

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ І  
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ  
ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

*Коллективна монографія*

Тернопіль  
2017

УДК 657.1 : 334.7: 338.43

О 17

**Рецензенти:**

**Данько Ю. І.**, д.е.н., доцент, завідувач науково-дослідної частини, професор кафедри статистики, аналізу господарської діяльності та маркетингу Сумського національного аграрного університету

**Красноруцький О. О.**, д.е.н., професор, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

**Свиноус І. В.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і оподаткування Білоцерківського національного аграрного університету

*Рекомендовано до друку Вченою радою  
Тернопільського національного економічного університету  
(протокол № 1 від 30 серпня 2017 р.)*

О 17 **Обліково-аналітичне** і організаційно-правове забезпечення діяльності підприємств в умовах інституційних трансформацій : монографія / Р. Ф. Бруханський, П. Р. Пуцентейло [та ін.]. – Тернопіль : ФОП Осадца Ю. В., 2017. – 388 с.

ISBN 978-617-7516-25-4

У монографії розглянуто теоретичні, методологічні і практичні аспекти обліку, аналізу і аудиту в умовах інституційних трансформацій. Розкрито роль та місце цих категорій у створенні і регулюванні економічних відносин. Визначено стратегію розвитку обліково-аналітичного і організаційно-правового забезпечення діяльності підприємств.

Видання призначене для науковців, бухгалтерів, аналітиків, експертів, керівників і фахівців сучасної економіки.

**УДК 657.1 : 334.7: 338.43**  
**ББК 65.052.9 (4Укр) 232-218**

© Р.Ф. Бруханський, П.Р. Пуцентейло, 2017

© ТНЕУ, 2017

© ФОП Осадца Ю.В., 2017

ISBN 978-617-7516-25-4

## ЗМІСТ

Передмова.....	5
Розділ 1. Теоретико-методологічні основи функціонування суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки	
1.1. Об'єктивна необхідність розвитку аграрного сектора економіки України.....	8
1.2. Інституціональне середовище функціонування аграрного сектора.....	27
1.3. Теоретичні та методичні засади дохідності як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств.....	45
1.4. Організаційно-правові форми діяльності та особливості формування фінансових ресурсів в аграрних підприємствах.....	64
1.5. Зміст і структура механізму фінансового забезпечення у розвитку суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки.....	71
Розділ 2. Правове забезпечення діяльності підприємств в умовах інституційних трансформацій	
2.1. Історичний розвиток та світовий досвід збалансованого землекористування в аграрній галузі.....	85
2.2. Право власності на землю в процесі реформування земельних відносин.....	99
2.3. Особливості правового режиму земель в пайовому фонді сільськогосподарського виробничого кооперативу.....	109
2.4. Особливості земельних та майнових правовідносин у фермерських господарствах.....	117
2.5. Особливості правового режиму земельних ділянок особистих селянських господарств.....	121
2.6. Особливості захисту прав землевласників та землекористувачів при обмеженні (обтяженні) їх прав на земельні ділянки.....	127
2.7. Законодавче забезпечення спільної власності на землю.....	135
2.8. Перспективи запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні.....	142
2.9. Правові проблеми використання земель сільськогосподарського призначення.....	149
2.10. Нормативне забезпечення бухгалтерського обліку земельних відносин.....	161
2.11. Стратегія ефективного використання земельних ресурсів у підприємствах.....	176

Розділ 3. Аналіз організаційно-економічних чинників діяльності підприємств в умовах інституційних трансформацій	
3.1. Інституційні фактори інноваційного розвитку аграрного сектора регіональної економічної системи.....	186
3.2. Процеси корпоратизації у сучасних умовах трансформації відносин власності.....	196
3.3. Аналіз розвитку підприємства як економічної системи.....	206
3.4. Комплексна діагностика стану продовольчого забезпечення в регіонах.....	221
3.5. Оцінка соціальних показників функціонування аграрних підприємств .....	238
3.6. Інтегральний аналіз сталого розвитку сільськогосподарського сектору економіки регіону.....	245
Розділ 4. Стратегічні вектори діяльності підприємств в умовах інституційних трансформацій.....	
4.1. Формування стратегічної парадигми бухгалтерського обліку.....	251
4.2. Стратегічний аналіз в управлінні підприємством.....	260
4.3. Організація стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства.....	274
4.4. Обґрунтування економічного розвитку через призму процесу управління і регулювання.....	294
4.5. Формування ефективної системи економічної безпеки підприємства.....	304
4.6. Аналіз системи захисту бізнесу від поглинання.....	315
4.7. Забезпечення ефективного сталого розвитку галузей рослинництва у підприємствах.....	343
4.8. Стратегія ефективного сталого розвитку галузей тваринництва.....	352
4.9. Стратегія поліпшення фінансово-економічної діяльності сільськогосподарських підприємств.....	367
4.10. Забезпечення ефективної системи професійної підготовки бухгалтера-аналітика.....	375
Висновки.....	385
Наші автори.....	387

## ПЕРЕДМОВА

Запропонована читачеві монографія є науковим виданням, яке репрезентує результати дослідження організаційно-правового і обліково-аналітичного забезпечення діяльності підприємств України в умовах інституційних трансформацій.

Основна перешкода раціонального застосування організаційно-методичної моделі прийняття управлінських рішень на підприємствах України полягає у відсутності ефективного механізму обліково-аналітичного забезпечення менеджменту. Існування цієї проблеми пов'язано з відсутністю ґрунтовних теоретико-методологічних напрацювань у сфері тактичної і стратегічної орієнтації бухгалтерського обліку, що не дає змоги створити адекватні передумови для розвитку стратегічно орієнтованої обліково-аналітичної практики на підприємствах України. Практична реалізація обліково-аналітичного і правового забезпечення діяльності підприємств в Україні гальмується відсутністю чіткої методології, спроможної забезпечити організаційно-інформаційну підтримку прийняття ефективних управлінських рішень. Тому одним із нагальних питань, що потребує вирішення, є розробка механізму побудови теорії і практики методики обліку і аналізу на підприємствах із врахуванням існуючих напрацювань у даній сфері, що стосуються як інструментарію управлінських процесів, так і особливостей реалізації системи менеджменту на підприємствах.

Мета обліку і аналізу полягає не тільки в тому, щоб зафіксувати і визначити фінансову ситуацію підприємства, ступінь його спроможності, але також і в тому, щоб постійно проводити роботу, спрямовану на поліпшення фінансового стану підприємства. Саме тому, важливим завданням обліку і аналізу господарської та фінансової діяльності є: ідентифікація реального стану об'єкта; дослідження його складу і властивостей, порівняння його з відомими аналогами або базовими характеристиками, нормативними величинами; виявлення змін фінансової стійкості об'єкта дослідження в просторово-часовому розрізі; встановлення основних чинників, що викликали зміни фінансової діяльності підприємства; прогноз основних тенденцій зміни на перспективу. При цьому важливого значення набувають питання формування обліково-аналітичного забезпечення управлінської діяльності підприємства.

При побудові системи обліково-аналітичного забезпечення підприємства необхідно враховувати специфіку сфери діяльності господарюючого суб'єкта, комплексний підхід до здійснення бізнесу, розвитку різних напрямків виробничо-господарської діяльності. Враховуючи ці особливості при формуванні ефективної системи управління підприємством, необхідна її побудова у відповідності з цілями і стратегією його діяльності. Саме розробка стратегії висуває вимоги до якості інформації, яка застосовується для управління підприємством. Від того, наскільки раціонально побудована обліково-аналітична система на підприємстві, наскільки вона адаптована до специфічних особливостей сучасного бізнесу та об'єктивно відображає

господарську діяльність, залежить не тільки процес ефективного управління, а й успішне його функціонування в сучасних умовах.

У монографії вирішення цієї проблеми розглядається крізь призму удосконалення сучасних концепцій управління підприємствами України на основі застосування стратегічних підходів. При цьому необхідною є розробка комплексної системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту. Відсутність системних підходів до впровадження стратегічних управлінських інформаційних систем і комплексних наукових досліджень у даній сфері з урахуванням специфіки діяльності підприємств постає однією із основних проблем, що є перешкодою для забезпечення ефективності стратегічного управління на підприємствах України.

У кожному розділі наукової праці розкрито теоретико-методологічні підходи до узагальнення, визначення, оцінки та вирішення окреслених проблем. Тут є певна логіка, коли питання функціонування суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки тісно пов'язані організаційно-правовим забезпеченням розвитку земельних відносин в сучасних умовах. Одночасно здійснюється оцінка організаційно-економічних чинників діяльності суб'єктів господарювання, котрі мають варіанти вирішення за наявності обґрунтованих теоретичних узагальнень, науково-методичної підстави та практичних рішень. Завдяки обраному авторським колективом підходу монографія є багатоплановою, проблеми обліково-аналітичного і організаційно-правового забезпечення суб'єктів господарювання розглянуто кожним із дослідників з власної точки зору і на основі особистих досліджень науковців, що спонукає читачів до подальших наукових пошуків. Таким чином, результати наукового дослідження, зібрані і сформульовані у запропонованому виданні містять належне теоретичне обґрунтування і прикладне значення.

Досліджуючи проблематику організаційно-правового і обліково-аналітичного забезпечення діяльності аграрних підприємств України в сучасних умовах, авторський колектив намагався взяти до уваги набутий досвід реальної практики і цінність одержаних наукових результатів, зокрема: організаційно-правове забезпечення функціонування агробізнесу в сучасних умовах; організаційно-методичне забезпечення оцінки ефективності діяльності аграрних підприємств; нормативно-правове забезпечення і особливості організації обліку в сільськогосподарських підприємствах; удосконалення інформаційного забезпечення аналізу економічної діяльності підприємства; аудиторського ризику і контролінгу; обґрунтування стратегічного менеджменту особливості обліково-аналітичного забезпечення трансформації управлінських парадигм як вектору розвитку обліку тощо.

Авторський колектив усвідомлює те, що в рамках однієї книги нереально підняти увесь багатогранний пласт складної і комплексної проблематики організаційно-правового і обліково-аналітичного забезпечення діяльності аграрних підприємств України в умовах зовнішніх і внутрішніх загроз, тому готовий сприйняти зауваження і критику дослідників даного сектору, буде

вдячний за це і врахує в подальших дослідженнях.

Водночас основні важливі елементи організаційно-правового і обліково-аналітичного забезпечення діяльності аграрних підприємств України в книзі виокремлено. Вони можуть бути взяті за основу не лише у розробці теоретико-методологічних основ обліково-аналітичного забезпечення системи управління аграрними підприємствами, а й через корисність, яку вони можуть дати розвитку вітчизняного соціально-економічного середовища.

## **РОЗДІЛ 1.**

### **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ**

#### **1.1. Об'єктивна необхідність розвитку аграрного сектору економіки України**

Сучасна економічна і політична ситуація актуалізує питання забезпечення національної безпеки України та подальший розвиток експорту сільськогосподарської продукції. Особливе значення мають проблеми, пов'язані із самозабезпеченістю держави стратегічно важливими товарами і послугами, серед яких пріоритетом є продовольча безпека країни, що залежить від результатів функціонування аграрного сектору України. Аграрний сектор має свої специфічні риси в контексті природно-кліматичних, територіальних, фінансових, матеріально-виробничих і національних умов розвитку країни. Аграрне виробництво на території сучасної України є традиційною сферою діяльності та передусім пов'язане з характером взаємовідносин людей у господарському житті, типом знарядь праці та напрямом освоєння природних ресурсів. Так, І. Я. Франко зазначав: “В історії і в характері українського (малоруського) народу є щось таке, що засвідчує його тісний тисячолітній зв'язок із землею, яку він заселяє: все та ж постійність і спорідненість при незначній одмінності, все та ж сонячна лагідність і жвавість, поєднана з журливістю, тільки степовикам притаманною” [1, с. 162].

Розмаїття характерних ознак визначає необхідність вивчення та врахування питань, пов'язаних з еволюційністю аграрного сектору, його інституціональним середовищем, організаційно-економічним механізмом і особливостями в розрізі формування стратегії розвитку галузі. Реформування економічних відносин в аграрному секторі економіки потребує розробки нових, ефективніших організаційно-правових форм підприємництва, що дасть змогу збільшити дохідність товаровиробників і розширити кількість робочих місць.

Окремі вчені переконані, що передусім це пов'язано з тим, що саме в Україні аграрний сектор через нинішні обставини стає вирішальною складовою економіки держави та вже відіграє надзвичайно важливу роль у забезпеченні її економічної й соціальної стабільності [2, с. 15]. Досвід підтвердив, що ефективного розвитку аграрного сектору можна досягти при організаційно-економічному, техніко-технологічному і фінансово-інвестиційному симбіозі усіх ланок, оскільки основа доданої вартості формується за рахунок сільськогосподарської сировини та продукції, яка йде на переробку в інші галузі. При цьому фінансовий результат від доданої вартості переробленої продукції отримують харчова галузь і торгівля, а не виробник – фермер та селянин. На наш погляд, аграрний сектор потребує прискіпливої уваги щодо підвищення ефективності розвитку як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі свого розвитку, оскільки є соціально значущою галуззю, що виробляє продовольчі ресурси та забезпечує продовольчу безпеку.



Вагомий внесок у дослідження генезису, особливостей формування і функціонування аграрного сектору зробили такі відомі вітчизняні економісти, як: В. Я. Амбросов, В. Г. Андрійчук, І. Ф. Баланюк, П. С. Березівський, В. І. Бойко, О. М. Бородіна, В. І. Власов, П. І. Гайдучий, В. П. Галушко, М. Я. Дем'яненко, Т. Г. Дудар, С. Л. Дусановський, М. В. Зубець, М. В. Калінчик, С. М. Кваша, М. Ф. Кропивко, Ю. Я. Лузан, Ю. О. Лупенко, П. М. Макаренко, М. Й. Малік, Л. Ю. Мельник, В. Я. Месель-Веселяк, О. М. Могильний, Л. В. Молдаван, М. К. Пархомець, Б. Й. Пасхавер, І. В. Прокопа, М. І. Пугачов, П. Р. Пуцентейло, П. Т. Саблук, І. В. Свиноус, А. М. Стельмащук, О. В. Ульянченко, М. М. Федоров, М. Й. Хорунжий, О. Г. Шпикуляк, О. М. Шпичак, О. В. Шубравська, В. В. Юрчишин.

