Агропромислова група працює над збільшенням глибини переробки сої, створенням технологій і наросуванням потужностей для виробництва органічних комбікормів. Перед Інститутом стоїть завдання у 2017 році запропонувати ринку органічне насіння сої [4].

Можна стверджувати, що саме інтеграція наукових установ та виробництва соєвих бобів значною мірою забезпечила темпи його зростання, а також розвитку ринку сої, вона має бути прикладом для наслідування іншим галузевим асоціаціям.

Упродовж останніх років спостерігається конфлікт між зростаючими потребами переробних підприємств і стрімким розширенням експорту. У 2014/15 МР експорт соєвих бобів з України становив 2421,9 тис. т. Порівняно з 2010/11 МР він зріс у 5,4 раза. І хоча Україна має значні потужності для переробки бобів сої, їхнє виробництво стає експортоорієнтованим. Якщо у 2013/14 МР експорт становив 45 % від загального обсягу їх виробництва, то у наступному 2014/15 МР було експортовано 62 % вироблених бобів сої й приріст експорту на 6,6 % перевищив приріст виробництва. Цьому сприяли відсутність експортних обмежень в Україні та стабільний попит з боку країн Європи й Азії.

Підприємства, що переробляють сою, знаходяться майже виключно у приватній власності, дані стосовно них захищені законодавчими вимогами щодо конфіденційності інформації. Експертні оцінки їхніх потужностей суттєво різняться. За даними інформаційно-аналітичного агентства „АПК-Информ” у цілому вони оцінюються майже у 2,8 млн т на рік, що у 9 разів перевищує рівень 2005 року, тобто підприємства України у 2015/16 МР могли б переробити понад 70 % валового збору сої. При цьому 93 % зазначених потужностей володіють 28 найбільших переробних заводів України. Серед них вісім підприємств мають середньорічні потужності в межах 100-375 тис. т на рік, сім заводів – від 35 до 100, 11 заводів – від 16 до 35 тис. т. Найбільшими переробниками сої є Вінницький ОЖК (Vioil), Катеринопільський елеватор (МНР), Протеїн Продакшн (Greenstone), Глобинський переробний завод (Астарта), Оліяр (ПП Оліяр), Каховка Протеїн Агро (Group DF), Пологівський ОЕЗ (Von Sass AG). Проте завантаженість існуючих потужностей низька. На нинішній час вона не набагато перевищує 40 % [6]. Такий рівень завантаженості загострює конкуренцію серед переробників, що опосередковано впливає на рівень закупівельних

цін. На думку експертів, існуючі ціни продажу соєвих бобів є одними з найвищих серед внутрішніх цін держав світу.

Одним із напрямів розв'язання даної проблеми є розвиток агропромислової інтеграції, який нині демонструють окремі аграрні холдинги. Як приклад, агропромхолдинг Астарта у 2014 році реалізував проект будівництва комплексу з переробки сої потужністю 700 т за добу (приблизно 220 тис. т щорічно) в м. Глобино Полтавської області. У середньому за рік завод виробляє 160 тис. т вископротейнового шроту, 40 – соєвої олії та 10 тис. т гранульованої оболонки. Виготовлену олію експортують переважно в Китай. Крім потужностей із переробки до складу комплексу входить також елеватор місткістю 42 тис. т.

Завод має сучасне високотехнологічне обладнання і є одним із найкращих в Європі, вироблена ним продукція відповідає міжнародним стандартам: ISO 9001:2008 „Система управління якістю”, ISO 14001:2004+Cor.1:2009 „Система управління охороною зовнішнього середовища”, OHSAS 18001:2007 „Система управління безпечністю праці”, ISO 22000 „Система управління безпечністю продукції”, а також FSSC 22000 „Система харчової безпеки”.

Проте соєю власного виробництва підприємство нині забезпечене лише приблизно на 50 %, оскільки у 2015 році цією культурою були зайняті лише 62 тис. га. Тому значну кількість бобів Астарта закуповує у зовнішніх постачальників. Із цією метою агропромхолдинг співпрацює з дрібними товаровиробниками, укладаючи угоди, за якими забезпечує їх насінням і засобами захисту рослин. Така співпраця операторів ринку соєвих бобів в умовах загострення конкуренції є взаємовигідною й має набути поширення в Україні.

Іншим прикладом вертикальної інтеграції може стати діяльність корпорації „Сварог Вест Груп”, яка також планує побудувати завод із переробки бобів сої потужністю 100-110 т на добу. Корпорація матиме можливість забезпечити новий завод власною сировиною та контроль її якості. Агropідприємства „Сварог Вест Груп” вирощують негенно-модифіковану сою, попит на про-

дукти переробки якої досить високий як на внутрішньому, так і зарубіжному ринках. Для задоволення зростаючого внутрішнього й зовнішнього попиту на високобілкові продукти поряд з виробництвом соєвого шроту

та олії на заводі можна буде здійснювати глибоку переробку сої [7].

Із загального обсягу експорту у 2015 році, який становив 2,2 млн т, 77,4 % соєвих бобів надійшли в країни Азії, 15,5 – Європи, 5,8 – Африки, 1,4 % – у країни СНД (табл. 2).

2. Експорт сої та продуктів її переробки з України

Продукція	2010 р.		2012 р.		2015 р.	
	тис. т	млн дол. США	тис. т	млн дол. США	тис. т	млн дол. США
Соєві боби – усього	449,4	174,2	1480,9	701,9	2199,0	805,4
У тому числі: країни СНД	66,8	28,5	52,3	24,1	30,2	11,0
Азія	127,3	48,3	209,4	102,2	1701,6	623,7
Африка	36	15,0	219,7	104,5	126,7	45,3
Південна та Північна Америка	28,2	10,7	0,0	0,0	-	-
Європа	191,2	71,8	999,4	471,1	340,5	125,4
Частка країн ЄС, %	42,5	41,2	67,5	67,1	15,5	15,6
Соєва олія – усього	46,4	39,6	57,8	59,2	154,3	106,9
У тому числі: країни СНД	5,7	5,3	6,2	7,0	4,0	2,9
Азія	-	-	6,3	5,7	88,2	61,9
Африка	3	2,4	1,3	1,2	6,2	4,4
Європа	37,6	31,9	44,0	45,3	55,9	37,7
Частка країн ЄС, %	81	80,6	76,2	76,5	36,2	35,3
Макуха і шрот – усього	4,6	1,7	14,8	7,9	261,9	103,0
У тому числі: країни СНД	3,7	1,6	13,8	7,4	153,8	62,1
Азія	-	-	0,1	0,0	88,1	34,7
Європа	0,9	0,1	0,9	0,4	20,0	6,2
Частка країн ЄС, %	19,6	5,9	6,1	5,6	7,6	6,0
Разом продукції	×	215,5	×	769,0	×	1015,3
У тому числі у країни ЄС	×	103,8	×	472,8	×	169,3
Частка країн ЄС, %	×	48,2	×	61,5	×	16,7

Джерело: Дані Державної служби статистики України за відповідні роки.

Збільшується експорт також продуктів переробки соєвих бобів. У 2003 році обсяг експорту соєвої олії становив лише 3,9 тис. т, до 2015 року він зріс майже у 40 разів і становив 154,3 тис. т. Найбільше у зазначений період зріс експорт соєвого шроту – від 167 т у 2003-му до 262 тис. т у 2015 році, тобто у понад півтори тисячі разів. Порівняно з попереднім роком він збільшився у понад два рази. Ці дані показують, що українська соя знаходить нові ринки збуту й користується попитом не лише як сировина. Наразі наша країна є найбільшим виробником сої в Європі та займає 8-ме місце у світі за обсягами її експорту.

Проте дані таблиці 2 відображають процес значного скорочення останніми роками обсягу експорту соєвих бобів з України в Європу і тенденцію до втрати європейського ринку. У 2012 році частка експорту сої у країни ЄС становила майже 68 % його загального

обсягу, проте за три роки вона скоротилася до 15,5 % у 2015 році, або в абсолютному виразі – майже у три рази (з 999,4 до 340,5 тис. т). Ця ситуація має викликати занепокоєння, оскільки щорічна потреба західноєвропейських країн для забезпечення основної частини протеїну в харчовій промисловості становить понад 40,5 млн т сої та соєвого шроту, з них приблизно 20,3 млн т соєвого шроту й 12 млн т соєвих бобів країни ЄС імпортують із Північної та Південної Америки.

Однією з причин скорочення співпраці з ринками Західної Європи є високі вимоги її країн до якості й безпечності імпортованої сировини та продуктів переробки. Понад 65 % споживачів регіону стурбовані генетично модифікованим походженням сої. Згідно із законодавством України виробники не мають права вирощувати генетично модифіковану сою. Водночас, на думку окремих

експертів, до цієї категорії може належати приблизно 60-70 % вирощених бобів. Закон щодо вирощування генетично модифікованих культур в Україні існує, його реалізацією мають займатися чотири міністерства: аграрної політики та продовольства, охорони здоров'я, екології та природних ресурсів, освіти та науки. Проте досі не сформована відповідна нормативна база: окремі документи Кабінету Міністрів стосовно ГМО не узгоджуються між собою, не відпрацьовано передбачену в законі систему реєстрації генетично модифікованих культур, інші нормативні документи.

Тому нині основні обсяги експорту соєвих бобів значною мірою переорієнтовано на Туреччину, Єгипет, Іран. У перспективі Україна може відповідно до попиту постачати за різними напрямками як не сертифіковану за генетичною модифікацією продукцію, так і сертифіковану, насамперед, в Європу, якщо враховуватиме, що переважна більшість країн ЄС своїм пріоритетом визначила споживання продукції з не-ГМ сої.

Із метою забезпечення потреб європейських країн у не-ГМ сої окремі з них створили асоціацію „Дунайська Соя” та запрошують українських фермерів і переробників до активної співпраці. Членство в асоціації передбачає можливість реалізації негенномодифікованої сої на \$20-80 за тону дорожче, ніж генномодифікованої. Біржові експортні ціни на не-ГМ високопротеїновий соєвий шрот упродовж останнього року залишаються стабільними й на € 50-70 за тону вищими порівняно з ГМ-продукцією.

Загалом вирощувана в Європі соя не містить ГМО, але невелика їх частина все ж присутня. Нині попит на не-ГМ сою у Західній Європі становить понад 5 млн т на рік (або 15 % від загального попиту на сою). Традиційним постачальником цього виду сої упродовж багатьох останніх років була Південна Америка, переважно Бразилія. Проте вона поступово втрачає цей статус через Perezapihlenня рослин і різке скорочення площі, на якій можна вирощувати не-ГМ сою.

Європейські виробники, переважно з Італії, Сербії, Австрії, Румунії та Хорватії, наразі забезпечують лише третину від загальної потреби в не-ГМ сої (1,5-2 млн т). Вод-

ночас щоразу більше рітейлерів у Німеччині, Швейцарії й Австрії оголошують про намір замінити існуюче постачання на користь стало вирощеної та регіонально сертифікованої продукції. Отже, протягом наступних 10 років попит на не-ГМ продукцію європейських виробників має зростати.

„Дунайська Соя” пов'язує усі ланки виробничо-збутового ланцюга, починаючи від виробництва не-ГМ насіння до готових продуктів харчування тваринного й рослинного походження. Знак „Дунайська Соя” на продукції означає, що в даному товарі використовується не-ГМ соя контрольованого походження з Дунайського регіону. Одержання права на використання бренду відбувається на трьох рівнях: вступ до асоціації, підписання контракту і сертифікація продукції.

Асоціація „Дунайська Соя” наразі об'єднує понад 150 членів з 15 країн Європи. Штаб-квартира асоціації розташована у Відні; регіональні офіси діють у м. Новий Сад (Сербія) та м. Бухарест (Румунія). Представництва асоціації є у Швейцарії й Італії. Крім дотримання принципів трудового права, захисту рослин і заборони вирощування сої на окремих територіях, наприклад, у природоохоронних зонах, одним з основних критеріїв діяльності асоціації є регіональне виробництво. Для України це означає, що лише соя, яку вирощують на територіях Закарпатської, Чернівецької, Вінницької, Одеської, Львівської, Тернопільської, Хмельницької та Івано-Франківської областей, може одержати сертифікацію „Дунайської Сої”.

Водночас у листопаді 2015 року оприлюднено стандарт „Європейська соя”, що ґрунтується на Методичному посібнику з виробництва „Дунайської сої”. Це відповідно дозволяє сертифікувати сою в усій Європі. Гарантований статус „Без ГМО”, прослідковуваність, регіональне вирощування й стало виробництво є основою критеріїв якості „Дунайської сої” та „Європейської сої”.

Нині серед дійсних членів асоціації „Дунайська соя” є лише кілька представників агровиробників і переробників сої з України. Це, насамперед, корпорації „Сварог Вест Груп” „ТАС Агро”, АТК, Агросем. Ємність європейського ринку не-ГМ сої значно перевищує потенційні можливості даних опе-

раторів, тому зазначений напрям зовнішньоекономічної інтеграції є важливим та перспективним для розвитку ринку сої.

Висновки. Інтеграційні процеси при виробництві сої в Україні відіграють важливу роль, сприяючи розвитку галузі й поліпшенню фінансового стану аграрних підприємств. Внутрішні інтеграційні процеси знайшли своє відображення через створення асоціації „Українська асоціація виробників і переробників сої”. Можна стверджувати, що саме ця інтеграція наукових установ та виробництва значною мірою забезпечила існуючі темпи його зростання, а також розвиток ринку сої.

Недостатня завантаженість наявних в Україні переробних потужностей за існуючої тенденції зниження рівня експортних цін останніми двома маркетинговими роками опосередковано впливає на ринок, зумов-

люючи надмірне зростання внутрішніх цін на соєві боби внаслідок загострення конкуренції між переробниками, недоодержання сукупної доданої вартості. Одним із напрямів розв’язання даної проблеми є розвиток агропромислової інтеграції, який нині демонструють окремі аграрні холдинги.

Зовнішньоекономічні інтеграційні процеси мають бути спрямовані на запобігання втраті європейського ринку українськими виробниками та переробниками сої. Така тенденція спостерігається останніми роками, оскільки країни ЄС віддають перевагу екологізації сільгоспвиробництва та якісним і корисним для здоров’я продуктам харчування. Зупинити її може активна участь українських агровиробників у міжнародних асоціаціях „Дунайська Соя” та „Європейська соя”.

Список використаних джерел

1. Антонюк П.О. Аналіз впливу державного регулювання на ринок олійножирової продукції в Україні / П.О. Антонюк, В.М. Лисюк, О.П. Антонюк // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 2. – С. 34-39.
2. Боднар О.В. Перспективи збільшення доданої вартості на ринку соєвих бобів і продуктів їх переробки в Україні / О.В. Боднар, А.Л. Педорченко // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 51-60.
3. Економіко-організаційні засади виробництва біопалива як напрям оптимального вирішення енергетичних та продовольчих проблем в Україні / Шпичак О.М., Стасіневич С.А., Куць Т.В. та ін., за ред. акад. НААН О.М. Шпичака. – К.: Нічлава, 2011. – 410 с.
4. Максак О. Будем крупнейшим органическим агрохолдингом Европы! [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukragroconsult.com/news/budem-krupneishim-organicheskim-agroholdingom-evropy-oleg-maksak-glavnyi-ispolnitelnyi-direktor-biznes-gruppy-arnika>.
5. Маслак О. Соеві жнива 2015 / О. Маслак // Агробізнес сьогодні. – 2015. – № 20(315). – С.10-12.
6. Платонова А. Соевая лихорадка: переработка vs экспорт?! [Електронний ресурс] / А. Платонова. – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1069244#.V5YLpcaeGMM>.
7. «Сварог Вест Груп» планує будівництво заводу з переробки сої // <http://agravery.com/uk/posts/show/svarog-vest-grup-planue-budivnictvo-zavodu-z-pererobki-soi>.
8. Тонюк М.О. Шляхи підвищення економічної ефективності виробництва насіння олійних культур у регіоні / М.О. Тонюк, С.М. Концеба // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 28-33.
9. Українська соя на європейському ринку // Сварог. – 2015. – № 2. – С.20-23.
10. EU food law: a practical guide / ed. K. Goodburn. – Cambridge: Woodhead Publishing Limited; Boca Raton: CRC Press LLC, 2001. – 256 p.
11. <http://www.donausoja.org/uk/home>.
12. Oilseeds: World Markets and Trade / Foreign Agricultural Service. Office of Global Analysis // USDA. – January 2016.
13. Production, Supply and Distribution Online [Електронний ресурс] / <http://apps.fas.usda.gov/psdonline/psdHome.aspx>.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2016 р.

* * *

*V.H. HRANOVSKA, candidate of economic sciences,
associate professor (docent), competitor for the doctor's degree
Kherson State Agricultural University*

Geomarketing in the system of managing selling activities of agrarian enterprises

Scientific problem. One of the fundamental principles of competitive development and a successful activity of enterprises on the market is equilibrium in the economic system. The efficiency of economic activity can be achieved under conditions of systemness and a successful combination of the following components: using high-tech equipment, innovative technologies and machinery; increasing employees' readiness to learn and acquire appropriate competencies, abilities and practical skills; improving the system of managing enterprises and efficient selling policies. Today the resource strategies and the improvement of the production program of an enterprise are not sufficient to promote competitive development and economic growth. Thus the accent in managing agrarian enterprises is shifted towards the improvement of the selling policies and marketing strategies of an enterprise.

Analysis of recent researches and publications. The problems and the concept of sustainable social and economic development and efficient management have been investigated by a number of scientists, namely N. V. Bahrov [3], O. H. Bilorus [4], Ye. M. Borshchuk [5], I. M. Vakhovych [7], Z. V. Herasymchuk [7], B. M. Danylyshyn [8] and others. However, the problem of efficient stimulation of managing agrarian enterprises based on the use of innovations in management still requires discussion [11]. Geomarketing has to become an efficient technique under conditions of increased geoeconomic competition. This research is devoted to clarifying the essence, peculiarities and

techniques of geomarketing as an approach to stimulating efficient management of economic agents of the agrarian sector.

Marketing and selling activities in the area of manufacturing agricultural products are conditioned by certain peculiarities connected with natural conditions of production, yields and intensity of using farmlands; the importance of manufactured goods, which determine special requirements to producing, storing and transporting them; the discrepancy of the time of manufacturing products and consuming them; seasonal character of production; the diversity of ownership forms in the agrarian sphere of production; the availability of different forms of incorporation; the duration of the cycle of manufacturing and consuming agricultural products. The above-mentioned complicates the process of making efficient marketing decisions in the competitive struggle and meeting consumer demand for product quality. Agromarketing is characterized by high sensitivity and susceptibility to external changes as compared with other systems of marketing. A comparatively low level of scientific research in the area of marketing activities of agrarian enterprises should also be mentioned.

Nowadays agrarian marketing is a management concept which provides a market orientation of manufacturing and selling activities of an enterprise. The basis for making managerial decisions is not only a producer's potentialities, but mainly the needs of an agro-industrial market, existing and potential demands of consumers and buyers of agricultural products. The modern concept of marketing implies that all the activities of an enterprise are based on the

awareness of consumer demand and its prospective changes. The marketing system makes the process of manufacturing goods dependent on demand and requires the production of goods in the range and quantities necessary for consumers. Therefore agrarian marketing as a group of market research methods also directs its efforts towards developing effective sales channels and integrative formation of demand.

The objective of the article. While realizing a selling policy by agrarian enterprises there is an objective demand for managing spatially scattered objects, obtaining information about a competitive environment, consumers, sales markets and territorial infrastructure. Using spatial data allows solving these tasks efficiently. Thus the importance of geomarketing as a key component of making decisions in managing agrarian enterprises is increasing.

Statement of the main results of the study.

A spatial component of making managerial decisions can be considered by geomarketing, which is a derivative of marketing but it has its unique tools, functions and objectives. A geomarketing environment is characterized by the following: the contradictory nature of Ukrainian reforms and their incompleteness; imperfection of market relations, when the basis for their formation is the orientation towards a final product, and not towards consumer demands for high-quality and ecologically safe, organic agrarian products; a low level of training and the lack of marketing specialists who have competencies and skills for working in the agrarian sector; the unsettled legislation base in the problems of protecting consumers' rights [6]. It is necessary to note that the present economic condition not only causes problems in the field of geomarketing, but also opens doors to new opportunities. Agrarian enterprises find new, non-standard approaches to solving the problem of meeting consumer demands [13, p. 22–30].

The experience of the countries with developed market economy proves that science, science intensive technologies and innovative activities are the driving forces of production development in all economic branches, about 85% of gross domestic product is gained due to new knowledge, which is transformed into science intensive technologies. According to the data of

the World Bank, the national wealth of developed countries consists of natural resources – 5 %, manufactured and financial capital – 18 %, knowledge and abilities to use them rationally – 77 % [10, p. 130 – 136]. The innovative component is a key component which maintains progress and competitive innovative development. Thus, the present conditions of market formation of the agrarian sector of economy require the improvement of a practical and methodological component of spatial management of economic activity. Consequently a marketing strategy must be developed considering both an economic component and a spatial component. The vector of competitiveness of an enterprise moves considerably towards innovative support of organizing production and marketing activities, including the economic space of an economic agent.

Logistics research and information about geographic structure of a market has recently become important in developing a marketing strategy [15, p. 202–211]. Increasing intellectual and informational components of the strategy of developing agrarian enterprises will make it possible to improve their selling policies and support competitive development. One more positive feature of using a geoinformation component in the strategy of an enterprise is creation of a single information environment of managing spatially distributed resources aimed at maintaining economic growth and competitive development. Considering the experience of European countries, when the food chain affects the public, includes food producers, processors and distributors it has to create about 7% jobs. Under conditions of the national market it is necessary to mention that the food chain does not always function efficiently. It is related to the impact of contractual commitments and insufficient transparency in pricing. In this case using logistics systems, implementing logistics forms and methods of management allow increasing management efficiency at macro-level, creating an efficient system of managing production resources, reducing the cost price of products. Logistics systems as a component of geomarketing make it possible to combine all the business processes of agricultural production at all its stages, integrate logistics processes into the system of managing an

enterprise. It will have an immediate impact on acquiring and improving the competitive status of an enterprise on the market.

According to the definition of the information resource Wikipedia geomarketing is a part of marketing research, which is a technology of making decisions by using spatial data in the process of planning and realizing activities in the area of selling products, managing spatially distributed objects: consumers, a competitive environment and territorial infrastructure [17]. Conducting geomarketing research allows diagnosing external and internal geospatial indexes of agrarian enterprises while considering the dynamics and tendencies of their development and makes it possible to forecast competitive behavior.

The author's interpretation of this category consists in the following: geomarketing is a marketing concept of managing an object, which is based on spatial research aimed at improving economic management of an enterprise to maintain its competitive development on the basis of an innovative component.

Geomarketing is characterized by specific features, which are determined by its research object. The problems of territorial marketing have been investigated by the leading foreign and domestic scientists (Ph. Kotler, D. Haider, I. Rein, J. Bowen and others) [16]. One of the most contradictory problems of these studies is development and identification of a system of geomarketing tools. Ph. Kotler [16] mentions four key tools: goods, price, promotional and sales methods, R. Morris suggests price, goods, place, methods and people (this category includes manufacturers and consumers of goods).

According to Anderson's definition, geographic marketing (geomarketing) is one of the most important components of geographic management, which has an independent meaning. The scientist looks at the concept of geomarketing within the framework of three different approaches. Firstly, geomarketing can be considered as geographic aspects of classical marketing, in particular, the procedure of geographic market segmentation and geographic positioning of goods. Secondly, geomarketing can be treated as territorial marketing and, in particular, regional marketing. Thirdly, geomarketing can be understood as marketing

of geographic knowledge and technologies [1, p. 225–231].

It is also necessary to mention the experts' view concerning the positioning of geomarketing as a general integrated concept which has to combine all the three approaches discussed above in order to establish synergetic connections between the activity of geomarketing agents as to introducing regional and local economic development of economic agents, local authorities and the public. Such an integrated concept of marketing can be realized due to organizing a partnership of public and private sectors (public-private partnership) on regional and local levels.

Geomarketing is a technology of conducting marketing research for making strategic, conceptual and managerial decisions, based on the methods of geographic analysis of different spatially distributed objects and phenomena. Such research allows identifying a target audience in a particular territorial unit, conducting a competitive analysis, finding the best location for a new shop or a chemist's, forecasting the turnover of commercial real estate, developing a concept for an existing or a prospective object, evaluating the best use of a land plot etc.

Geomarketing is a technology of making strategic conceptual and managerial decisions concerning marketing research, based on the use of methods of geographical analysis of spatially distributed objects and phenomena. As a result agrarian enterprises have a full range of information about their target consumer on a territorial unit, a thorough analysis of a competitive position and the information about market segmentation, the forecast of commercial efficiency and the evaluation of expediency and prospects of their selling policies. The experience of developed countries proves that there is a direct connection between competitiveness and efficiency of an agromarketing system. For instance, in the USA in order to use marketing tools efficiently, the condition of infrastructure support, internal and external demands – their structure and volume, and also the geolocational placement of an agrarian enterprise and its competitive position are investigated. The marketing strategy consists of managerial decisions, coordination of the activity and policies of an enterprise that is the most

adaptable to the conditions of the environment in which it operates. The boundary between marketing and geomarketing is not clear enough, that is why it is expedient to give semantic characteristics of the concept

“geomarketing”. The data represented in Table 1 make it possible to establish a logical connection between the definitions, which is expressed in their consequent dependence, i.e. the latter is a derivative of the foregoing.

Table 1

Semantic characteristics of the concepts “geomarketing” and “marketing”

Semantic features	Categories	
	Marketing	Geomarketing
Methods	Analysis, inquiry, observation	Cartographic comparative geographical
Tools	Goods, price, methods of sales promotion and stimulation	Price, sales location, products, promotion methods, producers and consumers
Practical value	Developing and realizing strategies of marketing actions aimed at increasing efficiency of an enterprise's selling activities	The possibility of long-term forecasts of competitive development considering all the branches of economic activity
Research trends	Integrating into the system of strategic and tactical management	Integrating into an information system
Objects used	Market relations	Market relations which include the relationship between consumers, suppliers and sellers, taking into account the spatial component
Agents of relations	Consumers, producers, competitors	Consumers, producers, competitors, developers, managers
Information space	Economic activity	Integrated data system
Purpose	Indicating the efficiency of using resources for the current period and realizing strategic tasks	Maximizing an economic effect and maintaining efficiency increase and competitiveness in managing resources
Concept meaning		
as a conception	Art and science of selecting a target market, involving, retaining and increasing the number of customers by forming a customer's opinion about his/her high value for an enterprise.	The marketing concept of managing an object, based on spatial research aimed at improving economic management of an enterprise for maintaining its competitive development on the basis of an innovative component.
as a technology	The activity aimed at achieving the objectives of enterprises, institutions, organizations by generating demand and meeting consumer demands maximally.	The process of planning and making decisions about pricing, image and selling policies of an enterprise using geoinformation technologies.

* Source: Developed by the author.

Considering the partial identity of marketing and geomarketing it is expedient to analyze and evaluate geomarketing tools of agrarian enterprises (Figure 1).

Methodical tools of geomarketing have their unique specifics [16, p. 82–86]. For instance, spatial analysis allows forecasting and suggesting such variants of selling products, which make it possible to cover as many consumers as

possible and solve the problem of covering a given percentage of the total market share taking competitors into account. Correlation and regression relationship, the degree and intensity of the impact of factors on a dependent variable become apparent due to statistical methods in economics. Hoff's model allows predicting a tentative volume of consumer demand on the basis of geolocaion of the points of purchase.

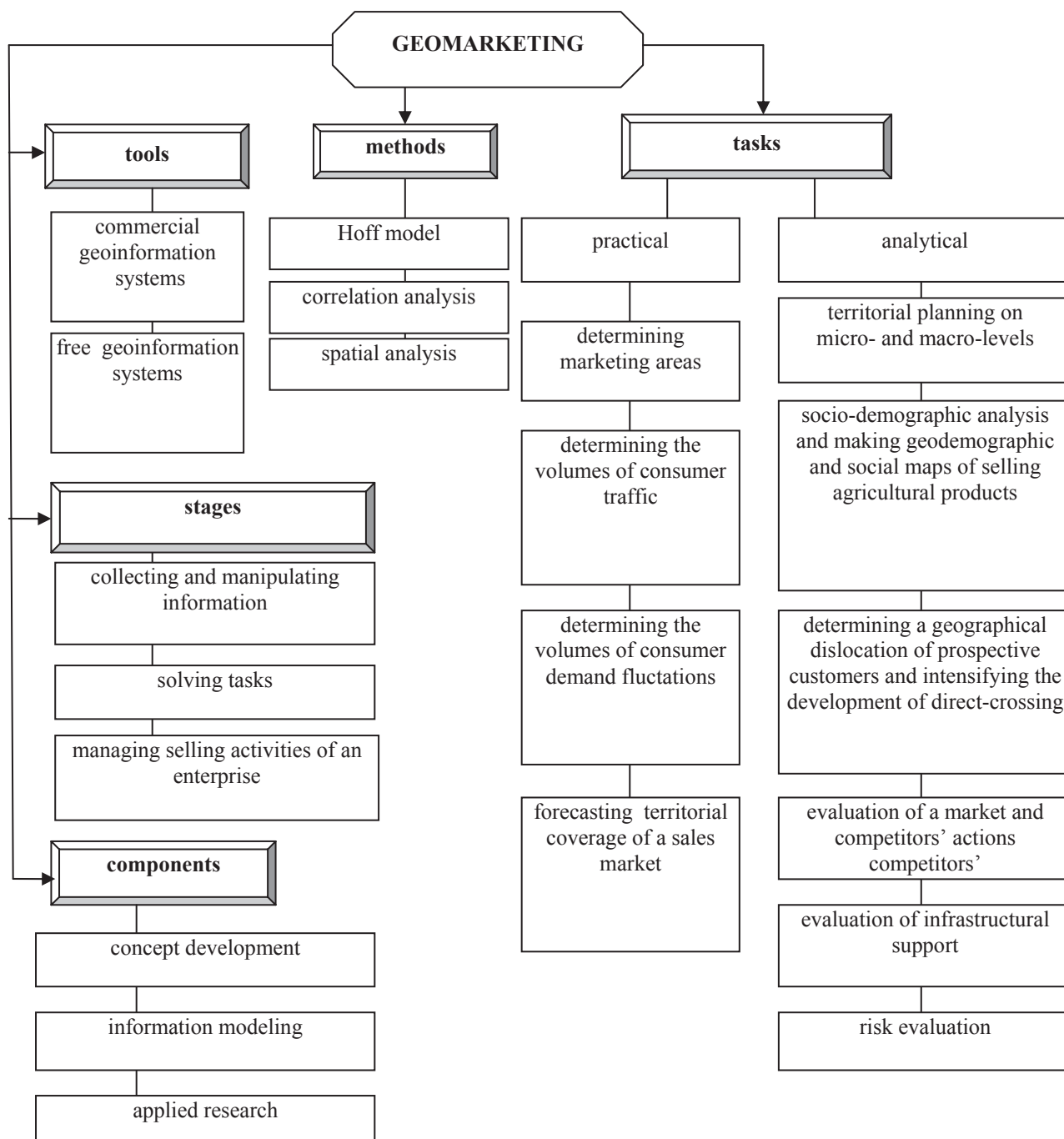


Figure 1. Geomarketing tools of agrarian enterprises

* Source: Developed by the author.

The main task of geomarketing is to establish optimal and the most beneficial relations of a manufacturer and consumers of a product based on geolocaion aimed at maximizing positive effects. In this case geographical analysis of an environment allows reducing economic costs, distributing resources rationally and making particular tactical managerial decisions. Taking spatial aspects into consideration allows reducing mistakes which can be made in conducting classical marketing research, avoiding

“mirroring” and duplication. It is impermissible to transform a successful experience of other regions immediately without considering the location of agricultural production, a spatial component etc. Thus, geomarketing as synthesis of marketing and geography is a key component of maintaining competitive development and an element of gaining competitive advantages at different levels. In addition, geoinformation technologies allow visualizing spatially localized data, obtained as a result of

conducting geomarketing research, which optimizes the process of manipulating them [2]. The geomarketing complex is a group of

geomarketing tools and methods which are used to achieve market objectives of an enterprise (Figure 2).