Аграрний сектор – це особлива галузь в системі національної цілісної економіки України, тому що його розвиток має визначальний вплив на рівень життя народу [3, с. 7]. Досягнутий рівень конкурентоспроможності аграрного сектору, а також перспективи його розвитку в умовах глобальної конкуренції безпосередньо впливають на рівень життя населення, вартість споживчого кошика, умови та якість відтворення робочої сили в національній економіці [4, с. 18]. Саме аграрний сектор слугує індикатором загального стану економіки країни, йому належить провідне місце у вирішенні продовольчих питань, а розвиток і стабільність аграрного сектору визначають нормальне функціонування всього господарства держави та добробут її населення [5, с. 33].

Сьогодні український аграрний сектор має потенціал виробництва, який значно перевищує потреби внутрішнього ринку. Він є ланкою, що, з одного боку, може стати локомотивом розвитку національної економіки та її ефективної інтеграції у світовий економічний простір, а з іншого – сприяти зростанню доходів сільського населення, яке становить понад третину всього населення країни [6, с. 111].

Аграрний сектор займає особливе місце у структурі національної економіки. Стан аграрного сектора значною мірою визначає національно-господарський потенціал, економічну і політичну ситуацію в країні. Від його розвитку залежать матеріальний та соціальний добробут населення, забезпечення його продовольством, постачання сировиною переробних галузей і забезпечення національної продовольчої безпеки країни, тому що рівень споживання кінцевого продукту галузі впливає на саме існування людини, його здоров'я і продуктивність праці. Ядро аграрного сектору становить сільське господарство, яке виробляє сільськогосподарську сировину для подальшої переробки та отримання продуктів харчування і є визначальним чинником надходження кінцевого споживання. Сільське господарство базується на міжгалузевій виробничій кооперації, що пов'язує його з галузями, які виробляють засоби виробництва, здійснюють переробку й доводять продукти харчування до споживача. Сільськогосподарське виробництво виконує також соціальну функцію, забезпечуючи зайнятість населення, створюючи передумови для підвищення рівня і якості життя на

селі. Так, П. Тіммер зазначає, що сільське господарство – це особливий сектор національної економіки, в якому земля (грунт) є важливим чинником продуктивного виробництва як частини виробничої функції [7].

У Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» поняття «аграрний сектор економіки» слід розуміти як сільське та рибне господарство, харчова промисловість і перероблення сільськогосподарських продуктів [8].

Термін «аграрний» походить від лат. «ager», що означає «земля, поле, рілля», саме тому економічні відносини в аграрному секторі – це відносини, які насамперед пов'язані з використанням землі, а також з виробництвом, розподілом та споживанням сільськогосподарської продукції. У Стратегії розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року сформульовано таке визначення аграрного сектору: «Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством є системоутворюючим в національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій. Окрім стабільного забезпечення населення країни якісним, безпечним, доступним продовольством, аграрний сектор України безперечно спроможний на вагомий внесок у вирішення світової проблеми голоду» [9].

Аграрний сектор економіки – це сукупність галузей, які здійснюють виробництво, переробку і зберігання та доведення до кінцевого споживача продукції, виготовленої із сільськогосподарської сировини. До складу аграрного сектору економіки належать ті види виробництва, функціонування і розвиток яких підпорядковані створенню продуктів харчування. Існування цієї сукупності галузей та виробництв без системного взаємозв'язку недостатньо ефективно. Тому, щоб аграрний сектор економіки виконував властиві йому функції, він повинен мати певну структуру [10].

Н. Т. Гончарук визначає аграрний сектор економіки як сукупність взаємопов'язаних галузей сільського господарства та функціонально пов'язаних обслуговуючих формувань, які задовольняють потребу в продуктах харчування і сировини для переробної промисловості [11]. «Аграрний сектор» – сектор економіки, що виробляє продукти харчування або такі сировинні матеріали, як бавовна чи деревина для внутрішнього споживання чи на експорт, або частина населення, зайнята сільськогосподарською працею [12, с. 30].

Аграрний сектор України з його базовою компонентою сільським господарством дедалі більшою мірою стає системоутворюючим у національній економіці. Він формує чинники збереження суверенності держави: продовольчу та у визначених межах – економічну, екологічну й енергетичну безпеку держави, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національного господарства, утворює ринок продовольчих продуктів. Першочерговість уваги до аграрного сектору зумовлюється незамінністю

сільськогосподарської продукції та продуктів харчування в життєдіяльності людини і суспільства, його винятковою соціальною значимістю [13, с. 21].

Сільськогосподарське виробництво слугує серцевиною, комплексотвірною ланкою аграрного сектору. Ця особливість зумовлює необхідність дотримання збалансування та пропорційності між складовими частинами. Тому протиріччя, які виникають і вирішуються у сільському господарстві, – це внутрішній імпульс розвитку самого сектору, наслідком якого є вирівнювання векторів розвитку всіх галузей. Основними вважаються протиріччя між фондovиробляючими та споживаючими галузями, сільським господарством і галузями з переробки, транспортування та реалізації продукції [14, с. 5].

Сільське господарство дедалі більше стверджується як виробник і постачальник аграрної сировини для переробної промисловості. Нині безпосередньо в сільському господарстві споживається (виробничо й індивідуально) лише 20–30% виробленої продукції, а решта надходить на промислову переробку. На цій сировині працюють галузей харчової та легкої промисловості. Матеріально-технічні ресурси, без яких неможливий аграрний прогрес, сільському господарству постачають 90 галузей промисловості. Зростає роль несільськогосподарських галузей у розвитку рослинництва і тваринництва, розширюються та набувають стійкого характеру міжгалузеві відтворювальні зв'язки [15, с. 24].

Розвиток аграрного сектору – це динамічний процес, кожний його етап ставить нові завдання і потребує нових шляхів їх вирішення. Аграрний сектор економіки України вступає у нову фазу свого розвитку – входження у глобальний простір. Глобалізація економіки, у тому числі її аграрної сфери, у сучасному світі є об'єктивною реальністю, невідворотним процесом. Водночас це процес багатоаспектний та неоднозначний, який викликає певну суперечливість, спричиняє вплив деяких дестабілізуючих факторів на розвиток аграрного сектору, особливо в умовах слабкої національної економіки і малоефективної діяльності уряду. Саме тому на цьому етапі одним із актуальних напрямів економічних досліджень є вивчення тенденцій та перспектив розвитку вітчизняного аграрного сектору в умовах посилення глобалізаційних процесів й інтеграції України до світового господарства [16, с. 170].

На думку Ю. Я. Лузана, розвиток агропромислового виробництва з теоретико-методологічної точки зору є складним процесом, узгодженим, по-перше, з вирішальними тенденціями розвитку національної економіки як макрогосподарства, по-друге, з вимогами дотримання принципів системного підходу до становлення передумов і факторів розвитку, по-третє, з вимогами інноваційно-інвестиційної моделі розвитку галузі, по-четверте, з потребами сталого розвитку сільських територій, у межах яких передбачено вести агропромислове виробництво, по-п'яте, з вимогами національної безпеки, у т. ч. безпеки продовольчої, по-шосте, з вимогами стандартизації виробничих і управлінських систем на основі чинних міжнародних стандартів та норм [17, с. 34].

Отже, аграрний сектор – це складна багатогалузева сукупність економічно взаємопов'язаних між собою виробничо-технологічним розподілом праці галузей сільського господарства, що спеціалізуються на виробництві сільськогосподарської продукції, її промислової переробки, зберігання і реалізації, яка також охоплює системи інформаційного та наукового забезпечення і характеризується глибокими відмінностями та специфікою окремих елементів, що потребує побудови індивідуальної організаційно-економічної й техніко-технологічної політики щодо всіх суб'єктів господарювання.

Варто погодитися з думкою вчених про нагальність зміни парадигми розвитку економіки та її аграрного сектору: від парадигми сталого розвитку до парадигми сталого зростаючого аграрного розвитку, який відображатиме не лише необхідність забезпечення населення України і всієї планети продовольством на досягнутому рівні (стале), а й необхідність його зростання випереджаючими темпами порівняно з темпами збільшення населення [11, с. 133].

На думку І. Г. Сурай, у широкому розумінні аграрний сектор економіки охоплює всі підприємства України незалежно від форми власності і організаційно-правової форми, що виробляють сільськогосподарську продукцію й продукти її первинної переробки, та пов'язані з ними обслуговуючі підприємства, а також організації (установи), які здійснюють розробку і реалізацію державної аграрної політики. У вузькому розумінні його розглядають тільки як сектор економіки, що охоплює всі підприємства, які виробляють сільськогосподарську продукцію, здійснюють її первинну переробку та обслуговують означені процеси. Вона спеціально наголошує на необхідності розмежування понять «агропромисловий комплекс» і «аграрний сектор економіки» [18].

Зарубіжні вчені вважають, що аграрний сектор у національній економіці виконує три основні функції:

- економічну: виробництво національного доходу; надання сировини для промисловості; забезпечення великої кількості продуктів для торгівлі та надання робочих місць і джерел доходів населення;

- соціальну: забезпечення засобів існування для людей; накопичення надлишків трудових ресурсів та забезпечення робочих місць і джерел доходів населення;

- просторову: зміна природного середовища; формування культурного ландшафту і підтримка сталого розвитку довкілля.

Як наголошує Й. Віклін, багатофункціональність сільського господарства – це явище, яке за її межами основної функції сільського господарства (виробництво харчових продуктів та інших сировинних продуктів для промислового виробництва) також виробляє товари і послуги, що матимуть вплив на теперішній та майбутній стани сільського господарства [20].

Багатофункціональність аграрного сектору відображена не тільки у виробництві продуктів харчування, а й характеризується рядом інших

важливих функцій, зокрема: охорона навколишнього середовища, підтримання сільської зайнятості, забезпечення продовольчої безпеки країни. Як ключові складові багатофункціонального розвитку аграрного сектору російський учений Ю. М. Кривокора виділяє організаційно-економічну, виробничо-технологічну, соціальну, екологічну та інституційну підсистеми і констатує, що «... визначальним для розвитку галузі є дієвий організаційно-економічний механізм багатофункціонального розвитку сільського господарства, в якому заходи державного регулювання налаштовані під адекватну систему економічних відносин, забезпечуючи освоєння досягнень науково-технічного прогресу і удосконалення на цій основі засобів виробництва, впровадження інновацій, прогресивних систем і методів управління» [21, с. 193].

Погоджуємося з думкою І. В. Прокопи, що за найзагальнішими ознаками організаційна побудова вітчизняного сільського господарства зовні схожа із сільськогосподарським устроєм зарубіжних країн. Можна виділити також певні явища й процеси, подібні до тих, що відбуваються чи раніше відбувалися у розвинених країнах: концентрація та спеціалізація виробництва; техніко-технологічне переоснащення окремих виробничих структур, що супроводжується зменшенням чисельності працівників; вертикальна інтеграція в агропродовольчому секторі тощо. Проте, на відміну від розвинених країн, в Україні різні типи виробничих формувань розвиваються не як гармонізовані частини єдиного комплексу, а розрізнено, нерідко на антагоністичних засадах. Поки що не сформована також система організаційно-економічних механізмів, здатна забезпечувати функціонування аграрного сектору як цілісного організму, який, по-перше, сам розвивається на сталій основі (при розширеному відтворенні задіяного в ньому людського, природоресурсного, фізичного, фінансового й інших капіталів) і, по-друге, повноцінно виконує властиві йому завдання та функції у процесі загальносуспільного відтворення [22, с. 24].

Головна особливість, що визначає специфіку аграрного сектору економіки, полягає у поєднанні в сільському господарстві економічного і природного процесів. Основою виробництва у сільській місцевості, як відомо, є земля. Сільське господарство охоплює, з одного боку, засоби виробництва, що відтворюються людиною при безпосередньому впливі природи (біологічні й матеріально-біологічні), а з іншого – відтворені людиною без такого впливу. І матеріально-біологічні, й індустріальні засоби виробництва утворюють нерозривну єдність. Однак провідну та визначальну роль відіграють матеріально-біологічні засоби, які визначають форму і структуру засобів виробництва, що виготовляються промисловістю [23, с. 8].

Критичний аналіз різних поглядів вчених щодо сутності аграрного сектору дав змогу сформулювати його визначення, яке в сучасних умовах трансформації економіки трактує це поняття як територіально-галузеву формацію, що уособлює цілісну природно-географічну та соціально-економічну систему, в якій здійснюються збалансоване відтворення агропромислової продукції (виробництво, розподіл, обіг, споживання) з

властивою спеціалізацією підприємств, регіонів, природно-кліматичних зон і світового поділу праці, що створюють передумови для забезпечення продовольчої безпеки країни та населення.

Достатній рівень природно-ресурсного потенціалу – один з найважливіших чинників ефективного розвитку сільського господарства, де питання відтворення природного ресурсного потенціалу набуває пріоритетного значення. Природно-ресурсний потенціал аграрного сектору, а саме його кількість, якість і поєднання ресурсів, є важливим чинником агропромислового виробництва, яке слугуватиме економічному й соціальному розвитку держави.

Розвиток аграрного сектору можна відстежувати протягом усієї багатовікової історії становлення людської цивілізації. Процес становлення був важкий, відбувалися зміни у формах виробництва, власності та технології виробничих процесів. Це зумовило виникнення і формування системи аграрного бізнесу, що є закономірним проявом ринкового механізму господарювання. В результаті цього був сформований аграрний сектор, в якому рослинництво й тваринництво – виробничі галузі сільського господарства.

М. Й. Малік і П. М. Федієнко стверджують, що в основі розвитку аграрного сектору є агропромислова інтеграція як багатофункціональний процес, у результаті якого забезпечується виробництво необхідної для суспільства кількості предметів та продуктів споживання із сільськогосподарської сировини на основі поєднання діяльності сільського господарства й інших тісно задіяних з ним галузей, а в кінцевому результаті – це взаємопов'язаний розвиток сукупності галузей, де базою є сільське господарство, сільськогосподарські підприємства, сільськогосподарські товаровиробники, покликані сприяти поліпшенню добробуту всього суспільства [24, с. 88.]. Схожої думки дотримуються інші науковці, які вважають, що характерна ознака розвитку сучасного аграрного сектору економіки – це швидко прогресуюча інтеграція, яка проникає у різноманітні аспекти сучасного життя: економіку, політику, культуру і навколишнє середовище [25, с. 50–51].

Суть агропромислової інтеграції полягає у безпосередньому поєднанні окремих сфер сільського господарства, зайнятих виробництвом, зберіганням, переробкою та реалізацією аграрної продукції, а також обслуговуючих і допоміжних виробництв з метою підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції та прибутковості аграрних підприємств.

Необхідність агропромислової інтеграції зумовлюється наявністю значної кількості збиткових сільськогосподарських підприємств і монополізованих переробних підприємств, яким для ефективного функціонування бракує сировинної бази та необхідних умов для розширеного відтворення. Наростивши сировинну базу, вони матимуть можливість повністю завантажити виробничі потужності, що приведе до здешевлення переробки сільськогосподарської продукції і, відповідно, до зниження цін на ринку, підвищення конкурентоспроможності та рентабельності.

Виходячи із цього, організаційне й технологічне поєднання процесу виробництва з результатами кінцевої переробки і споживання дасть змогу зменшити збитки виробничої діяльності, більш ефективно розподіляти ресурси між суб'єктами кооперування, підвищити конкурентну здатність продукції на аграрному ринку, запроваджувати новітні технології та техніку й акумулювати необхідні фінансові ресурси, позитивно вплинувши на інвестиційну привабливість сільськогосподарських підприємств.

Найбільш поширеними є два види інтеграції: горизонтальна і вертикальна. Горизонтальна інтеграція передбачає об'єднання та організаційно-економічну взаємодію підприємств однієї або декількох галузей, які виробляють однорідну продукцію чи виконують різні операції для її виробництва. Вертикальна інтеграція передбачає міжгалузеве кооперування підприємств різних галузей економіки. Перевага вертикальної інтеграції полягає в тому, що відбувається кооперування підприємств з виробництва сільськогосподарської продукції та підприємств з її переробки і заготівельних, транспортних організацій, а також підприємств зі зберігання та збуту продукції, що дає можливість організувати діяльність, спрямовану на забезпечення одержання максимального кінцевого результату.

Агропромислова інтеграція передбачає не лише технологічне поєднання галузей, а й вибір організаційних форм здійснення виробничої діяльності агропромислового підприємства і політики ціноутворення, налагодження економічних механізмів при постачанні, переробці, реалізації продукції, розподіл результатів спільної діяльності.

Значного поширення набув функціонально-галузевий розріз структури аграрного сектору економіки. Відповідно до цього, у ньому виділяються три сфери. До першої сфери належать ті галузі, які забезпечують весь аграрний сектор економіки засобами виробництва та надають послуги, включаючи ремонтні й меліоративні роботи, будівництво тощо. Друга сфера охоплює сільське і лісове господарство. Третя сфера містить галузі, які здійснюють заготівлю, переробку, зберігання продукції сільського господарства та доведення її до споживання. Важливою складовою підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки є галузі виробничої й соціальної інфраструктур [23, с. 7].

Так, В. С. Ніценко розглядає агропромисловий комплекс як сукупність (систему) взаємозв'язаних підприємств сировинної, переробної, збутової, агросервісної та інших сфер господарювання, що забезпечують ефективний розвиток національного господарства країни і сталий розвиток економіки зокрема [26, с. 63].

Економічний словник визначає АПК як сукупність галузей народного господарства, пов'язаних між собою економічними відносинами з приводу виробництва, розподілу, обміну, переробки та споживання сільськогосподарської продукції [27, с. 458].

Сукупність різних за організаційно-правовою природою агропромислових формувань є складовими агропромислового комплексу, який слугує логічним

завершенням процесу агропромислової інтеграції й організаційним оформленням міжгалузевих зв'язків, що виникають між сільським господарством та іншими галузями, підприємствами й установами і перетворюється на єдиний виробничий процес. Методологічною базою функціонування АПК є об'єктивна закономірність поєднання сільськогосподарського та промислового виробництв. АПК України – це важлива складова економіки нашої держави й головний чинник подальшого розвитку трансформаційних процесів, що відбуваються на етапі входження у світові продовольчі структури [28, с. 51]. На думку С. Л. Дусановського, послідовна індустріалізація та інтенсифікація, підвищення ступеня усупільнення сільськогосподарського виробництва, посилення його внутрішньо- і міжгалузевих зв'язків об'єктивно привели до формування АПК [29, с. 17]. Окремі дослідники вважають, що становлення АПК стало можливим завдяки науково-технічному прогресові на певному етапі розвитку економіки країни, коли в його комплексуючих сферах була створена матеріально-технічна база, необхідна для функціонування усіх його складових. Органічний взаємозв'язок сільськогосподарського та промислового виробництва є необхідною умовою функціонування АПК. Комплексне поєднання основних і допоміжних галузей та виробництв в АПК підпорядковане вимогам об'єктивних закономірностей економічного розвитку і спрямоване на підвищення продуктивності праці в усіх його ланках [30, с. 8]. Агропромисловий комплекс визначається як сукупність підприємств сільського, рибного і лісового господарств, переробних виробництв і тих, що виробляють засоби виробництва, а також обслуговують підприємства та організації [31, с. 245]. Отже, відбулися значні зміни у виробничо-технологічних зв'язках, у формах і глибині економічних відносин сільського господарства (аграрної сфери АПК) і харчової промисловості (переробної сфери АПК). Інакше кажучи, визначено ланки взаємозв'язків виробничих процесів між сільськогосподарським і промисловим виробництвами з метою надання ресурсу та його переробки у відповідну продукцію, що має продовольче призначення.

В. В. Попова зазначає, що аграрна галузь в Україні має загальнонаціональний статус і питання щодо її розвитку варто розглядати як пріоритетну для економічної науки [32, с. 132]. Так, П. Т. Саблук вважає, що агропромисловий комплекс нашої держави – це велике міжгалузеве утворення, органічна частина економіки країни, яка охоплює сукупність галузей, пов'язаних між собою процесом відтворення, основне завдання якого – забезпечення продовольчої безпеки країни, оптимальних норм харчування населення України, створення експортного потенціалу сировини та продовольства. Важливою складовою АПК є сільське господарство, одиниця валової продукції якого створює умови для виробництва понад десяти її одиниць в інших галузях економіки країни [33, с. 4].

На думку М. Й. Хорунжого, національний АПК – це інтегрована органічна система, частина всього народного господарства, яка базується на взаємодії відтворювального процесу в тих сферах і галузях, які мають пряме відношення



до задоволення потреб суспільства в продовольчих та непродовольчих товарах, одержаних із сільськогосподарської сировини. Принциповими, визначальними ознаками АПК є такі: постійне формування оптимальної структури, яка би відповідала вимогам відтворювального процесу; скоординована діяльність усіх складових з метою забезпечення спільної мети; створення реальних умов для інтенсивного розвитку інтегрованого виробництва [34, с. 38].

Інші автори АПК розуміють як сукупність галузей і видів діяльності народного господарства, які на основі планомірного поділу праці забезпечують виробництво продуктів харчування та інших споживчих товарів сільськогосподарського походження, а також засобів виробництва і послуг для сільського господарства та переробних галузей промисловості. АПК – це сукупність галузей, що забезпечують, виробництво, переробку, зберігання і доведення до масового споживача продукції, виготовленої із сільськогосподарської сировини [36, с. 88]. АПК – це сукупність галузей національної економіки, зайнятих виробництвом продукції, її зберіганням, переробкою та доведенням до споживача [37, с. 27]. Вищеподані тлумачення роблять акцент на етапах процесу доведення сільськогосподарської продукції до споживачів.

І. Ф. Баланюк зазначає, що у становленні, розвитку й ефективному функціонуванні всіх без винятку політичних систем країн одне з визначальних місць займає аграрний сектор. Незалежно від обсягів виробництва у ньому і його частки у ВВП він є тією серцевиною, навколо або з безпосередньою участю якої вирішується переважна більшість соціально-економічних проблем країни [38, с. 68].

П. Т. Саблук вважає, що метою концепції розвитку АПК у довгостроковій перспективі має стати визначення основних напрямів формування ефективного та стійкого агропромислового виробництва відповідно до параметрів світового рівня, здатного забезпечувати продовольчу безпеку країни, насичення внутрішнього ринку доступним для всіх груп населення якісним продовольством, а промисловості – сільськогосподарською сировиною, вирівнювання доходів й інших соціальних параметрів сільськогосподарських товаровиробників з подібними показниками в середньому по економіці країни. АПК України має виходити на світовий ринок з конкурентоспроможною сільськогосподарською продукцією [39, с. 14]. На основі цього М. К. Пархомиць робить висновок, а ми поділяємо його думку, що формування і розвиток АПК мають відбуватися як цілісна органічна система, невід'ємна частина народного господарства країни. Водночас АПК на національному та регіональному рівнях об'єднує продуктивні підкомплекси, розвиток яких як законодавчо визнаної пріоритетної сфери економіки спрямовується на гарантування продовольчої безпеки країни і зростання її експортного потенціалу [40, с. 11].

Оскільки багато галузей національної економіки розвиваються не ізольовано, то можна стверджувати, що сільське господарство є основою

добробуту й основним джерелом зростання інших сфер діяльності, у т. ч. сільськогосподарського машинобудування, виробників мінеральних добрив, засобів захисту рослин, послуг агротехсервісу, переробних підприємств, торгівлі тощо [26, с. 63].

Сьогодні не існує єдиного тлумачення агропромислового комплексу в сучасній економічній науці. У західних країнах взагалі відсутнє поняття «агропромисловий комплекс», а застосовуються інші поняття: «аграрний сектор» або «аграрний бізнес», що зумовлено неможливістю об'єднання в однорідний комплекс суб'єктів із різними формами власності. Предметом дослідження є сільське господарство і галузі, пов'язані з виробництвом сільськогосподарської продукції, її переробкою та реалізацією; наявна виробнича структура аграрної сфери, а також система реалізації всіх агропромислових відносин між людьми.

Отже, агропромисловий комплекс України – це об'єктивний результат необхідних цілеспрямованих процесів агропромислової інтеграції, суть якої в міру розвитку виробничих сил і подальшого поглиблення суспільного розподілу праці полягає у формуванні та виділенні окремих галузей і видів діяльності, тісно пов'язаних з виробництвом сільськогосподарської продукції, її зберіганням, транспортуванням, переробкою та реалізацією, а також з виготовленням необхідних знарядь праці і матеріалів для забезпечення безпосередньо самого сільськогосподарського виробництва на основі впровадження інновацій. Весь процес функціонування агропромислового комплексу пов'язаний із забезпеченням надійної роботи двох основних галузей – рослинництва й тваринництва.

А. В. Чайнов наголошував, що «в більшості випадків чинником, котрий визначає системи господарств і розміщення населення, є природно-історичні умови, з однієї сторони, а з іншої – ті історичні (часто стратегічні) уявлення (міркування), що керують еміграційними потоками країн» [41, с. 146].

О. М. Коваль стверджує, що «розвиток сільськогосподарського виробництва та підвищення його ефективності залежать від складу і раціонального співвідношення виробничих ресурсів, які залежать від характеру і особливостей відповідних галузей сільського господарства» [42, с. 296]. Описаний підхід корелюється з позицією науковців І. М. Архипенко і Н. Т. Гончарук, які наголошують, що відмінність в ефективності сільського господарства зумовлена не стільки характером аграрної політики відповідних держав та державного управління аграрною сферою, скільки історично досягнутим рівнем розвитку продуктивних сил і особливо наявними на даний час науковими знаннями, сільськогосподарськими, аграрними технологіями тощо [43, с. 30].

Особливість цього процесу полягає в тому, що сільське господарство перебуває в ролі «заручника» інших сфер агропромислового комплексу. АПК складається з таких сфер: I сфера (виробництво засобів виробництва для сільського господарства); II сфера (сільське господарство); III сфера (зберігання, переробка, доведення продукції сільського господарства до

споживача). Сьогодні в агропромисловому комплексі України склалася неоднозначна ситуація: продукції I сфери для сільського господарства катастрофічно не вистачає. Треба вказати, що подібна недостатність охоплює не тільки фізичну, а й економічну сторону.

Так, наприклад, підприємства сільськогосподарського машинобудування нині не в змозі забезпечити виробництво необхідною кількістю техніки для потреб сільського господарства. І це навіть якщо ми беремо до уваги їх якісну сторону. При цьому хімічна промисловість здійснює випуск добрив в обсязі, достатньому для задоволення потреб сільськогосподарських товаровиробників, але фінансовий стан останніх не дає змоги їх купувати в необхідній кількості. В результаті відбувається зростання частки сільськогосподарської техніки іноземного виробництва. Зокрема, щодо тракторів частка становить майже 75%. Як наслідок виникає висока залежність від імпорту машин та комплектуючих.

За останні роки вагому частку у вартості продовольчих товарів становлять витрати на зберігання, переробку й транспортування продукції. Так, наприклад, у собівартості зерна, що йде на годівлю худобі та птиці, на промислову переробку, харчові цілі і на експорт, частка подібних витрат становить від 30% до 70%, що призводить до зниження закупівельних цін для сільськогосподарських товаровиробників, зростання цін на продукти харчування. Водночас в останні роки при зростанні валових зборів зерна, які перевищили у 2015 р. 60 млн. т, та збільшенні перехідних запасів спостерігається високий дефіцит елеваторів, що супроводжується зростанням цін на послуги зі зберігання і зниженням відпускних цін зерна у сільськогосподарських товаровиробників. Інша сторона взаємовідносин між II та III сферами – це залежність підприємств харчової промисловості від якісного і кількісного стану виробництва сільськогосподарської сировини. Велика залежність валового виробництва продукції галузей сільського господарства від природно-кліматичних чинників та значна частка продукції низької якості, що є не прийнятною для сучасних технологій переробки, змушують переробні підприємства шукати більш стабільні сировинні джерела, переважно імпортні. У цій ситуації дефіцит виробничих потужностей і порівняно низька ефективність III сфери та нестабільні обсяги сільськогосподарського виробництва обмежують нормальне функціонування і розвиток аграрного сектору. Без істотного нарощування, підвищення продуктивності та оптимізації роботи всього технологічного ланцюжка неможливо забезпечити задоволення потреб населення у продуктах харчування.

Для розвитку аграрного сектору України на сучасному етапі найбільш істотним є вирішення інституціональних проблем аграрного виробництва, найважливішими серед яких вважають такі: нестабільність аграрної політики; вдосконалення земельних відносин; розвиток кооперації й інтеграції; підвищення ефективності системи управління аграрного виробництва; незавершеність аграрної реформи; державне регулювання в аграрній сфері;

відсутність недержавних структур захисту інтересів селян; цінова політика [16, с. 172].