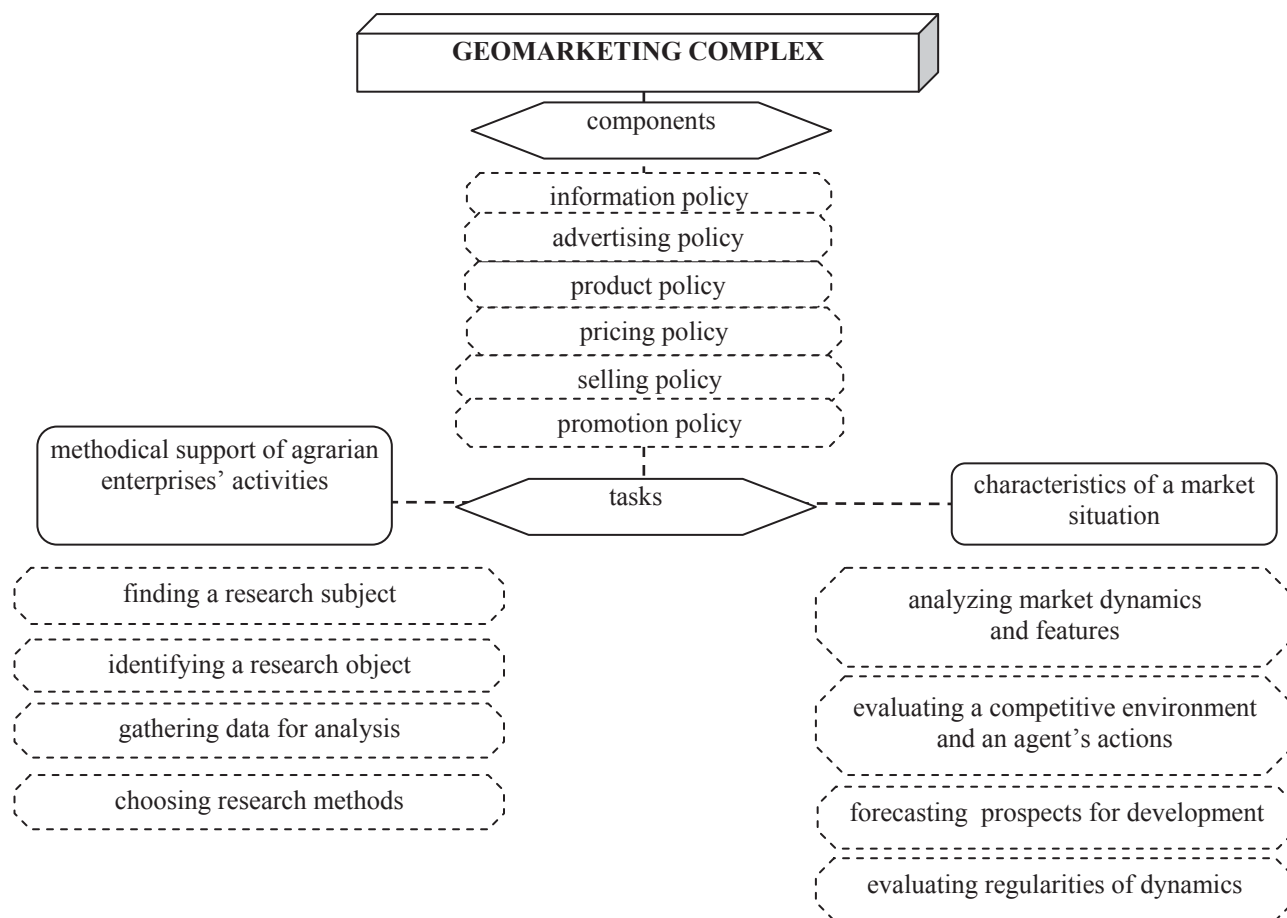


Figure 2. The geomarketing complex of agrarian enterprises

* Source: Developed by the author.

An informational component is one of the most important tools of building a system of geoinformation activity in geomarketing of agricultural formations, a basis for developing a favorable socially significant image of agrarian enterprises and their products. The principal objective of a geoinformational component is to provide consumers with thorough information about an enterprise product, its ecological qualities, safety, organic characteristics and the necessity to buy it. This is a leading principle of informational and ecological activities in geomarketing. An efficient tool for it is ecologic and organic brands and marks, and also eco-certificates, which can be given to enterprises, products and even territories.

By considering the development of information technologies, improving particular infrastructure, the results of geomarketing research are becoming more and more available for end-users, who are the managers of all lev-

els and areas of activity. Using a geomarketing approach is a guarantee of efficient management of agrarian enterprises. Geomarketing as a powerful integrated means is not efficient for solving small private tasks. In these cases it is more expedient to use common marketing methods [14, p. 89–94].

It is possible to increase the efficiency of territorial marketing by using geomarketing methods, mainly, by employing geoinformation technologies both in gathering primary data and taking marketing measures. Thus, it is possible to create a new concept such as “territorial geomarketing”, which must become a basis for managing territorial development [12, p. 37–39].

In conducting geomarketing research by agrarian enterprises it is expedient to use the methods of creating buffer zones, which allow identifying probable zones of entering a market, market coverage and its stability, establishing

priority directions of delivering and transporting goods. In order to support the latter it is necessary to use routing methods, methods of availability analysis, spatial statistics. This group of methods provides information about the distribution of consumers, shops, logistics centers, sales concentration; the methods of network analysis allow reflecting the interrelations between manufacturers, dealers, sellers and buyers, finding critical points and making it possible to evaluate the possibilities of reducing uncritical ways and avoiding indirect connections.

Spatial development is impossible without considering the experience of leading European countries. Geomarketing in the agrarian sector of economy of developed European countries has its characteristic features in implementing product, pricing, selling and communication policies. The most important and efficient tool of interacting with consumers is a so called regional trade mark or brand. Its functional role consists in maintaining a positive image of an enterprise in a given region, in generating regional economic flows and creating added value, increasing "recognition" of a product and guaranteeing product quality, increasing attractiveness for a consumer [9]. This experience is acceptable and can be adapted by agrarian enterprises of agrarian regions with a high infrastructure potential and prospects for developing agro-eco-zones. The development and introduction of an agrarian regional trade mark by enterprises as a result of an integrated geomarketing strategy will have a positive profound effect. Firstly, it is a social, ecological and economic impact on the development of rural areas and agrarian agents in particular. Secondly, it will favor stimulating production intensification and concentration in the agrarian sector, retaining jobs, overcoming the effect of seasonality, increasing financial turnover. Thirdly, it will improve the system of managing the resources of agricultural formations, increase the sales of agricultural products, stimulate ecological farming and regional self-identification.

Conclusions. Geomarketing in managing agrarian enterprises solves the following main tasks: it identifies priority zones of developing and selling products; it determines the volume of consumer traffic and possible reasons for its

fluctuations; it forecasts the degree of territorial coverage of a sales market and makes it impossible to cover it with trade zones. It results in achieving the principal objective, namely: increasing economic efficiency on the basis of spatial and temporal analysis of different initial conditions; monitoring, forecasting, managing agricultural formations on the basis of detecting inapparent regularities of consumer behavior in a dynamically changeable environment. Geomarketing research tools allow investors and managers to obtain immediate information for creating a development strategy, making tactical managerial decisions, substantiating the concept of diversifying production and selling activities.

The advantages of geomarketing of the micro-level are the following: the possibility to visualize the potentialities of building strong infrastructure connections or a distribution network; the selection of an optimal and effective location for production facilities and the evaluation of the possibility of their territorial expansion and diversification; the evaluation of competitors in terms of determining the strength of connections and intensity of competitive struggle; the market estimation of a business and assessing its prospective value taking a geographical component into consideration. The advantages of the macro-level are maintaining sustainable resource use, an optimal correlation between the number of sales locations and the amount of consumption and maximizing the effect of "optimal location". It is important to note that a limited access to outgoing spatial, demographic and statistical data is a main obstacle for using a geomarketing strategy by agricultural formations. The modern geomarketing allows conducting integrated research of global and local economic processes and that is important for spatial economics.

Thus, geomarketing is an innovative tool for analysis and management resulting in an information resource which is a basis for making managerial decisions. Geomarketing uses: geodata which are a systemic information resource that allows using methods of systems analysis efficiently; spatial relationships which consider spatial factors of economic characteristics; innovations in the field of managing agrarian enterprises.

References

1. *Anderson V.M.* Geomanagement and Geomarketing as Tools of Sustainable Development under Conditions of Regional Competition / V.M. Anderson // Scientific Bulletin. – 2005. – № 15.7. – P. 225–231.
2. *Andrianov V.* Geomarketing: at the of Marketing and Geography / V. Andrianov, A. Leonov, K. Brekdyuk // Marketing Management. – 2010. – № 7– 8.
3. *Bahrov N.V.* Regional geopolitics of sustainable development / N.V. Bahrov. – K.: Lybid', 2002. – 256 p.
4. *Bilorus O.H.* Global perspective and sustainable development: Systemic marketlogic research./ O. H. Bilorus, YU. M. Matseiko– K.: MAUP, 2005. – 492 p.
5. *Borshchuk Ye. M.* Fundamentals of the theory of sustainable development of ecological-economic systems: Monograph. / Ye. M. Borshchuk. – Lviv: Rast7, 2007. – 435 p.
6. *Butenko N.V.* The Principles of Marketing [Electronic resource]: [textbook] / Butenko N. V. – Accessible at: – <http://books.efaculty.kiev.ua/mrk/3>.
7. *Herasymchuk Z.V.* Organizational-economic mechanism of formation and realization of strategy of development of region: the Monography. / Z.V. Herasymchuk, Vahovych I. M. – Lutsk: LSTU, 2002. – 248 p.
8. *Danylyshyn B.* The formation of integral national economic system: socio-economic aspects / B. Danylyshyn // Visnyk NAS of Ukraine. – 2008. – № 7. – p. 3 – 11.
9. *Ivashov D.N.* (2004) Using the Experience of Regional Marketing in the European Union for Sustainable Development of Rural Areas / Electronic resource: <http://www.dissercat.com/content/ispolzovanie-opyta-regionalnogo-marketinga-v-evropeiskom-soyuze-dlya-ustoichivogo-razvitiya-#ixzz4OJC7PmUh> <http://www.dissercat.com/content/ispolzovanie-opyta-regionalnogo-marketinga-v-evropeiskom-soyuze-dlya-ustoichivogo-razvitiya-#ixzz4MrfmkIwh>.
10. *Mazniev H.Ye.* Geoinformation Technologies in Agricultural Production / H.Ye. Mazniev // Economy of AIC. – 2011. – № 4. – P. 130–136.
11. *Makhnusha S.M.* Approaches to Stimulating Regional Sustainable Development based on Geomanagement and Geomarketing / Electronic Resource: <http://zavantag.com/docs/427/index-2023587.html?page=18#977151>.
12. *Saulidi I. Yu.* Geomarketing and Marketing of Territories: Correlation of the Concepts / I.Yu. Saulidi // Topical Problems of the Humanities and Natural Sciences. – 2015. – № 2. – C. 37–39.
13. *Yurchenko O. A.* The Advantages of Using Marketing at the Enterprises of AIC / O.A. Yurchenko // Marketing in Ukraine. – 2010. – № 2. – C. 22–30.
14. *Gorbunov I. N.* Information systems of Geomarketing / I. N. Gorbunov, R. R. Tolstyakov // Bulletin of Scientific Conferences. – 2015. – № 1–7 (1). – P. 89–94.
15. *Nesi P.* Geographical localization of web domains and organization addresses recognition by employing natural language processing, Pattern Matching and clustering / P. Nesi, G. Pantaleo, M. Tenti // Engineering Applications of Artificial Intelligence Mining the Humanities: Technologies and Applications V.51, May 2016, P. 202–211.
16. *Tolstyakov R.R.* Task and Instruments of Geomarketing / R.R. Tolstyakov // Social and Economic phenomena and progress. – №12. – 2015, P. 82 – 86.
17. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Geomarketing>.

The article has been received 30.11.2016

* * *

Новини АПК

Експортовано понад 23 млн т зерна

З початку 2016/2017 маркетингового року Україна експортувала 23 072 тис. т зерна, що на 1 448 тис. т. більше від показника відповідного періоду попереднього року.

Загалом, прогнозна пропозиція зерна у 2016/2017 році сформована на рівні 71,6 млн т, з яких 64,2 млн т – виробництво, 7,1 млн т – перехідні залишки та 0,37 млн т – імпорт. Пропозиція зерна за культурами: кукурудза – 29,1 млн т, пшениця – 28,8 млн т, ячмінь – 10,1 млн т, жито – 0,45 млн т, гречка – 0,197 млн т, інші – 3 млн т.

Беручи до уваги, що потреба для внутрішнього використання становить 23,5 млн т зерна, експортний потенціал зберігається на рівні 40,2 млн т, який вже використано на 57%.

Прес-служба Мінагрополітики України

*T.M. KOVALCHUK, doctor of economic sciences, professor,
head of the department of accounting, analysis and audit
O.B. KHUDYK, assistant of the department of accounting,
analysis and audit
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

The strategic analysis of financial potential of the flour-and-cereals industry's enterprises

Scientific problem. In the terms of dynamic changes in the environment, continuous growth of activity risks, competition's growth the necessary condition of development and survival of flour-and-cereals industry's enterprises is their internal financial potential increase, which is an important reason of owners and staff prosperity providing. The high level of financial potential allows to resist crises and challenges of the external environment, to adapt to its changes timely and flexibly, to realize possible opportunities for economic growth.

The achievement of company's mission and strategic goals, the creation of sustainable competitive advantage and investment attractiveness ensuring, the possibility to generate the necessary amount of financial resources for maintaining and expanding enterprise's activities depend on the efficiency of financial potential application.

Since the financial potential is an integral notion the evaluation of its tendencies and conformities needs to use complex approach for investigation, to construct adequate system of indicators in the main areas of strategic financial analysis allowing to define the level of resources' rational location and to measure the effectiveness of their use.

Analysis of recent researches and publications. Issues of the strategic analysis of financial potential are considered in the works of many national and foreign scientists, including P.L. Hordiienko [3], Fred. R. David [21],

V.V. Kovaljov [7], H.O. Kramarenko [9], V.O. Podolska [11], K.I. Redchenko [12], H.V. Savyts'ka [13], P.A. Stetsiuk [15], K. Walsh [17], Yu.S. Tsal-Tsalko [19].

However, until now in the state of formation are its methodological foundations (in the implementation of its functional role analysis is not always based on the systematic approach). The methodological issues of developing a system of indicators for the integrated assessment of the company's financial potential, which will determine the rational allocation of resources and measure the effectiveness of their use, require the particular attention. The strategic financial analysis' methods based on complex approach and integrated model of evaluating financial potential are not designed.

The objective of the article is to develop the methodological foundations of the enterprise's financial potential strategic analysis and to elaborate the methods of integrated assessment of financial potential on the basis of the discriminant analysis.

Statement of main results of the study. The financial potential as an object of strategic financial analysis is a set of financial funds, sources of their formation and directions of investment providing the ability to achieve global objectives, realize opportunities and avoid threats of the external environment. This interpretation of the object is significant because it focuses attention on the conformation of enterprise's resources and its mission, financial and non-financial goals. Taking into consideration the content of the object under investigation it is important to underline that the area of analyt-

ical research includes company's internal and external environment.

The strategic analysis of financial potential has to be oriented on exploring the internal features and sources of economic growth. The general criterion of the strategic analysis of financial potential's effectiveness is to ensure its functional role in the substantiation and evaluation of the managerial decisions' efficiency providing stability and sustainability of business financing, the most efficient allocation and use of available resources and the optimization of business processes in a strategic perspective. However, generally accepted methodology is not formed until now. Only a few analytical issues and areas of financial potential's creation, functioning and application are discussed in the scientific literature. Thus, H.O. Kramarenko [9], V.O. Podolska [11] offer the methodology for financial potential's assessment based on the determining index of economic growth stability. These authors believe that their methodology has the advantage: the estimation of index allows to find out problematic places in company's activity, which needs a special control, taking into consideration such important characteristics as profitability, business activity, financial stability, liquidity. Incidentally, the interpretation of results obtained through calculation of the economic growth stability index must be based on the prudence principle. Since second-order factors are counted twice in the proposed model it leads to an incorrect interpretation of their action's direction, so analysis is inaccurate and conclusions are unsubstantiated. In particular, if the own working capital is negative, then ratio of its turnover and capital adequacy ratio will be negative, but their product – positive. Therefore, index of economic growth stability can be very high in the presence of the own working capital scarcity. A similar situation arises in the case of the loss in the reporting period and negative value of the own capital through the uncovered losses of previous periods.

The second scientists' group [1; 4; 5; 10; 22] proposed to investigate financial potential by calculating financial ratios in areas of strategic financial analysis. The basic disadvantage of this approach is that analytical conclusions are separated and contradictory. In order to sys-

tematize the analytical methods I.V. Saukh, [14], P.A. Stetsiuk [15], V.M. Khobta [18], T.G. Sheshukova [20] suggested to develop the models of rating assessments based on the factors characterized through a set of financial ratios and their significance determined by experts' estimations. The implementation of these models is confined by specific economic conditions of enterprise's activity and industrial characteristics.

In the works of O.Yu. Harkusha [2], Ju.V. Timofeeva [16], Yu.S. Tsal-Tsalko [19] the evaluation of financial potential using effectiveness is performed through maintaining relation (1), which is called "the gold rule of economics" and its modifications.

$$0 < T_A < T_I < T_P, \quad (1)$$

where T_P – the rate of net income increasing; III_I – the rate of profit increasing; III_A – the rate of assets increasing.

Thus, regardless the approaches' features to the construction of the financial potential's strategic analysis methodology on the basis of certain concepts, their authors don't take into attention complexity and consistency that is necessary to investigate so intricate object. The qualitative analysis of existing approaches confirms the significance of scientific views systematization and development of an integrated model of flour-and-cereals industry's enterprises financial potential's strategic analysis. The predictions have to be reliable, timely and purposeful to satisfy the requirements of financial potential's strategic management. The methods of mathematical statistics are used for that.

Since the financial potential is a complex economic category, it is important to perform its investigation through the system of indicators characterizing the resources allocation rationality and the effectiveness of their use. The following rules must be kept to build the system of indicators:

- each indicator of the system represents an appropriate area of strategic financial analysis demonstrating only one side of the object;
- the system cannot include unnecessary and overlapping indicators, the indicators have to be comparative;
- the amount of indicators should be minimal, but able to give the opportunity to assess adequately real company's financial potential;

- it is necessary to calculate the average value of torque indicators to ensure the comparison correctness of interval indicators (data of income statement) and torque indicators (data of balance sheet);

- all indicators of the system are stimulators (their growth has positive impact on the level of financial potential).

The methodological aspects of analysis should be developed on the basis of complex approach to receive the holistic knowledge about the enterprise's financial potential. We propose the model of financial potential integrated assessment according to the basic features of complex economic analysis (completeness, comprehensiveness, consistency, the presence of a common goal, congruence and simultaneousness) (Figure 1).

Since the analysis is not the ultimate goal of the research, it should pursue a clearly defined purpose. Its substantiation at the preparatory stage of analytical study allows to consolidate all areas of financial potential's analysis, indicators and

factors into the united system (the main stage) and to coordinate the resultant indicators with factors of their evaluation according to every unit. The logical sequence and tenacity of the analysis depends on its consistency. The implementation of the systematic approach to the financial potential's complex analysis requires a comprehensive evaluation of factors that form the resultant indicator according to certain correlation among them (functional or stochastic). This correlation determines the analytical sequence.

The universal principles of analytical indicators hierarchical construction take a significant place in the methodology of financial potential's systematic analysis. The system of indicators should be adequate to real processes of recreation and implementation of financial potential. The deeper the object is recognized and the better its causes, relationships and patterns are identified, the less incidental and uncertain is the financial potential's formation and the more effective is the process of its management and prediction.

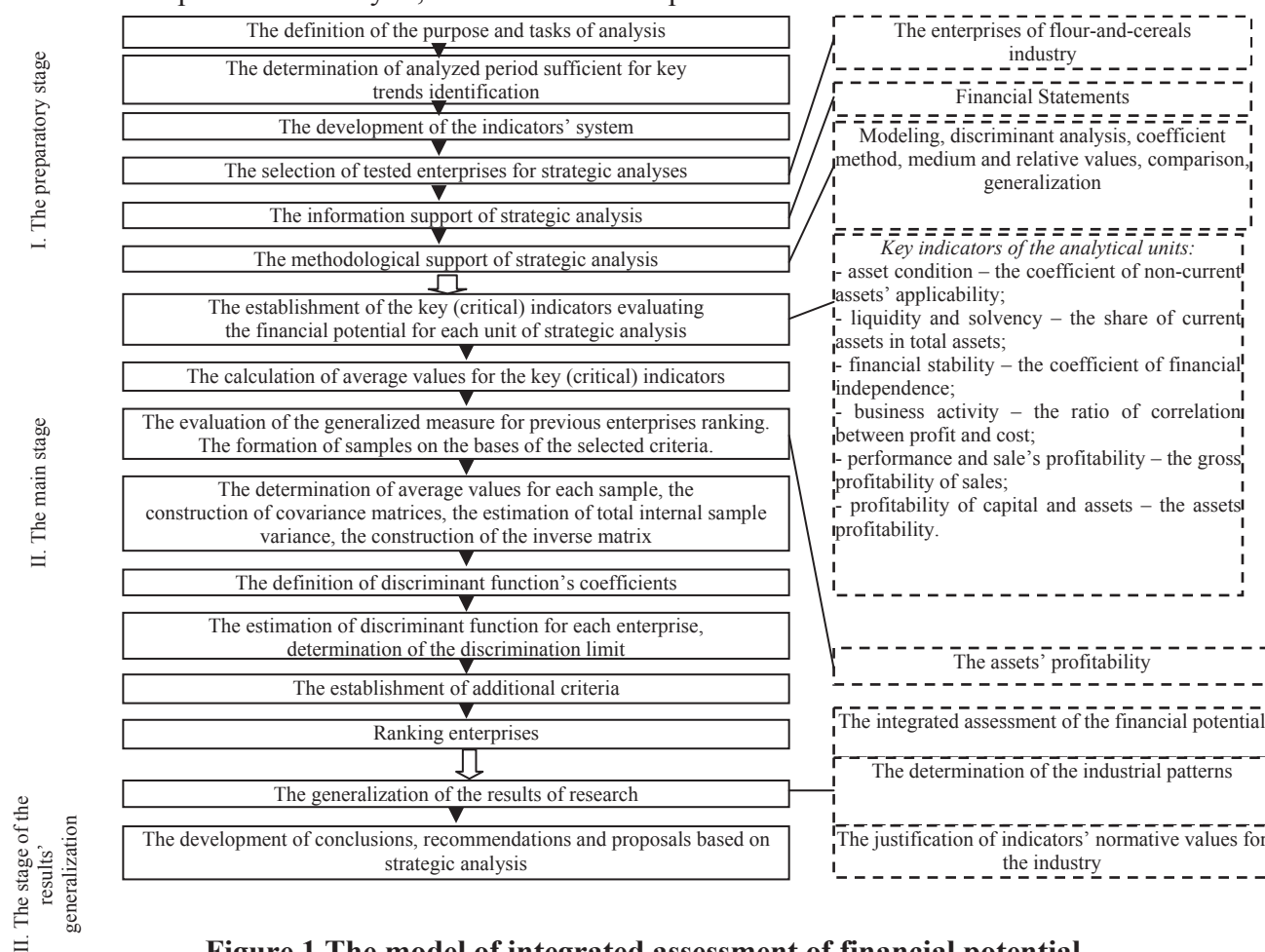


Figure 1. The model of integrated assessment of financial potential

Source: Developed by the authors.

It is necessary to consider the peculiarities of business activity in the external competitive environment to develop the methodology of financial potential's systematic analysis. The main particularities of the flour-and-cereals industry are: the dependence on climatic conditions and productivity, conjuncture of prices for grain products, export orientation of grain production market in Ukraine; the governmental declaration of prices for the products of flour-and-cereals industry by restricting the maximum level of products profitability (until Octo-

ber 2016) that reduces the opportunities of price competition and variability of managerial decisions regarding pricing policy; the high level of tax and inflation pressure (inflation rate in 2015 was 1,433 [24]; the price index of flour-and-cereals industry's products – 1,428 [26]). The comparison of the inflation rate, prices of grain and prices of flour-and-cereals industry's products in 2011-2015 (Figure 2) displays that resources prices' growth and inflation absorb a significant part of the real income of the enterprises under research.

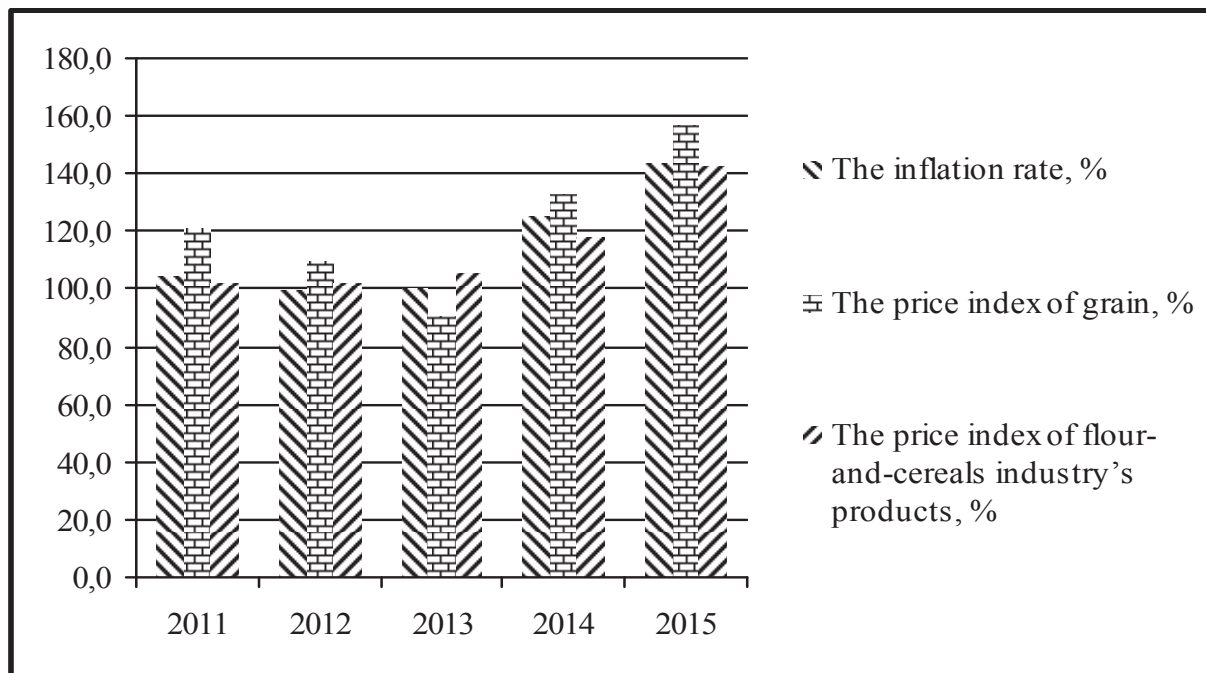


Figure 2. The comparison of the inflation rate, prices of grain and prices of flour-and-cereals industry's products in 2011-2015

Source: Developed by the authors based on [24; 26].

The main stage of investigated companies ranking on the basis of discriminant analysis is the definition of key (critical) indicators for financial potential's evaluation in accordance to every unit of indicators. As the result of the empirical research we established such key indicators: the gross profitability of sales (measures the efficiency of production activities); the ratio of correlation between profit and cost (demonstrates the effectiveness of pricing policies and efficiency of cost management); the coefficient of financial independence (defines dependence on external funding); the coefficient of non-current assets' applicability (characterizes the level of production capacity); the share of current assets in total assets (determines the reliability of available resources

structures of the enterprise in terms of liquidity); the assets profitability (describes the efficiency of financial potential exploitation). The average values of these indicators for 2012-2015 are defined to conduct discriminant analysis on the basis of financial statements [source 25] (table 1).

The assets profitability was selected as the general measure of the efficiency of financial potential exploitation for previous enterprises ranking.

It was formed two samples (leading enterprises and outsiders) based on this criterion. The amount of enterprises in each sample is equal to the number of criteria selected for discriminant analysis.

Table 1

The data for ranking enterprises of flour-and-cereals industry

№	Indicator Enterprise	The gross profitability of sales	The ratio of correlation between profit and cost	The coefficient of financial independence	The share of current assets in total assets	The coefficient of non-current assets' applicability	The assets profitability
1	2	3	4	5	6	7	8
1	PC "Bilovodskyj KKhP"	0,1780	1,0023	0,6237	0,5238	0,5230	0,1672
2	PC "Khersonskyj KKhP"	0,1540	1,0352	0,7213	0,4940	0,1300	0,0591
3	PrC "Korsun-Shevchenkivske khlіbopryjmalne pidpryemstvo"	0,0471	1,0104	0,5818	0,4755	0,7890	0,0506
4	PC "Zasiłske khlіbopryjmalne pidpryemstvo"	0,3155	1,0722	0,1954	0,7343	0,2190	0,0504
5	PrC "Rivne-boroshno"	0,1375	0,9970	0,2517	0,7758	0,4350	0,0406
6	PrC "Cherkaskyj KKhP"	0,2603	0,9714	0,2442	0,7186	0,5360	0,0230
7	SC "Nepolokovetskyj KKhP"	0,0710	1,0115	0,9326	0,4353	0,3640	0,0202
8	PrC "Bohuslavske khlіbopryjmalne pidpryemstvo"	0,0586	0,9904	0,4904	0,4577	0,3550	0,0117
9	PrC "Aliiashke khlіbopryjmalne pidpryemstvo"	0,2904	0,9429	0,0277	0,3414	0,1810	-0,0113
10	PrC "Kalanchatskyj KKhP"	0,2153	1,0397	0,9730	0,5221	0,5520	-0,0158
11	PrC "Hnivanske khlіbopryjmalne pidpryemstvo"	0,0202	0,9117	0,2643	0,1245	0,9190	-0,0297
12	PC "Syhnaivskyj KKhP"	0,2478	1,0152	-0,2140	0,4996	0,3670	-0,0498
13	PC "Bilotserkivskyj elevator"	0,3007	1,0104	0,0762	0,7689	0,6250	-0,0820
14	PC "Boryspilske khlіbopryjmal'ne pidpryemstvo"	0,3791	1,0035	0,2243	0,8307	0,6410	-0,1113
15	PC "Vasyłkivkhlіboprodukt"	0,0325	1,0113	-0,2635	0,8157	0,2770	-0,1287
16	PC "Zhytomyskyj KKhP"	-0,1008	0,8492	0,7226	0,2568	0,4820	-0,1565
17	PrC "Zaplazke khlіbopryjmalne pidpryemstvo"	0,3732	0,9912	0,2220	0,7165	0,0600	-0,1668
18	PC "Bilhorod-Dnistrovskyj KKhP"	0,0310	1,0038	-0,4231	0,6835	0,1860	-0,5008
19	PC "Mykolaivskyj KKhP"	0,2155	1,0806	-0,3222	0,3157	0,2340	-0,5780
20	PrC "Skadovske khlіbopryjmalne pidpryemstvo"	0,0125	1,1635	-1,6351	0,2937	0,5350	-0,8438

Source: Calculated by the authors on the basis of [25].

The sequence of discriminant analysis is [8]:

1) the determination of average values of attributes in the first and second samples:

$$\bar{X}_i^{(1)} = \sum_{j=1}^{n_1} \frac{X_{ij}^{(1)}}{n_1}, \quad (2)$$

$$\bar{X}_i^{(2)} = \sum_{j=1}^{n_2} \frac{X_{ij}^{(2)}}{n_2}, \quad (3)$$

$$\bar{X}_1 = \begin{pmatrix} \bar{X}_1^{(1)} \\ \bar{X}_2^{(1)} \\ \bar{X}_3^{(1)} \\ \bar{X}_4^{(1)} \\ \bar{X}_5^{(1)} \\ \bar{X}_6^{(1)} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,1821 \\ 1,0147 \\ 0,4363 \\ 0,6203 \\ 0,4387 \\ 0,0652 \end{pmatrix},$$

where $\bar{X}_i^{(1)}, \bar{X}_i^{(2)}$ – elements of the column-vectors $\bar{X}_1, \bar{X}_2$ for $i=1, \dots, m$;

n_1, n_2 – the number of objects in the first and second samples respectively.

We obtained the following column-vectors for leading enterprises ($\bar{X}_1$) and outsiders ($\bar{X}_2$):

$$\bar{X}_2 = \begin{pmatrix} \bar{X}_1^{(2)} \\ \bar{X}_2^{(2)} \\ \bar{X}_3^{(2)} \\ \bar{X}_4^{(2)} \\ \bar{X}_5^{(2)} \\ \bar{X}_6^{(2)} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,0940 \\ 1,0166 \\ 0,2832 \\ 0,5137 \\ 0,2957 \\ -0,3958 \end{pmatrix};$$

2) the construction of covariance matrices S_1 and S_2 (their size is $(m \times m)$) for the first and the second samples. The covariation is a statistical measure of the interaction between two random variables; it shows how these variables are independent of each other. The following formu-

las are used to estimate the elements of the matrices:

$$S_1 = \left(\sum_{k=1}^{n1} (X_{ik}^{(1)} - X_i^{(1)}) * (X_{jk}^{(1)} - X_j^{(1)}) \right)_{m \times m}, \quad (4)$$

$$S_2 = \left(\sum_{k=1}^{n1} (X_{ik}^{(2)} - X_i^{(2)}) * (X_{jk}^{(2)} - X_j^{(2)}) \right)_{m \times m}. \quad (5)$$

We received the next matrices after calculating:

$$S_1 = \begin{pmatrix} 0,0449 & 0,0051 & -0,0673 & 0,0395 & -0,0605 & -0,0025 \\ 0,0051 & 0,0061 & 0,0006 & -0,0012 & -0,0257 & 0,0001 \\ -0,0673 & 0,0006 & 0,2665 & -0,1502 & 0,0137 & 0,0315 \\ 0,0395 & -0,0012 & -0,1502 & 0,0931 & -0,0359 & 0,0166 \\ -0,0605 & -0,0257 & 0,0137 & -0,0359 & 0,2829 & 0,0046 \\ -0,0025 & 0,0001 & 0,0315 & 0,0166 & 0,0046 & 0,0133 \end{pmatrix},$$

$$S_2 = \begin{pmatrix} 0,1451 & 0,0225 & 0,0582 & 0,0713 & -0,1210 & 0,0219 \\ 0,0225 & 0,0545 & -0,3806 & -0,0109 & 0,0075 & -0,1234 \\ 0,0582 & -0,3806 & 3,1160 & 0,1314 & -0,2378 & 0,9891 \\ 0,0713 & -0,0109 & 0,1314 & 0,3148 & -0,1604 & 0,1824 \\ -0,1210 & 0,0075 & -0,2378 & -0,1604 & 0,1637 & -0,0988 \\ 0,0219 & -0,1234 & 0,9891 & 0,1824 & -0,0988 & 0,4260 \end{pmatrix};$$

3) the estimation of total internal sample variance was carried by the formula:

$$S = S_1 + S_2, \quad (6)$$

$$S = \begin{pmatrix} 0,1900 & 0,0276 & -0,0091 & 0,1108 & -0,1815 & 0,0194 \\ 0,0276 & 0,0606 & -0,3800 & -0,0121 & -0,0182 & -0,1233 \\ -0,0091 & -0,3800 & 3,3825 & -0,0188 & -0,2241 & 1,0206 \\ 0,1108 & -0,0121 & -0,0188 & 0,4079 & -0,1963 & 0,1658 \\ -0,1815 & -0,0182 & -0,2241 & -0,1963 & 0,4466 & -0,0942 \\ 0,0194 & -0,1233 & 1,0206 & 0,1658 & -0,0942 & 0,4392 \end{pmatrix};$$

4) the construction of the inverse matrix:

$$S^{-1} = \begin{pmatrix} 10,4038 & -13,0704 & -1,9783 & -3,3482 & 1,6729 & 2,0891 \\ -13,0704 & 124,8069 & 19,7495 & 22,1175 & 16,2039 & -15,1371 \\ -1,9783 & 19,7495 & 5,4404 & 6,7905 & 3,8706 & -8,7406 \\ 3,3482 & 22,1175 & 6,7905 & 12,2584 & 5,6269 & 12,8395 \\ 1,6729 & 16,2039 & 3,8706 & 5,6269 & 6,9057 & -5,1601 \\ 2,0891 & -15,1371 & -8,7406 & -12,8395 & -5,1601 & 21,9825 \end{pmatrix};$$

5) the estimation of the discriminant multipliers' vector $C = \{C_1, C_2, \dots, C_n\}$:

$$C = S^{-1} * (X^{(1)} - X^{(2)}). \quad (7)$$

We obtained the following discriminant function after the implementation of mathematical transformations:

$$Z = c_1x_1 + c_2x_2 + c_3x_3 + c_4x_4 + c_5x_5 + c_6x_6 = 0,3623x_1 + 10,5256x_2 + 0,9527x_3 + 0,7444x_4 + 2,1116x_5 + 1,9472x_6$$

It is determined the discriminant function (Z) for each of 20 enterprises (table 2).

The limit of discrimination is defined on the bases of these indicators through calculating the average values of discrimination functions for the first and second samples separately, and then the arithmetic average of these values is computed. The limit of discrimination for enterprises under investigation is 11,7838.

Table 2

The value of discriminant function for enterprises of flour-and-cereals industry

№	Підприємство	Z
1	PC "Kalanchatskyj KKhP"	13,47143
2	PC "Korsun-Shevchenkivske khlibopryjmalne pidpryemstvo"	13,32446
3	PC "Bilovodskyj KKhP"	13,02785
4	SC "Nepolokovetskyj KKhP"	12,6931
5	PC "Zasilske khlibopryjmalne pidpryemstvo"	12,69309
6	PC "Boryspilske khlibopryjmal'ne pidpryemstvo"	12,66886
7	PC "Bilotserkivskyj elevator"	12,54955
8	PC "Khersonskyj KKhP"	12,39588
9	PrC "Rivne-boroshno"	12,35833
10	PrC "Cherkaskyj KKhP"	12,26351
11	PrC "Bohuslavske khlibopryjmalne pidpryemstvo"	12,02619
12	PrC "Hnivanske khlibopryjmalne pidpryemstvo"	11,83041
13	PC "Syhnaivskyj KKhP"	11,62161
14	PC "Vasylkivkhliboprodukt"	11,34664
15	PrC "Zaplazke khlibopryjmalne pidpryemstvo"	11,11518
16	PC "Mykolaivskyj KKhP"	10,74897
17	PrC "Aliihske khlibopryjmalne pidpryemstvo"	10,67017
18	PC "Zhytomyrskyj KKhP"	10,4943
19	PrC "Skadovske khlibopryjmalne pidpryemstvo"	10,39903
20	PC "Bilhorod-Dnistrovskyj KKhP"	10,09963

Source: Calculated by the authors.

The enterprises with the highest efficiency of functioning by the criterion of assets profitability are selected among the companies which discriminant function is over the limit of discrimination. They are determined as standard to establish the critical values of indicators for the strategic financial analysis' areas. As the result 3 samples are obtained. The first sample includes leading enterprises (table 2. enterprises number 2-5, 8-11; the value of their discriminant function is over the limit of discrimination, the assets profitability is positive). The second sample embodies enterprises which discriminant function is over the limit of discrimination, but they are unprofitable (the assets profitability is negative; table 2. enterprises number 1, 6, 7, 12). The outsiders are in the third sample (table 2. enterprises number 13-20; the value of their discriminant function is lower than the limit of discrimination).

Based on the research, it is established that in 2015 all enterprises of the first sample were profitable. Their average profit during 2012-2015 was 4079,68 thousands UAN, the average value of the coefficient of non-current assets' applicability – 0,42. There are no problems with liquidity in the group, the share of current assets in total assets is almost 60%. The values of the coefficient of financial independence and

the coefficient of financial stability are high for five enterprises, but three companies have the scarcity of own working capital. The average level of assets profitability is 17%, production profitability – 5%.

As for the outsiders, in 2015, among eight companies six of them were unprofitable. Their average losses during 2012-2015 were 14189,5 thousands UAN, the average value of the coefficient of non-current assets' applicability – 0,29. Almost all of the enterprises have the deficit of own working capital. Own capital of many companies of the group (63%) is negative because of significant losses. The levels of assets profitability and assets turnover indicate that the efficiency of financial potential exploitation is low in general. According to methodology [9, 11] unprofitable enterprises number 16, 19, 20 (table 2) are in the group of leaders, so this confirms its imperfection.

Thus, the investigation of the internal financial potential of the flour-and-cereals industry's enterprises allowed to determine its basic patterns:

- the features of the resources base – a large share of current assets in total assets, an absence of adequate technology base (fixed assets is mainly physically and morally obsolete, they don't conform to standards of the modern

equipment's efficiency and technical capabilities).

- the particularities of funding sources structure – a low level of financial stability; deficit of own working capital; lack of available funding and loans sources;

- the peculiarities of financial results formation – a significant percentage of unprofitable enterprises in their total number; low levels of assets profitability and assets turnover.

Conclusions. The theoretical generalization and new problem solving of the strategic analysis of financial potential is performed in the article. It allows to improve its theoretical and methodological principles. The approach to complex evaluation of financial potential is theoretically grounded on the bases of investigation. This allowed to design the model of ob-

ject under research, to determine its main components, to discover the logical and methodological consistency of analysis according to internal relations of the establishing process. The proposed approach will guarantee the effectiveness of managerial decisions for ensuring stability and sustainability of business financing, the most efficient allocation and use of available resources and the optimization of business processes in a strategic perspective.

According to obtained practical results it is recognized that the main task of the financial potential's strategic analysis of the flour-and-cereals industry is to discover the opportunities of their "survival" in the conditions of political and economic instability in the country and to search for losses reducing internal reserves, to decline operating costs and to increase profit.

References

1. Belova, E.V. and Koval'chuk, G.V. (2010), "Methods of assessing the financial and investment potential of the AIC", *Vestnik Altajskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, vol. 9, pp. 88-91.
2. Harkusha, O.Yu. and Serhieieva, O.V. (2014) "Modeling the balance of economic growth of industrial enterprise", *Yevropejs'kyj vektor ekonomichnoho rozvytku*, vol. 1(16), pp. 28-38.
3. Hordiienko, P.L., Didkovs'ka, L.H. and Yashkina, N.V. (2011), *Stratehichnyj analiz* [Strategic analysis], 3rd ed, Alerta, Kyiv, Ukraine.
4. Hryn'kivs'ka, O.V. and Mel'nyk, I.I. (2010), "Assessment of the financial potential of sanatorium and resort companies of the tourism and recreation industry of Vinnytsia region", *Ekonomika APK*, vol. 2, pp. 26-30.
5. Hurzhij, N.M., Shramko, Ya.I. and Ukhova, T.V. (2014) "The financial potential as one of the aspects of logistics capacity", *Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomichni nauky*, vol. 6, part 2, pp. 147-149.
6. Yelets'kykh, S.Ya. (2014), "The assessment of financial stability on the basis of rate indicators of development effectiveness", *Ekonomichnyj analiz*, vol. 18, part 1, pp. 183-187.
7. Koval'jov, V.V. (1997), *Finansovyj analiz: Upravlenie kapitalom. Vybor investicij. Analiz otchjotnosti* [Financial Analysis: Capital Management. The choice of investments. Reporting analysis], Finansy i statistika, Moscow, Russia.
8. Koval'chuk, T.M. (2015), *Stratehichnyj analiz* [Strategic analysis], Chernivtsi National University, Chernivtsi, Ukraine.
9. Kramarenko, H.O. (2003) *Finansovyj analiz i planuvannia* [Financial analysis and planing], Tsentr navchal'noi literatury, Kiev, Ukraine.
10. Maslak, O. I. (2012), "The features of the evaluation of financial potential of the industrial enterprise", *Visnyk KrNU imeni Mykhajla Ostrohrads'koho*, vol. 6 (77), pp. 124-129.
11. Podolska, V. O. and Yarish, O. V. (2007), *Finansovyj analiz* [Financial Analysis], Center of educational literature, Kyiv, Ukraine.
12. Redchenko, K.I. (2003), *Stratehichnyj analiz u biznesi* [Strategic analysis of business], 2nd ed, "Novyj Svit 2000", Lviv, Ukraine.
13. Savyts'ka, H.V. (2007), *Ekonomichnyj analiz diial'nosti pidpriemstva* [Economic analysis of business activity], Znannia, Kiev, Ukraine.
14. Saukh, I.V. (2015), "The Methodical approach to strategic analysis of providing resource of financial potential of tourism enterprises", *Problemy teorii ta metodolohii bukhholders'koho obliku, kontroliu i analizu. Ser.: Bukhholders'kyj oblik, kontrol' i analiz*, vol. 2015, pp. 299-316.
15. Stetsiuk, P.A. (2009), "The methodological aspects of assessing the financial potential of agricultural enterprises", *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu Seriya "Finansy i kredyt"*, vol. 1, pp. 11-17.
16. Timofeeva, Ju.V. (2009), "The assessment of the economic potential of the organization: financial and investment potential", *Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika*, vol. 1 (130), pp. 43-53.
17. Walsh K. *Kljuchevye pokazateli menedzhmenta: polnoe rukovodstvo po rabote s kriticheskimi chislami, upravljajushimi vashim biznesom* [Key indicators of management: a comprehensive guide to the critical numbers which manage your business], translation from English, Companion Group, Kiev, Ukraine.
18. Khobta, V.M. and Lazareva, T.S. (2008), "The formation of integral index for the evaluation of enterprise's potential in an innovative model of economic development", *Naukovi pratsi DonNTU; Seriya: ekonomichna*, vol. 35, pp. 154-161.
19. Tsal-Tsalko, Yu.S. (2005), "The methodology of the statistical analysis of the entities' financial condition", Abstract of Ph.D. dissertation, Statistics, National Academy of Statistics, Accounting and Audit, Kiev, Ukraine.

20. Sheshukova, T.G and Kolesen', E.V. (2012), "The evaluation of financial potential of innovative companies and groups of companies with the use of multi-criteria optimization", Vestnik Permskogo universiteta, vol. 3 (14), pp. 39-49.
21. David Fred. R. Strategic Management: Concepts and Cases/ Fred R. David. – 13th edition. – 2011.
22. Strategic Financial Analysis for Higher Education / Prager, Sealy&Co. – sixth edition. // [Electronic resource]. – Access mode: www.prager.com/FinancialAdvisory/StrategicFinancialAnalysis
23. <http://www.minfin.gov.ua/>.
24. <http://smida.gov.ua/>.
25. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

The article has been received 16.11.2016

*

УДК 631.15:65.011.7

*І.В. КОШКАЛДА, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Т.М. КОСТАНЕЦЬКА, кандидат економічних наук, асистент кафедри
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва*

Державне регулювання діяльності неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств

Постановка проблеми. Суттєві зміни у діяльності господарюючих суб'єктів, які відбуваються під впливом умов ринкового середовища, призводять до погіршення фінансового стану підприємств. Для подолання кризових явищ в аграрному секторі України потрібне переосмислення державного регулювання щодо розвитку економіки в цілому та вдосконалення процесів збереження бізнесу. Політичні, соціальні, економічні зміни в суспільстві є основними факторами впливу на виникнення кризового стану сільськогосподарських підприємств. Актуальність дослідження щодо державного регулювання неплатоспроможних підприємств через призму діяльності інституту банкрутства зумовлена необхідністю пошуку інноваційних підходів управління й ефективних засобів відновлення платоспроможності підприємств, які перебувають у кризовому стані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові праці, присвячені дослідженням інституту банкрутства, виявленню факторів впливу на фінансово-економічне становище та створенню дієвої системи управ-

ління підприємством у кризовому стані, висвітлені багатьма науковцями. Зокрема, І. Ансофф, І.О. Бланк, В.О. Василенко, В.В. Джунь, Л.О. Лігоненко, Б.З. Мильнер, Патрик А. Гохан [1, 2, 4, 6, 8, 9, 12] й інші присвятили свої праці вивченню державного регулювання та удосконаленню загальної системи управління підприємством. Науковці Н.Г. Данилочкина, О.О. Терещенко, А.М. Тридід [7, 14, 15] й інші вивчали питання щодо запровадження контролінгу в підприємстві. Отже, існуюча державна система регулювання з питань банкрутства та механізм оздоровлення повинні бути чітко регламентованою і злагодженою системою для відновлення платоспроможності й забезпечення прибуткової діяльності підприємства в майбутньому. Тому якщо вивчення цієї проблеми викликає інтерес у фахівців правознавства, антикризового менеджменту, молодих учених, керівників підприємств та інших суб'єктів, то можна стверджувати, що діючий механізм є недосконалим, здебільшого через неповноту його осмислення.

Мета статті – на основі аналізу основних складових антикризового менеджменту (інститут банкрутства, санація, ліквідація) в Україні запропонувати можливі заходи що-

© І.В. Кошкालда, Т.М. Костанецька, 2017

20. Sheshukova, T.G and Kolesen', E.V. (2012), "The evaluation of financial potential of innovative companies and groups of companies with the use of multi-criteria optimization", Vestnik Permskogo universiteta, vol. 3 (14), pp. 39-49.
21. David Fred. R. Strategic Management: Concepts and Cases/ Fred R. David. – 13th edition. – 2011.
22. Strategic Financial Analysis for Higher Education / Prager, Sealy&Co. – sixth edition. // [Electronic resource]. – Access mode: www.prager.com/FinancialAdvisory/StrategicFinancialAnalysis
23. <http://www.minfin.gov.ua/>.
24. <http://smida.gov.ua/>.
25. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

The article has been received 16.11.2016

*

УДК 631.15:65.011.7

*І.В. КОШКАЛДА, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Т.М. КОСТАНЕЦЬКА, кандидат економічних наук, асистент кафедри
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва*

Державне регулювання діяльності неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств

Постановка проблеми. Суттєві зміни у діяльності господарюючих суб'єктів, які відбуваються під впливом умов ринкового середовища, призводять до погіршення фінансового стану підприємств. Для подолання кризових явищ в аграрному секторі України потрібне переосмислення державного регулювання щодо розвитку економіки в цілому та вдосконалення процесів збереження бізнесу. Політичні, соціальні, економічні зміни в суспільстві є основними факторами впливу на виникнення кризового стану сільськогосподарських підприємств. Актуальність дослідження щодо державного регулювання неплатоспроможних підприємств через призму діяльності інституту банкрутства зумовлена необхідністю пошуку інноваційних підходів управління й ефективних засобів відновлення платоспроможності підприємств, які перебувають у кризовому стані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові праці, присвячені дослідженням інституту банкрутства, виявленню факторів впливу на фінансово-економічне становище та створенню дієвої системи управ-

ління підприємством у кризовому стані, висвітлені багатьма науковцями. Зокрема, І. Ансофф, І.О. Бланк, В.О. Василенко, В.В. Джунь, Л.О. Лігоненко, Б.З. Мильнер, Патрик А. Гохан [1, 2, 4, 6, 8, 9, 12] й інші присвятили свої праці вивченню державного регулювання та удосконаленню загальної системи управління підприємством. Науковці Н.Г. Данилочкина, О.О. Терещенко, А.М. Тридід [7, 14, 15] й інші вивчали питання щодо запровадження контролінгу в підприємстві. Отже, існуюча державна система регулювання з питань банкрутства та механізм оздоровлення повинні бути чітко регламентованою і злагодженою системою для відновлення платоспроможності й забезпечення прибуткової діяльності підприємства в майбутньому. Тому якщо вивчення цієї проблеми викликає інтерес у фахівців правознавства, антикризового менеджменту, молодих учених, керівників підприємств та інших суб'єктів, то можна стверджувати, що діючий механізм є недосконалим, здебільшого через неповноту його осмислення.

Мета статті – на основі аналізу основних складових антикризового менеджменту (інститут банкрутства, санація, ліквідація) в Україні запропонувати можливі заходи що-

© І.В. Кошкालда, Т.М. Костанецька, 2017

до вдосконалення державного регулювання неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств.

Виклад основних результатів дослідження. На сучасному етапі інститут банкрутства перебуває у стані уповільненого розвитку. До основних правових документів для здійснення державного регулювання неплатоспроможних підприємств належить Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» № 4212-VI від 22.12.2011 р. і Господарський кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. (зі змінами та доповненнями) [5, 13].

Доречно відзначити, що банкрутство й санацію у підприємницькому середовищі ставлять на одну сходинку. Але таке розуміння термінів є неправильним.

Згідно із Законом України № 4212-VI від 22.12.2012 р. банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [13].

На нашу думку, банкрутство – визнана судом неспроможність суб'єкта господарювання відповідати вимогам кредиторів після проведення поглибленої діагностики кризового фінансового становища (санаційного аудиту), або після проведення санаційних заходів, спрямованих на відновлення діяльності підприємства.

Термін «санація» науковці також тлумачать по-різному. Наприклад, І.О. Бланк розглядає санацію як заходи для залучення зовнішньої фінансової допомоги, спрямованої на запобігання оголошенню підприємства боржника банкрутом та його ліквідації [2].

Науковець О.О. Терещенко визначає санацію як систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових, соціальних заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності, ліквідності й прибутковості підприємства-боржника [14].

На наш погляд, санація – це система послідовних, взаємозв'язаних, розроблених для неспроможного підприємства заходів, які здійснюються в процесі проведення механізму оздоровлення з метою врегулювання боргових зобов'язань, запобігання банкрутству та відновлення діяльності підприємства в довгостроковому періоді.

Для тлумачення термінів «банкрутство» й «санація» використовується поняття «неспроможність», яка, на нашу думку, характеризується як вид кризового стану підприємства, коли господарюючий суб'єкт не має жодної можливості виконати виплати за грошовими зобов'язаннями і збільшує збитки за результатами своєї діяльності протягом трьох місяців поточного фінансового року після настання його неплатоспроможності.

На основі досліджень учених антикризового менеджменту [3, 8, 11] зауважимо, що існують три різні підрозділи антикризового управління, такі як інститут банкрутства, механізм санації та механізм ліквідації, взаємозв'язок яких показано на рисунку 1.

Так, інститут банкрутства включає в себе систему відновлення платоспроможності й систему виходу з ринкового середовища. Вважаємо за необхідне додати ще один важливий елемент антикризового управління, а саме – систему запобігання банкрутству. Ця система включає: механізм державного спостереження (моніторинг); механізм адміністративного управління (введення заходів контролінгу); механізм зовнішнього управління (недовіра кредиторів до керівництва підприємства).

Перед підприємством, що прагне вийти з кризового стану, стоять два послідовні завдання, які в разі застосування механізму санації сприятимуть оздоровленню підприємства шляхом:

1) усунення наслідків кризи – відновити платоспроможність і стабілізувати фінансове становище підприємства (для цього розробляється й реалізується стабілізаційна програма);

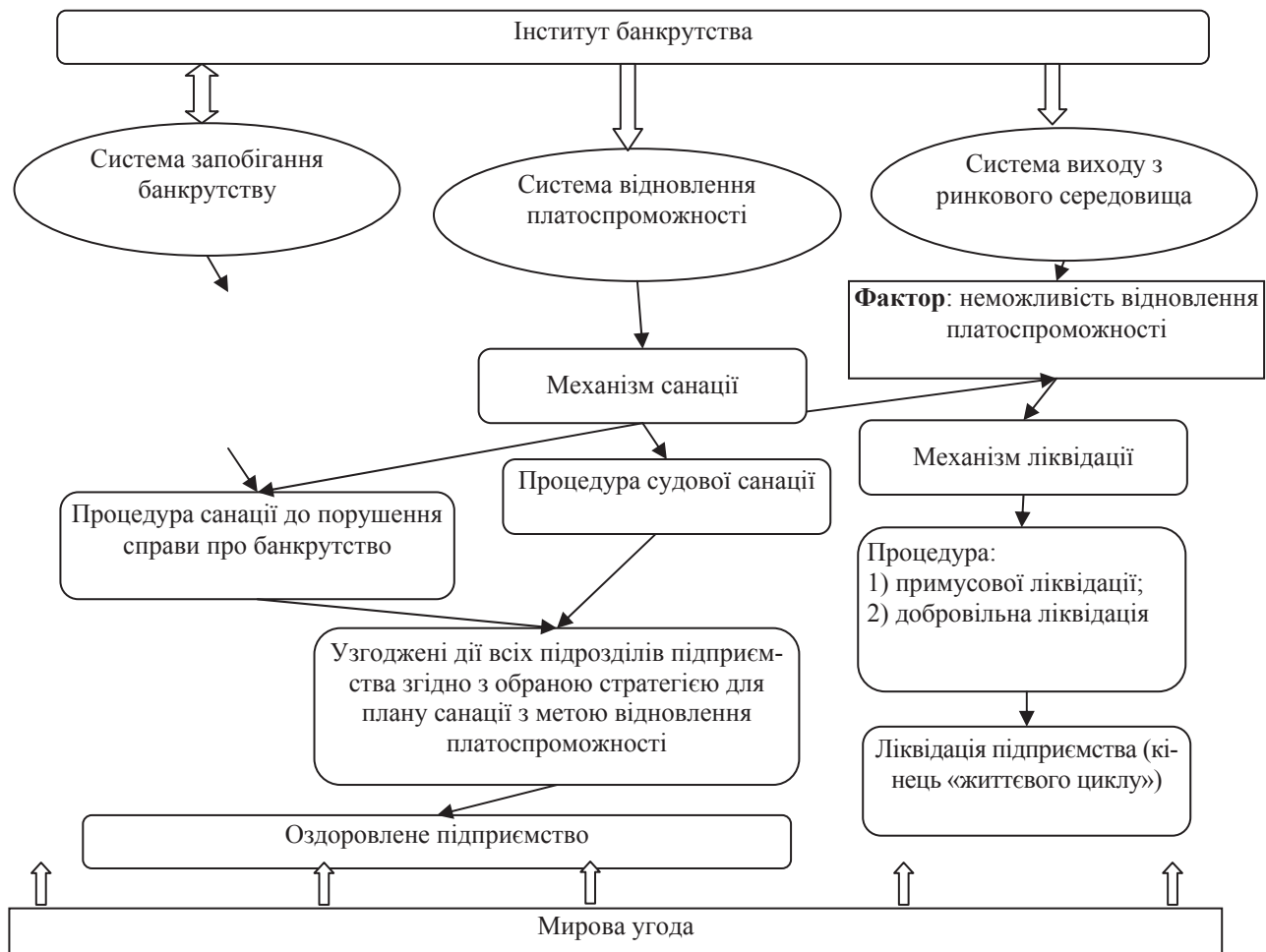


Рис. 1. Модель здійснення системи банкрутства сільськогосподарських підприємств

Джерело: Розроблено авторами на основі власних пропозицій та Закону України «Про відновлення платоспроможності або визнання банкрутом підприємств» № 4212-VI від 22.12.2011 р.

2) усунення причин кризи – розробити стратегію розвитку і провести на її основі відновлювальні програми підприємства з метою недопущення повторення кризових явищ у майбутньому.

За умови неможливості відновлення платоспроможності підприємство виходить із ринкового середовища, тобто застосовується механізм ліквідації. До ліквідаційних процедур належать примусова ліквідація підприємства-боржника за рішенням арбітражного суду та добровільна ліквідація неспроможного підприємства під контролем кредиторів. Ліквідаційні процедури відображають зміст процедури банкрутства у вузькому сенсі слова й ведуть до розуміння її лише як ліквідації господарюючого суб'єкта.

Проте, на нашу думку, відновлення платоспроможності підприємства залежить від

правильного розуміння санації та механізму її проведення, що доречно розглядати як план виведення господарюючого суб'єкта з кризового стану (рис. 2). Так, на етапі «діагностика кризового стану» з'ясовують, на якій стадії життєвого циклу знаходиться підприємство (у кризовому стані чи у стані неплатоспроможності). На етапі «розробка плану виходу з кризового стану» визначають, що господарюючий суб'єкт знаходиться у стані неспроможності. На етапі «реалізація плану виходу з кризового стану» підприємство знаходиться у стані режиму оздоровлення. І на заключному етапі «оцінка виходу з кризового стану» підприємство вже є оновленим, тобто має нові можливості та перспективи.

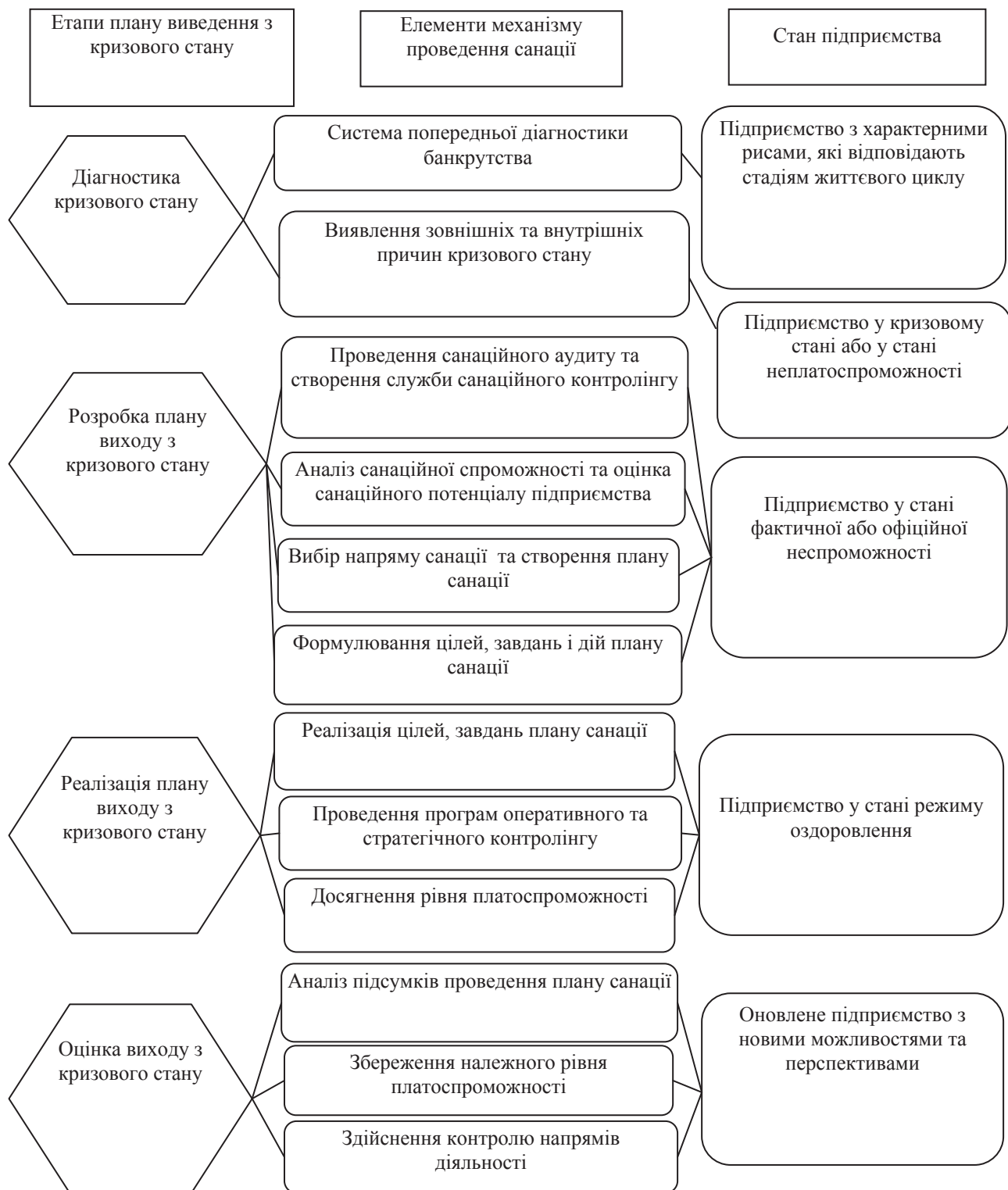


Рис. 2. Схема етапів механізму проведення санації сільськогосподарських підприємств

Джерело: Розроблено авторами.