Модернізація аграрного сектору потребує перегляду усталеного ставлення до сільського господарства як галузі, що має винятково виробничо-комерційне призначення. Світове співтовариство дедалі більше керується концепцією багатофункціональності сільського господарства, згідно з якою у процесі сільськогосподарської діяльності не тільки виробляються продовольство і промислова сировина, але й створюються суспільно значущі блага. Найголовніші з них – це продовольче самозабезпечення країни, надання можливостей і засобів для існування сільського населення, відтворення селянства, підтримання екологічної рівноваги та збереження агроландшафтів. Визнання багатофункціональності сільського господарства як його ключової макроекономічної характеристики є головною передумовою модернізації вітчизняного аграрного сектору [44].

Аграрний сектор України за останнє десятиріччя справді став однією з базових галузей національної економіки. Незважаючи на загальнокрисові явища в економіці держави, аграрному сектору вдалося зберегти позитивні темпи розвитку, стати однією з основних бюджетоутворювальних галузей, зайняти лідируюче місце у товарній структурі експорту.

Водночас в аграрній сфері продовжують поглиблюватися і поширюватися негативні тенденції, які згортають загальний сільський розвиток.

Нині найгострішими проблемами на селі є втрата робочих місць та безробіття, бідність, трудова міграція, занепад соціальної сфери, поглиблення демографічної кризи і відмирання сіл, нерозвиненість ринкової інфраструктури, відсутність класичної кооперації з метою консолідації зусиль для організації ефективної діяльності всіх учасників ринкових процесів [45, с. 5].

Практичні заходи з перетворення аграрного сектору вітчизняної економіки потребують теоретичного осмислення структурно-динамічних процесів, що відбуваються, зміни ролі й статусу інтегрованого виробництва в АПК. Аграрна політика, необґрунтовано спрямована на дезінтеграцію аграрних виробничих одиниць, не враховує природно-історичної детермінанти їх розвитку, умов накопичення капіталу на сучасному етапі, зовнішніх факторів формування цілісних виробничих систем [46, с. 9].

Те, що структура українського аграрного сектору економіки не відповідає загальним закономірностям структурних зрушень на користь органічного землеробства та виробництва продуктів харчування з високою доданою вартістю, є загальновизнаним у наукових колах. Однак серед аграрних вчених-економістів немає одностайності щодо розробки новітньої парадигми розвитку сільського господарства, що стає негативним чинником при виробленні векторів державного регулювання. М. О. Барановський вважає, що впродовж тривалого часу «...аграрний сектор був основним місцем прикладання праці сільських жителів, за рахунок аграрного сектора значною мірою фінансувалося будівництво і утримання об'єктів соціальної інфраструктури села... система

сільського розселення, транспортне обслуговування, адміністративний устрій, управління аграрним сектором були тісно взаємопов'язані між собою» [47, с. 141].

Власне кажучи, аграрний сектор впливає на всі процеси, що відбуваються у сільській місцевості, він визначає всі основні параметри життєдіяльності поселення, передусім його рівень та якість життя, розвиток будівництва і соціальної інфраструктури, транспорту тощо. Із розвитком сільського господарства й трансформаційними процесами у цій сфері пов'язана і перебудова функціонування сільських поселень [48, с. 15].

Зміни в аграрному секторі економіки, що відбулися наприкінці ХХ ст., зокрема ліквідація колгоспів як основної форми організації сільського господарства, відсутність державної підтримки об'єднань сільськогосподарських товаровиробників, монополізація аграрного ринку, ігнорування державою проблем розвитку сільських поселень, призвели до їх подальшого занепаду. Селянські господарства, що виробляють більшість сільськогосподарської продукції, не стали важливим чинником соціально-економічного розвитку сіл. Більшість науковців вже схиляється до думки, що зростання частки селянських господарств у виробництві сільськогосподарської продукції – це ознакою деградації аграрного сектору. Основними аргументами на користь таких тверджень є те, що: по-перше, селянські господарства – це повернення до натурального господарства; по-друге, селянські господарства – це доіндустріальна епоха; по-третє, у селянських господарствах низька продуктивність праці; по-четверте, зайнятість у селянських господарствах не вирішує, а фактично приховує реальний рівень безробіття у сільській місцевості; по-п'яте, селянські господарства – це спосіб виживання сільських мешканців, а не гідний заробіток для нормального існування [47, с. 144].

При цьому доцільно враховувати ряд важливих чинників і особливостей розвитку сучасного аграрного виробництва в Україні, зокрема це:

- істотно нижчий порівняно з розвиненими зарубіжними країнами рівень державної підтримки аграрного сектору: як безпосередньо виробників, так і експортного субсидування продовольчої продукції для її просування на зовнішні ринки;

- наслідки затяжної системної кризи 1990-х р., що викликали глибоку деформацію соціально-економічного життя населення сільських територій та структури сільськогосподарського виробництва;

- незадовільний рівень розвитку виробничої й ринкової інфраструктури, що здійснює значний вплив на кінцеву ефективність сільськогосподарського виробництва;

- низька наукомісткість вітчизняного сільського господарства і щораз зростаючий розрив у цьому відношенні із зарубіжними країнами, що актуалізує завдання вибору напрямків розвитку аграрного виробництва, які забезпечують його стійке зростання в довгостроковій перспективі;

- пріоритетне значення аграрного сектору як гаранта національної продовольчої безпеки та розвитку експортного потенціалу;

– важлива соціальна і регіональна функція сільськогосподарського виробництва, що дає змогу забезпечувати зайнятість населення сільських територій.

Досягнення конкурентоспроможності аграрного сектору передбачає вирішення низки стратегічних завдань:

– інноваційний прорив, що забезпечує здійснення «зеленої революції» у сфері аграрних технологій та закладає фундамент майбутнього динамічного розвитку;

– відродження інтеграційних і коопераційних зв'язків для мінімізації витрат на основних стадіях виробництва та реалізації продукції;

– модернізація інфраструктури і матеріально-технічної бази аграрного сектору, що гарантує можливість ведення ефективної виробничої діяльності та реалізації соціальних програм села.

Зокрема, О. В. Шубравська і К. О. Прокопенко вважають, що модернізація аграрного сектору – це процес його техніко-технологічного й ресурсного оновлення, досягнення високого рівня конкурентоспроможності та стійких темпів розвитку на основі впровадження агроновацій з дотриманням принципів екологічної прийнятності й соціальної спрямованості результатів сільськогосподарської діяльності. Головними підсумками такого процесу мають стати забезпечення національної продовольчої безпеки в розрізі всіх її складових і зміцнення позицій країни на глобальному продовольчому ринку [49, с. 65].

При цьому, на думку О. М. Бородіної, кінцевою метою такої модернізації має стати забезпечення доступу всіх верств сільського населення до економічних вигід від зростання в аграрному секторі та диверсифікації сільської економіки через сприяння сільським громадам у реалізації прагнень до імплементації в національну і міжнародну ринкову систему на основі нових інституційних механізмів [50].

Саме тому слушною є думка, що у сучасних умовах аграрний сектор має бути не лише ефективним, а й здатним до подальшого розвитку. Ефективність розвитку аграрного сектору характеризується послідовним зростанням його можливостей відтворювати в кожному виробничому циклі постійні, не різко змінні результати господарської діяльності та умови для їх подальшого поліпшення [51, с. 25].

Таким чином, посилення світових глобалізаційних й інтеграційних процесів актуалізує питання вибору місця і ролі аграрного сектору в національній економіці. Аграрний сектор економіки України слугує системоутворюючою складовою національної економіки; формує основи збереження суверенності та державності, національної (продовольчої) безпеки; є соціально-економічним підґрунтям розвитку сільських територій; забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки. Сучасна організаційно-економічна структура аграрного сектору з її різноманіттям суб'єктів господарювання зовні схожа із сільськогосподарським устроєм розвинених країн, але поки що вона не функціонує як злагоджена

ефективна система, здатна забезпечувати раціональне виконання завдань і функцій зростання виробництва якісних продуктів харчування. При цьому логічним видається не ставити зростання виробництва продукції аграрного сектору як мету, а розглядати його лише у контексті забезпечення соціально-економічного розвитку України.

## Література

1. Франко І. Я. Зібрання творів: у 50 т. Т. 41: Літературно-критичні праці (1890–1910)/ Іван Якович Франко. – К. : Наук. думка, 1984. – 682 с.
2. Кириленко І. Г. Структурні реформи в аграрному секторі України /І. Г. Кириленко, В. Є. Івченко, В. В. Дем'янчук //Економіка АПК. – 2015. – № 9. – С. 15–29.
3. Ключник А. В. Особливості державного регулювання економічного розвитку аграрного сектору / А. В. Ключник, А. В. Слюсаренко // Науковий вісник МДУ імені В. О. Сухомлинського. – 2014. – Вип. 5.2 (101). – С. 7–11.– (Економічні науки).
4. Столяров В. В. Формування стратегій розвитку аграрного сектору економіки в умовах глобалізації / В. В. Столяров // Економіка АПК. – 2014. – № 4. – С. 18–23.
5. Лемішко О. О. Стан та перспективи розвитку аграрного сектору України / О. О. Лемішко // Економіка і управління. – 2013. – № 4. – С. 33–38.
6. Ярмоленко Ю. О. Сталий розвиток аграрного сектору економіки та його економічне забезпечення / Ю. О. Ярмоленко // Інвестиції: практика та досвід. –2015. – № 22. – С. 110–115.
7. Timmer P. Getting Process Wright.The Scope and Limit's of Agricultural Policy /P. Timmer. –Ithaca : Cornell University Press, 1986.
8. Закон України “Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року” [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 1. – Ст. 17. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2982-15?nreg=2982-15>.
9. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року (з внесеними змінами і доповненнями НААН) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uaan.gov.ua/sites/default/files/strateg\\_do\\_2020r.pdf](http://www.uaan.gov.ua/sites/default/files/strateg_do_2020r.pdf). – 7.11.2013.
10. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : моногр. / В. Г. Андрійчук.– К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
11. Гончарук Н. Т. Кадри аграрного сектора економіки України: формування і розвиток / Н. Т. Гончарук, С. М. Серьогін. – Д.: ДРІДУ УАДУ, 2003. – 166 с.
12. Комарова І. В. Державне регулювання аграрного сектора: необхідність та сучасні погляди на проблему / І. В. Комарова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2008. – № 3. – С. 30–34.

13. Петриченко О. А. Імперативи розвитку аграрної сфери економіки в умовах технологічних змін / О. А. Петриченко // Агроінком. – 2013. – № 7–9. – С. 21–31.
14. Данкевич Є. М. Міжгалузева інтеграція в аграрному секторі економіки : моногр. / Є. М. Данкевич. – Житомир : Полісся, 2013. – 400 с.
15. Хорунжий М. Й. Завдання національної аграрної політики на сучасному етапі / М. Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 22–29.
16. Сідельнікова І. В. Аграрний сектор національної економіки: тенденції та перспективи розвитку в умовах глобалізації / І. В. Сідельнікова // Економіка : зб. наук. праць Харків. нац. пед. ун.-ту ім. Г. С. – 2013. – Вип. 13. – С. 170–176.
17. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : моногр. / Ю. Я. Лузан. – К. : ННЦІАЕ, 2010. – 472 с.
18. Сурай І. Поняття державного управління аграрним сектором економіки України / І. Сурай // Збірник наукових праць НАДУ. Вип. 2/ за заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. – К. : Вид-во НАДУ, 2003. – С. 259–270.
19. Grudzinska D. Geografia. Swiat i Polska. System społeczno-gospodarczy / D. Grudzinska, T. Krynicka-Tarnacka. – Torun : Stowarzyszenie Oświatowcow Polskich, 2003.
20. Wiklin J. Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne / J. Wiklin. – Warszawa : IRWiR PAN, 2010.
21. Кривокопа Ю. Н. Современные проблемы формирования организационно-экономического механизма развития многофункционального сельского хозяйства / Ю. Н. Кривокопа // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2012. – № 4 (111). – С. 190–197.
22. Прокопа І. В. Структура сучасного аграрного виробництва в Україні: соціо економічний та організаційний аспекти / І. В. Прокопа // Агроінком. – 2012. – № 7–9. – С. 24–31.
23. Данкевич Є. М. Міжгалузева інтеграція в аграрному секторі економіки: моногр. / Є. М. Данкевич. – Житомир : Полісся, 2013. – 400 с.
24. Малік М. Й. Аграрна реформа і розвиток підприємництва / М. Й. Малік, П. М. Федієнко. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 271 с.
25. Багрій Т. В. Роль інтеграції у подоланні кризової ситуації в цукробуряковому виробництві / Т. В. Багрій // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 50–52.
26. Ніценко В. С. Теоретичні засади функціонування вертикально-інтегрованих структур в агропромисловому комплексі / В. С. Ніценко // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 63–69.
27. Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Ин-т нов. экономики, 2007. – 1152 с.
28. Пуцентейло П. Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика / П. Р. Пуцентейло. – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2011. – 420 с.