Також запропоновано розглядати механізм проведення санації сільськогосподарських підприємств як сукупність елементів механізму проведення санації (об'єкт, суб'єкти, форми, методи, інструменти й інформаційне забезпечення), що впливають на

складові плану санації (організаційну, функціональну та контрольну) для відновлення платоспроможності сільськогосподарського підприємства в довгостроковому періоді (рис. 3).

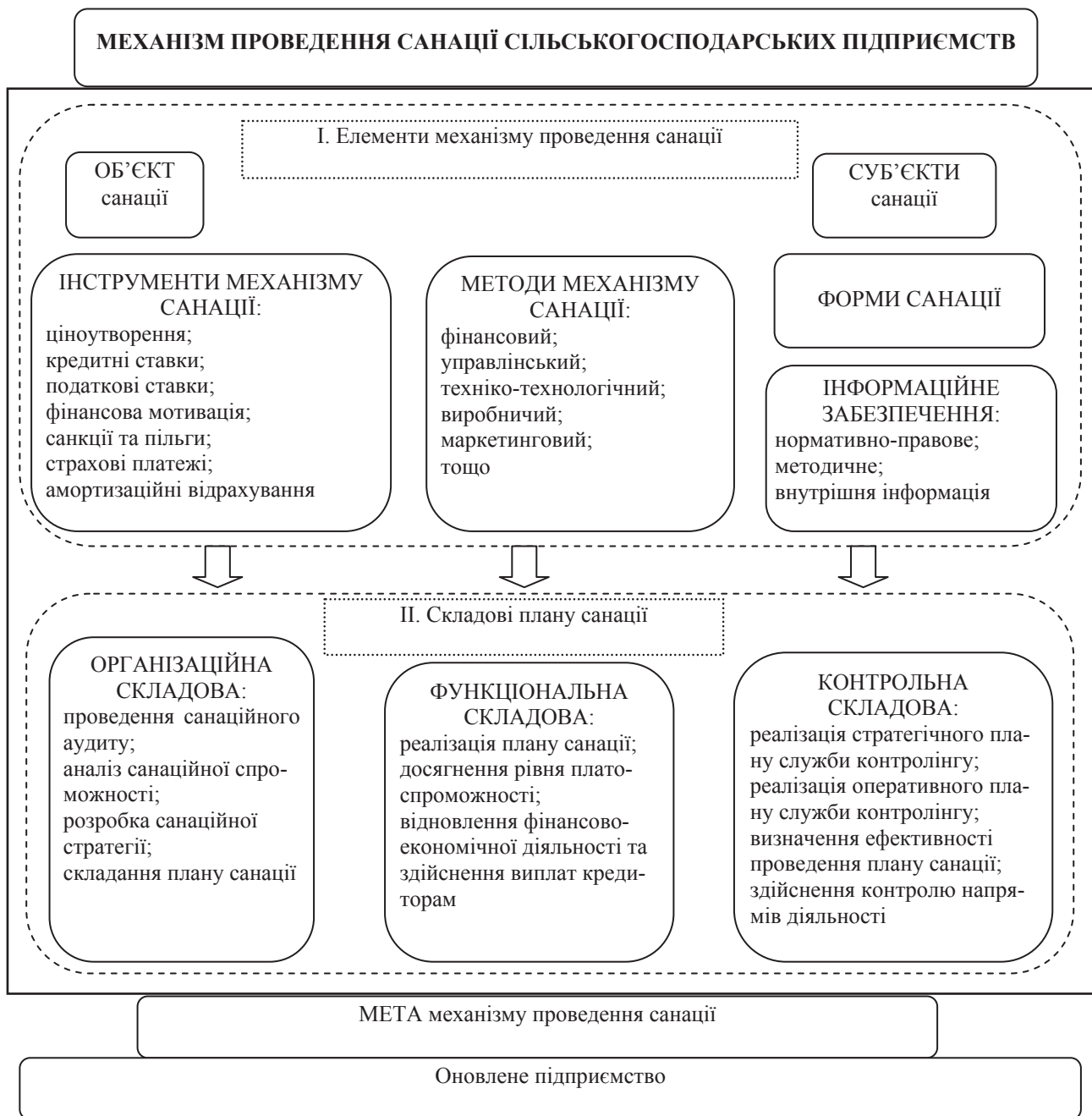


Рис. 3. Модель механізму проведення санації сільськогосподарських підприємств

Джерело: Розроблено авторами.

Щодо глибшого розуміння ролі держави у регулюванні неплатоспроможності сільськогосподарських підприємств зосередимо свою увагу на складових плану санації. Так, організаційна складова включає: проведення санаційного аудиту; аналіз санаційної спроможності; розробку санаційної стратегії; складання плану санації. До функціональної складової належать: реалізація плану санації; досягнення рівня платоспроможності; відновлення фінансово-економічної діяльності й здійснення виплат кредиторам. Контрольна складова включає: реалізацію стра-

тегічного плану служби контролінгу; реалізацію оперативного плану служби контролінгу; визначення ефективності проведення плану санації; здійснення контролю напрямів діяльності.

Підприємство може самостійно регулювати організаційну та функціональну складові механізму проведення поглибленого аналізу фінансово-економічної діяльності й коригування процесу виконання плану санації до порушення справи про банкрутство. Стосовно контрольної складової плану санації варто зазначити, що контроль може

здійснювати як саме підприємство, так і державні органи.

Так, запровадження служби контролінгу в підприємствах України пояснюється переосмисленням ролі та значення управлінських структур, виникненням управлінського обліку, хоча конкретне практичне застосування його в підприємствах поки що не розроблено.

До основних факторів необхідності створення служби контролінгу в підприємстві можна віднести такі: ненадійні економічні зв'язки між партнерами через відсутність гарантії їх конкурентоспроможності й платоспроможності; різкі зміни в зовнішньому середовищі; необхідність у виваженості рішень, що приймають управлінські структури підприємства з метою недопущення кризової ситуації та банкрутства [2, 10, 16].

Таким чином, для нормального існування підприємства в сучасних умовах необхідно створення системи управління, яка чітко реагувала б на часті зміни зовнішнього й внутрішнього середовища, розвиток і конкурентоспроможність партнерів, створення оптимальних трудових, матеріальних та фінансових ресурсів підприємства, своєчасне прийняття управлінських рішень як оперативного, так і стратегічного характеру. Такою системою управління може стати контролінг.

Проте не кожне підприємство, особливо сільськогосподарське, може дозволити собі створення служби контролінгу або залучити до роботи фахівця у сфері антикризового менеджменту. Тому пропонуємо створити державну службу попередньої діагностики (моніторингу) банкрутства, яка виконуватиме функції зовнішнього контролінгу для запобігання виникненню неплатоспроможнос-

ті господарюючих суб'єктів наданням консалтингової допомоги.

Ця служба буде представлена відділом, який розміщуватиметься в обласному Головному управлінні статистики або в Департаменті агропромислового розвитку обласної державної адміністрації. Сільськогосподарські підприємства, які не мають змоги найняти кваліфікованого фахівця у сфері антикризового менеджменту, зможуть за допомогою укладання угоди тісно взаємодіяти з державною службою попередньої діагностики (моніторингу) банкрутства.

Висновки. На сучасному етапі більшість підприємств можна охарактеризувати як економічно неспроможні або такі, що знаходяться у кризовому стані. Збільшення кількості судових процесів банкрутства може призвести до порушення економічних інтересів дуже великої групи економічних партнерів – кредиторів, інвесторів, підприємств, включених у спільні, міжрайонні та міжнародні програми. Ці процеси значно посилюються в періоди економічних криз міжнародного або державного масштабу.

За результатами нашого дослідження запропоновано:

- 1) удосконалення трактування термінів «банкрутство», «санация» і «неспроможність»;
- 2) включення системи запобігання банкрутству до складу інституту банкрутства;
- 3) виділення етапів здійснення санации неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств;
- 4) удосконалену модель механізму проведення санации сільськогосподарських підприємств;
- 5) створення державної служби попередньої діагностики (моніторингу) банкрутства.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – К: Ника-Центр, 1999. – Т.2 – 512 с.
3. Burdett J. O. TQM and reengineering – the battle for the organization of tomorrow / J.O. Burdett // The TQM magazine. – 1995. – V. 6, № 2. – P. 7–13.
4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / В.О. Василенко. – 2-ге вид. – К.: ЦУЛ, 2005. – 502 с.
5. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: станом на 16.01.2003 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgiMbin/laws/main.cgi?nreg>.
6. Джунь В.В. Институт несостоятельности: мировой опыт развития и особенности становления в Украине: моногр. / В.В. Джунь. – Вид. 2-ге, випр. і допов. – К.: Юрид. практика, 2006. – 384 с.
7. Контроллинг как инструмент управления предприятием ; под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, 1998. – 280 с.

8. Лігоненко Л.О. Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: [моногр.] / Л.О. Лігоненко. – К.: Віра, 2000. – 580 с.
9. Мильнер Б.З. Теория организации: учеб. / Б.З. Мильнер. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 558 с.
10. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с 14-го англ. изд. – М.: ИНФРАМ, 2002. – 972 с.
11. Палига Є.М. Методологічний підхід до розробки програми реструктуризації підприємства / Є.М. Палига, Ю.Є. Ковний // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 139–146.
12. Патрик А. Гохан. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Гохан А. Патрик; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 742 с.
13. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України № 4212-VI від 22.12.2011 р. // Голос України. – 2012. – № 8–9.
14. Терещенко О.О. Поняття «контролінг» та «управлінський облік» у теорії і практиці / О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – №8. – С. 137–145.
15. Тридед А.Н. Концепция построения организационно-экономического механизма формирования стратегии развития предприятия [Электронный ресурс] / А.Н. Тридед. – Режим доступа: <http://www.eprints.ksame.kharcov.ua>.
16. Uher M., Merger of Commercial Companies in the Conditions of the Financial Crisis [On-line Resource] / M. Uher, C.M. Nagy, B. Cotleț, D. Cotleț. – West University of Timisoara. – P. 417-420. – Access mode: http://fse.tibiscus.ro/anale/Lucrari2012/kssue2012_063.pdf.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2016 р.

* * *

Новини АПК

ЄС залишається одним із пріоритетних партнерів в аграрній сфері

Необхідно використовувати нові можливості, які надає нам Угода про вільну торгівлю між Україною та ЄС. І це не лише збільшення товарообігу, яке ми вже сьогодні спостерігаємо. Український та європейський бізнес мають працювати спільно для відкриття третіх ринків та використовувати ефекти кумуляції, які випливають із «багатокутників» вільної торгівлі.

На цьому наголосила заступник Міністра аграрної політики та продовольства України Ольга Трофімцева під час зустрічі Першого віце-прем'єр міністра України-Міністра економічного розвитку і торгівлі України С. Кубіва з послами держав-членів Європейського Союзу в Україні та Головою Представництва ЄС в Україні.

«Європейський Союз є другим за величиною торговельним партнером України в галузі сільського господарства. У регіональній структурі аграрної торгівлі частка країн ЄС становить майже 32%. Укладена Угода про вільну торгівлю надає нові можливості не лише для торгівлі, але й для спільних інвестиційних проєктів. Як представники Урядів, ми маємо зблизити український та європейський бізнес для спільної роботи, в тому числі на третіх ринках», – розповіла Ольга Трофімцева та додала, що саме тому Міністерство аграрної політики та продовольства активно співпрацює з Міністерством економічного розвитку і торгівлі в галузі організації торговельних місій, бізнес-форумів та інших заходів із країнами ЄС.

За словами Ольги Трофімцевої, більш ніж 78% від іноземних інвестицій до українського аграрного сектору надходять з країн ЄС. Вона також подякувала послам країн-членів ЄС за програми технічної допомоги в адаптації українського законодавства в галузі безпечності та якості продуктів харчування, санітарних та фітосанітарних регулювань відповідно до наших зобов'язань в рамках Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, наголосивши, що цей напрям роботи залишається одним з найбільших викликів у реалізації даної Угоди.

Довідково: Зовнішньоторговельний обіг між Україною та країнами ЄС за 10 місяців 2016 року склав 4 897,8 млн дол. США, що на 8,7% більше, ніж за відповідний період минулого року. Найбільшу частку у зовнішньоторговельному обігу між Україною та країнами ЄС мають: Іспанія – 14,7%, Польща – 14,3%, Нідерланди – 13,9%, Італія – 12,8%, Німеччина – 10,3%, Франція – 8,6%, Бельгія – 3,2%, Великобританія – 3,1%, Португалія – 2,7%, Румунія – 2,3%, Угорщина та Греція – майже по 2%. Експорт до ЄС становив 3 323,8 млн дол., імпорт з країн ЄС – 1 574 млн дол.

Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 65.012.34:631.164

*В.В. РОССОХА, доктор економічних наук, професор
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
І.В. НАУМЕНКО, кандидат економічних наук, асистент
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

Інтегральна оцінка ефективності використання матеріально-технічної бази сільського господарства

Постановка проблеми. Розвиток агропродовольчого комплексу України неможливий без створення належних умов для техніко-технологічного забезпечення відтворювального процесу на засадах застосування новітніх технічних засобів, постійного оновлення матеріально-технічної бази (МТБ) суб'єктів господарювання. Належний стан і раціональне використання МТБ стає одним із вирішальних чинників підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Проте проведені реформи, опрацювання та прийняття важливих нормативно-правових документів достатньою мірою не сприяли розв'язанню проблеми відповідного формування й ефективного використання МТБ сільського господарства. За рівнем забезпеченості галузі матеріально-технічними ресурсами Україна значно відстає від розвинутих країн світу. На 1 га сільськогосподарських угідь у середньому по Україні припадає в 5–7 разів менше основних засобів, ніж у підприємствах галузі з оновленою МТБ [21, с. 54]. Значення має не лише поліпшення матеріально-технічного забезпечення підприємств для оптимального формування МТБ, але й раціональне залучення у виробництво наявного матеріально-ресурсного потенціалу для ефективного використання МТБ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У законодавчих актах поняття «матеріально-технічна база» не знайшло тлумачення. У нормативно-правових документах його підміняють словосполучення «виробничо-технічне забезпечення», «матеріально-технічне забезпечення», «матеріально-технічне постачання», «інженерно-технічне забезпечення» [1, 4, 16, 17]. У науковій літературі автори визначають МТБ як сукупність матеріальних умов виробництва й речових елементів продуктивних сил [22, с. 69], сукупність речових елементів та енергії, за допомогою яких люди створюють сільськогосподарську продукцію [13, с. 40], сукупність матеріальних і природних ресурсів, що використовуються для виробництва сільськогосподарської продукції [6, с. 83], сукупність усіх матеріальних умов здійснення процесу виробництва в поєднанні з його технологією в галузях та виробничих підрозділах аграрного підприємства [5].

Матеріально-технічна база виробництва є сукупністю матеріально-речових елементів продуктивних сил, виробничим апаратом, який використовується для створення матеріальних благ і надання послуг колективу та суспільству [7, с. 276]. Економічна сутність МТБ виробництва пов'язана зі змістом продуктивних сил, але не включає до свого складу працівника. Відмінність МТБ сільського господарства від виробництва загалом зводиться до діалектичної єдності в ньому продуктивних сил і виробничих відносин,

що відповідно впливають на продуктивні сили. Проте МТБ створюється у виробництві й приводиться в дію робочою силою, яка забезпечує ефективність її використання у виробничому процесі, що характеризується системою показників.

Питання реформування МТБ на національному, регіональному і господарському рівнях та економічної ефективності використання її елементів досліджують П. Т. Саблук, В. Г. Більський, Г. М. Підлісецький, Я. К. Білоусько й ін. [20]. Проблеми матеріально-технічного забезпечення та використання матеріально-технічних ресурсів сільського господарства України, визначення нормативної потреби основних засобів на виробництво сільськогосподарської продукції, коригування вартісних параметрів нормативної потреби в основних виробничих засобах опрацьовують Ю. О. Лупенко, О. В. Захарчук, М. І. Герун [10]. Модель управління відтворенням основних засобів для підвищення рівня матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва пропонує М. М. Могилова [11]. Однак поза межами дослідження залишається проблема комплексного оцінювання ефективності використання наявної МТБ в сільському господарстві.

Мета статті – розроблення методики й визначення комплексних показників та інтегральної оцінки ефективності використання МТБ сільського господарства на засадах індексного методу.

Виклад основних результатів дослідження. Дослідження й оцінка забезпечення ефективності використання матеріально-технічної бази (МТБ) сільського господарс-

тва належить до актуальних проблем економіки. Різноманітність методичних підходів та методів оцінювання ефективності постійно поповнюється новими науковими доробками, адаптованими як до змін умов формування МТБ, так і сфер її використання. Проте власне інтегральний підхід, що передбачає побудову узагальнювального показника, дає змогу об'єднати різні за назвами, одиницями виміру, значущістю, іншими характеристиками індикатори для ухвалення управлінських рішень щодо ефективного використання МТБ у сільському господарстві.

Велика кількість напрацювань у розв'язанні зазначеної проблеми заперечує твердження про наявність єдиного підходу до оцінки ефективності використання МТБ. Водночас подальшого вивчення потребують питання оцінки ефективності на підставі комплексного або комбінованого підходів з урахуванням специфіки сільського господарства та використання інтегральних показників. Для цього необхідно розв'язати два основних завдання:

1) з'ясувати доцільність інтегральних показників при оцінюванні ефективності використання МТБ сільського господарства;

2) економічно обґрунтувати й опрацювати інтегральний показник оцінки ефективності використання МТБ сільського господарства, який буде прийнятним для застосування в практичній діяльності.

Інтегральна оцінка ефективності використання МТБ сільського господарства загалом провадиться за відмінними у своєму розвитку регіонами, тому потребує розроблення її алгоритму проведення та побудови (рис. 1).

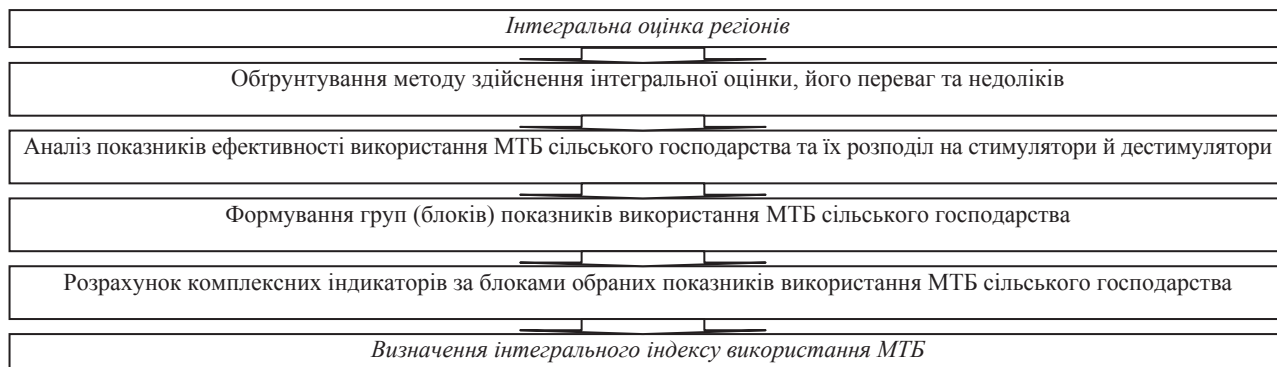


Рис. 1. Алгоритм інтегральної оцінки ефективності використання МТБ сільського господарства

Джерело: Розробка авторів.

Узагальнювальний показник ефективності використання МТБ сільського господарства дає змогу кількісно й якісно характеризувати тенденції розвитку регіону, визначити та усунути слабкі місця для підвищення його рейтингу.

Термін «інтегральний» передбачає об'єднання, внаслідок чого виникають нові якості й ознаки. Узагальнювальна оцінка дає змогу врахувати вплив різних чинників на економічні явища і процеси й у багатьох випадках є єдино можливою. Проведення різних видів аналізу пов'язано з одержанням різнопланової інформації, оцінити яку в сукупності досить проблематично. Побудова інтегрального показника позбавляє неоднозначності умовиводи щодо чинників впливу на ефективність використання МТБ і дає змогу одержати точніший результат.

Переваги інтегрального підходу до оцінки ефективності використання МТБ сільського господарства криються в простоті розрахунків, доступності інформації, можливості тотожної інтерпретації одержаних результатів. Серед недоліків, які обмежують сферу його застосування, варто назвати:

складність визначення рівня значущості даних як складових інтегрального показника ефективності;

обов'язковість урахування особливостей сфери економіки й галузі функціонування підприємства або вибору однотипних підприємств;

статичність оцінки та вірогідність результату протягом певного періоду;

оцінку ефективності використання матеріально-технічної бази за певний період для підприємств, що працюють у приблизно однакових умовах;

необхідність визначення еталона й одержання необхідних даних.

Моделювання інтегрального показника спирається на дослідження системи даних, що лежать в основі оцінки, а одержані на базі узагальнювального показника висновки мають орієнтовний характер і виконують допоміжну роль у визначенні змін у результатах господарської та фінансової діяльності економічних суб'єктів галузі.

Ідея інтегрованих індикаторів набуває поширення при побудові індексів і рейтингів.

Зі зведенням ряду індикаторів у єдиний узагальнювальний показник можливо зробити висновок про поліпшення (погіршення) стану регіону в досліджуваному періоді. Одержані на базі інтегрального індикатора значення стають показниками для встановлення місця регіону в сукупності порівнюваних об'єктів.

Зазначені обмеження в застосуванні інтегрального показника й закономірності взаємозв'язку господарської та фінансової діяльності зумовлюють необхідність врахування комплексних індикаторів, які характеризують окремі напрями функціонування економічних суб'єктів. Для цього слід визначити стимуляційні й дестимуляційні чинники забезпечення ефективності використання МТБ сільського господарства та середнє значення індикатора по кожному блоку показників за формулами:

а) для стимуляторів

$$R_s = (Y - Y_{min}) / (Y_{max} - Y_{min}); \quad (1)$$

б) для дестимуляторів

$$R_g = (Y_{max} - Y) / (Y_{max} - Y_{min}), \quad (2)$$

де R_s , R_g – значення індикатора блоку показників комплексної оцінки;

Y , Y_{max} , Y_{min} – відповідно поточне, мінімальне й максимальне значення індикатора блоку показників.

У межах кожного блоку показників визначаємо середнє значення комплексного індикатора (W) для регіону

$$W = (Y_i + \dots + Y_n) / I, \quad (3)$$

де Y_i , Y_n – значення регіону за індикаторами відповідного блоку показників; I – кількість індикаторів відповідного блоку показників.

Середні значення комплексного індикатора по кожному блоку показників дає змогу одержати загальну інтегральну оцінку (IP) за формулою

$$IP = (W_i + \dots + W_n) / X, \quad (4)$$

де W_i , W_n – сума середніх значень комплексного індикатора по кожному блоку показників; X – кількість блоків показників інтегральної оцінки.

Метою даної інтегральної оцінки є необхідність порівняння всіх регіонів України за рівнем ефективності використання МТБ сільського господарства з частковим – до

2013 року, або без урахування, починаючи з 2014 року, деяких показників оцінки тимчасово окупованої території АР Крим і зони проведення антитерористичної операції на територіях Луганської та Донецької областей.

Інтегральний індикатор – це підсумок комплексних оцінок діяльності регіонів, одержаний шляхом поточних розрахунків і дослідження системи статистичних показників, які характеризують рівень забезпе-

чення ефективності використання МТБ сільського господарства.

Для практичної реалізації методики інтегральної оцінки ефективності використання МТБ сільського господарства необхідно обґрунтувати систему показників забезпечення результатів діяльності регіонів, статистичну інформацію для розрахунку цих показників і сформулювати матриці даних, що характеризують виробничу діяльність галузі кожного регіону (рис. 2).

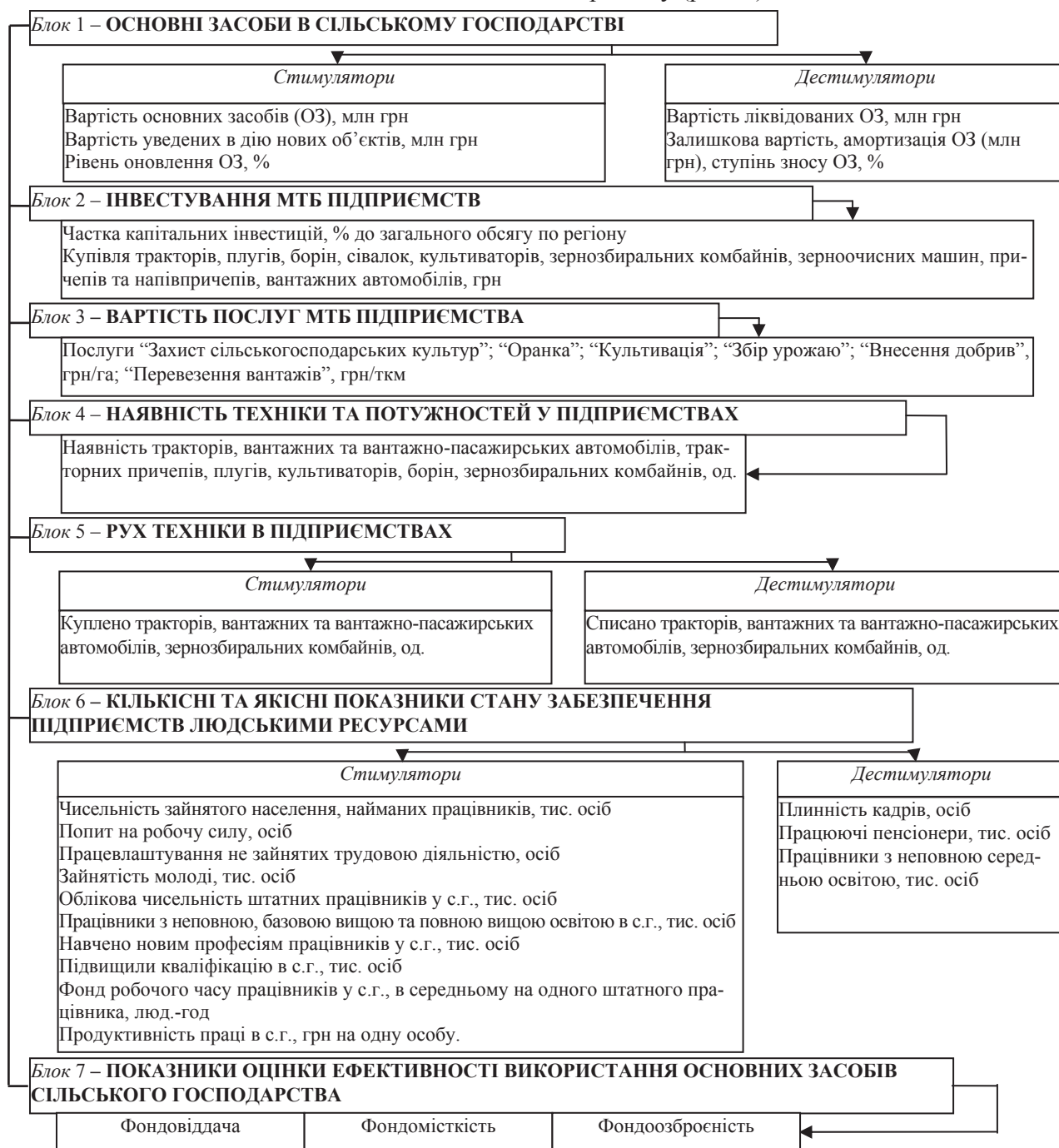


Рис. 2. Показники інтегрального оцінювання рівня ефективності використання матеріально-технічної бази сільського господарства

Джерело: Розробка авторів.

Комплексний показник стану основних засобів у сільському господарстві регіонів першого блоку даних показав, що найкраща ситуація склалася у Хмельницькій (0,68), Кіровоградській (0,67) та Дніпропетровській (0,64) областях. Рівень оновлення основних засобів у них найвищий по країні й становить понад 10 %, хоча при ступені зносу їх 30–40 % оновлення здійснюється не в повному обсязі. Найгірша ситуація склалася в Київській (0,41), Херсонській (0,51) та Житомирській (0,52) областях, де рівень оновлення основних засобів відповідно коливається в межах 4–6 % при ступені зносу їх у 2014 році близько 50 %.

За комплексним показником інвестування МТБ сільського господарства (другий блок даних) виділяються Чернігівська (38,4 %), Кіровоградська (32,3) й Черкаська (30,5 %) області. Проте показники інвестиційного розвитку МТБ суб'єктів господарювання галузі значно різняться. Найбільше вклали коштів у придбання нової сільськогосподарської техніки та агрегатів до неї в Сумській, Тернопільській і Житомирській областях.

За третім блоком даних та визначенням комплексним показником до регіонів із найвищою вартістю оплати послуг МТБ належать підприємства Луганської (0,79) Львівської (0,78), Донецької й Івано-Франківської (0,73) областей.

За комплексним показником четвертого блоку даних наявності техніки та потужностей у сільськогосподарському виробництві найкраще забезпечені технічними засобами підприємства Кіровоградської (0,81), Полтавської (0,80) та Одеської (0,78) областей.

Найбільшу кількість тракторів, вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів і зернозбиральних комбайнів (п'ятий блок індикаторів) закуповують господарства Кіровоградської, Вінницької, Полтавської і Харківської, а списують – Вінницької, Полтавської й Київської областей. Провідні позиції у Кіровоградській, Вінницької, Полтавської та Харківської областей, де комплексні показники руху техніки становлять відповідно 0,72, 0,66, 0,63 і 0,62, підкріплені наявністю у цих регіонах машинобудівних підприємств, які випускають сільськогосподарську техніку.

За показниками забезпечення трудовими ресурсами, їх кількісного й якісного складу (шостий блок даних) найвищий рівень зайнятого населення в сільському господарстві у Донецькій, Вінницькій, Львівській і Одеській областях. Найбільше молоді та працюючих пенсіонерів сконцентровано у Донецькій, Дніпропетровській Харківській і Львівській областях. Водночас суттєва плінність кадрів, зумовлена нинішньою ситуацією, в Донецькій та Луганській областях. Найбільше вироблено сільськогосподарської продукції на одну особу в Дніпропетровській (144 тис. грн) і Київській (142,4 тис. грн), а найменше – у Чернівецькій (13,3 тис. грн), Тернопільській (13,9), Херсонській (15,8), Закарпатській (16,5 тис. грн) областях. За комплексним критерієм показників стану забезпечення регіонів трудовими ресурсами найвища позиція (0,55) у Дніпропетровській, а найнижча (0,28) – у Чернівецькій, Рівненській та Закарпатській областях.

Основні засоби відіграють важливу роль у трудовому процесі, оскільки утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу потужність підприємства. Протягом періоду функціонування підприємства основні засоби закуповують, експлуатують, зношують, переміщують, відновлюють, а також вони вибувають внаслідок нецільності подальшого їх застосування.