29. Економіка підприємств АПК : навч. посіб. / за ред. С. Л. Дусановського, В. М. Олійника, Т. Г. Дудара. – Тернопіль : Тернопіль, 1997. – 260 с.
30. Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку / [Л. В. Дейнеко, А. О. Коваленко, П. І. Коренюк, Е. І. Шелудько]; за ред. Б. М. Данилишина. – К. : Наук. думка, 2007. – 276 с.
31. Фінансовий і ціновий механізм АПК в умовах переходу до ринку / [за ред. П. Т. Саблука, М. Я. Дем'яненка]. – К. : Урожай, 1993. – 349 с.
32. Попова В. В. Становлення аграрного сектору економіки України в умовах міжнародної конкуренції / В. В. Попова // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 131–137.
33. Саблук П. Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 4–19.
34. Хорунжий М. Й. Організація агропромислового комплексу : підруч. / М. Й. Хорунжий. – К. : КНЕУ, 2001. – 382 с.
35. Березівський П. С. Організація, прогнозування та планування АПК : навч. посіб. / П. С. Березівський. – [2-ге вид.]. – Л. : Магнолія Плюс : Вид : СПД ФО В. М. Піча, 2006. – 443 с.
36. Курило В. І. Про зміст та співвідношення деяких аграрних дефініцій / В. І. Курило // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 87–92.
37. Майовець Є. Й. Теорія аграрних відносин : навч. посіб. / Є. Й. Майовець. – К. : ЦНЛ, 2005. – 276 с.
38. Баланюк І. Ф. Аграрні відносини: соціально-економічна суть і місце в системі суспільних відносин / І. Ф. Баланюк // Економіка АПК. – 2000. – № 8. – С. 68–73.
39. Саблук П. Т. Розвитку АПК – надійність і стабільність / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 11–16.
40. Пархоμεць М. К. Організаційно-економічні основи розвитку молоко продуктового підкомплексу в ринкових умовах : моногр. / М. К. Пархоμεць. – Тернопіль : Екон. думка, 2005. – 346 с.
41. Чаянов А. В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / А. В. Чаянов ; редкол. сер.: Л. И. Абалкин (пред.) [и др.]. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.
42. Коваль О. М. Розвиток ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки в Україні : моногр. / О. М. Коваль ; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К. : Четверта хвиля, 2014. – 286 с.
43. Архипенко І. М. Реформування державного управління аграрною сферою в Україні: світоглядні засади : моногр. / І. М. Архипенко, Н. Т. Гончарук ; Нац. акад. держ. управління при Президентіві України, Дніпропетр. регіон. ін-т держ. управління. – Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2015. – 176 с.
44. Бородіна О. М. Соціоекономічний розвиток аграрного сектору України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / О. М. Бородіна, І. В. Прокопа. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/docs/mg/97.pdf>.

45. Лузан Ю. Я. Сучасні проблеми та основні фактори розвитку аграрного сектору України / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2014. – №6. – С. 5–9.

46. Нестерчук Ю. О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві / Ю. О. Нестерчук. – Умань : Видав. «Сочінський», 2009. – 372 с.

47. Барановський М. О. Аграрна складова депресивності сільських територій / М. О. Барановський // Економіка АПК. – № 6. – 2008. – С. 140 – 147.

48. Ілляш І. Д. Соціально-економічний розвиток поселень агропромислового регіону в умовах трансформації суспільства / І. Д. Ілляш, Д. В. Ткач. – Тернопіль : Астон, 2013. – 204 с.

49. Шубравская Е. В. Перспективы модернизации аграрного сектора Украины / Е. В. Шубравская, Е. А. Прокопенко // Экономика Украины. – 2013. – № 8 (613). – С. 64–76.

50. Бородіна О. М. Необхідність і напрями соціально-економічної модернізації аграрного сектору [Електронний ресурс] / О. М. Бородіна. – Режим доступу : [http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways\\_of\\_development\\_of\\_Ukrainian\\_science/article/12054.023.pdf](http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/12054.023.pdf).

51. Коваленко Н. В. Інноваційний тип розвитку національної економіки, як необхідна умова ефективної інтеграції у світове господарство / Н. В. Коваленко // Прометей. – 2006. – Вип. 2. – С. 24 – 26.

## **1.2. Інституціональне середовище функціонування аграрного сектору**

Україна через специфіку історичного розвитку опинилася перед необхідністю швидко проводити рішучі інституціональні зміни, спрямовані на забезпечення економічного зростання аграрного сектору. Однак формування інституційного середовища, що може забезпечити зростання аграрного бізнесу країни, відбувається повільними темпами, з великими деформаціями внаслідок окремих прорахунків. Наявна структура інституціонального середовища аграрного сектору свідчить про необхідність перегляду стратегічних пріоритетів інституційних перетворень в аграрній економіці України.

Специфічність інституціональних змін аграрного сектору в умовах постійних дисбалансів і тектонічних зрушень призводить до руйнування внутрішніх та зовнішніх ринків аграрної продукції і має величезний вплив на розвиток вітчизняної економіки. При цьому особливості становлення інституту можуть бути зрозумілі й оцінені лише в контексті всієї сукупності інституційних змін національної економіки України. Трансформація аграрної економіки в ринкову відбулася на тлі фундаментальних інституційних зрушень: виникнення різноманітних форм власності та укладів, складна взаємодія старих і нових економічних інститутів, відродження господарських традицій та поява нових технологій, зміни традиційної ролі держави в сучасних процесах, що відбуваються. Саме тому трансформація аграрного сектору і входження його у світовий економічний простір потребують подальшої послідовної інституціоналізації вітчизняної економіки.

Запровадження інституційних перетворень, що відбувалися й надалі відбуваються в Україні, вирішує лише окремі поточні завдання, тому це призвело до розбалансування сталого економічного механізму, значно погіршило соціально-економічний стан сільських територій і їх жителів, скомпрометувало окремі форми господарювання на селі та сільську працю загалом. Ця ситуація ускладнюється недооцінкою прогресивних наукових методів вивчення і впровадження реформаторських процесів та неврахуванням багатого історичного досвіду соціально-економічних трансформацій (побут, звичаї, традиції, еволюційний аспект тощо).

Сучасні тенденційні зміни характеризуються такими рисами:

- відсутність функціонування налагодженої соціальної інфраструктури села і низький рівень оплати працівників аграрної сфери, що спричиняє міграцію активної частини населення, зокрема молоді;
- обмеження зайнятості у сільській місцевості, що призводить до деградації території та бідності населення;
- різке старіння сільського населення, погіршення стану здоров'я мешканців.

Досягнення стратегічних цілей економічної політики держави має опиратися на інституційні перетворення, які відповідно зумовлюються як

макроекономічними факторами, так і особливостями функціонування аграрної сфери та визначення її пріоритетів. Основними цілями інституційних реформ є:

- створення ринкового середовища і введення у дію сучасних важелів державного регулювання економіки;

- формування передумов для структурної трансформації аграрного сектору, забезпечення стабільності та економічного зростання у найближчій перспективі;

- створення умов для раціонального використання ресурсного і трудового потенціалу на основі ефективної інституціональної структури управління.

Необхідність інституційних перетворень в аграрному секторі економіки загострюється з огляду на її високу соціальну роль для національної економіки, яку можна диференціювати за такими напрямками:

- забезпечення продовольчої незалежності на основі задоволення біологічних потреб людини в харчуванні, що дає змогу зберегти високу чисельність та щільність населення країни й її соціально-економічний потенціал;

- вивільнення із сільського господарства на базі впровадження новітніх досягнень науки додаткових трудових ресурсів для використання в інших галузях національної економіки і зростання продуктивності праці;

- кооперація праці з огляду на високий рівень синергетичного ефекту для суміжних галузей та видів економічної діяльності.

Отже, інституційні перетворення в аграрному секторі мають сприяти підвищенню ефективності виробництва на основі становлення ефективного власника, розвитку конкуренції і формування інфраструктури, адекватної сучасним умовам господарювання.

Зміст поняття «інститут» розкрито у працях багатьох науковців. Значний внесок у розвиток інституціональної теорії зробили вчені А. Берлі, Дж. Бьюкенен, М. Вебер, Т. Веблен, О. Вільямсон, Л. Девіс, Т. Еггертсон, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Г. Мінз, У. Мітчел, Д. Норт, Дж. Окслі, Дж. Ходжсон та ін.

У питаннях розвитку інституціонального середовища в перехідний період економіки вітчизняна й зарубіжна література збагатилася завдяки дослідженням учених А. Аслунда, В. Вольчика, М. Дерябіної, Р. Капелюшнікова, С. Кірдіної, Г. Клейнера, Я. Корнаї, Я. Кузьмінова, Ю. Латова, Р. Нуреєва, А. Олейніка, В. Полтеровича, В. Радаєва, А.Скоробогатова, В. Тамбовцева, А. Шастітка та ін.

Дослідженню сутності й основних тенденцій інституціоналізації форм господарювання в системі аграрних відносин присвячені праці відомих західних дослідників Алена де Жанврі, Д. Бахмана, Г. Брайтшуха, К. Даймера, В. Друна, Г. Екерта, А. Ковальського, В. Кокнаре, І. Маттнеса, Ю. Хайнріха, В. Хейера та ін.

У контексті визначеної мети і предмета дослідження немає необхідності розглядати всі наявні тлумачення поняття «інститут» загалом та за окремими його складовими. Доцільно обмежитися викладом і аналізом тільки тих

тлумачень, які можуть бути використані як методологічна основа для вирішення практичних завдань щодо підвищення економічної ефективності аграрного сектору України шляхом її інституційної трансформації.

У методології цього напрямку термінами «інституція» й «інститут» стали називатися явища як економічного, так і позаекономічного тлумачення: держава, законодавство, громадські організації, звичаї, сім'я. Залучення цих інститутів до кола економічного аналізу розширило саме тлумачення економічної науки, що об'єднувало представників інституціоналізму з німецькою новою історичною школою. Поняття «інституціоналізм» та «інститут» запозичені в економічну теорію з юриспруденції, де вони позначали комплекс юридичних норм, що регулюють соціально-правові відносини. Інститути охоплюють соціально-економічний простір, роблять його придатним для життя. Інститути тісно взаємодіють між собою і загалом формують систему, тобто в суспільстві вони утворюють каркас економіки. Система національних інститутів має багаторівневий характер та охоплює все суспільство – від населення країни до окремого громадянина. При цьому всі рівні інституційної системи взаємопов'язані, тому зміни на одному рівні тут же зачіпають інші рівні. Інакше кажучи, роль інститутів у суспільстві полягає в зниженні невизначеності за допомогою встановлення стійких взаємовідносин індивідів. Інститути є фундаментальними чинниками функціонування економічних систем у довгостроковий період часу, а інституційні межі впливають на формування і розвиток різних спільнот та організацій.

Термін «інститут» походить від латинського «*institutum*», що означало встановлення, запровадження, звичай. Інституцію («*institutio*», «*institutiones*») спочатку розуміли як збірку законів і правил. Одними з перших відомих інституцій були видання римського юриста Гая у II ст. та одна з чотирьох частин збірки чинного римського права у VI ст. Згодом терміни «*institutum*» й «*institutio*» почали вживатися у багатьох мовах світу і набули поширення серед політиків та науковців.

Щодо використання термінів «інститут» й «інституція», то ми погоджуємось із думкою В. Вольчика, що в англійській науковій літературі вживається термін «*institution*», що в традиційному перекладі означає інститут. Хоча переклад терміна «*institution*» як інституції є більш влучнішим, але традиційно в українській мові його розуміють як інститут [1].

Ідеї інституціоналізму з'явилися у США на межі XIX–XX ст. як самостійна течія в економічній науці. У поняття «інституція» представники цієї течії включили різні чинники (держава, приватна власність, підприємництво, монополії, профспілки, сім'я, звичаї), які зумовлюють звички, звичаї, різні рішення індивідів, суб'єктів господарювання, організацій, держави.

Інституціоналісти рушійною силою економіки поряд з матеріальними чинниками вважають також духовні, моральні й правові чинники, що розглядаються в історичному контексті. Інакше кажучи, інституціоналізм як предмет свого аналізу висуває як економічні, так і неекономічні проблеми

соціально-економічного розвитку, не розділяючи об'єкти дослідження (інститути) на первинні або вторинні та не протиставляючи їх один одному.

Т. Веблен, один із засновників інституціоналізму як нового напрямку економічної науки, що зародився наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст., дав йому таке визначення: інституціоналізм – це встановлене у країні стійке середовище суспільних домовленостей, норм, угод, мотивів поведінки [2].

В інституціоналізмі слід розрізняти ряд напрямків, одним з яких є психобіологічний (Т. Веблен), що пропагує соціальний дарвінізм і заклав методологічні та теоретичні основи інституціоналізму. Відданість спільним теоретико-методологічним основам властива Дж. Коммонсу (правовий інституціоналізм), У. Мітчелу (кон'юнктурно-статистичний інституціоналізм). Надалі ідею інституціоналізму розвинули А. Берлі та Г. Мінз (теорії трансформації), Ф. Перру (державний дирижизм), запропонувавши у своїх працях ідею підвищення ролі держави в економіці з метою найбільшого задоволення інтересів різних верств суспільства.

Ф. А. фон Хайек вважає, що мораль є тим інститутом, який створює інформаційне поле безпосередньо для відносин обміну, що характеризують економічну поведінку. Результат культивування загальних моральних норм полягає у виникненні «розширеного порядку людського співробітництва» (так він називав соціально-економічну систему). Тому в суспільстві для нормального функціонування економічної системи необхідне тривале існування соціальних інститутів з формування і поширення моральних норм. Без засвоєння відповідних норм моралі більшість членів суспільства не має підстав для розширення людського співробітництва. Норми моралі, за Хайеком, сприймаються індивідами у процесі наслідування або навчання в межах найменшої ланки суспільства – сім'ї.

У 1950–1960-ті рр. отримав розвиток так званий оновлений інституціоналізм Дж. К. Гелбрейта. Втручання держави, на його погляд, необхідне для вирішення головних проблем сучасної економіки, в основі якої містяться суперечності між системою, основою якої є гігантські корпорації, та ринковою системою, в яку входять малий бізнес, аграрний сектор, охорона здоров'я, транспорт тощо. Дж. К. Гелбрейт провідним вважає інститут великої фірми, який за допомогою створеної організації панує над споживачем, диктує правила гри на ринку, створює попит на нові товари.

Доволі розгорнуте визначення інституту дає К. Менар: «Під інститутом ми розуміємо діючу в історичних умовах сукупність соціально-економічних правил, над якими індивіди або групи індивідів в основному не владні як в короткостроковому, так і в середньостроковому плані. З економічної точки зору ці правила націлені на те, щоб визначити умови, в рамках яких може здійснюватися індивідуальний чи колективний вибір розміщення і використання ресурсів» [3]. У своїх працях К. Менар показує відмінності між інститутами, ринками й організаціями. Вони, на його думку, полягають у тому, що інститути не є механізмами координації і сприяють визначенню суспільно-історичних умов, за яких можуть засновуватися ці механізми [3]. Ідеї

інституціоналізму набули поширення у Західній Європі, а з 1990-х рр. – у Східній Європі та Україні («нова інституційна теорія»). На Заході нові напрямки економічної теорії отримали розвиток у працях Р. Коуза (1991), Д. Норта (1993).

Д. Норт, Е. Фуруботн і Р. Ріхтер це поняття трактували як «правила гри», які вони розуміли як неформальні обмеження на взаємовідносини людей (табу, звички, традиції, кодекси поведінки) та формальні норми (конституція, закони, права власності). На думку Л. Девіса і Д. Норта, інституційне середовище – це «сукупність основних політичних, соціальних і базових правових норм, що регулюють економічну і політичну діяльність» [4, с. 133].