В управлінні виробничою діяльністю підприємств великого значення набуває інформація про наявність та стан основних засобів і контроль за їх ефективним використанням (сьомий блок). Комплексний показник оцінки ефективності використання основних засобів у сільському господарстві показує, що найефективніше їх використовують у підприємствах Херсонської (0,37) й Київської (0,36) областей. Найменший ефект від використання основних засобів у Закарпатській (0,09), Львівській (0,10), Луганській та Донецькій (0,10 і 0,11) областях.

Середнє значення по кожному блоку показників дає змогу визначити інтегральну оцінку ефективності використання матеріально-технічної бази сільського господарства, яка доводить про значну диференціацію регіонів країни за більшістю досліджуваних показників (табл.).

Інтегральний індекс ефективності використання МТБ сільського господарства в регіонах України, 2014 р.

Область	Середнє значення блоку показників							Інтегральний індекс
	1	2	3	4	5	6	7	
Високий рівень інтегрального індексу (0,58-0,63)								
Вінницька	0,55	1,28	0,56	0,76	0,66	0,44	0,19	0,63
Кіровоградська	0,67**	1,16	0,43	0,81**	0,72**	0,38	0,22	0,63
Полтавська	0,60	1,00	0,53	0,80	0,63	0,46	0,18	0,60
Дніпропетровська	0,64	1,01	0,40	0,78	0,58	0,55**	0,14	0,59
Миколаївська	0,59	1,15	0,57	0,55	0,59	0,39	0,18	0,58
Середній рівень інтегрального індексу (0,51-0,57)								
Запорізька	0,58	1,01	0,60	0,69	0,52	0,43	0,16	0,57
Тернопільська	0,54	1,45	0,69	0,21	0,55	0,32	0,23	0,57
Сумська	0,64	1,47**	0,51	0,38	0,48	0,36	0,15	0,57
Одеська	0,52	1,00	0,55	0,78	0,54	0,45	0,15	0,57
Харківська	0,54	1,02	0,52	0,66	0,62	0,49	0,12	0,57
Черкаська	0,55	1,16	0,47	0,56	0,59	0,39	0,25	0,57
Хмельницька	0,68	1,27	0,62	0,37	0,46	0,35	0,19	0,56
Донецька	0,63	1,04	0,73	0,33	0,52	0,54	0,11	0,56
Львівська	0,60	1,32	0,78	0,16	0,55	0,36	0,10	0,55
Київська	0,41*	1,11	0,55	0,58	0,40	0,35	0,36	0,54
Чернігівська	0,61	1,23	0,49	0,37	0,43	0,36	0,23	0,53
Житомирська	0,52	1,37	0,64	0,25	0,42**	0,32	0,21	0,53
Херсонська	0,51	0,93	0,58	0,42	0,52	0,36	0,37**	0,53
Івано-Франківська	0,58	1,28	0,73	0,08	0,50	0,29	0,11	0,51
Низький рівень інтегрального (індексу 0,30-0,48)								
Луганська	0,60	0,77	0,79**	0,30	0,48	0,35	0,10	0,48
Волинська	0,55	1,17	0,40	0,17	0,53	0,30	0,18	0,47
Рівненська	0,57	0,98	0,51	0,13	0,49	0,28*	0,17	0,45
Чернівецька	0,58	0,74	0,61	0,07	0,54	0,28*	0,15	0,42
Закарпатська	0,59	0,22*	0,37*	0,03*	0,50	0,28*	0,09*	0,30

Примітки: **найвищі й *найнижчі комплексні критерії блоку.

Джерело: Розрахунки авторів за даними [2, 3, 8, 9, 12, 14, 15, 18, 19].

Чим вище показник інтегральної оцінки, тим ефективніше використовується матеріально-технічна база регіону. За результатами інтегральної оцінки визначено групи регіонів із високим, середнім і низьким рівнем

використання МТБ у сільському господарстві, що є підставою для розробки диференційованих заходів державного регулювання розвитку сільськогосподарського виробництва (рис. 3).

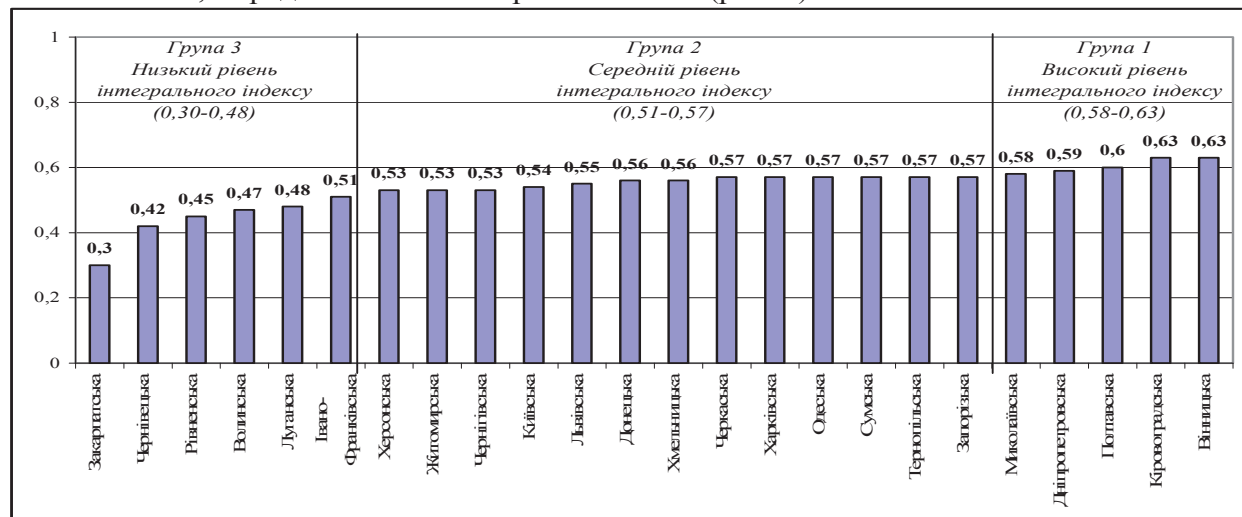


Рис 3. Групи регіонів за рівнем ефективності використання МТБ сільського господарства, 2014 р.

Джерело: Розробка авторів.

Так, для регіонів із низьким рівнем ефективності використання МТБ характерне зниження майже всіх показників інтегральної оцінки. Зокрема, критичним значенням характеризується стан ефективності використання основних засобів, кількісних та якісних показників трудових ресурсів, наявності техніки й потужностей у сільськогосподарських підприємствах.

Регіони з середнім рівнем ефективності використання МТБ вирізняються зниженням такого показника інтегральної оцінки, як рівень інвестування сільськогосподарських підприємств. Навіть некритичне зниження компонент інтегральної оцінки призводить до незадовільного стану матеріально-технічної бази.

До регіонів із порівняно високим рівнем ефективності використання МТБ належать Миколаївська, Дніпропетровська, Полтавська, Кіровоградська та Вінницька області. Ці регіони характеризуються відносно задовільним станом критеріїв інтегральної оцінки. Проте негативний вплив зумовлюють такі чинники, як неефективна амортизаційна політика держави, неефективна цінова політи-

ка на продукцію сільськогосподарського виробництва, низький рівень державної підтримки формування МТБ сільського господарства.

Висновки. Інтегральна оцінка дає змогу встановити рівень ефективності й розбіжності у використанні МТБ сільського господарства регіонів країни. Так, у Вінницькій і Кіровоградській областях МТБ використовується в 2,1 раза ефективніше, ніж у Закарпатській області. Відхилення між максимальним і мінімальним використанням МТБ сільського господарства в межах групи регіонів з високим інтегральним індексом становить 1,086 раза, середнім і низьким рівнем – 1,118 та 1,6 раза. Водночас інтегральна оцінка спрямовує на розроблення й запровадження раціональної політики формування та використання МТБ сільського господарства як для регіонів із високим, так і низьким рівнем інтегрального індексу ефективності. Значні відхилення між вищим та нижчим рівнями використання МТБ сільського господарства, особливо третьої групи регіонів, доводять про необхідність зміни в них структури виробництва й формування відповідної МТБ.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (зі змінами та доп.) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010 р.) [стат. зб.] / Відповід. за вип. О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 48 с.
3. Внесення мінеральних добрив та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур у 2014 році [стат. бюл.] / Відповід. за вип. О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 52 с.
4. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
5. Економіка підприємств : підруч. / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко, Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик. – К. : Знання, 2010. – 464 с.
6. Економіка сільського господарства / П. П. Руснак, В. В. Жебка, М. М. Рудий, А. А. Чалий ; за ред. П.О. Руснака. – К. : Урожай, 1998. – 320 с.
7. Економічна енциклопедія : в 3-х т. : [редкол.: ... Мочерний С.В. (відп. ред.), та ін.]. – К. : Академія, 2001. – Т. 2. – 848 с.
8. Збір урожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду в регіонах України за 2014 рік [стат. бюл.] / Відповід. за вип. О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 102 с.
9. Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб сільськогосподарськими підприємствами [стат. зб.] / Відповід. за вип. О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 56 с.
10. Матеріально-технічне забезпечення сільського господарства України : посіб. / [Лупенко Ю. О., Захарчук, О. В., Вишневецька О. В. та ін.] ; за ред. Ю.О. Лупенка, О.В. Захарчука. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 144 с.
11. Могилова М. М. Основні засоби сільськогосподарських підприємств: стан, оцінка, відтворення : моногр. / М.М. Могилова. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 404 с.
12. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2014 році [стат. бюл.] / Відповід. за вип. О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 44 с.
13. Основи економічних знань / [Мертенс В. П., Чалий А.А., Тарасенко С. І. та ін.] ; за ред. В.П. Мертенса. – К. : Урожай, 1987. – 208 с.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Праця України у 2014 році. [стат. зб.] / Відповід. за вип. О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 344 с.

16. Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України : Закон України від 05.10.2006 р. № 229-V (редакція від 11.02.2015 р. зі змінами та доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/229-16>.
17. Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу : Закон України від 07.02.2002 р. № 3023-III (зі змінами та доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3023-14>.
18. Регіони України за 2014 р., частина I [стат. зб.] / Відповід. за вип. О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 108 с.
19. Регіони України за 2014 р., частина II [стат. зб.] / Відповід. за вип. О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 110 с.
20. Реструктуризація матеріально-технічної бази агропромислового комплексу / [Саблук П. Т, Більський В. Г., Підлісецький Г. М. та ін.] ; за ред. В.Г. Більського. – К. : ІАЕ, 1997. – 296 с.
21. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року; за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
22. Економіка сільського господарства / [Лопатина О. Ф., Фраер С. В., Карпова Н. В. и др.] ; под ред. О. Ф. Лопатиной. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Колос, 1982. – 368 с.

Стаття надійшла до редакції 07.11.2016 р.

* * *

Новини АПК

Аграрні розписки дозволили залучити сільгоспвиробникам близько 428 млн грн

Впровадження інструменту аграрних розписок поступово набирає обертів, відкриваючи українським аграрним компаніям нові можливості для залучення ресурсів.

За період реалізації пілотного проекту з впровадження аграрних розписок видано 72 таких документи, що дало змогу аграріям залучити у сільськогосподарське виробництво близько 428 млн грн. Понад половину з цих коштів залучено в 2016/2017 маркетинговому сезоні, станом на 5 січня цього року видано 12 розписок на загальну суму близько 239 млн грн.

«Аграрна розписка — це нефінансовий інструмент, гнучкий та достатньо простий у використанні, який дає можливість аграріям отримати кошти або необхідні вхідні матеріально-технічні ресурси в оборотний капітал. За період впровадження цей інструмент підтвердив свою ефективність, тож очікуємо цього року його поширення у восьми областях, в яких зараз можливо укласти аграрну розписку, на всю територію України» — зазначила заступник Міністра аграрної політики та продовольства України Олена Ковальова.

Довідково:

Аграрні розписки – альтернативний спосіб кредитування агросектору України.

Проект «Аграрні розписки в Україні» впроваджується Міжнародною фінансовою корпорацією, членами Групи Світового банку, в партнерстві із Швейцарською Конфедерацією в Україні.

Практичне використання аграрних розписок в Україні розпочалося у 2014 році в межах Полтавської області.

У вересні 2015 року використання аграрних розписок було поширено ще на три області — Харківську, Черкаську та Вінницьку, у 2016 році ще на чотири області — Миколаївську, Сумську, Тернопільську та Хмельницьку. Загалом виконано 49 аграрних розписок, ще 23 – виконуються.

Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 631.115:342.25:334.7

*Ю.Е. ГУБЕНІ, доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри права і підприємництва
Ю.А. КОВЕРКО, кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри, керівник проекту
Львівський національний аграрний університет*

Розвиток особистих селянських господарств в умовах адміністративної децентралізації*

Постановка проблеми. В нашій країні відбувається адміністративна реформа, що торкнулася найнижчого управлінського рівня. Найчастіше цю реформу окреслюють терміном «децентралізація». Як відомо, децентралізація – це процес перерозподілу або диспергування функцій, повноважень, людей або речей від центрального управління. Як правило децентралізація влади або владного управління включає політичну та адміністративну складові.

Реально процес децентралізації торкнувся поки що лише сільських населених пунктів і районних центрів. Там відбуваються складні управлінські процеси, які вимагають не лише теоретичного чи методологічного обґрунтування, але й емпіричного аналізу. Яким чином адміністративна децентралізація на первинних рівнях змінюватиме підприємницьке середовище особистих селянських господарств (ОСГ), чи сприятиме ця реформа їхньому розвитку – ці та інші питання можна визначити у процесі ситуаційного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Адміністративна реформа, що відбувається в Україні, має об'єктивне й суб'єктивне підґрунтя. Фактично законсервована радянська модель побудови та функціонування органів місцевого самоврядування входить у суттєві суперечності із су-

часними викликами у сферах публічного управління й розвитку сільських територій зокрема.

Адміністративна реформа і така специфічна її форма як децентралізація має достатньо глибоке теоретичне, методологічне обґрунтування та емпіричну базу. Саму теорію просторового розміщення суб'єктів публічного управління пов'язують із В. Крісталлером, зокрема його роботою "Центральні місця в Південній Німеччині" [1]. В. Крісталлер встановив просторові закономірності розміщення населених пунктів, зокрема визначив поняття «центральне місце (пункт)». Теорія центру і периферії розвинута в інших наукових розробках з економічної географії, просторової економіки та теорії розміщення продуктивних сил. Значною мірою вони мають зв'язок із відомою розробкою Й. Тюнера «Ізольована держава та її співвідношення із сільським господарством і національною економікою» [2].

Якщо абстрагуватися, то новостворювані громади – це нові або новелізовані «центральні місця», створені на базі сільських рад та сіл із найбільш розвиненою інфраструктурою. Президент України П. Порошенко відзначив, що «децентралізація надає місцевим громадам достатньо повноважень для виконання всіх зобов'язань та розвитку» [3].

Питання децентралізації органів публічної влади набуває, як і будь-яка актуальна проблема, відображення у наукових публікаціях. Зокрема, К. Линьов поглиблено досліджує роль та місце децентралізації у

* Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом № Ф-63/98-2016 Державного фонду фундаментальних досліджень

© Ю.Е. Губені, Ю.А. Коверко, 2017

державному управлінні, пов'язуючи їх із нелінійними управлінськими процесами [4]. Ж. Белець досліджує вплив децентралізації на органи місцевого самоврядування [5]. Регіональні аспекти децентралізації, її особливості й перші результати реформи висвітлено у низці колективних збірників наукових праць, зокрема в одному з них – «Регіональна політика і децентралізація влади в Україні в контексті євроінтеграційних процесів», підготовленому в Інституті держави і права ім. В. М. Корецького [6].

Методику та алгоритми використання ситуаційного аналізу досить ґрунтовно викладено, щоправда без прив'язки до проблематики децентралізації, у працях А. Юсуфової [7] й Ю. Кривоноса [8].

Децентралізація як управлінський процес є дуже неоднорідним і нелінійним. Адже реформа суттєво торкається інтересів значної групи суб'єктів. Надзвичайно важливою групою господарських суб'єктів, які визначають соціально-економічну ситуацію на селі, є ОСГ. Попри постійне зростання частки підприємств в аграрному виробництві роль та вплив ОСГ на розвиток громад є стабільно значними. Очевидно, що децентралізація змінить підприємницьке середовище їхньої діяльності.

Мета статті – ситуаційний аналіз можливого впливу децентралізації на підприємницьке середовище ОСГ.

Виклад основних результатів дослідження. Для дослідження впливу децентралізації на зміну підприємницького середовища ОСГ важливо визначити: а) реальний зміст децентралізації на рівні села / сільської ради / громади; б) дефініцію, зміст і складові підприємницького середовища ОСГ; в) механізми впливу децентралізації на розвиток ОСГ через модифікацію підприємницького середовища; г) можливості й шанси, створені для локального розвитку малого підприємництва на локальному рівні.

Відомо, що децентралізація – це законодавчо закріплений процес трансферу (переміщення) поміж органами публічної влади завдань, повноважень, компетенцій та ресурсів за принципом: "від вищого рівня до нижчого" [9]. Основна спонукальна причина децентралізації – управлінська потреба, зу-

мовлена тим, що найкращим виконавцем публічних функцій є органи влади тих рівнів, що наближені до безпосередніх клієнтів. Децентралізація має у своєму складі політичну, адміністративну й функціонально-змістовну структуру. В економічній літературі описано такі основні форми децентралізації, як деконцентрація, делегування, деволюція та відчуження. Однак найчастіше відбувається комбінування цих форм, що на теоретичному й емпіричному рівнях спостерігається також у нас. Реально ми можемо відстежити процес "централізації" (укрупнення сільських рад, районів, формування нових, значно масштабніших органів влади), що супроводжується функціональною та ресурсною "децентралізацією" (ресурси, повноваження, компетенції, пункти прийняття рішень переміщуються з вищого рівня на нижчий).

Основними завданнями децентралізації за прийнятою концепцією є:

- визначення адміністративно-територіальної моделі й поділу;

- розмежування компетенцій та ресурсів між різними рівнями органів влади;

- розподіл повноважень органів державної влади й місцевого самоврядування;

- моделювання та розподіл ресурсів, особливо публічних фінансів, між новоствореними органами публічного права [10].

Для сільських територій результатом децентралізації, попри заявлену мету – наближення публічних послуг до населення, є: укрупнення сільських рад зі створенням нового рівня "громада" (об'єднана територіальна громада); ліквідація районів та їхнє укрупнення зі створенням нового рівня – "повіти". Громади і повіти матимуть значний інституційний, адміністративний та економічний вплив на розвиток сільських територій, зокрема ОСГ.

Центральне поняття децентралізації на селі – громада, в основу моделі якої взято досвід діяльності польської "гміни". Отже, громада – об'єднання низки населених пунктів, фактично – об'єднання кількох сільських рад із ліквідацією останніх. Концепція полягає в об'єднанні на основі т. з. "фінансової спроможності" з наданням широкої фінансової й управлінської автономії. Однак важ-

ливе значення має "управлінська спроможність" нової громади, тобто її здатність (кадрова, інфраструктурна, транспортна, просторова тощо) надати якісні та доступні послуги для населення. Адже реально громада поступово перебере на себе більшість публічних послуг із рівня "район". У початковий період також передбачено суттєві економічні стимули для активізації заявленої "добровільності об'єднання громад", включно із залученням спеціально створеного Фонду регіонального розвитку (ДФРР).

Повіт – це своєрідна форма концентрації районів з тим, щоб на цей рівень передати чимало повноважень обласних центрів, віддавши більшість їх на рівень громади. Передбачається, що у регіонах (нова назва й сутність дотихчасових областей) буде 4-6 повітів. Повіти формуватимуть за критерієм чисельності населення (150-400 тис. осіб) і географічно-транспортної компактності та доступності. На практиці повіти матимуть власні функції, зі значним домінуванням на виконавчому рівні контрольних і координувальних функцій.

Визначення дефініції "підприємницьке середовище ОСГ" містить деякі суперечності. Законодавець, визначаючи їхню сутність та зміст, встановив, що "особисте селянське господарство – це господарська діяльність...", і навіть застеріг, що "діяльність, пов'язана з веденням особистого селянського господарства, не належить до підприємницької діяльності..." [11]. Відсутність "підприємницької діяльності" немовби зумовлює автоматичну відсутність "підприємницького середовища". Однак звичайний логічний аналіз, теоретичні дослідження багатьох авторів та емпірична база "заперечують це заперечення".

Проте глибші теоретичні дослідження й емпірична база дають змогу припустити, що "підприємницьке середовище ОСГ" все ж існує. А "заперечувальний запис" у Законі України "Про особисті селянські господарства" має швидше фіскальне призначення захистити сільських господарів від спроб податкового тиску. Адже наявність підприємницької (комерційної) діяльності в ОСГ знаходить своє *de-facto* підтвердження у поси-

ленні часткової та навіть переважної комерціалізації діяльності їх частини.

На основі тривалого дослідження ОСГ Л. Булавка стверджує, що "особисте селянське господарство можна вважати формою малого підприємництва, яке одержало поширення на селі" [12]. Розвиваючи це питання, А. Остапчук і В. Вдович встановили, що «найбільш поширеною формою підприємництва на селі є особисті селянські господарства» [13]. Цю ж тезу підтвердили у науковій монографії В. Збарський, А. Липов'як-Мелкозьорова [14].

Для визначення сутності підприємницького середовища застосуємо такий синтез. Оскільки правильна (успішна) ринкова орієнтація передбачає чотири основні складові підприємництва: а) продукт; в) люди; б) фінанси; г) середовище [15], то очевидно що основні складові підприємницького середовища формуватимуться саме у цій площині. Однак виникає потреба вивільнитися від своєрідної тавтології – подвійного ієрархічного використання терміна "середовище".

Прийнято, що підприємницьке середовище – це сукупність складових, що прямо чи опосередковано впливають на підприємницьку діяльність. Їх часто поділяють на сфери, сегменти та групи, однак для нашого дослідження важливо розділити усі чинники впливу на зовнішні й внутрішні. Очевидно, що децентралізація детермінуватиме переважно зовнішні впливи, а оскільки "зовнішність" все ж матиме локальний (місцевий) характер, то основні зміни матимуть такий самий прояв.

Серед тих питань, на які впливатиме децентралізація, можемо виділити:

- розташування, транспортне сполучення; населення, основні види занять та джерела доходів, його міграційні й маятникові потоки;

- виробничі об'єкти, інші об'єкти працевлаштування, розвиток інфраструктури і зв'язку;

- соціальні та культурні об'єкти, соціальна інфраструктура;

- рівень і традиції підприємницької активності;

- місцева політика щодо малого й середнього підприємництва,

інституції спільної діяльності або координації підприємств, їх об'єднання;

інші обставини, які можуть сприяти або перешкоджати підприємницькій діяльності в місцевості [16].

За допомогою SWOT-аналізу та враховуючи, що ми досліджуємо зовнішні чинники, визначимо можливості й загрози (OT-аналіз) для підприємницького середовища ОСГ (табл.).

OT-аналіз змін підприємницького середовища осг під впливом децентралізації

Група	Можливості ("О")	Загрози ("Т")
I	Наближення центру, формування "нових" споживачів, розбудова транспортної мережі	Віддалення "старого" центру, ризики зростання
II	Нові робочі місця, рівень зайнятості, зростання доходів, зменшення маятникової міграції	Горизонтальна конкуренція на ринку праці
III	Розвиток виробництва, інфраструктури	"Другорядність" сільського господарства у порядку денному громад
IV	Зростання попиту на бюджетні закупівлі, локальні споживачі	Неспроможність задовольнити місцеве споживання, інституційні фільтри
V	Активізація господарської діяльності	Потреба освоювати "нові" ринки
VI	Не визначена	Може бути непрофесійною або суб'єктивною
VII	Не усвідомлена потреба	Не здатність відстояти інтереси
VIII	Комплекс не ідентифікованих чинників	Тасмичне невідоме

Джерело: Власні дослідження, 2016 р.

Як бачимо, децентралізація створює очевидні та явні можливості для розвитку ОСГ, насамперед через наближення "ринкового центру", зростання доходів населення, можливості локальних закупівель на комунальні потреби. За сприятливих обставин це може викликати мультиплікаційний ефект активізації господарського життя в громаді. Однак важливо розуміти, що потенційні загрози, хоча й не є такими явними та легкими до ідентифікації, можуть нівелювати значну частину "сильних сторін" децентралізації. Тому громада вже на стадії проектування повинна усвідомлювати комплекс завдань щодо формування сприятливого бізнес-клімату.

Проведений нами ситуаційний аналіз можливого впливу різних моделей децентралізації на прикладі одного з районів Львівщини показав, що:

головним промотором децентралізації в межах адміністративних районів є районні інституції. Це відбувається навіть за умови, що район на другому етапі реформ не має шансу трансформуватись у повіт. Дивним є те, що процесом змін опікуються ті органи, яких ці зміни не лише безпосередньо не стосуються, але спричиняють до елімінації із суспільного життя;

розглядаються моделі добровільного об'єднання зі створенням від 1 до 6 громад. У підсумку доволі нелінійних і непослідов-

них обговорень, рішень та резолюцій фактично подано до затвердження обласною радою модель із двома територіальними громадами. На практиці ці дві громади відтворюють ситуацією із повоєнним радянським адміністративним поділом до 1962 року, тільки тоді теперішні потенційні "громади" були повноцінними "районами";

поділ на дві громади закріплює у районі дуже диференційовану ситуацію із соціально-економічним розвитком: більш розвинута громада на базі теперішнього райцентру й менш успішна громада зі значним аграрним потенціалом і проблемами розвитку. Вирівнювання умов діяльності громад стає завданням чи питанням далекого майбутнього;

ОСГ та аграрні виробники *de facto*, як правило, не виявляють заінтересованості у процесі інституційного оформлення територіальних громад. Основні мотиви інтересів власників ОСГ стосуються в основному питань освіти, охорони здоров'я, транспортно-го сполучення. Розуміння нових можливостей саме для власного виробництва є вкрай слабке. Чимало власників ОСГ інтуїтивно відчують тривогу через втрати «свого» району та можливе ускладнення юридичних процедур (оформлення спадщини, дозвільні процедури, одержання довідок тощо). Як власники земельних паїв (ділянок, права власності) вони часто з тривогою очікують змін у земельних відносинах;

основними ресурсами, доступ або режим доступу до яких для ОСГ зміняться, є: а) земельні угіддя (сільськогосподарського й іншого призначення); б) комунальне майно та інфраструктура; в) робочі місця; г) купівельна спроможність (попит); д) регулювання й доступ до управління. Поки що власники ОСГ висловлюють занепокоєння за позиціями а), в), д), інші ж розглядають як несуттєві, не важливі тощо;

в усіх без винятку проєктованих територіальних громадах (втілених у перспективному плані та відхиленних) сформувалися неформальні групи їх підтримки. Як правило, це діючі або потенційні керівники сільських громад, пенсіонери з освічених людей або колишні посадовці, відставні правоохоронці або військові. Їхнє прагнення перехопити ініціативу на організаційно-підготовчому етапі децентралізації доводить про інтуїтивне відчуття реальної ролі майбутніх громад. Чимало неформальних лідерів у селах готуються до виборів сільських старост. Такі процеси реально гуртують ОСГ навколо «центрів впливу» і неформальних лідерів;

у середовищі ОСГ відбувається повільна стратифікація з виділенням групи комерційних господарств. Прийняті зміни у «фермерське законодавство» на це не мало практично жодного впливу. Головними мотивами комерціалізації є комплексні економічні мотиви, тотожні до т. з. «підприємницької мотивації». Комерційні ОСГ переважно націлені на трудомісткі товарні групи – овочівництво, садівництво, ягідництво, квітникарство, ландшафтний дизайн тощо. В їхній діяльності майже завжди поєднано якісний людський капітал; технології або досвід, запозичені за кордоном; сильна мотивація та взаємна підтримка; використання локального ринку або «особливого» споживача. Очевидно, що децентралізація даватиме таким ОСГ додаткові шанси розвитку.

Подібні спостереження/дослідження в інших районах Львівщини підтверджують такі тенденції або характеристики. Це дає підстави стверджувати, що децентралізація суттєво але водночас обмежено впливатиме на підприємницьке середовище ОСГ. Суттєвість впливу полягатиме в тому, що посилиться економічна, адміністративна й емпі-

рична мотивація до змін, розвитку і нових пошуків. А обмеженість полягатиме в тому, що зміни торкнуться переважно комерційно налаштованих/орієнтованих ОСГ. Господарства, які реально є «тримачами земельних паїв» (зах. термінологія – «холдери»), фактично інертні щодо децентралізації та її проявів.

Висновки. Проведені дослідження уможлиблюють зробити висновок, що адміністративно-територіальна децентралізація суттєво змінює не лише ієрархію, побудову та принципи діяльності органів виконавчої влади й місцевого самоврядування на селі, але суттєво впливає на підприємницьке середовище. У сільській місцевості під впливом децентралізації відбувається модифікація підприємницького середовища, в тому числі й ОСГ. Зміни підприємницького середовища охоплюють не лише реальні зміни "центральної точки" чи ринкових умов функціонування, вони впливають на економічні очікування сільського населення.

Найсуттєвіше вплив децентралізації на підприємницьке середовище ОСГ відчувають ті з них, які мають комерційну (підприємницьку) орієнтацію. Кількість таких господарств зростає, однак останні зміни у законодавчій базі, зокрема – поява новації про "сімейні фермерські господарства"[17], не мали жодного впливу або прояву в питаннях комерціалізації чи активізації підприємницької діяльності ОСГ. Найсуттєвіші зміни у підприємницькому середовищі ОСГ торкаються питань доступу до земельних та інших ресурсів, реструктуризації локального споживання і публічних замовлень, формування нових "центральної місць", місцевої регуляторної діяльності, загрози формування місцевих закритих "груп впливу" тощо.

Проведений ситуаційний аналіз на базі одного з районів Львівщини виявив низку тенденцій та характеристик, які необхідно враховувати при продовженні адміністративної реформи. Реально жителі села відчувають у децентралізації ознаки "низинної централізації", оскільки реально в окремих районах Львівщини адміністративний поділ повертається до повоєнного стану (до 1962 р.), але із повною ліквідацією сільських рад. Тому найважливіші питання для ОСГ

постають у сфері надання соціальних, медичних, освітніх й адміністративно-правових послуг. Реальне віддалення «Центральних точок» (для багатьох сіл у минулому – сільських рад) від рівня громад чи повітів викликає занепокоєння.