Д. Норт дав визначення інституцій як спеціально створених обмежувальних запобіжників, що регламентують взаємовідносини між людьми. «Те, як організації виникають і розвиваються, в основному визначається інституційною основою», – зазначив він [5, с. 13].

Зокрема, Д. Норт пов'язує бідність одних та багатство інших держав з розвитком інститутів, які «...створюють сприятливе середовище для спільного вирішення складних проблем обміну, забезпечують економічне зростання» [6, с. 6]. Погляди цього вченого на сутність інституту отримали розвиток у дослідженнях Дж. Ходжсона і Дж. Серлі.

Джеффри Ходжсон визначає інститути в такий спосіб: «Інститути, в основному, – довговічні системи сформованих і вкорінених правил, які надають структуру соціальних взаємодій. Тобто, інститути – суть системи соціальних правил. Термін «правило» тут трактується в широкому розумінні, як припис або установка в певній ситуації X робити Y. Тобто до них включають норми поведінки, соціальні конвенції, юридичні і формальні правила» [7, с. 22–26].

Це положення можна трактувати таким чином: середні за розмірами сільськогосподарські підприємства України характеризуються низькою економічною ефективністю і конкурентоспроможністю через відсталість застосовуваних технологій та використовуваних машин (X). З огляду на це необхідно провести у прискореному режимі їх модернізацію, зокрема впроваджувати інноваційні технології й оновлювати машинно-тракторний парк (Y).

Д. Серл зміст існування інститутів вбачає не просто в обмеженні дій людей, а в тому, що вони породжують такі повноваження, як «права, обов'язки, зобов'язання, санкції, дозволи, довіреності, вимоги та посвідчення» [8, с. 7–9]. У цьому простежується паралельність поглядів Серла і Бьюконнена щодо ролі та значення законодавства в економічному розвитку суспільства. Однак Дж. Ходжсон, на відміну від Д. Норта, зараховує до інститутів тільки «довговічні, що склалися і вкорінені правила» [5, с. 25]. Отже, розглянуті погляди Д. Норта, Дж. Ходжсона та Дж. Серла на сутність інституту вказують, що принципів відмінностей в їх позиціях немає. Усі перелічені вчені трактують інститути як формальні й неформальні правила (розпорядження, настанови), які, з одного боку, накладають обмеження на

поведінку людей, а з іншого – породжують нові можливості вибирати варіанти дій у межах цих правил. Використання інституційної методології, заснованої на широкому розумінні феномену соціально-економічних інститутів у поєднанні з положеннями сучасних концепцій економічного розвитку, дає змогу не тільки аналізувати різноманітні внутрішні механізми функціонування сільськогосподарського виробництва, а й деталізувати різні параметри зовнішнього середовища, що утворює той контекст, в якому змушені функціонувати суб'єкти аграрного сектору економіки системи.

Вивчення проблем становлення, функціонування та ефективності різних інституційних утворень займає значне місце у вітчизняній економічній науці, дедалі більше уваги з боку науковців привертають теоретичні й практичні аспекти здійснення інституційних перетворень. Так, серед вітчизняних учених дослідженнями окремих аспектів інституціонального середовища займалися науковці О. Амоша, З. Варналій, Л. Васильєва, З. Ватаманюк, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, Ю. Губені, В. Дементьєв, М. Долішній, М. Дубініна, М. Кропивко, В. Лагутін, Ю. Лопатинський, М. Малік, В. Месель-Веселяк, П. Саблук, О. Шпикуляк, А. Чухно, О. Яремко та ін.

Так, А. Чухно наголошує на деяких відмінностях у визначенні термінів «інститут» й «інституція». Інститут розуміється як процес закріплення звичок і звичаїв на макрорівні у формі права та організації, тоді як інституція – це неписані правила (ментальний порядок у суспільстві), що формуються «знизу» з макрорівня [9].

Розвиток аграрної сфери економіки й її ефективне функціонування визначаються передусім розвиненістю його інституцій. Т. Еггертсон вважає, що всі великі інституційні зміни відбуваються повільно і новоутворені інститути є результатом трансформації соціально-економічних умов, які формують індивідуальну поведінку та очікування людей. Економічні системи розвиваються еволюційним шляхом, і вибір форм господарювання та їх ринкова ефективність як у біологічних, так і технологічних системах залежать від моделі попереднього розвитку [10].

Сучасний інституціоналізм, на думку Ю. М. Лопатинського, вивчає й описує механізми регулювання, впорядкування суспільного життя, діяльності і поведінки людей з урахуванням сукупності прийнятих соціальних норм, звичаїв, зразків поведінки (інститутів); досліджує форми організацій та інституційну структуру виробництва, контрактні угоди й ін. Предметом дослідження сучасного інституціоналізму є інституційне середовище, форми власності, форми господарювання [11, с. 24].

Незважаючи на значні наукові дослідження і здобутки, в економічній літературі не має комплексного дослідження інституційного середовища аграрного сектору економіки, відсутній системний підхід до становлення інституційного середовища аграрного сектору економіки, розрізнено трактуються окремі інституційні чинники розвитку суб'єктів господарювання сільського господарства в умовах впливу глобалізаційних викликів.



Погоджуємось із думкою вчених, зокрема Ю. Губені, що нинішній незадовільний стан аграрного сектору пов'язаний з недостатнім інституційним забезпеченням аграрної реформи та її подальшим розвитком. «Коли для більшості країн постсоціалістичної Європи аграрна реформа та подальша аграрна політика стали етапом інтеграційної підготовки до ЄС, то у нас ці складові є своєрідною самоціллю, «річчю в собі», що має другорядні завдання» [12, с. 94]. Так, невдале реформування аграрного сектору економіки Л. М. Васильєва пояснює відсутністю належного інституційного забезпечення, «відсутністю підготовлених заходів, недооцінкою впливу неформальних інститутів – звичок, традицій; значною інертністю розвитку суспільства; недостатнім рівнем знань і правової освіти» [13, с. 379].

Теоретико-методологічне обґрунтування сутності, місця та ролі інституціоналізму в економічній теорії – це доволі складне та неоднозначне питання. В основі інституціоналізму як напряму дослідження лежить необхідність більш ґрунтовних досліджень поведінкових характеристик людини в межах ринкової ідеології, і він є поєднанням «соціально-психологічних, політичних, правових аспектів наукового пошуку» [14, с. 142].

На думку О. Піменової, інституційне забезпечення передбачає, перш за все, створення в сільському господарстві умов для розвитку раціональних форм господарювання [15, с. 66]. Е. Райнерт переконаний, що сьогодні нова інституційна економічна наука, яка базується на стандартній теорії із підручника з економіки, міняє причину та наслідок місцями, стверджуючи, що в бідності винна нестача інститутів, а не відсталий спосіб виробництва [16, с. 96].

Ознайомлення з теоріями вчених-інституціоналістів щодо перспектив інституційних перетворень в аграрному секторі вітчизняної економіки дає змогу зробити такі висновки. По-перше, не можна розраховувати, що створені у сфері сільського господарства незначні передумови для розвитку вільного ринкового обміну дадуть змогу йому істотно розвинутися. По-друге, дійсний розвиток механізму ринкової координації є можливим тільки після тривалої соціокультурної еволюції або ґрунтового навчання навичок цивілізованої ринкової поведінки певної маси членів суспільства. По-третє, з огляду на сучасні тенденції, а не об'єктивні закони суспільного розвитку завжди існує ймовірність розвитку в протилежному напрямку. По-четверте, через охарактеризовані вище загальноцивілізаційні особливості суспільного розвитку, які проявляються у тому, що процеси в аграрному секторі є залежними від тенденцій у галузях промисловості, на сільськогосподарське виробництво будуть мати вплив різні інтереси з боку промисловості.

На основі вищевикладеного можна констатувати, що інституціоналізм – це відносно новий своєрідний напрям в економічній теорії, що охоплює, крім економічної складової, ще й соціальні, правові та політичні чинники, які доцільно використовувати в аграрному секторі економіки України. При цьому система інститутів перебуває в тісному взаємозв'язку з двома іншими найважливішими громадськими системами: системою інтересів та системою

очікувань. Система інтересів об'єднує всі рівні, сфери і галузі економіки й охоплює інтереси галузі, корпорацій, підприємств та окремих суб'єктів господарювання аграрного бізнесу. Очікування, відповідно, відображають бачення цим суб'єктом можливої реакції інших зацікавлених груп на ті чи інші зміни. Суб'єкти господарювання аграрного бізнесу очікують від держави захисту своїх інтересів, держава ж очікує від них доброзичливого ставлення до власних ініціатив. Якщо система взаємних очікувань у країні серйозно порушується, то в економіці виникають приховані напруги, якщо ж це супроводжується і порушенням інтересів, то незначний імпульс може завдати шкоди всій структурі. Інститути не мають конфліктувати із системами взаємних очікувань та інтересів суспільства.

Як і будь-яка складна багаторівнева система, економічні інститути потребують певної класифікації. Виділяють певні рівні інституційної системи [5; 17; 18; 19].

До першого рівня інституційної системи належать інститути, що безпосередньо впливають на адаптацію до певних умов економічних агентів, – суб'єкти господарської діяльності (держава, домогосподарства). Другий рівень економічних інститутів утворюють самі суб'єкти господарської діяльності та домогосподарства, які відповідно мають складну систему економічних і соціальних цілей (підтримання постійної платоспроможності, підвищення прибутковості капіталу, що використовується, зростання конкурентоспроможності продукції, що випускається, створення нормальних умов праці для працівників, забезпечення сприятливого мікроклімату тощо).

Процес суспільного відтворення забезпечує обмін діловою інформацією між основними суб'єктами економічної діяльності (суб'єктами господарської діяльності, банківським сектором, державними структурами). Їх дії в умовах загальної глобалізації мають узгоджуватися міжнародними інститутами, які становлять третій рівень інституційного середовища. До четвертого рівня економічних інститутів доцільно зарахувати олігархічну верхівку, яка лобіює у власних інтересах економічну політику, що проводиться державними органами, і займає панівне становище в багатьох галузях економіки. До п'ятого переважно належать органи державного управління, великі транснаціональні корпорації, міжнародні урядові й неурядові економічні та фінансові організації, що впливають на глобальні трансформаційні процеси.

Інституційні зміни потребують систематичних зусиль і витрат протягом тривалих періодів часу на основі виважених, належним чином сформульованих та оперативно відкоригованих програм. За відсутності таких програм передбачувані зміни не відбуваються або затягуються і супроводжуються високими витратами. Це в реальності сталося в аграрному секторі економіки України.

Ю. Я. Лузан вважає, що базовими складовими успішної аграрної політики є відповідні інституційні механізми прямого впливу держави на системи аграрного бізнесу, які «...при гармонізованій взаємодії з ринковими механізмами саморегулювання створюють сприятливі умови для його

ефективного розвитку, поєднуючи приватні й суспільні інтереси» [19, с. 30]. Головними напрямками інституціональних змін у період трансформаційних перетворень сучасного аграрного сектору Д. А. Міщенко вважає такі [20, с. 134]:

- створення сприятливих ринкових умов для реалізації інституціональних перетворень економіки та аграрного сектору відповідно до сучасних глобалізаційних викликів і для європейської інтеграції зокрема;

- зосередження зусиль на забезпеченні продовольчої безпеки країни, забезпеченні національних пріоритетів, а також реалізації конкурентних переваг вітчизняного агросектору та формування конкурентоздатного виробника сільськогосподарської продукції;

- усунення будь-яких проявів корупції, бюрократизації, тінізації, рейдерства й інших негативних діянь нормативно-правового характеру;

- пошквалення інвестиційної діяльності як першооснови інноваційного оновлення засобів виробництва, підвищення продуктивності праці і, як результат, нарощування обсягів виробництва продукції сільського господарства.

Серед основних проблем інституціонального характеру вітчизняного аграрного сектору в сучасних умовах Л. М. Васильєва виділяє такі:

- 1) повільна адаптація ринкових інституцій та інститутів до умов вітчизняної системи агрогосподарювання;

- 2) незадовільна модифікація старих і формування ринкових інститутів;

- 3) неузгодженість системи регулювання аграрного ринку, інституцій та інститутів із традиційними економічними відносинами;

- 4) відсутність комплексного бачення концептуальних засад інституціонального забезпечення розвитку і регулювання аграрного ринку. [21, с. 379].

Інституційна структура аграрного сектору – це складна соціально-економічна система, що містить економічні, господарські, організаційно-правові, морально-етичні та інші елементи. Виділяють такі групи інститутів.

Інститути влади. В інституційній структурі аграрного сектору вагоме місце займають інститути влади. Формування ефективного інституційного середовища є неможливим без активного втручання держави.

Держава – це регулятор і координатор функціонування інституційного середовища розвитку економіки. Безпосередня участь держави в розвитку економіки може бути здійснена в результаті фіскальних заходів, зокрема: оподаткування, що стимулює інноваційну діяльність; фінансування різних інноваційних проектів та розробок, видачі грантів на конкурсній основі.

Пряме і непряме державне регулювання діяльності суб'єктів господарювання забезпечує баланс їх інтересів в економічній діяльності, створення відповідної інфраструктури, формування інвестиційно-інноваційного клімату. Отже, забезпечуючи реалізацію інституційного аспекту розвитку аграрного сектору, держава створює сприятливі передумови для нього.

Інститути-норми. Проведення реформ в аграрному секторі без чіткої стратегії розвитку, без дієвого правового забезпечення в нових організаційно-правових утвореннях призвело до здійснення так званої «косметичної» інституційної реформи: назви підприємств змінилися, а новий правовий статус підприємств було визначено недосконалим законодавством. Потенціал аграрного сектору в цих умовах виявився неефективним. Передусім, це було пов'язано з таким: внутрішній стан ресурсів та питання власності на ці ресурси не відповідали новій інституціональній формі, а невирішені законодавчі питання стали гальмом для подальшої інституційної трансформації. В результаті, крім неефективних реформ, у суспільному виробництві очікуваного розвитку не показав індивідуальний приватний сектор у формі селянських фермерських господарств і повною мірою не вдалося отримати результату від часткової кооперації виробництва.

Інститути-організації. Економічна реформа в аграрному секторі, що проводилася на початку 1990-х рр., торкнулася інституцій. У результаті трансформації була сформована нова аграрна структура.