Децентралізація та її вплив на можливість й загрози для підприємницької діяльності у сільських територіях потребують подальших досліджень, зокрема стосовно впливу на підприємницьке середовище різних груп суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Голубчик М.М. Экономическая и социальная география. Основы науки / М.М. Голубчик, Э.Л. Файбусович и др. М.: ВЛАДОС, 2004 / Режим доступу: http://mirknig.com/knigi/estesstv_nauki/1181629903-ekonomicheskaya-i-socialnaya-geografiya-osnovy-nauki.html.
2. Ulrich van Suntum: Die Thünen'schen Ringe. In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), 9. Jg., Heft 8 (August 1980),
3. Порошенко П.О. Децентралізація дає місцевому самоврядуванню достатньо повноважень / П.О.Порошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/decentralizaciya-daye-miscevim-gromadam-dostatno-povnovazhen-37295>
4. Линьов К.О. Централізація, децентралізація та нелінійність у державному управлінні : дис... канд. наук з держ. управління: 25.00.02 / К.О. Линьов. – К., 2004.
5. Місцеве самоврядування в умовах децентралізації влади в Україні : колект. моногр. / Ж.А. Белець та ін. ; за ред. Р. Плюща. – К.: Рідна мова, 2016. – 742 с.
6. Регіональна політика і децентралізація влади в Україні в контексті євроінтеграційних процесів : зб. наук. пр. / [за ред. Шемшученка Ю.С., Кресіної І.О.] ; НАН України, Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького, Київ. Ун-т права. – К.: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького, Київ. Ун-т права, 2015. – 258 с.
7. Юсуфова А.А. Методичні основи аналізу ситуацій і прийняття управлінських рішень / А. А. Юсуфова. - К. : Знання України, 2006. – 20 с.
8. Кривонос. Ю.Г. Аналіз і синтез ситуацій в системах прийняття рішень / Ю. Г. Кривонос та ін. ; НАН України, Ін-т кібернетики ім. В. М. Глушкова. – К. : Наук. думка, 2009. – 334 с.
9. Великий тлумачний словник сучасної української мови. — 5-те вид. — К. : Перун, 2005.
10. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження КМУ № 333-р від 01.04.2014 // Офіц. вісн.України, 2014, № 30.
11. Про особисте селянське господарство: Закон України № 742-IV від 15.05.2003 / Офіційний вісник України. – 2003. – № 23.
12. Булавка Л.В. Особисте селянське господарство як організаційно-правова форма господарювання, його суть та шляхи підвищення ефективності функціонування / Л.В. Булавка. – http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/3_1/053.pdf.
13. Остапчук А.Д. Мале підприємництво – основа сталого розвитку сільських територій / А.Д. Остапчук, В.Г. Вдович [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elibrary.nubip.edu.ua/12831/1/1load.pdf>.
14. Збарський В.К. Особисті селянські господарства – основа формування малого підприємництва на селі : наук. доп. / В. К. Збарський, А. І. Липов'як-Мелкозорова ; за ред. В. К. Збарського. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011.
15. Губені Ю.Е. Підприємництво: навч. посіб. / Ю.Е. Губені. – Л.: Укр. технол, 2012.
16. Гой І. Підприємництво: навч. посіб. / І. Гой, Т. Смелянська. – К.: ЦУЛ, 2013.
17. Про внесення змін до Закону України "Про фермерське господарство" щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств // Відом. Верхов. Ради України (ВВР), 2016. – № 21.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2016 р.

* * *

УДК 658.7:338.432



*С.І. ТЕРЕЩЕНКО, доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки
Сумський національний аграрний університет*

Ефективність прийняття управлінських рішень в умовах інтелектуалізації праці

Постановка проблеми. В умовах процесу інтелектуалізації праці особливого значення набуває проблема ефективності прийнятого управлінського рішення, яке гарантує виживання чи успіхи підприємству за умов реалізації управлінської роботи всіх категорій управлінських працівників. Успішність цих рішень та діяльності підприємств пояснюється впливом ряду факторів, найважливішими з яких є: ресурсна забезпеченість, рівень і збалансованість якої визначають масштаби виробництва; спеціалізація та технологічна оснащеність, що зумовлюють рівень витрат і продуктивність праці, й організаційно-правова форма, що передбачає порядок формування та використання ресурсів і результатів діяльності; забезпеченість кваліфікованими спеціалістами вищої та середньої ланки управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові пошуки таких вітчизняних учених, як Н.І. Апшай [1], О.Б. Бутнік-Сіверський [2], А.В. Василик [3], С.Й. Вовканич, В.К. Врублевський, О.А. Грішнова [4], В.М. Геєць, А.В. Доронін [5], М.І. Долішній, О.В. Кендюхов, О.Є. Кузьмін, О.О. Другов [6], Н.С. Маркова, В.П. Петренко [8], П.М. Сем'ячук [10], В.П. Соловійов, Й.С. Ситник [11], К.С. Хаврова [13],

А.А. Чухно та інших, спрямовані на достатньо ґрунтовні дослідження питань, які пов'язані з теоретико-методологічними й прикладними засадами формування та використання інтелектуалізації як явища, яке притаманне новому типу економічних відносин.

Метою статті є розробка методичних підходів щодо обґрунтування підготовки та оцінки ефективності реалізації управлінських рішень в сільськогосподарських підприємствах за умов інтелектуалізації праці.

Виклад основних результатів дослідження. Вагомий теоретико-методологічний доробок щодо проблем інтелектуалізації праці належить О. Грішновій, яка зазначає, що «...провідна роль у процесах інтелектуалізації належить нематеріальним засобам інтелектуальної праці, що належать безпосередньо виконавцю цієї праці – без взаємодії з ним не може брати участі в цьому процесі жоден інший фактор» [4, с. 25].

Ідентифікуючи сучасні виробничі підприємства як соціально-економічні системи, які завдяки присутності в них людини розвиваються нелінійно і мають життєвий цикл, автор роботи [5] звертає особливу увагу на процес інтелектуалізації капіталу, головним джерелом формування якого, на його думку, є освіта.

© С.І. Терещенко, 2017

Зважаючи на викладене вище, оригінальними слід вважати дослідження, в яких науковці пов'язують ефективність процесів інтелектуалізації з ефективністю системи управління в соціально-економічних системах. З цього приводу автор наукової праці вперше сформулював та обґрунтував нову управлінську парадигму: «інтелектуалізованому суспільству – інтелектуалізоване управління» [8]. На нашу думку, такий підхід дає підстави вести мову про те, що будь-яка соціально-економічна система є інтелектуалізована, оскільки на переконання В. Петренка існують поняття «елементарний носій інтелекту», «інтелект елементарного носія» й «інтелект групи елементарних носіїв» [8, с. 22].

Таким чином, структура процесу формування та реалізації раціонального рішення включає збір, обробку й аналіз інформації про стан зовнішнього та внутрішнього середовища; визначення мети; прийняття загального рішення, спрямованого на досягнення мети; послідовну конкретизацію рішення у формі планування (програмування, проектування); вироблення часткових рішень на основі завдань у підпорядкованих організаціях, що беруть участь у досягненні мети. Процес формування і реалізації управлінських рішень полягає в проходженні десяти етапів, а саме:

- 1-й – одержання, опрацювання й аналіз інформації щодо проблеми;
- 2-й – встановлення мети;
- 3-й – підготовка загального рішення (розробка альтернатив);
- 4-й – прийняття загального рішення;
- 5-й – конкретизація рішення;
- 6-й – постановка завдань у підпорядкованих установах або підприємствах;
- 7-й – вироблення часткових рішень для виконання поставлених завдань;
- 8-й – організація діяльності щодо виконання поставленого рішення;
- 9-й – керівництво діяльністю з виконання поставленого рішення;
- 10-й – контроль.

На першому етапі відбувається діагностування складної проблеми усвідомленням і встановленням симптомів ускладнень або наявних можливостей. Виявлення симптомів

допомагає визначити проблему в загальному вигляді. Це сприяє також скороченню кількості чинників, які потрібно враховувати стосовно управління. Для виявлення причин виникнення проблеми необхідно зібрати та проаналізувати внутрішню й зовнішню (відносно підприємства) інформацію. Таку інформацію можна збирати на основі формальних методів, використовуючи, наприклад, аналіз ринку поза підприємством, а всередині нього – економіко-математичний аналіз фінансових звітів, інтерв'ювання, залучення консультантів по управлінню або опитування працівників. Інформацію можна збирати і неформально, ведучи бесіди про ситуацію, що склалася, і роблячи особисті спостереження. Збільшення кількості інформації не обов'язково поліпшує якість рішення. Тому в ході спостережень важливо бачити відмінності між релевантною й недоречною інформацією та вміти відділяти одну від іншої. Релевантна інформація – це дані, що стосуються тільки конкретної проблеми, людини, мети або періоду часу. Оскільки релевантна інформація – основа рішення, то необхідно домогтися її максимальної точності й відповідності проблемі.

На другому етапі формулювання загальноприйнятих цілей є однією з гарантій успішного вибору. Коли перелік цілей уточнений, його необхідно конкретизувати. Насамперед, необхідно перевірити, чи не є досягнення однієї мети в переліку лише засобом до досягнення іншої. Якщо це так, то її можна виключити зі списку цілей, щоб уникнути дублювання.

При підготовці загального рішення на третьому етапі керівник повинен усвідомлювати, чого саме потребує його підприємство як у цілому на даному етапі свого функціонування, так і окремі складові його внутрішнього середовища (цілі й задачі, персонал, технології, організаційна структура управління). Перед тим як перейти до четвертого і п'ятого етапів процесу прийняття рішення керівник повинен неупереджено визначити сутність обмежень та тільки потім починати формування альтернативних варіантів. Обмеження варіюються й залежать від ситуації, складності проблеми, зовнішніх і внутрішніх чинників, від особистих

якостей конкретних керівників та виконавців, що будуть залучені до реалізації рішення. До таких обмежень можна віднести нестачу коштів; недостатню кількість виконавців рішення, що мають необхідну кваліфікацію і досвід; неможливість закупити ресурси за прийнятними цінами; потреба в сучасніших; виключно гостра конкуренція; законодавчі обмеження або етичні міркування [2].

Шостий етап включає в себе постановку завдань у формі набору альтернативних варіантів розв'язання проблеми. Бажано виявити всі можливі дії, які могли б усунути причини проблеми й тим самим дати організації досягнути своїх цілей. Проте на практиці керівник рідко має в своєму розпорядженні достатньо інформації або часу, щоб сформулювати та оцінити кожен альтернативу. Тому він, як правило, обмежує число варіантів вибору для серйозного розгляду всього кількох, які уявляються найприйнятнішими.

На сьомому етапі керівник продовжує перебирати їх доти, поки не виявить таку, яка підійде певному прийнятному мінімальному стандарту. Керівники розуміють, що пошук оптимального рішення займає занадто багато часу, дорого коштує або є складним. Натомість вони вибирають часткове рішення, яке уможливить зняти проблему. При оцінці можливих рішень керівник намагається спрогнозувати те, що станеться в майбутньому, але воно завжди невизначене. Важливим моментом в оцінці є визначення імовірності здійснення кожного можливого рішення відповідно до намірів. Якщо результати якогось рішення сприятливі, але шанс його реалізації невеликий, воно може виявитися менш бажаним варіантом вибору. Тобто, якщо подія випадкова і має дуже малу ймовірність настання, то практично можна вважати, що в одиничному випадку подія не відбудеться. Керівник вибирає альтернативу з найсприятливішими загальними результатами, але якщо проблема складна й до уваги доводиться брати безліч компромісів, або якщо інформація та аналіз суб'єктивні, то може трапитися, що жодна альтернатива не буде найкращим вибором. У цьому разі

головна роль у прийнятті рішення належить інтуїції керівника і досвіду.

Восьмий етап схвалення рішення нечасто буває автоматичним, навіть якщо воно краще з інших альтернативних варіантів. Іноді керівник може перекласти процедуру прийняття рішення на тих, хто буде його виконувати. Однак досить часто виникають ситуації, коли керівник стикається з нерозумінням або несприйняттям тих чи інших рішень. Тому достатньо дієвий спосіб довести правильність та доцільність рішення полягає в залученні певного кола працівників (формування команди з підтримки рішення) до процесу його прийняття [9].

Дев'ятий етап являє собою керівництво діяльністю виконавців щодо реалізації рішення. Оскільки відомо, що чим більше людей беруть участь у прийнятті рішення і його реалізації, тим більше часу потребує сам процес, бажано обмежити коло осіб, що беруть участь у прийнятті рішення.

Заключним етапом, що входить у процес прийняття управлінського рішення й починається після того, як рішення почало діяти, є контроль – встановлення зворотного зв'язку. Система відстеження та контролю необхідна для узгодження, зіставлення й оцінок фактичних результатів із поточними, що очікувалися в період прийняття рішення. Зворотний зв'язок являє собою надходження інформації про те, що відбувалося до та після реалізації рішення, дає змогу керівникові скоригувати його, поки підприємству ще не нанесено значного збитку. Зміст рішення – це та програма діяльності, яка гарантує виживання чи успіхи підприємства за умов її реалізації практичною роботою всіх категорій управлінських працівників.

Отже, інтелектуальна праця управлінських працівників у підприємстві є складовою частиною єдиної сукупної продуктивної праці всього колективу працюючих. Її завдання полягає не у виконанні конкретних видів робіт щодо вироблення певного виду продукції, а в їх налаштуванні, в забезпеченні належної праці кожного виконавця і колективу в цілому. Саме з цієї причини управлінську працю ніяк не можна оцінювати прямими наслідками господарювання.

Її якість (продуктивність, результативність, ефективність тощо) може бути оцінена лише з урахуванням загальних наслідків праці всіх членів трудового колективу, а саме: рівня його трудової дисципліни, порозуміння з управлінськими працівниками та соціально-психологічного клімату в ньому. При цьому показники, за якими оцінюється інтелектуальна праця управлінських працівників, далеко не завжди рівнозначні критеріям оцінки праці цієї категорії працівників. Різновекторний вплив на її виконання великої кількості конкретних складників процесу господарювання зумовлює об'єктивні труднощі у виборі показників для її оцінки [14].

У зв'язку з таким становищем щодо вибору єдиного показника для оцінки якості інтелектуальної праці управлінського працівника економічна наука на даний час ще не визначилась. Тому в різних наукових джерелах використовуються десятки показників і формул з її обчислення. Одні з них характеризують якусь одну складову результативності діяльності посадовця, інші – оцінюють її в тій чи іншій мірі узагальнено. Значну частину таких показників, причому найвагоміших із них, вибирає в себе методика А. Бережного. За нею комплексно визначається вісім конкретних та три узагальнені показники, які в сукупності достатньо повно й різнобічно характеризують основні параметри якості інтелектуальної праці управлінських працівників. Наведена особливість загальної методики стала обґрунтуванням

щодо її вибору з метою розрахунку якості праці управлінських працівників.

Розрахунок показників оцінки якості інтелектуальної праці управлінських працівників здійснимо на прикладі діяльності ТОВ «Бєсєв» Роменського і ТОВ «Хоружівка» Недригайлівського районів Сумської області. Для оцінки інтелектуальної складової управлінської праці, на нашу думку, слід запропонувати інтегральний індекс інноваційно-інтелектуальної складової управлінської праці, який рекомендовано розраховувати як відношення витрат на запровадження інновацій до прибутку, який одержує підприємство в результаті запроваджених інновацій. Таким чином, розрахований індекс повинен відображати результативність управлінської праці через запровадження інновацій. Якість інтелектуальної складової управлінського потенціалу працівника виявляється в сукупності його індивідуальних здібностей, існує виключно в персоніфікованих формах та є надбанням індивідуума. Чинниками формування інтелектуальної складової, які сприяють його функціонуванню, є: рівень освіти; нематеріальні активи: інтелектуальні здібності, інтелектуальний потенціал, інформаційні ресурси, інтелектуальна власність; фінансовий капітал і досягнення інноватора, його творча активність; нові технології.

З метою оцінки ефективності використання інтелектуальної праці управлінських працівників порівняємо розраховані показники між двома підприємствами, які були обрані для аналізу, за умов використання обчислених показників у таблиці.

Розрахунок індексів результативності на 01.01. 2016 р.

№ пор.	Показники та їх вимірники	ТОВ «Бєсєв»	ТОВ «Хоружівка»
1	Індекси динаміки питомої ваги показників – $1 + 2 + 3 + 4 / 4$	1,1 3,5 2,8 2,7	1,1 3,6 4,5 4,4
2	Індекс економічності апарату управління	2,5	3,4
3	Індекси результативності апарату управління		
	3.1. Розрахунок питомого виробництва валової продукції на одного працівника, тис. грн	2037,2	1897,1
	3.2. Розрахунок питомого виробництва валової продукції на 1 грн зарплати працівників апарату управління, грн	34,16	29,54

	3.3. Розрахунок питомого виробництва валової продукції на 1 грн витрат на утримання апарату управління, грн	8,71	7,39
	3.4. Розрахунок питомого виробництва прибутку на 1 працівника апарату управління, грн	39230	39867
4	Індекси динаміки питомого виробництва валової продукції та прибутку		
	4.1. На одного працівника	1,2	1,2
	4.2. На 1 грн зарплати працівників апарату управління	0,4	0,3
	4.3. На 1 грн витрат на утримання апарату управління	0,4	0,3
	4.4. На 1 працівника апарату управління	1,3	1,2
5	Індекс результативності апарату управління (4.1+4.2+4.3+4.4/4)	0,82	0,75
6	Індекс ефективності управлінської праці [5 + (1 - 2)]	-1,3	-1,65
7	<i>Індекс ефективності інтелектуальної праці</i>	2,3	3,2

Джерело: Розраховано автором; курсивом виділено рекомендоване автором.

Нами розраховано результативні показники, які характеризують ефективність праці управлінських працівників. На жаль, управлінська праця управлінського персоналу не є ефективною, прийняті ними рішення не є результативними, а витрати – не виправданими. Тому доцільним було б для підприємств оптимізувати управлінську та організаційну структуру, впроваджувати нові технології, оновлювати матеріально-технічну базу тощо.

Процес прийняття управлінського рішення можна охарактеризувати з позиції розрахованого інтегрального індексу, який дає можливість проаналізувати зміни, які відбулися у фінансовому й виробничому становищі соціо-техно-економічної системи (рис.).

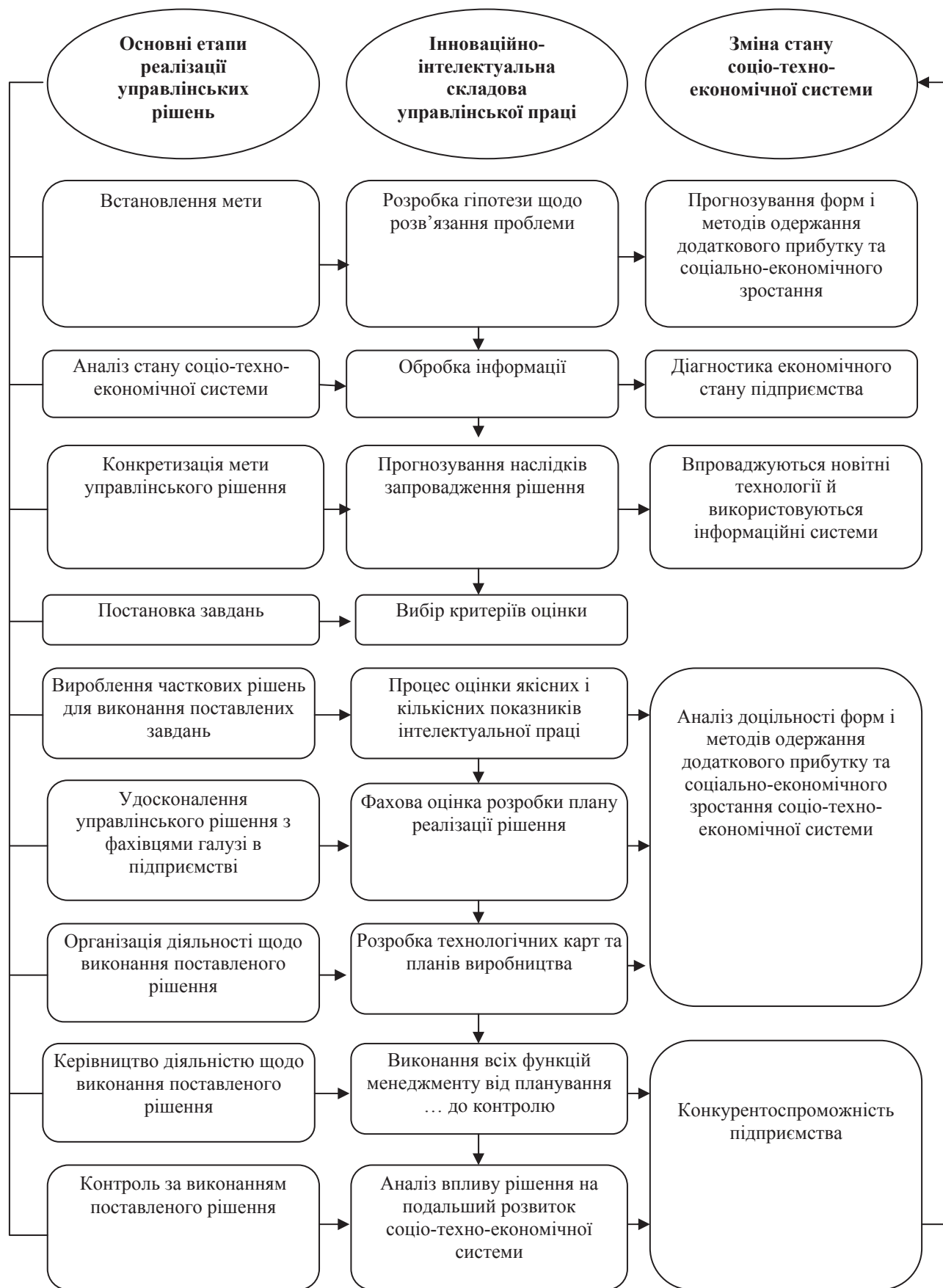
Дієвим механізмом у забезпеченні високого рівня конкурентоспроможності в умовах сьогодення є інтелектуалізація систем менеджменту підприємства, а передумовою її здійснення – використання і примноження інтелектуального потенціалу.

Такий процес удосконалисть якість управління, трансформує весь управлінський персонал, його цілі та завдання, виведе на новий рівень моральні й життєві цінності, дасть змогу реалізувати інтелектуальний потенціал систем менеджменту через нові компетенції, стратегічне мислення, інтелек-

туальну культуру. Надалі доцільно розробити план реалізації стратегії інтелектуалізації систем управління підприємства, який має будуватися з відкритою координацією всіх рівнів управління та підрозділів відповідно до сформованих принципів, розроблених критеріїв і показників.

Висновки. Для оцінки інтелектуальної складової управлінської праці запропоновано розраховувати інтегральний індекс інноваційно-інтелектуальної складової управлінської праці, який рекомендовано визначати як відношення витрат на запровадження інновацій до прибутку, який одержує підприємство в результаті запровадження інновацій. Таким чином, розрахований індекс повинен відображати результативність управлінської праці через запровадження інновацій.

Якість інтелектуальної складової управлінського працівника виявляється в сукупності його індивідуальних здібностей, існує виключно в персоніфікованих формах та є надбанням індивіда. Чинниками формування інтелектуальної складової, які сприяють його функціонуванню, є: рівень освіти; нематеріальні активи: інтелектуальні здібності, інтелектуальний потенціал, інформаційні ресурси, інтелектуальна власність; фінансовий капітал і досягнення інноватора, його творча активність; нові технології.



Процес прийняття управлінських рішень з урахуванням інтелектуальної складової

Джерело: Сформовано автором.

Список використаних джерел

1. Апишай Н.І. Інтелектуалізація навчального процесу у ВНЗ в умовах розвитку інформатизації [Текст] / Н.І. Апишай // Проблеми фізичного виховання і спорту. – 2010. – №9. – С.3–5.
2. Бутнік-Сіверський О.Б. Трансформація інтелектуальної власності інноваційний продукт [Текст] / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2003. – №5. – С.3–12.
3. Василик А.В. Інтелектуалізація трудової діяльності в контексті формування та розвитку інтелектуального капіталу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» [Текст] / А.В. Василик. – К., 2009. – 24 с.
4. Грішнова О.А. Інтелектуалізація праці: українські проблеми на тлі світових тенденцій [Текст] / О. А. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2000. – №7. – С.24–27.
5. Доронін А.В. Інтелектуалізація капіталу і освітні процеси виробничої організації [Текст] / А.В. Доронін // Економіка и управление. – 2006. – №4. – С.13–18.
6. Другов О.О. Інтелектуалізація як фактор забезпечення економічного зростання в Україні [Текст] / О.О. Другов // Економічний форум. – 2012. – №2. – С.50–56.
7. Іщук С.О. Інтелектуалізація як світова тенденція економічного розвитку [Текст] / С.О. Іщук // Вісн. Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – №1(10). – С.91–96.
8. Петренко В.П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління: моногр. [Текст] / В.П. Петренко. – Івано-Франківськ: ПП. Курилюк В.Д., 2009. – 196 с.
9. Сем'ян О.В. Інтелектуалізація людського капіталу підприємства [Текст] / О.В. Сем'ян // Вісн. Бердянського ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2011. – №4(16) – С.141–145.
10. Сем'янчук П.М. Проблеми інтелектуалізації праці в Україні та шляхи їх вирішення [Текст] / П.М. Сем'янчук // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2008. – Вип.18.4 – С.215–225.
11. Ситник Й.С. Передумови інтелектуалізації систем менеджменту підприємств [Текст] / Й.С. Ситник // Матеріали III-ої Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених «Актуальні питання теорії та практики менеджменту» 21–22 берез. 2012 р. – Луганськ: ТОВ «Віртуальна реальність», 2012. – С.57–59.
12. Україна: інтелект нації на межі століть [Текст]. – К.: Інформаційно-видавничий центр «Інтелект», 2000. – 508 с.
13. Хаврова К.С. Інтелектуалізація як основа формування стратегії інноваційного розвитку підприємства / К.С. Хаврова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/uk/economy-312/innovation-economy>.
14. Шевченко Л.С. Інтелектуалізація освіти: сучасні виклики для України / Л.С. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://int-konf.org/konf062013/360-doktor-ekonomichnih-naukprofesor-shevchenko-l-s-ntelektualizatsiya-osviti-suchasn-vikliki-dlya-ukrayini.html>.

Стаття надійшла до редакції 31.10.2016 р.

* * *

Новини АПК

Аграрії впродовж 5 наступних років отримуватимуть підтримку в розмірі 1% від випуску своєї продукції

Прийняття Верховною Радою України норми підтримки в 1% від випуску продукції у сільському господарстві у наступні 5 років гарантуватиме стабільний розвиток для аграріїв. Про це сказав Міністр аграрної політики та продовольства України Тарас Кутівий, коментуючи ухвалення Верховною Радою України законопроекту «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо удосконалення складання та виконання бюджетів)».

«Верховна Рада підтримала новелу Мінагрополітики про системну підтримку сільського господарства. Відтепер аграрії отримуватимуть дотації у розмірі 1% від виробленої ними продукції протягом 5 років. Це справді історичне рішення, бо такої моделі в Україні досі не було. Уже в 2017 році підтримка становитиме 5,5 млрд гривень», – зазначив Міністр.

За рішення про держпідтримку аграрної галузі у розмірі 1% від випуску продукції в сільському господарстві на 5 років проголосувало 244 народних депутати. Очільник Мінагрополітики привітав аграріїв та подякував усім за довіру й можливість змінювати країну на краще.

«Правда в тому, що кожного року були програми підтримки, але ніколи вони не були гарантованими. І відповідно до цього не було якоїсь стабільності. Відтепер норма держпідтримки аграріїв в 1% від випуску продукції у сільському господарстві зафіксована на 5 років. Дякую всім, хто вірив і вірить у зміни. Працюємо далі», – сказав Тарас Кутівий.

Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 330.101.8:001.891.3



Б.К. СУПІХАНОВ, доктор економічних наук,
член-кореспондент НААН, головний науковий співробітник
Національна наукова сільськогосподарська бібліотека НААН

Теоретичні засади геоekonomіки

Постановка проблеми. ХХІ ст. все дедалі стрімкіше рухає світ уперед, у невідоме майбутнє, чому найбільше сприяє глобалізація усіх форм людського життя. Це приводить до посилення й поширення напрямів досліджень, спрямованих на глибше та повніше розкриття тих процесів, що відбуваються на планеті, формуючи нову історичну епоху глобальної перебудови світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як справедливо зазначив А.С. Гальчинський, «кожна історична епоха, кожна цивілізація передбачає свою власну модель пізнання, специфічний метод вивчення зв'язку між теоретичними концепціями й обґрунтованими висновками про реальний світ та його перспективи» [1].

У межах нової науки глобалістики все більших обертів набирає її складова – геоekonomіка як наука щодо політики перерозподілу світового доходу, цілей і методів воєн, що ведуться з використанням економічних підходів. Значущість її підкреслюється тим, що в системі Google нині розміщено понад 100 тис. публікацій англійською та понад 500 тис. українською й російською мовами, присвячених даній проблемі.

Виникнення геоekonomіки пов'язано з глобальною соціально-економічною трансформацією, в умовах якої нові економічні основи розвитку понад 200 держав і терито-

рій, кількість яких, за прогнозом спеціалістів, до 2050 року може збільшитися до 400, вийшли за межі Вестфальської угоди 1648 року, в якій були сформульовані підходи до поділу світу на основі недоторканності кордонів національних держав із відповідним внутрішнім чи економічним устроєм.

Все це пов'язано з діяльністю транснаціональних компаній (ТНК), які у своєму розвитку вийшли за межі національних держав, а першою з них слід вважати славнозвісну Вест-Індську компанію.

На порядку денному нині все більшого значення набувають дослідження, пов'язані з геоekonomічними проблемами. Тому потрібно проаналізувати геоekonomіку аграрної сфери, що є однією з найважливіших сфер життя людства, сформулювати основні критерії концептуального підходу до її розвитку як складової загальної геоekonomіки світу.

Мета статті – розкрити особливості виникнення й формування поглядів учених щодо геоekonomіки, методів дослідження, проаналізувати погляди учених різних країн на формування поняття «геоekonomіка» від його виникнення до сьогодення.

Виклад основних результатів дослідження. Стрімкий розвиток усіх сфер життя сучасної спільноти, фактичне замикання інформаційного простору внаслідок формування системи масмедіа на новій технічній базі комп'ютерних технологій, формування глобального економічного простору,

© Б.К. Супіханов, 2017

системи світової торгівлі, коли не тільки кожна країна, а й кожне мале підприємство, включаючи фермерське господарство, має можливість брати участь у господарсько-торговельних відносинах у будь-якій точці земної кулі, посилення цивілізаційних зв'язків і міграційних потоків, становлення глобального ринку праці з елементами віртуальності призвело до надшвидкого порівняно зі створенням класичних наук формування нової міждисциплінарної науки – глобалістики.

Не претендуючи на повний аналіз цього складного поняття в його теоретичному й прикладному значенні для багатогранної сфери економічного життя людства, викладемо наші погляди на геоекономіку аграрної сфери, головної, на наш погляд, сфери життя як людства в цілому, так і кожної людини.

Насамперед, слід окреслити поняття геоекономіка, коротку історію її становлення як науки. Але оскільки геоекономіка є міждисциплінарною наукою, яка виникла при всепроникненні у сферах економіки та геополітики, то, швидше, родоначальником цієї комплексної науки слід вважати німецького вченого економіста Ф. Ліста, який сформулював низку ідей, що прямо належать до сучасних геоекономічних досліджень [7]. По-перше, він обґрунтував ідею про те, що держава повинна проводити активну економічну політику, спрямовану на розвиток відтворювальної потужності країни. По-друге, така економічна політика має повністю відповідати суспільно-економічному устрою держави за часи її реалізації.

До родоначальників науки геоекономіки слід також віднести Р. Челлена, який у своїх дослідженнях використовував поняття «екополітика» як економічну політику [15]. При цьому слід також зазначити, що вагомий внесок у дослідження з геоекономіки був зроблений французьким дослідником П. Лоро, який сформулював тезу про те, що геоекономіка у своєму предметному полі аналізує економічні стратегії захисту національної економіки як у цілому, так і окремих її галузей, допомагаючи національним виробникам не тільки в одержанні новітніх технологій, а й в оволодінні конкретними

сегментами світового ринку, захоплення контролю над ними для зміцнення національного економічного та соціального потенціалу і, як результат, підвищення своєї міжнародної могутності [10].

Першим серед американських дослідників, а можливо й у світі, в науковий обіг безпосередньо термін «геоекономіка» увів М. Пармелі (Parmelee M.), коли у 1949 році опублікував монографію «Geoeconomic Regionalism and World Federation», в якій визначив задачу таким чином: «Ця книга є першою спробою окреслити регіон відповідно до географічних та економічних принципів. До тих пір, поки ці принципи не зрозуміють і не застосують до організації світу, даремно намагатися запобігти війні. Ця книга – невеликий внесок у становлення всесвітньої федерації, що народжується, здатній запобігти війні та гарантувати процвітання людства» [13, с. 5].

Ще понад 60 років тому цей американський економіст сформував чітке уявлення щодо геоекономіки, яке не втратило свого значення донині, й у тій чи іншій інтерпретації застосовувалося тодішніми і застосовується нинішніми дослідниками: геоекономічний регіоналізм не є тільки або взагалі політичним, адміністративним, юридичним, галузевим, національним, мовним, етнічним, расовим, або культурним. Територіальний поділ звичайно сприймається з погляду політичного, адміністративного та юридичного, але це має мало спільного або зовсім не має нічого спільного з геоекономічним регіоналізмом, який має набагато ширший базис, оскільки в його основі лежать як природні, так і економічні фактори.

При цьому, геоекономічні кордони не тільки не визначаються державними кордонами, а й не збігаються з ними, оскільки основою єдності геоекономічного регіону є навколишнє середовище, економічні фактори та праця за спільним планом. І хоча повна культурна єдність не обов'язкова, але деякою мірою бажана [13, с. 18-19].

Роз'яснюючи свої позиції, М. Пармелі далі пише, що взаємозалежність економічної діяльності та виробництва, яка об'єднує різні частини світу, більш важлива, ніж само-

забезпеченість окремих держав і регіонів [13, с. 20].

Згідно з його поглядами щодо гео економічної організації світу, він не підміняє й не відміняє його політичний устрій за державними та національними принципами, відповідно до яких за національними урядами зберігаються адміністративні й законодавчі функції. Водночас гео економічний регіон – це не держава, оскільки він може охоплювати частини двох або кількох країн, або тільки частину країни. При цьому в межах кожного гео економічного регіону здійснюється управління та існує внутрішня організація, яка враховує характеристики всіх складових частин георегіону та їх єдиний економічний інтерес.

Остання позиція М. Пармелі багато в чому, на нашу думку, використовується при створенні та функціонуванні регіональних торговельних об'єднань, які, як і сама гео економіка, фактично є складовими глобалізаційних процесів, підсилюючи їхній вплив на формування глобальної єдності на планетарному гео економічному просторі.

Разом із тим М. Пармелі як засновник терміна «гео економіка» не був першопрохідником у сфері регіональної економіки, оскільки у своїх дослідженнях спирався на результати етнографічної теорії гео економічних регіонів Т. Тейлора (T. Taylor), який виділив 76 регіонів світу за комплексом географічних, етнічних та економічних факторів [12], а також на дослідження Ч. Колбі (Colby Ch.), згідно з поглядами якого з урахуванням факторів природних, техногенних, громадських інституцій і політичної діяльності, а також впливу ідей та ідеалів було виділено сім головних регіонів [6].

На основі цих і власних досліджень М. Пармелі визначив, що населення, клімат, родючість ґрунтів, мінеральні ресурси й інші умови, як і площа території, повинні бути враховані при визначенні будь-якого гео економічного регіону. При цьому, критерії та цілі гео економічної регіоналізації мають важливе значення.

До речі, на наш погляд, саме пропозиції М. Пармелі щодо поділу планети на гео економічні регіони розвинені й використовуються ФАО для оцінки виробництва аграр-

ної продукції на земній кулі, а разом з політико-економічними підходами ці ідеї використані ООН при публікації щорічних доповідей щодо розвитку людини.

Разом із тим вважається, що назву гео економічної теорії дав Е. Люттвак (Ed. Luttwak), який заснував американську школу гео економіки і чітко визначив майбутній злам у відносинах на глобальному економічному просторі у боротьбі за технологічне й економічне панування, під впливом яких гео економічні пріоритети та наміри стають домінуючими у діяльності держав, хоча в ті роки Е. Люттвак вважав, що світова політика поки ще не поступалася перед світовим бізнесом.

Головне, що він у своїй монографії чітко виокремив гео економіку від таких традиційних напрямів досліджень, як світова економіка, політична економія, економічна географія і географія світового господарства й обґрунтував, що головними гео економічними акторами на світовому економічному просторі є держави [8].

Зазначимо, що американські вчені пішли далі у своїх дослідженнях, коли виклали їх у фундаментальному підручнику «Міжнародні відносини: геополітичний та гео економічний конфлікт і співробітництво» [12], у передмові до якого написано, що підручник є спробою нового підходу до вивчення міжнародних відносин, подолання традиційного дисбалансу на користь геополітики за рахунок гео економіки. Міжнародні відносини – це не війна всіх проти всіх, коли країни або воюють, або готуються воювати. У реальності багато держав більшу частину часу знаходяться у мирі й мотивовано залучені до гео економічної боротьби сильніше, ніж до геополітичної. Центральна роль у міжнародних відносинах все ще належить суверенним державам, але вони мають виклик із боку ще потужніших сил, таких як: міжнародне право і мораль, міждержавні й приватні міжнародні установи, багатонаціональні корпорації та глобальна мережа, що поширюються і породжують всезагальну гео економічну взаємозалежність.

Головні атрибути підручника ті, що він є не стільки підручником щодо міжнародних відносин, скільки про війну і мир, в якому

автор розвиває ідею геоекономічного та геополітичного конфлікту як єдиного рушійного фактора світового розвитку, коли другий – це сперечання щодо територій, виключаючи релігійне підґрунтя, для рішення яких сторони можуть застосувати силу, тоді як геоекономічні конфлікти, що включають спірні питання торгівлі, інтелектуальної власності, економічного розвитку, дій ТНК, промислової політики, навколишнього середовища, можуть бути вирішені без застосування сили.

Разом із тим У. Нестер (W. Nester) стверджує, що в основі геополітичного конфлікту завжди лежить геоекономіка і тому економічна ситуація 30-х років минулого століття призвела до того, що Німеччина, Італія, Японія в пошуках виходу з економічної кризи перетворили геоекономічний конфлікт у геополітичний, розв'язавши Другу світову війну [11, с. 5].

При цьому, геоекономічна сила держав, за У. Нестером, може бути вирішена за допомогою оцінки ВВП на одну особу, продуктивності праці, накопичень, інвестицій та ін. У цілому геоекономічна сила ґрунтується на двох головних факторах: національній та геоекономічній потужності її реалізації у стратегії непрямих дій та зміні статусу індустріальної держави на статус науково-технологічної.

Інший західний дослідник А. Лейшон (A. Leyshon) вважає, що термін геоекономіка виник на хвилі спроб зрозуміти логіку світового економічного та політичного порядку після закінчення холодної війни, протягом якої держави дотримувалися геополітичних понять, які змінилися під впливом стрімкого руху до геоекономічного світу, в якому відносний успіх національних економік у глобальному економічному просторі став головним фактором політичного успіху урядів і держав.

Розвиток теорії геоекономіки пов'язаний, на думку Е. Лейсона, з: 1) науковим пошуком спроб зрозуміти зміну ролі й становища держав після входження у нове тисячоліття; 2) відображенням перемоги економічного неолібералізму, ідеї якого були реалізовані наприкінці ХХ ст., що призвело до заміни геополітичних інтересів геоекономічними,

які сприяють втраті сенсу ідеологічних конфліктів держав і використанню військової сили [9]. Останнє положення сумнівно з огляду на рішення силами НАТО проблем колишньої Югославії, а США – проблем Ірану, рішення ідеологічного конфлікту з ісламістами в Малі за допомогою військових сил Франції, намагання країн G-7 силою примусити піти з посади Президента Сирії Башара Асада та ін.

Через рік після публікації монографії А. Лейсона світ ознайомився з дослідженнями спеціаліста з проблем глобалізації П. Дікена (Dickens P.), що оприлюднив їх у доробленій монографії «Глобальний зсув: трансформуючи світову економіку», в якій автор показав, що як абсолютні, так і відносні просторові зміни відбувалися й відбуваються (і, треба сказати, відбуватимуться – Б.С.) всередині світової економіки при водночас зрушенні центру ваги світової системи та фундаментальних змін глобального економічного простору, що, на його думку, можна вважати «новою геоекономікою», назвавши так спеціальний розділ монографії.

Зазначимо, що це дійсно так, беручи до уваги не тільки зрушення економічної ваги з Північно-Американського континенту, яка в основному представлена економічною могутністю США, в Азію, що спричинено надзвичайно стрімким економічним розвитком Китаю, а й формуванням нового локомотива світової економіки – БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай), до якого в минулому році приєдналася Південно-Африканська Республіка, в результаті чого абревіатура змінилася на БРІКС, і взагалі економічного піднесення Півдня.

Зазначимо, що ще до реалій нових змін на геоекономічній карті світу П. Дікен ніби спрогнозував таку ситуацію, коли написав про те, що ми спостерігаємо зародження нової геоекономіки, яка якісно відрізняється від минулого, але як й у минулому, в ній відбуваються ті самі процеси – інтернаціоналізація, глобалізація та інтеграція. Всі ці процеси йдуть нерівномірно як у просторі, так і в часі та головним є потреба усвідомити цю калейдоскопічно складну нову геоекономіку [3, с. 6].

У цілому, він уявляє геоeкономіку як територіально нерівномірну, високоорганізовану й динамічну мережу відтворювальних циклів економічних просторів і місць, пов'язаних між собою потоками. Хоча є небезпечна тенденція звести просторовий масштаб, різний для різних акторів, до двох вимірів – глобального та локального, але вірніше було б обговорювати цю проблему в термінах масштабів діяльності й аналізу: локальне, національне, регіональне і глобальне [3, с. 12-13].

У геоeкономічному просторі нині сформувалися потужні наднаціональні структури, які значно послабили національні суверенітети. Це особливо характерно для кредитно-фінансової системи, що виразно показано колективом італійських дослідників, які під геоeкономікою розуміють науку, що вивчає міжнародну конкуренцію з погляду на те, що нині все більше головними особами в цій сфері є не корпорації або банки, а держави [4].

Оскільки кордони держави у даний час не збігаються з економічним простором і ринком, то внаслідок цього система «ринок-держава» трансформувалася у поняття «багато держав – один ринок» [4, с. 13].

Італійські дослідники виділяють на нашій планеті три геоeкономічних полюси: G-7-США, Європа та Японія, які пануватимуть в економіці у найближчі 20 років і які є лідерами у формуванні постіндустріального суспільства, що є початком нової економічної географії, в межах якої багатство дематеріалізується й денаціоналізується, а керівництво економікою переходить на регіональні наддержавні або світові рівні [4, с. 25-29].

Разом із тим автори головним фактором вважають зростання конкурентоспроможності економіки США, що необхідно для протистояння конкуренції нових індустріальних держав, де заробітна плата працівників набагато нижча. При цьому геоeкономіка спрямована на вивчення структурних змін виробництва з метою передбачення кількох проблем, як, наприклад, глобалізація ринків, бунт капіталу, «примара бідності», а також тенденції до регіоналізму, якому вони надали назву «балканізація» [4, с. 37].

У цілому автори вважають, що геоeкономіка – це нова дисципліна, яка вивчає поведінку держав в умовах міжнародної конкуренції, навіть у межах економічного «полюса» і представляє собою єдиний комплекс заходів, що застосовуються державами для підвищення їх конкурентоспроможності на міжнародній арені [4, с. 195]. Більше того, вони вважають, що сучасні тенденції розвитку світової економіки потребують перегляду ролі держав, підсилення їх ролі для запобігання розпаду та «балканізації» міжнародної економічної системи.

Лєвова частка вітчизняних і зарубіжних дослідників об'єктивно вважає, що сучасна система міжнародних організацій – МВФ, СБ, ЕБРР, G-7 та інші працюють в інтересах розвинутих країн, тому можна прогнозувати, що й нові міжнародні структури та інституції працюватимуть у тому ж напрямі. Такий наш прогноз ґрунтується на змістовних аналітичних матеріалах колишнього кадрового розвідника Дж. Колемана [5], українського дослідника А. Ваджри [2] й автобіографічної розповіді щодо життя, підготовки і методах діяльності особливої надтаємної групи економічних убивць, в якій працював Дж. Перкінс [14].

В умовах постійно змінного світу незмінним, на нашу думку, є тільки одне – забезпечення населення продовольством, яке б за обсягами та якістю відповідало потребам будь-якої людини, зумовлюючи її нормальний фізичний і психологічний розвиток.

Підходячи до питань геоeкономіки аграрної сфери людства, ми, по-перше, для подальшого аналізу прийняли за основу той геоeкономічний розподіл нашої планети, який застосовується ФАО при оцінці цієї найважливішої для людства сфери життя з погляду використання ресурсів (земля, люди), обсягів виробництва різних видів аграрної сировини й напівготових чи готових для вживання продуктів і торгівлі (експорт-імпорт) продукцією АПК.

По-друге, сформували основні критерії концептуального підходу до розвитку аграрної сфери як складової загальної геоeкономіки світу (табл.).

Концептуальний підхід до розвитку аграрної сфери як складової загальної геоeкономіки світу

	Світовий рівень	Країновий рівень (для України)
Критерії	Сукупність різноманітних організаційних та інституційних форм аграрного виробництва з урахуванням особливостей георегіонів	Стратегія розвитку товарного виробництва в поєднанні з тактикою, що ґрунтується на кон'юнктурних змінах потреб внутрішнього і зовнішнього ринку аграрної продукції
Цілі	Випереджувальний розвиток аграрного виробництва порівняно з темпами зростання чисельності населення з метою постачання людині харчових продуктів для її нормального фізичного і психічного розвитку у будь-якому віці, будь-якої країни чи георегіону	Забезпечення продовольчої безпеки держави з урахуванням зростання ролі України у подоланні глобальної продовольчої проблеми
Зміни у ланцюгу відтворювального процесу	Врахування змін потреб населення конкретних країн унаслідок зростання паритету купівельної спроможності та структури населення за національною ознакою під впливом гіпертрофованої хвилі міграції	Активізація входження України у світовий аграрний ринок із паралельною активізацією процесу залучення інвестицій в АПК за рахунок підвищення привабливості вітчизняного аграрного сектору
Зовнішньоекономічна діяльність	Співпраця країн у межах положень СОТ з урахуванням вимог країн, що розвиваються, щодо доступу їх аграрної продукції на ринки розвинутих країн вирішується у «Балійському пакеті» реформ СОТ	Оцінка імпорتنих можливостей конкретних країн із метою завоювання їх ринків, виробництво на експорт конкретної продукції за замовленням країни-імпортера, подолання засилля закордонних ТНК на ринку експортної продукції за рахунок прискореного при підтримці держави формування потужних вітчизняних експортних компаній, створення системи товарних експортних кредитів
Прогнозування аграрного виробництва	Можливість планування перерозподілу продовольства при виникненні критичних ситуацій внаслідок стихійного лиха та ін. при створенні світового продовольчого фонду	Коригування програм розвитку окремих галузей з урахуванням прогнозу на світовому та національному рівнях зі створенням стратегічного запасу зерна на території України під егідою ООН (пропозиція НААН)
Інформаційне забезпечення	Постійний аналіз прогнозів можливого врожаю по країнах і регіонах світу. Щотижневе інформування ФАО країнами-експортерами та імпортерами аграрної продукції щодо її обсягів з метою уявлення реального стану ринку аграрної продукції та ліквідації статистичного дисбалансу експорт-імпорт	Створення підрозділу в межах Міністерства аграрної політики та продовольства України щодо постійного інформування експортерів й імпортерів по всіх аспектах ринку аграрної продукції. Формування дігальної системи обліку зерна та його руху в межах країни за внутрішніми і зовнішніми контрактами

Джерело: Власні дослідження.

Висновки. Протягом другої половини ХХ початку ХХІ століть сформувався новий напрям економічних досліджень – геоeкономіка зі своїм категоріальним апаратом, яка розкриває особливості взаємодії економік дер-

жав на глобальному економічному просторі. Аналіз поглядів учених різних країн уможливив сформувати основні критерії концептуального підходу до розвитку аграрної сфери як складової загальної геоeкономіки світу.

Список використаних джерел

1. Гальчинський А.С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи / А.С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2006. – С.11.
2. Ваджра А. Римський клуб: ідея нулевого росту [Електронний ресурс] / А. Ваджра. – Режим доступу: <http://crosos-ввод.ш/world/andrey-vadzra>. – Назва з екрану.
3. Dicken P. Global Shift: transforming the world economy. – [3 ed]/ – London : Paul Sharman, 1998. – 496 p.
4. Жан К. Геоeкономіка : [пер. з італ.] / К. Жан, П. Савона. – М. : Ad Marginem, 1997. – 208 с.
5. Колеман Дж. Комитет 300. Тайни мирового правительства / Дж. Колеман. – М. : Витязь, 2000. – 190 с.
6. Colby Ch. Regional Aspects of World recovery // The Annals of the American academy of social science, Nov., 1941, Vol. 218.
7. Лист Ф. Национальная система политической экономики / Ф. Лист, С.Ю. Витте, Д.И. Менделеев. – М. : Европа, 2005. – 384 с.
8. Luttwak Ed. From Geopolitics to Geoeconomics // The National Interest. – N.-Y. : Harpercollins College, 1990. – № 20.
9. Leyshon A. Money, Space: Geographies of Monetary Transformation / A. Leyshon, N. Thrift – Routledge, London, 1997. – 404 p.
10. Lorot P. De la Geopolitique a la geoeconomic // Revue francaise de geoeconomic. – №1, Mars, 1997. – P. 29.
11. Nester W. International relations: geopolitical and geoeconomics conflict and cooperation. – N. – Y. : Harpercollins College, 1995. – 550 p.
12. Taylor T. Gr. Environment, Race and Migration. – University of Chicago, 1937. – 234 p.
13. Parmelee M. Geoeconomic Regionalism and World Federation. – N. – Y. : Exposition Press, 1949. – 138 p.
14. Перкинс Дж. Исповедь экономического убийцы / [Электронный ресурс] Дж. Перкинс. – Режим доступа: <http://lib.aldebaran.ru>. – Назва з екрану.
15. Челлен Р. Государство как форма жизни / Р. Челлен. – М. : Россгон, 2008. – 320 с.

Стаття надійшла до редакції 06.12.2016 р.

* * *

*І.А. МІЩЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
Г.М. ЧОРНИЙ, доктор економічних наук, професор
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Н.Ю. ФІЩУК, кандидат сільськогосподарських наук, доцент
Вінницький національний аграрний університет*

Методологія дослідження в контексті дисертаційних і дипломних робіт з економіки

Постановка проблеми. Досвід роботи з аспірантами та студентами показує, що при організації проведення наукових досліджень за обраними темами й оформленні їх результатів мають місце певні негаразди, породжені розбіжностями в розумінні поняття «методологія дослідження» як викладачами, так і авторами дисертаційних та дипломних робіт.

Сучасні публікації й навчальна література, які присвячені організації наукових досліджень, висвітлюють різні позиції їхніх авторів щодо цієї дефініції. Даною ситуацією зумовлюється актуальність означеної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В опрацювання сутності методології дослідження суттєвий внесок зроблено зарубіжними й вітчизняними науковцями. Серед них: В.Г. Андрійчук [1], Марк Блауг [2], О.Ю. Єрмаков [4], А.М. Кандиба [5], О.В. Крушельницька [6], В.К. Лукашевич [7], В.М. Орлов [9], Ю.І. Палеха [10], Ю.П. Сурмін [12], зарубіжні [13,14] та ін.

Кожним автором зроблена спроба сформулювати особистий варіант трактування терміна «методологія дослідження». Проте діапазон і глибина його змісту розкриваються не конкретно й не доступно читачеві, або в дискусійному варіанті. Така ситуація потребує додаткових поглиблених досліджень змісту цього поняття.

Мета статті – поглиблення змісту тлумачення терміна «методологія дослідження» та конкретизація його ролі в контексті дисертаційних і дипломних робіт.

Виклад основних результатів дослідження. Складність цього поняття та щирі прагнення авторів деяких джерел донести його зміст до читача призвели до надмірних і багатозначних на мові логіки суджень та умовиводів [5, 6].

Різнобічність і неоднозначність трактування поняття методології наукового дослідження, безумовно, буде сприйматиметься читачами за умови його ілюстрації з посиланням на ряд авторів (табл.).

У цьому контексті доцільно також звернутися до офіційних словниково-довідникових видань [3,8,11].

Методологія: – 1. Вчення про науковий метод пізнання й перетворення світу; його філософська теоретична основа. 2. *Сукупність методів* дослідження, що застосовуються в будь-якій науці відповідно до специфіки об'єкта її пізнання. [3, с. 664].

Методологія: – 1. Вчення про наукові методи пізнання, їх філософську й теоретичну основу. 2. *Сукупність методів* дослідження, що застосовуються у певній науці відповідно до специфіки об'єкта її пізнання [8].

Методологія науки – учение о принципах построения, формах и способах научного познания [11].

Сутність методології наукового дослідження

Автор	Зміст авторських тлумачень
В.Г. Андрійчук [1, с. 88]	Методологія наукового дослідження – це <i>сукупність</i> методів, принципів та прийомів, що використовуються дослідником для пізнання предметів дослідження за їх певного співвідношення і субординації
А.М. Кандиба [5, с. 58]	Методологія – це багатоступенева <i>сукупність</i> пізнавальних теорій, концепцій, принципів, правил, підходів, способів, процедур і шляхів, які застосовуються в процесі активізації менеджменту наукового дослідження з метою одержання об'єктивного істинного наукового знання...
О.В. Крушельницька [6, с. 63]	Найбільш доцільним є визначення методології як теорії методів дослідження, створення наукових концепцій, як системи знань про теорію науки або системи методів дослідження
Марк Блауг [2, с. 35]	Термин «методология» иногда понимают как <i>совокупность</i> технических процедур дисциплины, как более звучащий синоним ее методов...
Ю.О. Єрмаков [4, с. 197]	Методологія – це філософське вчення про методи пізнання
Орлов В.М. [9, с. 46]	Методологія – це концептуальний виклад мети, змісту, методів дослідження, які забезпечують одержання максимально об'єктивної, точної, систематизованої інформації про процеси й явища
Ю.І. Палеха [10, с. 68]	У широкому розумінні методологія трактується як <i>сукупність</i> загальних, насамперед світоглядних, принципів, а також як вчення про методи пізнання...

Як видно з наведених прикладів, методологія трактується здебільшого як сукупність методів дослідження. Але при цьому належить зауважити, що зміст ключового слова «методи» серед науковців є дискусійним, що ставить під сумнів традиційне розуміння похідного словосполучення «методологія дослідження». Для підтвердження цієї тези достатньо послатися на ґрунтовну працю Ю.П. Сурміна «Майстерня вченого», в якій він наводить позиції ряду авторів стосовно змісту поняття «метод»:

«...діяльність, спрямована на об'єкт із метою одержання знань про нього»;

«...правильний шлях, засіб досягнення будь-якої мети»;

«...засіб пізнання, спосіб відтворення дійсності в нашій свідомості»;

«...система принципів і правила практичної й теоретичної діяльності»;

«...сукупність систематизованих пізнавальних операцій»;

«...сукупність пізнавальних процедур»;

«...сукупність відносно рівнозначних операцій»;

«...система дій із досягнення поставлених цілей»;

«...сукупність принципів, процедур і конкретних методик»;

«...форма зв'язку дослідника з об'єктом дослідження»;

«...засіб удосконалення і розвитку знань»;

«...один з інтеграційних механізмів науки» [12, с. 120].

Аналіз змісту трактування поняття «методи дослідження», що наведені Ю.П. Сурміним та в інших подібних наукових публікаціях з урахуванням матеріалів спостережень і особистого досвіду, надали можливість сформулювати авторське розуміння змісту цього терміна. Методи наукового дослідження як явище – це елементи практичної діяльності дослідника (рухи, дії, операції, роботи), які він використовує для виконання конкретних функцій на шляху до виявлення нових знань.

Усяка свідомо людська діяльність, у тому числі й наукове дослідження, регламентується вимогами певних законів і принципів. Практична діяльність дослідника у формі рухів, дій, операцій та робіт не є винятком.

Цей дедуктивний умовивід дає змогу стверджувати, що методи дослідження як наукове поняття – це не що інше як вимоги законів і принципів, які озброюють дослідника знаннями та вміннями, дають йому об'єктивну відповідь на запитання, як саме належить діяти в конкретній ситуації раціонально. Іншими словами, методи дослідження в теоретичному аспекті – це способи реалізації вимог змісту законів і принципів, що на практиці набувають форму конкрет-

них правил, яких неухильно мусить дотримувати дослідник, здійснюючи рухи, дії, операції й роботи.

Отже, зміст поняття «метод» належить розглядати, з одного боку, як явище, а з іншого — як наукову категорію, тобто, знання про це явище.

Уточнивши поняття «метод», маємо можливість перейти до з'ясування змісту слова «дослідження».

Без зайвих коментарів очевидно, що наукове дослідження певного об'єкта (предмета) є безпосередньою функцією кожного дослідника, в тому числі аспіранта і студента. Ця функція є інтегрованою, і як усяке складне явище містить у своєму змісті елементи нижчого порядку, тобто підфункції.

Авторам дисертації та дипломних робіт у галузі економіки при здійсненні функцій дослідження доводиться виконувати такі типові підфункції, які вже стали традиційними, а саме: усвідомлення потреби в певних знаннях; формування теми «проблеми»; обрання об'єкта дослідження; виокремлення в об'єкті предмета дослідження; визначення мети дослідження; опрацювання вузлових і робочих завдань; складання плану роботи; виконання плану; формулювання висновків (результатів дослідження); оформлення додатків; упорядкування списку використаних джерел; оформлення повного тексту роботи в переплетеному вигляді.

Виконання кожної з перелічених підфункцій потребує витрат розумової та фізичної енергії у формі рухів, дій, операцій і робіт як методів дослідження. Найскладнішою й об'ємнішою підфункцією є виконання плану дослідження, де відбувається розв'язування всіх завдань із використанням низки конкретних методів.

Але справа в тому, що методи дослідження самотійно, ізольовано, самі по собі не існують ні в просторі, ні в часі. Вони абсолютно і завжди в усіх сферах людської діяльності безпосередньо й нерозривно пов'язані з конкретними функціями. Це стосується також підфункцій інтегрованої функції дослідження. На цій підставі до змісту поняття «методологія дослідження» поряд із «сукупністю методів» мусять бути зарахо-

вані всі підфункції, які цими методами виконуються.

Якщо йти далі у цьому напрямі, то слід мати на увазі той незаперечний факт, що і функції (підфункції) теж самотійно не існують ні в просторі, ні в часі. Вони абсолютно й завжди безпосередньо пов'язані з предметними елементами змісту дослідження в стані статички (спокою) (7, с. 150-156). Ці вихідні статичні предметні елементи змісту дисертаційного дослідження або виконання дипломної магістерської роботи сформувались у процесі тривалого розвитку економічних досліджень і набули статусу традиційності. До них належать: пізнавальна потреба, проблема, тема, об'єкт, предмет, мета, завдання, план (зміст), висновки, список джерел, додатки. Лише після усвідомлення дослідником суті цих предметних статичних елементів можуть реально формулюватись їхні динамічні аналоги у формі підфункцій дослідження, виконання кожної з яких, безумовно, потребує своїх методів.

За цією логікою виходить, що до методології дослідження поряд із методами та підфункціями мають право бути також зараховані й предметні статичні елементи змісту дослідження. В цьому варіанті «сукупності методів» досліджень у методології дослідження відводиться лише третє місце після предметних і функціональних елементів. Ось чому ототожнення «сукупності методів» із методологією дослідження з боку ряду авторів [1, 3,5,6,8,10] залишається дискусійним.

Матеріали проведеного аналізу дають право авторам стверджувати, що методологія наукового дослідження як явище — це практична діяльність дослідника, що складається з трьох компонентів: по-перше, усвідомлення й окреслення вихідних предметних статичних елементів змісту дослідження; по-друге, формулювання функціональних аналогів цих елементів (підфункцій функції дослідження); по-третє, виконання підфункцій з використанням конкретних методів з їх наявної сукупності.

Оскільки ключове слово в методології дослідження метод має двобічний зміст — як явище і як наукове поняття, то цілком логічно передбачати, що й методологія дослід-

ження мусить трактуватись адекватно до нього. Тоді методологія дослідження як наукова категорія буде сумою всіх знань про методологію дослідження як явища, які використовуються для виявлення нових знань. Дослідники при проведенні дослідження на конкретному об'єкті певної галузі використовують усі наявні знання в ній: поняття, категорії, закони, принципи, методи тощо. І тут методологію можна розглядати як спосіб використання наявних знань для виявлення нових знань.

Подальшому поглибленню розуміння методології дослідження може посприяти розгляд цього поняття з іншої позиції. Діяльність людини – це її активний стан, під час якого вона цілеспрямовано затрачає розумову та фізичну енергію для одержання конкретного результату стосовно задоволення своїх потреб. Будь-яка свідома діяльність відбувається за певною процедурою, а в лексичі сучасної мови – технологією.

Поняття технологія, або технологічний процес, історично сформувалось у сфері виробництва, а згодом за своєю логічною процедурною змістовністю і комунікативною зручністю поширилося на інші види людської діяльності (сфера послуг, комунікаційна сфера, медицина, освіта, педагогіка, видання друкованих праць тощо). Тому за законами й методами логічного мислення наукове дослідження як вид людської діяльності теж має право на називатись технологією, в якій першою складовою будуть предметні статичні елементи, другою – функціональні аналоги цих елементів (підфункції функції дослідження), третьою – методи виконання підфункцій.

Отже, методологія дослідження як явище в практичній роботі дослідника має підстави трактуватись також як його технологія. А методологія дослідження як наукова категорія – це сума знань про технологію дослідження як явище.

Таким чином, зміст методології дослідження з боку технологічних процесів людської діяльності збігається з її трактуванням з позиції «сукупності методів» дослідження, як це з'ясовано вище, і підтверджує реальність проведеного дослідження.

Складність поняття «методологія дослідження» та наукові дискусії навколо його змісту вимагають від викладачів у процесі академічних занять за магістерськими й аспірантськими програмами виважено та прискіпливо поставитися до цієї проблеми, щоб допомогти кожному студентові і, тим більше, аспіранту опрацювати й усвідомити свою особисту позицію.

У структурі основних частин тексту кандидатських дисертацій і дипломних робіт обов'язково має бути в першому теоретичному розділі окремий підрозділ із методології дослідження, в якому крім методів потрібно розглядати зміст предметних статичних елементів змісту дослідження та їх функціональних аналогів (підфункцій) функції дослідження. У докторських дисертаціях методології дослідження належить спеціально відвести другий розділ, тобто, після теоретичного розгляду проблеми. Адже без ґрунтовного опанування методологією дослідження практично неможливо провести дослідження та написати повний текст вступу до дисертації чи дипломної роботи.

Висновки. Трактування методології наукового дослідження в наукових публікаціях як «сукупність методів» дослідження залишається дискусійним. Однією з причин цієї ситуації є те, що зміст самих методів тлумачиться неоднозначно.

Пропонується черговий варіант розуміння методології дослідження як явища і як наукової категорії. Методологія наукового дослідження як явище – це практична діяльність дослідника, що полягає, по-перше, в усвідомленні й окресленні предметних статичних елементів змісту дослідження; по-друге, у формулюванні аналогів функціональних елементів (підфункцій функції дослідження); по-третє, в доборі та використанні методів для виконання підфункцій функції дослідження. На цій підставі можна стверджувати, що методологія дослідження як явище – це технологія його проведення.

Методологія дослідження як наукова категорія – це сукупність знань про методологію як явище, тобто технологію дослідження стосовно конкретної науки.