В концептуальному аспекті сутність аграрної структури визначається формами власності та законодавчими актами, що є основою для всієї системи виробничих відносин. Значну роль при цьому відіграє організаційно-правова форма суб'єктів господарювання. Відповідно, однотипними були й зміни в аграрній структурі: зменшилася питома вага колективних господарств у валовій продукції сільського господарства і зросла частка особистих селянських господарств та господарств населення.

Влада, проводячи аграрні реформи в 90-х рр. ХХ ст. в Україні, вважала, що при дотриманні методичних рекомендацій міжнародних фінансових інституцій самі по собі сформується фундаментальні основи ринкових структур в аграрному секторі вітчизняної економіки, а конкурентне середовище створить стимули для досягнення автоматичної рівноваги між різними елементами організаційних структур господарювання і ринку. При цьому особливо наголошувалося на необхідності забезпечення безперешкодного виходу з колгоспів та радгоспів всіх бажаючих з метою створення селянських (фермерських) господарств. Поліпшення продовольчого забезпечення населення України передбачалося здійснювати на основі створення на базі колгоспів і радгоспів великої кількості селянських (фермерських) господарств. У підсумку реформа була зведена переважно до переділу власності (як майна, так і землі). Питання ж докорінного оновлення матеріально-технічної бази сільського господарства, забезпечення сільськогосподарських товаровиробників високопродуктивними засобами виробництва, вдосконалення технологій виробництва, налагодження у сільськогосподарських підприємствах двосторонніх господарських зв'язків, агросервісу, лізингу, кредитування на пільгових умовах, страхування, переробки продукції та налагодження на ефективній основі міжгалузевого обміну продуктами праці так і залишилися не вирішеними.

В умовах нерозвиненості інфраструктури ринку перехід колгоспів та радгоспів на ринковий (фермерський) тип господарювання «з ходу» не вдався. З огляду на труднощі, що виникли в сільськогосподарських підприємствах за умов, коли основна маса колгоспів і радгоспів опинилася на межі виживання, інтереси сільських трудівників вимушено переключаються у сферу сімейного господарювання – особисті селянські господарства, від діяльності яких вони отримували основний дохід. Виникла ситуація, коли особисті селянські господарства – при слабкому розвитку інфраструктури ринку, фінансових, матеріальних та технічних ресурсів – стали залежати від колгоспів, а пізніше від колективних сільськогосподарських підприємств (КСП), які надавали земельні наділи, постачали кормами, технікою, насінням тощо. У період переходу до ринкових форм господарювання, як і в попередніх соціально-економічних формаціях, функції життєзабезпечення та підтримки соціальної сфери села, незаможних верств населення і пенсіонерів продовжували виконувати переважно особисті селянські господарства, а пізніше долучилися приватні й колективні господарства, створені на основі проведеної реструктуризації КСП. Все це дало змогу забезпечити умови виживання сільських жителів та здійснити підтримку інерційності розвитку аграрного сектору, що і пояснює парадокс стійкості їх збереження, незважаючи на всі ринкові реформи.

Проведені у країні аграрні реформи й трансформація на їх основі форм господарювання мали стати основою конкурентного середовища в аграрному секторі економіки та сформувати інститут підприємництва в аграрній сфері. Дійсно, на початку проведення земельної реформи в Україні визнавалася необхідність інституційних змін з основним акцентом на інститут приватної власності. Однак згодом ці інституціональні перетворення стали обмежуватися внутрішньогосподарськими аспектами, зокрема невідпрацьованим механізмом реалізації земельних і майнових паїв у реорганізованих підприємствах «доринкових» форм господарювання: колишніх радгоспів та колгоспів. Відсутність механізму реалізації прав власності призвела до того, що цим скористався «адміністративний ресурс», наприклад, керівники нових реорганізованих форм господарювання, які самостійно стали розпоряджатися виділенням земельних і майнових паїв, включаючи оформлення документів, визначення фактичної відповідності земельного паю в загальній структурі земельної власності господарства на свій розсуд. Внаслідок цього власники де-юре земельних паїв виявилися: по-перше, далеко не в рівних умовах; по-друге, виділення земельних паїв здійснювалося в обставинах повного вакууму інформації. В підсумку це призвело до того, що велика частина нових власників не змогла належним чином скористатися реалізацією свого права власності де-факто, зокрема для організації самостійних господарств підприємницького характеру навіть за наявності стійкої мотивації в цьому напрямку.

Отже, формальний інститут приватної власності на землю не приніс свого ринкового наповнення, оскільки, як показує практика, законодавче закріплення

факту приватної власності на землю без чітко прописаних механізмів його реалізації не вирішує загальної проблеми підвищення ефективності в аграрній сфері економіки. Селянин, не будучи власником де-факто, не може вільно вивести з неефективного розпорядження сільськогосподарського підприємства свій земельний пай та передати його для ефективного використання. Дуже часто власники земельних паїв є власниками лише номінально: вони можуть роками не знати, якою ділянкою землі володіють. Тому нині існує потреба у здійсненні процесу межування контурів земельних паїв і виділенні конкретних ділянок землі. В сучасних умовах продовжує залишатися актуальним питання вдосконалення інституту приватної власності на землю та подальшої розробки механізму реалізації прав власності в ході здійснення аграрних перетворень. Недосконалість цього інституту не могла не відобразитися на трансформації форм господарювання в аграрній сфері економіки, їх структурі, розвитку організаційних форм підприємництва.

Заплановані цілі реформування аграрного сектору не були досягнуті передусім через недостатній розвиток формальних інститутів ринкової економіки. Трансформація колективних і державних сільськогосподарських підприємств у селянські (фермерські) господарства як сучасного ринкового інституту підприємництва в аграрній сфері та створення альтернативи великим організаційним формам господарювання у вигляді КСП відбулася не-ефективно. Інституційна невизначеність прав власності сприяє розширенню неформального сектору економіки, негативно позначається на інвестиційних процесах, зумовлює бартеризацію в орендних відносинах земельних ділянок, послаблює довгостроковий попит на захист прав власності й є одним з основних стримуючих чинників інноваційного розвитку аграрного сектору економіки. Саме цим моментом скористався великий капітал, що призвело до виникнення в Україні сучасних латифундій – агрохолдингів. Земельні банки цих новостворених сягають понад 10 тис. га орендованих земель.

Погоджуємося з думкою вчених про те, що нинішній стан зумовлює необхідність удосконалення інституціональних передумов формування ефективної структури власності та інструментів управління нею [22, с. 9]. Інституційні відносини в АПК формуються у процесі взаємодії агентів і суб'єктів в економіці та є головним механізмом задоволення й узгодження різноманітних їхніх інтересів на основі панівних у суспільстві норм. Домовленість між суб'єктами взаємодії досягається з використанням погоджувальних процедур, угод про співпрацю і формування збалансованих пріоритетів розвитку економічних відносин в аграрній сфері. При високому рівні узгодженості інтересів господарська діяльність суб'єктів буде ефективною, оскільки гарантовано зменшуються зумовлені їх взаємодією між собою трансакційні витрати.

Суб'єктами взаємодії в аграрному секторі виступають сільськогосподарська кооперація, фінансово-промислова група (ФПГ), агропромисловий холдинг, агропромисловий комбінат, аграрний кластер, окремі сільськогосподарські товаровиробники. Великі агропідприємства й

агрохолдинги як суб'єкти економіки більш активно включені в коопераційні зв'язки та інституційні відносини взаємодії. Як ефективна форма господарської діяльності вони мають високий ступінь адаптивності, здатні гнучко й оперативно реагувати на економічні, інституційні та ринкові зміни. Інтегровані структури (кластери) багатофункціональні і більшою мірою здатні розвивати відносини конкуренції. Так, у концепції розвитку вітчизняної аграрної економіки аграрний кластер визначається як система взаємопов'язаних форм організації діяльності (сільськогосподарських підприємств, особистих підсобних господарств, селянських (фермерських) господарств та ін.), інтегрованих з метою одночасного і взаємопов'язаного вирішення завдань охорони навколишнього середовища та впровадження у виробництво інноваційних технологій, що перетворюють «відходи» на ресурси ефективного розвитку сільського господарства. Ефективність взаємодії суб'єктів у цих інтегрованих структурах залежить від вибору моделі взаємовідносин і принципів – інституційних та економічних.

Отже, для розвитку ринкових принципів у сільськогосподарському виробництві необхідне створення особливих умов. Такі умови можуть підтримуватися двома основними рушійними силами: 1) на основі живої зацікавленості самих сільськогосподарських виробників; 2) за допомогою відповідних заходів державної інституційної політики.

У такій ситуації необхідним елементом державної політики, націленої на продовження і поглиблення розпочатих реформ у напрямку ринкової трансформації сільськогосподарського виробництва, має стати створення додаткових умов для підвищення економічної привабливості агробізнесу. Без проведення подібних заходів підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на основі ринкових механізмів буде серйозно ускладнено.

Головна мета інституційних перетворень в аграрному секторі економіки – це підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва й забезпечення продовольчої безпеки. Зміни відносин власності та подальша трансформація економічних відносин, господарського механізму і соціальної структури аграрного сектору економіки мають забезпечити умови для більш динамічного розвитку галузі в майбутньому. Реалізація цієї мети приведе до формування розвинутої ринкової інфраструктури, конкурентоспроможності суб'єктів агропродовольчого ринку, підтримки прибутковості його учасників при еквівалентному обміні між сільським господарством та пов'язаними з ним галузями і всієї національної економіки.

Реальний швидкий розвиток в аграрному секторі є можливим лише за умов дієвої інституційної модернізації й створення належного інституційного середовища, необхідного для ефективного ведення господарської діяльності в сільському господарстві на основі стратегії загальної модернізації галузі. Тільки при злагодженій роботі сільськогосподарських підприємств усіх форм власності з використанням високопродуктивної техніки, енергоощадних технологій, із залученням

висококваліфікованих фахівців можливе створення конкурентоздатного аграрного сектору економіки.

Модернізація інститутів – це складний процес, який триватиме не один рік. Він має охопити системні перетворення усіх інститутів – економічних, соціальних і політичних. Крім цього, на кожному етапі при виборі стратегії й тактики модернізації необхідно врахувати технологічні особливості сільськогосподарського виробництва. Відновлення технічного потенціалу рухомого складу, родючості ґрунту, генетичного потенціалу тварин, меліорація та захист земельних ресурсів і введення нових районованих сортів рослин не підлягають трансформації, тому вони потребуватимуть на своє відновлення значного часу.

На специфіку інституціональної модернізації впливатимуть процеси ринкової трансформації національної економіки та виклики глобалізаційних процесів. При цьому особливо важливою проблемою є формування конкурентоздатного вітчизняного аграрного сектору економіки, створення і розвиток неформальних інститутів, які поряд із формальними інститутами ринкової економіки сприятимуть виходу галузі на якісно новий рівень.

В інституційній структурі вітчизняного аграрного сектору вирізняється існування історично сформованого самостійного підприємництва на землі, яке збереглося в неформальній економіці особистих селянських господарств населення, що за певних інституційних умов здатні трансформуватися у фермерські господарства й сімейні ферми.

Поряд з цим необхідно створити якісно нові формальні інститути:

- нові організаційні форми господарювання на землі;
- удосконалити існуючі державні органи та організації, які би забезпечували ведення земельного кадастру, регулювали закупівельні й реалізаційні ціни, проводили інтервенції продукції сільського господарства, здійснювали моніторинг цін;
- державні контрольні органи ветеринарного, екологічного, епідеміологічного нагляду та ін.;
- фінансові організації, які б обслуговували аграрну сферу з питань надання кредитів, позик, страхування і відшкодування.

В цих умовах набуває гостроти проблема пошуку ефективних стратегій, механізмів та інструментів інституційних перетворень в аграрному секторі й розробки теоретико-методологічних і організаційно-економічних засад адаптації до системної трансформації економіки на сучасному етапі.

Сучасний аналіз стану аграрного сектору економіки підтверджує те, що інституційні перетворення в ньому здійснюються за відсутності єдиного системного підходу на основі всебічно розробленої чіткої методології та комплексної оцінки процесів. Наукові позиції щодо вирішення цієї проблеми, визначення методів і механізмів ринкової трансформації інституційних процесів, особливо щодо формування нового соціального укладу аграрного сектору є доволі суперечливими.



За основу ринкової трансформації економіки мають бути взяті основні критерії, за якими необхідно здійснювати інституційні перетворення:

Критерій вибору основного тренда базується на визначенні основного напрямку інституційних перетворень, який у даний час визначатиме ефективність функціонування аграрного сектору та зосередження усіх зусиль державних органів управління.

Критерій наукового підходу передбачатиме використання у ході ринкових перетворень найновіших досягнень інституційної економічної теорії, імплементацію практичного досвіду інституційних перетворень розвинених країн.

Критерій транспарентності (відкритості інформації) передбачатиме вільний доступ до інформації щодо прогнозованих змін в інституційній сфері. Забезпечення прозорості й зрозумілості процесів законотворення, їх змін та надання їм зіставного вигляду дадуть змогу створити умови для ефективних інституційних перетворень.

Критерій послідовності (інфорсменту) передбачає побудову механізмів реалізації інституціональних перетворень, постійний моніторинг і усунення при цьому різних труднощів.

Критерій взаємодоповненості (компліментарності) та поетапності інституційних перетворень передбачає, що діяльність новостворених інститутів буде узгоджена з роботою діючих інститутів.

Критерій інноваційності інституційних перетворень передбачає управління інституційними інноваціями, їх регулювання, підтримку й стимулювання у різних секторах економіки і соціальной сфері.

Дотримання цих критеріїв дасть змогу забезпечити керовану інституціональну трансформацію аграрного сектору і його ефективний розвиток у сучасних умовах.

Основні тенденції інституційних перетворень в аграрному секторі економіки України характеризуються розвитком різних за розміром сільськогосподарських підприємств на основі приватної власності, скороченням чисельності та укрупненням фермерських господарств, їх кооперацією й інтеграцією, оптимізацією і спеціалізацією, розвитком та утвердженням крупних вертикально інтегрованих структур холдингового типу, взаємодією малих форм господарювання і крупнотоварних сільськогосподарських підприємств.

У результаті трансформаційних процесів утворились чотири основні інституційні форми організації сільськогосподарського виробництва, кожна з яких наділена певними специфічними властивостями та ознаками:

- крупні інтегровані аграрні формування;
- сільськогосподарські підприємства;
- особисті селянські господарства;
- фермерські господарства.