Методологію дослідження слід розглядати в першому теоретичному розділі кандидатських

дисертацій і дипломних робіт. У докторських дисертаціях, після висвітлення теоретичних положень у першому розділі, належить відвес-

ти окремий розділ методології дослідження, в якому всебічно з'ясувати її зміст у контексті теми дослідження.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Сутнісний аспект методології наукових досліджень / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2016. – № 7. – С. 87-94.
2. Блауг Марк. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют; пер. с англ. / Марк Блауг. Науч. ред и вступит. ст. В.С. Автономова. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В. Т. Бусел. – К., Ірпінь : Перун, 2007. – 1736 с.
4. Єрмаков О.Ю. Основи наукових досліджень в економіці: навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / О. Ю. Єрмаков; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К. : ЦП "Компринт", 2015. – 177 с.
5. Кандиба А.М. Менеджмент наукового дослідження: навч. посіб. / А.М. Кандиба. – К.: Аграрна наука, 2007. – 220 с.
6. Крушельницька О.В. Методологія та організація наукових досліджень: навч. посіб. / О.В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2009. – 206 с.
7. Лукашевич В.К. Философия и методология науки. учеб. пособие. – Мн.: Современная школа, 2006. – 320 с.
8. Новий словник іншомовних слів : 20000 сл.: слова та словосполучення / уклад. і передмова О. М. Сліпушко. – К.: Аконтіт, 2007. – 848 с.
9. Орлов В.М. Основи методології наукових досліджень в економіці зв'язку : навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / В. М. Орлов, С. С. Новицька, І. В. Яцкевич ; ННІ економіки та менеджменту; каф. економіки підприємства та корпоративного управління. – Одеса: ВМВ, 2011. – 250 с.
10. Палеха Ю.І. Основи науково-дослідної роботи: навч. посіб. / Ю. І. Палеха, Н. О. Леміш. – К. : Ліра-К, 2013. – 336 с.
11. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. 2-е изд. – М.: Сов. Энциклопедия, 1983. – 1600 с.
12. Сурмін Ю.П. Майстерня вченого: підруч. для науковця / Ю.П. Сурмін. –К.: Навч.-метод. центр «Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2006. – 302 с.
13. Zhuravleva I.V. Capital structure rationalization taking into account the intellectual component / I. V. Zhuravleva, I. L. Latysheva // Scientific Bulletin of National Mining University. – 2014. – № 5. – С. 141-148.
14. Alroe H.F. (2000). "Science as systems learning. Some reflections on the cognitive and communicational aspects of science." *Cybernetics and Human Knowing* 7(4): 57–78.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2016 р.

* * *

Новини АПК

У 2016 році агросектор забезпечив більше 50% приросту капітальних інвестицій в економіку України

У загальному обсязі приросту капітальних інвестицій по Україні за січень–вересень 2016 року частка агропродовольчого сектору економіки становила 51,3%, у т.ч. на сільське господарство припадало 39,6%, а на харчову промисловість – 11,7%. Тобто, цей сектор забезпечив більше половини приросту капітальних інвестицій в національну економіку.

«Врожай не в полі, а в коморі. Тільки зараз ми більш менш можемо враховувати наші минулорічні перемоги. За підрахунками результатів поки тільки 9 місяців 2016 року, загальний обсяг капітальних інвестицій, освоєних в агропродовольчому секторі економіки, становив 41,5 млрд грн», – зазначив Міністр аграрної політики та продовольства України Тарас Кутовий.

За словами Міністра, цей результат на 14,8 млрд грн, або 55,4%, перевищив показник за відповідний період минулого року.

Понад дві третини – 11,4 млрд грн – приросту капітальних інвестицій в агропродовольчому секторі економіки припадає на сільське господарство.

За даними Державної служби статистики України, обсяги капітальних інвестицій, освоєних у сільському, лісовому та рибному господарстві у січні–вересні 2016 року становили 29,8 млрд грн, з яких 98,0% припадає на сільське господарство. Обсяг капіталовкладень у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів становив 11,7 млрд грн.

Прес-служба Мінагрополітики України

Ю.О. АВРАМЕНКО, аспірант*
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Фактори конкурентоспроможності фермерських господарств

Постановка проблеми. Розвиток аграрної сфери національної економіки України забезпечується, зокрема, конкуренцією фермерських господарств. Отже, актуальними є дослідження головних факторів їх конкурентоспроможності. Одним із напрямів таких досліджень є вивчення впливу інституційних передумов конкурентоспроможності фермерських господарств на організацію їхньої діяльності, розвиток і рівень присутності на ринках сільськогосподарської продукції та виробничих факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможність підприємницьких структур неодноразово ставала предметом наукових досліджень її сутності, економічного впливу, факторів та шляхів досягнення [1; 12; 18]. Це стосується, зокрема, робіт зарубіжних учених – Т. Коуена [17], М. Портера [13], М. Фріза [19], Дж.-П. Чевеса [16], інших дослідників.

Розв'язанню теоретичних і прикладних проблем становлення й функціонування фермерських господарств, вивченню окремих факторів їх конкурентоспроможності присвятили свої дослідження такі вітчизняні вчені-економісти, як В. П. Горьовий [2; 3], В. М. Заяць [6; 7], В. К. Збарський [8], Л. Латруфф [20], В. В. Липчук [9], Ю.О. Лупенко [15], М. Й. Малік [10; 15], Л. Ю. Мельник [11], О. Г. Шпикуляк [15], інші. Проте недостатньо висвітленими залишаються питання інституційної зумовленості підприємницької активності фермерських господарств та їх ринкової конкурен-

тоспроможності. Глибшого вивчення потребує теоретичне й методологічне обґрунтування підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств.

Мета статті – дослідження сутності конкурентоспроможності, обґрунтування її підприємницького характеру та змісту, визначення інституційних переваг і недоліків фермерського господарства як організаційно-правової форми господарювання, їх впливу на ринкову активність та силу зазначеного виду аграрного підприємництва.

Виклад основних результатів дослідження. Конкурентна боротьба на ринку приводить до уніфікації цілей її учасників, а саме максимізації прибутку. Однак шляхи досягнення цієї мети різні, а тому вони є предметом підприємницького вибору й розвитку. Наприклад, М. Портер наполягає, що успіх компаній залежить від умов місцевого оточення, в якому розвивається конкуренція. Тому в конкурентній боротьбі перемагає той, хто раніше від інших захопив стійкий сегмент ринку [13, с. 23].

Етимологія терміна «конкуренція» походить від латинського «зіштовхуюсь», тобто є боротьбою між товаровиробниками за вигідніші умови виробництва, збуту товарів і послуг та розподілу доходів [12]. У свою чергу, розуміння конкурентоспроможності еволюціонує й різниться залежно від аспектів (табл. 1), які дослідники вважають для неї визначальними.

* Науковий керівник – В.М. Заяць, доктор економічних наук.
© Ю.О. Авраменко, 2017

1. Визначальні фактори конкурентоспроможності

Аспект	Автор	Визначення
Ринковий	ОЕСР	...міра переваг чи недоліків у продажах своєї продукції на ринках [21]
Ресурсний	М. Портер, ОЕСР	...ефективність (продуктивність і успіх), з якою фірми в даній місцевості використовують потужності для виробництва товарів і послуг [13, с. 28]; ...здатність фірми найбільш ефективно розпоряджатися наявними ресурсами [21]
Інноваційно-інвестиційний	С.В. Мочерний, Європейська комісія	...здатність діяти в умовах ринкових відносин і отримувати прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників і підтримки продукції на високому якісному рівні [12, с. 166]; ...постійно високі темпи зростання продуктивності підприємства (випередження своїх конкурентів у плані наукових досліджень та інновацій, інформаційних і комунікаційних технологій, підприємництва, конкуренції, освіти і професійної підготовки) [18]
Психологічно-поведінковий	Г. Азоев, Л. Латруфф	...здатність випереджати суперників в досягненні поставлених економічних цілей [1, с. 60]; ...здатність сміливо зустрічати конкуренцію і бути успішним, коли стикаєшся з конкуренцією [20, с. 5]

Джерело: Розроблено автором.

Як бачимо, різні погляди авторів переважно зводяться до того, що визначальною умовою конкурентоспроможності є використання прибутку як джерела розширеного відтворення на інноваційних засадах [11, с. 7-12].

Враховуючи викладене, вважаємо, що конкурентоспроможність можна визначити як впевнену позицію підприємства на ринку порівняно з іншими економічними одиницями подібних організаційно-правових форм, що передбачає ефективне використання ресурсів, можливостей збереження та розширення ринкової частки на основі інвестицій в інноваційний розвиток майнового комплексу.

У свою чергу, з погляду М. Й. Маліка «конкурентоспроможність аграрних підприємств є здатністю суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосовуватись до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури» [10, с. 18].

Конкурентоспроможність фермерських господарств визначається соціально-економічними умовами їхньої діяльності як організаційно-правової форми [4, ст. 114], аграрної підприємницької діяльності, що включають:

1. Інституційні переваги, зокрема:

особливий правовий режим такої форми підприємств, визначений Законом України «Про фермерське господарство» [14], що регламентує умови заснування, розвитку, ліквідації їх державної підтримки;

статус сімейних підприємств з ознаками класичної фірми, де власники специфічних ресурсів пов'язані родинними зв'язками [14, ст. 1, 3]. Рівень реалізації такого статусу визначається впливом неоплачуваних працівників (власник, члени сім'ї) на використання прибутку. Їх частка в загальній чисельності зайнятих у фермерських господарствах у 2015 році становила 36,8% [5], що посилює вплив режиму власності, визначеного Законом.

2. Економічні переваги:

пільговий режим оподаткування, який визнає їх платниками фіксованого сільськогосподарського податку [7, с. 181-188];

економія на трансакційних витратах внутрігосподарських угод та мінімізація «агентської проблеми»;

порівняно легша зміна напрямку діяльності з огляду на нижчий рівень спеціалізації капіталу, можливість займатися додатковими видами господарювання, що означає потенційні можливості вибору фінансових джерел, напрямів діяльності й економічних зв'язків [14, ст. 24];

сімейна власність забезпечує формування інвестиційних ресурсів за рахунок власного прибутку, дисциплінує використання позич-

кового капіталу та прискіпливіше ставлення до обґрунтованості інвестиційних проєктів, а також заінтересованість фермерських господарств у реалізації довгострокової стратегії на нарощування власного капіталу.

3. Соціальні переваги:

ендогенний характер джерел розвитку фермерських господарств стимулює самозайнятість і підприємницьку активність селян у цій організаційно-правовій формі;

безпосередня заінтересованість в інфраструктурному та соціальному розвитку сільських територій як середовища особистісної самореалізації власників і працівників господарств [2, с. 6].

Крім стимулів до зайняття селянами підприємництвом через створення фермерських господарств, інституційні умови містять чинники, що протидіють їх розширенню, зокрема:

режим реалізації сімейної власності обмежує залучення вільного капіталу, доступність фермерських господарств до додаткових фінансових джерел щодо забезпечення основними та оборотними засобами. Отже, більшість фермерів забезпечені капіталом не набагато краще за господарства населення, а соціальні зобов'язання несуть як підприємці (включаючи плату за фактори виробництва й оподаткування) [7, с. 181-188];

непослідовність державної політики підтримки фермерства: фермерські господарства становлять абсолютну більшість від загальної кількості сільськогосподарських підприємств, а одержують менше 20% бюджетних дотацій для підтримки виробництва та за іншими видами державної допомоги [5];

невиправдана уніфікація вимог до діяльності й зобов'язань суб'єктів підприємницької діяльності: великих і малих сільгосппідприємств, сімейних та корпоративних форм тощо [15, с. 36];

недосконалість механізмів підтримки підприємництва як рушійної сили сільського розвитку. Це підтверджує зростаюча проблема зайнятості українських селян (табл. 4), яка має розв'язуватися через сприяння створенню ними малих приватних суб'єктів підприємницької діяльності, диверсифікацію і розширення видів підприємницької діяльності на селі [6].

Наслідком впливу інституційних засад діяльності стало домінування фермерських господарств серед малих та середніх підприємств в аграрному секторі України. Це підтверджує динаміка їх кількості – незважаючи на загальне зменшення кількості, фермерські господарства залишаються найбільшою групою аграрних підприємств (рис. 1).

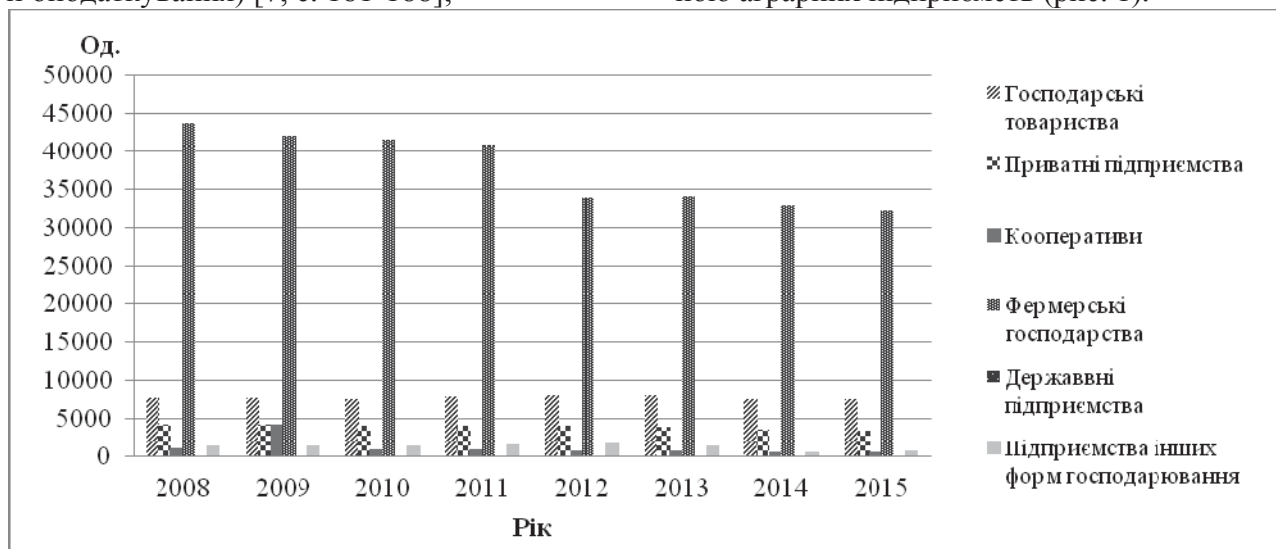


Рис. 1. Динаміка кількості діючих в Україні сільськогосподарських підприємств (2008-2015 рр.)

Джерело: [5].

Темпи зменшення кількості фермерських господарств порівняно нижчі, про що доводить постійно зростаюча динаміка їхньої частки у загальній кількості діючих сільсь-

когосподарських підприємств: у 2011 році – 72,8%; 2012 – 68,9; 2013 – 69,7; 2014 – 71,6; 2015 році – 71,2% (рис. 2).

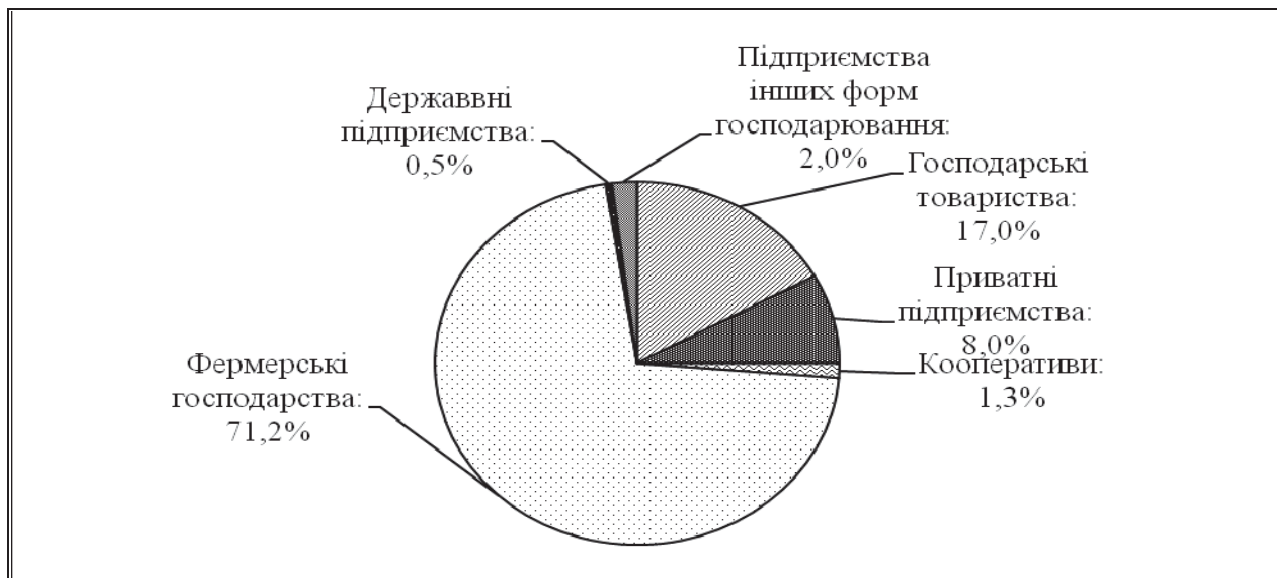


Рис. 2. Структура організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств

Джерело: [5].

Вочевидь, незважаючи на загальне скрутне економічне становище, фермерські господарства залишаються найбільш привабливою формою ведення підприємництва порівняно з іншими, поширеними в аграрній сфері, організаційно-правовими формами підприємств.

Позитивною є також динаміка частки фермерських господарств у виробництві валової продукції сільського господарства й прибутку від її реалізації, що переконує про зростаючу їхню конкурентоспроможність на ринках сільськогосподарської продукції (табл. 2).

2. Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства у 2000-2015 роках

Показник	2000	2005	2010	2015
Виробництво валової продукції сільського господарства, млн грн:				
сільськогосподарські підприємства	57997,7	72764,7	94089,0	131918,6
- з них фермерські господарства	3125,2	8177,5	11965,8	18909,3
Виробництво валової продукції сільського господарства, %:				
сільськогосподарські підприємства	38,4	40,5	48,3	55,1
- з них фермерські господарства	2,1	4,6	6,1	7,9

Джерело: [5].

Причиною є позитивна (з огляду на кількість та переважні розміри) динаміка продуктивності й ефективності їхньої операційної

діяльності. Зокрема, це стосується показників урожайності та рентабельності рослинництва і тваринництва (табл. 3).

3. Результати діяльності сільськогосподарських підприємств у 2000-2015 роках

Показник	2000	2005	2010	2015
Урожайність зернових культур, ц з 1 га:				
у сільськогосподарських підприємствах	19,4	26,0	26,9	41,1
у фермерських господарствах	15,8	22,0	21,9	33,4
Рентабельність рослинництва, %:				
у сільськогосподарських підприємствах	30,8	7,9	26,7	50,9
у фермерських господарствах	-	12,5	35,4	42,6*
Рентабельність тваринництва, %:				
у сільськогосподарських підприємствах	-33,8	5,0	7,8	22,6
у фермерських господарствах	-	2,7	1,8	15,3*

* Розраховано автором.

Джерело: [5].

Фермерські господарства демонструють свою конкурентоспроможність також на ринках залучуваних виробничих факторів. Зокрема, це стосується робочої сили найманих

та асоційованих (членів господарств) працівників і орендованих земельних ресурсів сільськогосподарських угідь (табл. 4).

4. Динаміка зайнятості та використання сільськогосподарських угідь фермерськими господарствами у 2000-2015 роках

Показник	2000	2005	2010	2015	2015/2000, +/-, %
Чисельність найманих працівників у сільськогосподарських підприємствах, тис. осіб	2 475	1038	614,1	491,4	-80,2
Чисельність зайнятих у ФГ, тис. осіб	71,5	133,5	98,4	93,7	31,1
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га, у користуванні: сільськогосподарських підприємств фермерських господарств	29 878	22 116,7	20 589,6	20 746,9	-30,6
	2 157,6	3 661,2	3 681,4	4 343,7	101,4

Джерело: [5].

Отже, незважаючи на зазначені вище недоліки інституційних засад та соціально-економічних умов господарської діяльності, фермерські господарства в цілому демонструють свою високу конкурентоспроможність і потенціал розвитку. Це стосується ринків сільськогосподарської продукції, а також організації виробництва в господарствах, що згідно із законодавством формуються на базі сімейної власності.

Викладене підтверджує доцільність вибору підприємливими селянами фермерського господарства як організаційно-правової форми ведення аграрного бізнесу. Адже підприємництво має на увазі, що люди діють, змінюючи світ, і часто йдеться про те, щоб не просто «виявляти» нові можливості, а реалізувати їх [19, с. 437–496]. Тому ми погоджуємося із позицією тих економістів, які підкреслюють підприємницький характер походження та діяльності фірми [17, с. 5-23].

В особі фермера як підприємця поєднані управлінець і виконавець, який повинен сформувати завдання, організувати та виконати його [9, с. 18]. Фермер – самодостатня особистість, яка своєю підприємницькою ініціативою, активністю [8, с. 11], працьовитістю, любов'ю до справи й професійним уміннями/знаннями здатна підвищувати загальний добробут, створювати робочі місця, налагоджувати виробництво якісної продукції та, крім того, наповнювати бюджети. Як результат, фермерське господарство є оди-

ницею організації підприємництва з використанням екосистем для виробництва продуктів харчування [3; 16].

Висновки. Враховуючи викладене, вважаємо, що конкурентоспроможність фермерського господарства – це здатність аграрного підприємства, заснованого на спільній власності членів селянської сім'ї (родини), конкурувати на ринках сільськогосподарської продукції й факторів її виробництва, що передбачає всебічне використання наявних переваг для подальшого його розвитку спільними зусиллями та підприємницькою ініціативою власників.

Визнання підприємницького характеру конкурентоспроможності фермерських господарств сприятиме розвитку інституційних засад їхньої діяльності, максимальному використанню потенціалу аграрного сектора у забезпеченні продовольчої безпеки й соціально-економічного розвитку сільських територій.

Законодавче визначення фермерського господарства як сімейної форми ведення аграрного підприємництва виявилось економічно і соціально виправданим. Вітчизняні фермери постійно підвищують рівень конкурентоспроможності своїх господарств, про що показує позитивна динаміка результатів їх господарської діяльності та посилення позицій на ринках залучених виробничих факторів.

Список використаних джерел

1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы [Текст] / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : Новости, 2000. – 252 с.
2. Горьовий В. П. Ефективність фермерських господарств лісостепової зони України : [Текст] / В. П. Горьовий. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2007. – 64 с.
3. Горьовий В. П. Фермерство України: теорія, методологія, практика : моногр. [Текст] / В. П. Горьовий. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2007. – 540 с.
4. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page4>.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 12.11.2016). – Назва з екрана.
6. Заяць В. М. Розвиток підприємництва в контексті міжнародної інтеграції / В. М. Заяць // Сучасні проблеми та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору України : зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. та XV зборів Всеукр. конгресу вчених економістів-аграрників. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2015. – С. 122-129.
7. Заяць В. М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель : моногр. [Текст] / В. М. Заяць. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 390 с.
8. Збарський В. К. Ефективність функціонування фермерських господарств [Текст]: навч. посіб. / В. К. Збарський, В. П. Горьовий, А. М. Артеменко ; за ред. В. К. Збарського. – К. : ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2008. – 452 с.
9. Липчук В. В. Фермерські господарства : стан, проблеми та стратегії розвитку : [Текст] / В. В. Липчук, Л. Б. Гнатишин, О. М. Кордоба. – Львів : Магнолія-2006, 2010. – 236 с.
10. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : моногр. [Текст] / М. Й. Малік, О. А. Нужна. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2007. – 270 с.
11. Мельник Л. Ю. Фермерство в Україні: надбання, проблеми, перспективи [Електронний ресурс] / Л. Ю. Мельник // Агросвіт. – 2012. – № 2. – Режим доступу : <http://www.agrosvit.info/?n=2&y=2012>.
12. Мочерний С. В. Економічний словник-довідник [Текст] / С. В. Мочерний. – К. : Феміна, 1995. – С. 166.
13. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер; [пер. с англ. О. Пелявский]. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с.
14. Про фермерське господарство : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
15. Розвиток підприємництва : інституціональний аспект : моногр. [Текст] / [Лупенко Ю. О., Малік М. Й., Заяць В. М. та ін.]; за ред. М. Й. Маліка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 432 с.
16. Chavas, J.-P. (2008), "On the economics of agricultural production", *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, vol. 52, available at: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-8489.2008.00442.x/full>, (Accessed 23 Aug 2016).
17. Cowen, T. (2003), "Entrepreneurship, Austrian Economics, and the Quarrel Between Philosophy and Poetry", *The Review of Austrian Economics*, vol. 16, no. 1, available at: http://www.gmu.edu/depts/rae/archives/VOL16_1_2003/1_Cowen.pdf, (Accessed 23 Aug 2016).
18. European Commission (2016), "Glossary Enterprise and Industry", available at: http://ec.europa.eu/enterprise/glossary/index_en.htm, (Accessed 22 Aug 2016).
19. Frese, M. (2009), "Towards a Psychology of Entrepreneurship — An Action Theory Perspective", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, [Online], vol. 5: no. 6, available at: <http://dx.doi.org/10.1561/03000000028>, (Accessed 30 Aug 2016).
20. Latruffe, L. (2010), "Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors", *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*, no. 30, available at: <http://prodinra.inra.fr/ft?id=3A5BC298-6056-4530-B66F-182E8D2E5D3B>, (Accessed 25 Aug 2016).
21. The Organisation for Economic Co-operation and Development (2016) "Glossary of statistical terms", available at: <http://stats.oecd.org/glossary/>, (Accessed 22 Aug 2016).

Стаття надійшла до редакції 21.11.2016 р.

* * *

Інноваційно-технологічне забезпечення ефективності функціонування аграрної сфери

Аграрна економіка збагатилася черговим науковим виданням*, покликаним активізувати прогресивний розвиток та змінити ситуацію в галузі на краще. З огляду на проблеми інноваційного розвитку й особливості технологічних змін агропромислового виробництва поява книги цілком закономірна.

За наявності оригінальних видань з цієї проблематики, вони не охоплюють достатньою мірою напрямів вирішення надзвичайно важливих і водночас складних завдань. Рецензована монографія презентує цілісну концепцію інтегрованого підходу до управління інноваційно-технологічним забезпеченням ефективності функціонування аграрної сфери економіки, що реалізується крізь призму використання внутрішніх можливостей і резервів самовідновлюваного й самодостатнього аграрного виробництва, політики держави у сфері інноваційної діяльності, утвердження інноваційно-технологічної моделі розвитку провідної галузі національної економіки. Виразною особливістю видання є доступна форма викладу матеріалу, лаконічність, логічна послідовність, системність, вивіреність уживаних термінів, за якими вбачається серйозний пошук, наукова спостережливість.

Передмову книги присвячено всебічному аналізу інноваційного типу економічного зростання на основі здобутків науково-технічного прогресу, технологічних змін, накопичення знань, формування нового менталітету нації, перебудови трудових відносин, мотиваційних і стимулівних важелів активізації інноваційно-технологічної діяльності [с. 7–10].

Основу дослідницької думки становить розгляд теоретичних засад інноваційно-технологічного розвитку, висвітлюваних у *першому розділі*. Понятійно-категоріальний

апарат розділу включає в себе визначення інновацій та їхніх видів, технологій та етапів їх розвитку, інноваційно-технологічної діяльності, інноваційно-технологічного розвитку й інноваційно-технологічного забезпечення, технологічного укладу та його життєвого циклу. Концептуальні положення технічного детермінізму, соціальної технології, технократії, технологічної еліти, експертократії, технологічної держави, техногенної цивілізації, адаптації соціуму до техносфери, взаємодії людського і технологічного факторів, техногенної деформації навколишнього середовища спираються на структурно-динамічний і міждисциплінарний підходи до процесів інноваційно-технологічного розвитку. Управління базується на цілеспрямованому застосуванні технологічних знань для розв'язання прикладних задач у різних сферах суспільного виробництва і життєдіяльності соціуму. Водночас технологія визнається важливим складником управління і передбачає поєднання, послідовність, взаємозв'язок організаційних, соціальних, екологічних, інформаційних, розрахунково-обчислювальних та інших операцій і заходів у процесі виконання управлінських функцій та здійснення управлінської діяльності [с. 56].

Другий розділ присвячено системному аналізу інновацій і технологій в контексті економіки знань, яка створює, поширює і продукує їх у вигляді високотехнологічної продукції. Втім при витратах 0,15–0,2 % наука країни може лише утримувати знання, а починає дієво впливати на економіку при 1,7 % і більше від ВВП [с. 88]. Заслужовує на увагу концепція модернізації економіки, взаємозв'язку технологічних і соціальних процесів та можливості застосування різних траєкторій переходу до новітнього суспільства, орієнтованого на задоволення потреб майбутнього на основі дії інноваційного спрямування. Важливе значення для управ-

*Лобас М. Г. Управління інноваційно-технологічним розвитком агросфери : моногр. / Лобас М. Г., Россоха В. В., Соколов Д. О. ; за ред. М. Г. Лобаса. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 416 с.

лінської діяльності має поділ технологій на функціональні й організовані, де технологія розглядається як сукупність знань про способи і дії отримання кінцевого продукту, класифікація основних видів оцінки ефективності технологій, створення Державного реєстру технологій за рівнем інтенсивності, визначення тенденцій і проблем активізації інноваційної діяльності та масштабного технологічного оновлення для утвердження інноваційної моделі економічного розвитку.

Сприйняття читачем інноваційної компоненти в структурних трансформаціях та закономірностей інноваційного процесу забезпечує обґрунтування механізму дії закону періодичного інноваційного оновлення.

Місткий і глибокий *третій розділ*, де зосереджено увагу на ретроспективі матеріально-технічного забезпечення, проблемах створення системи машин для рослинництва, відхилення від систем ведення землеробства, що зумовили значні щорічні втрати зерна в країні, дисбаланс між виробництвом і споживанням зерна в умовах планово-розподільчої економіки. За період 1971–1990 рр. країна (на той час СРСР) змушена була закупити за кордоном 565 млн т зерна на суму 80 млрд дол. США [с. 166]. Авторами проаналізовано також процес формування матеріально-технічної бази (МТБ) в умовах ринкових трансформацій, запропоновано методику інтегральної оцінки й визначено групи регіонів за рівнем ефективності використання МТБ сільського господарства, обґрунтовано вплив соціально-економічних і технологічних змін на урожайність основних сільськогосподарських культур, встановлено технологічні полюси та проміжні форми технологій, характерні для різних аграрних утворень [с. 208–210]. Усе це надає дослідженню ознак унікальності.

У *четвертому розділі* рецензованої монографії досліджено стан інноваційно-технологічного розвитку аграрної сфери, ґрунтовно розглянуто моделі технологій у галузі рослинництва, запропоновано методичні підхо-

ди до встановлення окупності, економічної й енергетичної ефективності технологій, проведено оцінювання технологій вирощування сільськогосподарських культур, встановлено відмінності між традиційними і новими системами землеробства. Доцільним є розгляд порівняльних характеристик технічних засобів традиційної технології й нульового обробітку ґрунту, соціально-екологічних особливостей інноваційних технологій та поновлюваних джерел енергозабезпечення аграрного сектору [с. 273–294].

У *п'ятому розділі* визначено шляхи удосконалення управління інноваційно-технологічним розвитком аграрної сфери економіки, які ґрунтуються на еколого-економічній концепції, моделі та дії механізму інноваційної системи аграрної сфери економіки, що включає визначення інноваційно-технологічних пріоритетів, розроблення науково-технічних програм, замовлення та фінансове забезпечення НДДКР, розроблення і фінансування інноваційно-технологічних проектів, формування творчих колективів – виконавців проектів, створення науково-інноваційної продукції та формування банку інновацій, науковий супровід впровадження (передача, трансфер, інжиніринг) інновацій та використання наукоємної продукції сільськогосподарськими товаровиробниками [с. 358–367].

Наукове видання не позбавлене й деяких недоліків і упущень. Авторами не обґрунтовано взаємозв'язок інноваційної системи агропромислового виробництва з національною інноваційною системою, не визначено набір технічних засобів для прогресивних технологій фермерським господарствам, не представлено проект самодостатнього аграрного підприємства. Проте зазначені упущення не впливають на загальну високу оцінку рецензованого монографічного дослідження, корисного для науковців, державних службовців, викладачів, фахівців агропромислового виробництва, аспірантів, студентів і широкого кола читачів.

**Ю.О. ЛУПЕНКО, доктор економічних наук, професор,
академік НААН, заслужений діяч науки і техніки України, директор Національного
наукового центру «Інститут аграрної економіки»**

* * *