Пропорції участі цих інституційних форм в аграрному виробництві й соціальной забезпеченості сільських територій, доступ до ресурсної бази,

державних субсидій, дотацій, кредитних ресурсів, а також механізм їх взаємодії між собою та з органами влади, фінансовими, фіскальними, кредитними структурами потребують подальшого вдосконалення. Вирішення цих завдань є визначальним чинником необхідності управління інституційними перетвореннями в аграрному секторі, комплексному вирішенні вказаних проблем.

Отже, з позиції інституціональної економіки виробництво продовольства, з одного боку, забезпечує здоров'я й добробут нації, а з іншого – стимулює розвиток соціально-економічних взаємовідносин між різними суб'єктами економіки. При цьому перетворення аграрних відносин у ході тривалого періоду сучасної економічної реформи в Україні належним чином не забезпечили необхідних інституційних змін і модернізацію продуктивних сил, адекватних новій моделі національного сільського господарства. Трансформаційні зміни в аграрному секторі у ході реформи мають вкрай суперечливі властивості. З одного боку, створюються передумови для різноманіття форм господарювання та підвищення мотивації до ефективної праці, а з іншого – посилюються руйнівні процеси відтворювальної й технологічних структур. У результаті цього аграрний сектор за своїми якісними параметрами виявився не конкурентоспроможним в окремих галузях. Все це переконливо доводить, що як наукові основи (теорія, методологія, методи), так і практика реформування (стратегія й тактика реформ) у сільському господарстві були не завжди адекватні властивостям об'єктів трансформації. Тому аграрні перетворення мають незавершений характер.

Головним напрямком нової економічної стратегії розвитку аграрного сектору має стати комплекс інституційних реформ, який би передбачав одночасне та взаємопов'язане перетворення базових інституційних умов економічної діяльності у країні – системи відносин між суб'єктами господарювання і забезпечення виконання контрактних зобов'язань; системи взаємовідносин бізнесу з державними органами, у т. ч. з органами адміністративного регулювання господарської діяльності; фіскальної системи; суб'єктів фінансового сектору економіки тощо.

Інституційні реформи мають бути безпосередньо пов'язані зі зміною парадигми розвитку аграрного сектору економіки України. Суть новітньої парадигми аграрного сектору полягатиме в тому, що держава бере на себе ініціативу створення сприятливих умов для підприємств в аграрному бізнесі, діяльність яких забезпечує зростання зайнятості, доходів, експорту продукції та податкових надходжень. Навпаки, бізнес, який не приносить суспільству віддачі у вигляді податків і зайнятості, має самоліквідуватися. З цією метою державі слід використовувати всі доступні їй інструменти економічної політики: фіскальні важелі, кредитну систему, адміністративне регулювання використання належних державі ресурсів.

Для інституційних змін потрібен певний час. Єдиний спосіб скоротити час їх здійснення – це належним чином використовувати економічні, технологічні та організаційно-управлінські знання. Висока значущість вивчення

інституційних змін легко простежується на прикладі багатьох розвинених країн, де знання про розвиток інститутів, накопичені у ході реформ, дали їм змогу в останні десятиліття досягти значних успіхів в економічному і соціальному розвитку. Цілком можливим є використання цього досвіду для реформування інституціональних систем аграрного сектору України, але при цьому необхідно враховувати, що в кожній країні інститути створюються за певних соціально-економічних, політичних та технологічних умов. Тому перенести у вітчизняне сільське господарство інститути, створені в різних країнах, без будь-яких змін неможливо. Єдиний правильний шлях реформування – це виробити синтезований підхід, який об'єднає в собі як вітчизняний, так і зарубіжний досвід реформування та буде будуватися на основі аналізу існуючої інституційної системи. До такого синтезованого підходу має входити також розробка основного вектора розвитку як всієї інституційної системи, так і окремих її частин.

#### Література

1. Вольчик В.В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики /В.В. Вольчик. – Ростов н/Д: Изд-во Ростовского университета, 2004. – 320 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://knigi.pw/%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82/327>
3. Менар К. Экономика организаций / К. Менар . – М.: Инфра- М, 1996. – 160 с.
4. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of. Institutional Innovation /L. Davis, D. North. – Journal of Economic History. – 1970. – Vol.30. - № 1. – С.131-149.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 2007 – 180 с.
6. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6-17.
7. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. Манифест современной институционально экономической теории / Дж. Ходжсон. Перевод с англ. – М.: Изд. «Дело», 2003. – 464 с.
8. Сёрл Д. Что такое институт? / Д. Сёрл // Вопросы экономики. – 2007. – 1№ 8. – С. 5-27.
9. Чухно А.А. Институціонально-інформаційна економіка: Підручник /А.А. Чухно, П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К., 2010. – 687 с.
10. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/732949/>
11. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектора: інституційні засади / Ю.М. Лопатинський. – Чернівці: Рута, 2006. – 344 с.
12. Губені Ю. Розвиток інституційного середовища аграрної трансформації. //Аграрна економіка – 2010. – Т.3, № 1-2. – С.94-99.

13. Васильєва Л.М. Інституціональні основи розвитку аграрного сектору економіки / Л.М. Васильєва //Університетські наукові записки. – 2011. – № 4(40). – С. 379-383.

14. Шпикуляк О.Г. Інституціоналізм як методологія міждисциплінарного пошуку в економічній теорії / О.Г. Шпикуляк //Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С.141-147.

15. Піменова О. Інституційні засади сучасних соціо-еколого-економічних форм господарювання в аграрному секторі економіки України / О. Піменова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – № 10 (163). – С. 63-67.

16. Райнерт Е.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны стали бедными. / Пер. с англ. Н. Автономовой; под. ред. В. Автономова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом гос. ун-та Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.

17. Киндзерский Ю. Институты развития: принципы формирования и проблемы использования в экономических преобразованиях / Ю. Киндзерский // Общество и экономика. – 2010. – № 7-8. – С. 57-78.

18. Кузнецов Е. Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России / Е. Кузнецов: Препринт WP5/2002/07. - М.: ГУ-ВШЭ, 2002. – С. 68.

19. Лузан Ю. Я. Інституціоналізм – наукова платформа для удосконалення державної аграрної політики / Ю.Я. Лузан, О.Ю. Лузан // Економіка АПК. – 2016. – № 2. – С. 29-37.

20. Міщенко Д.А. Особливості інституційного розвитку аграрного сектору економіки України / Д.А. Міщенко //Економіка та держава. – 2011. – № 11. – С.134-137.

21. Васильєва Л.М. Інституціональні основи розвитку аграрного сектору економіки / Л.М. Васильєва //Університетські наукові записки. – 2011. – № 4(40). – С. 379-383.

22. Розвиток підприємництва і кооперації : інституціональний аспект : монографія / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.М. Заяць та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 432 с.

### **1.3. Теоретичні та методичні засади дохідності як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств**

Поняття «доходи підприємств» характеризує обсяг валового і чистого доходу та прибутку як форми вираження чистого доходу. Валовий дохід – частина вартості виробленої продукції та надання послуг у поточних цінах за мінусом вартості матеріальних витрат, тобто знову створена вартість за рік.

Дохідність сільськогосподарського виробництва, враховуючи історичний розвиток економічної думки та сучасні тлумачення соціально-економічних процесів в аграрному секторі економіки, виражається кінцевим результатом діяльності, тобто визначається економічний ефект до використаних виробничих, трудових, фінансових ресурсів. Неоднозначність думок багатьох вчених та надання цьому питанню багато уваги пояснюється його складністю та суперечністю форм прояву.

Для прикладу, вчений О. В. Білик доводить, що дохідність виробництва охоплює і характеризує такі ланцюги економічного процесу як «витрати – технологічний процес – випуск продукції» [1, с. 7].

Доповненням слугує позиція професора Р. М. Шелудька, який розглядає дохідність виробництва як категорію, що охоплює всі стадії відтворювального процесу – виробництво, розподіл, обмін та споживання [2, с. 6].

У свою чергу В. В. Прядко вважає, що загально визнаним є тлумачення дохідності як досягнення максимально корисного кінцевого результату при мінімізації витрат (ресурсів), що зумовили цей результат [3, с. 69-77].

Погоджуємося із думкою відомих вчених О. І. Здоровцова, Л. І. Касьянова, В. І. Мацибори та В. Й. Шияна, які стверджують, що результат діяльності сільськогосподарського виробництва характеризується ціною, за якою витрачено людську працю, матеріальні і фінансові ресурси для цього [4]. Вона визначає суть процесу відтворення і характеризує ступінь досягнення основної мети, що залежить від дотримання системи економічних законів стосовно суспільного та індивідуального відтворення.

Досліджуючи дохідність сільськогосподарських підприємств, необхідно визначити її об'єктивний критерій, тобто, корисний ефект виробництва – перевищення результатів діяльності над витратами уречевленої і необхідної праці. З іншого боку, на думку видатного економіста В. В. Леонт'єва, «ефективність являє собою відносне поняття, що величина і розподіленість деякої маси продуктів, яка є найбільш ефективною для досягнення даної економічної мети, може статися цілковито недостатньою з точки зору іншої мети» [5, с. 414].

Так, в період панування адміністративно-командної системи СРСР, головним завданням розвитку економіки було зростання продуктивності праці, різке підвищення ефективності всього суспільного виробництва. Це найважливіша складова частини всієї економічної стратегії.

Таким показником ефективності виробництва у розвинутих країнах Європи слугує індекс інтенсивності сільськогосподарського виробництва, який

визначається як відношення фактичної вартості товарної продукції в розрахунку на 1 га землі до вартості продукції від стандартного підходу.

Досліджуваний показник, як свідчить практика, полягає у відображенні суспільних відносин, що пов'язані з одержанням максимальної кількості продукції з кожного гектара земельної площі при найменших затратах суспільної праці, як живої, так і уречевленої, на виробництво одиниці продукції. І якщо ефект – фізичний результат будь-яких заходів, здійснених у процесі виробництва (наприклад, збільшення добового приросту живої маси великої рогатої худоби залежно від рівня годівлі), то економічна ефективність – це результат віддачі сукупних вкладень (затрат живої й уречевленої праці).

Відомо, що кінцевий фінансовий результат сільськогосподарського підприємства базується на технологічній, економічній та соціальній складових. Сутність їх полягає, відповідно, у: використанні виробничих ресурсів та впровадження інтенсивних технологій виробництва продукції рослинництва і тваринництва; оптимізації елементів економічного механізму господарювання; реалізації заходів з розвитку соціальної інфраструктури підприємства.

Узагальнення наукових результатів дослідження дає змогу вважати, що основними напрямками підвищення дохідності сільськогосподарських підприємств є:

- зменшення рівня собівартості виробництва продукції та надання послуг у кожному підприємстві;
- розвиток організаційно-економічних засад енергозбереження у галузях сільськогосподарських підприємств;
- зміна структури виробництва і продажу продукції у напрямі зростання попиту та цін на останню;
- поліпшення якості продукції і на цій основі підвищення цін;
- удосконалення економічних взаємовідносин між виробниками аграрної продукції та переробними підприємствами у напрямі запровадження еквівалентних цін на сільськогосподарську та промислову продукцію;
- збільшення виробництва продукції рослинництва на 1 га землі, тваринництва – на голову тварин при збереженні природнього середовища і дотримання екологічної рівноваги;
- підвищення рівня спеціалізації і концентрації із використанням інноваційних, ресурсощадних технологій виробництва сільськогосподарської продукції та ін.

Варто зазначити, що формування методологічних засад оцінки на основі вказаних вище напрямів підвищення дохідності сільськогосподарського виробництва залежить від сукупності наступних чинників:

- організаційних (розмір земельних угідь, основного і оборотного капіталу, тощо );
- технологічних (використання землі, фондів, добрив, годівля і утримання тварин, ветеринарні заходи, захист рослин тощо);
- економічних (ціна, кредити, дотації, стимулювання праці тощо);

– соціальних (кадрове забезпечення, умови праці, рівень матеріального добробуту та ін.).

Незалежними факторами формування дохідності сільськогосподарського виробництва, як вказує академік П. Т. Саблук, є: диспаритет цін; сезонність виробництва; низька еластичність попиту на сільськогосподарську продукцію; незадовільний рівень державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників; висока витратність сільськогосподарського виробництва із високою диференціацією структури та рівня витрат залежно від регіону й виду продукції; диференціальна земельна рента, що з одного боку є позитивною різницею прибутку; неможливість точного визначення собівартості продукції аж до моменту її фактичного виробництва [6].

Необхідність виділення зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на дохідність сільськогосподарського виробництва пропонують вчені Т. І. Чернопищук та С. В. Зазанська. Зовнішні фактори впливу, на їх думку, містять:

– наявність національної ідеї розвитку економіки держави, що враховує інтереси сільськогосподарських формувань;

– забезпечення розробкою всіх об'єктів господарювання програмами їх розвитку;

– наявність науково обґрунтованої системи підтримки та регулювання сільськогосподарського виробництва;

– незавершеність економічних та аграрних реформ (30% необхідного їх обсягу);

– ринок і капіталізація землі;

– методологія ціноутворення на сільськогосподарську продукцію;

– відсутність інфраструктури аграрного ринку;

– адміністративне втручання у розвиток галузі;

– форми господарювання на землі [7, с. 159-167].

До внутрішніх факторів впливу на дохідність сільськогосподарського виробництва вчені відносять:

– технологічну потребу аграрного сектору в системі машин, оновленні машинно-тракторного парку;

– покращення якості сільськогосподарської продукції;

– родючість ґрунтів, охорону земель і екологізацію сільського господарства;

– структуру витрат та шляхи її оптимізації;

– раціональні розміри сільськогосподарських формувань, тваринницьких ферм і комплексів;

– управління інноваційним оновленням сільськогосподарського виробництва [7, с. 159-167].

Відомо, що прибуток є стимулюючим фактором і фінансовим ресурсом в діяльності сільськогосподарських підприємств, а тому виступає важливим джерелом фінансування розширеного відтворення виробництва. Виходячи із

цього, роль і значення прибутку аграрних підприємств в умовах ринкової економіки характеризуються такими функціональними складовими (рис. 1.1).

На нашу ж думку, дохідність сільськогосподарського виробництва необхідно визначати як критерій результативності діяльності аграрного підприємства, що характеризує рівень використання виробничих факторів, забезпечення розширеного відтворення та конкурентоспроможності на ринку.

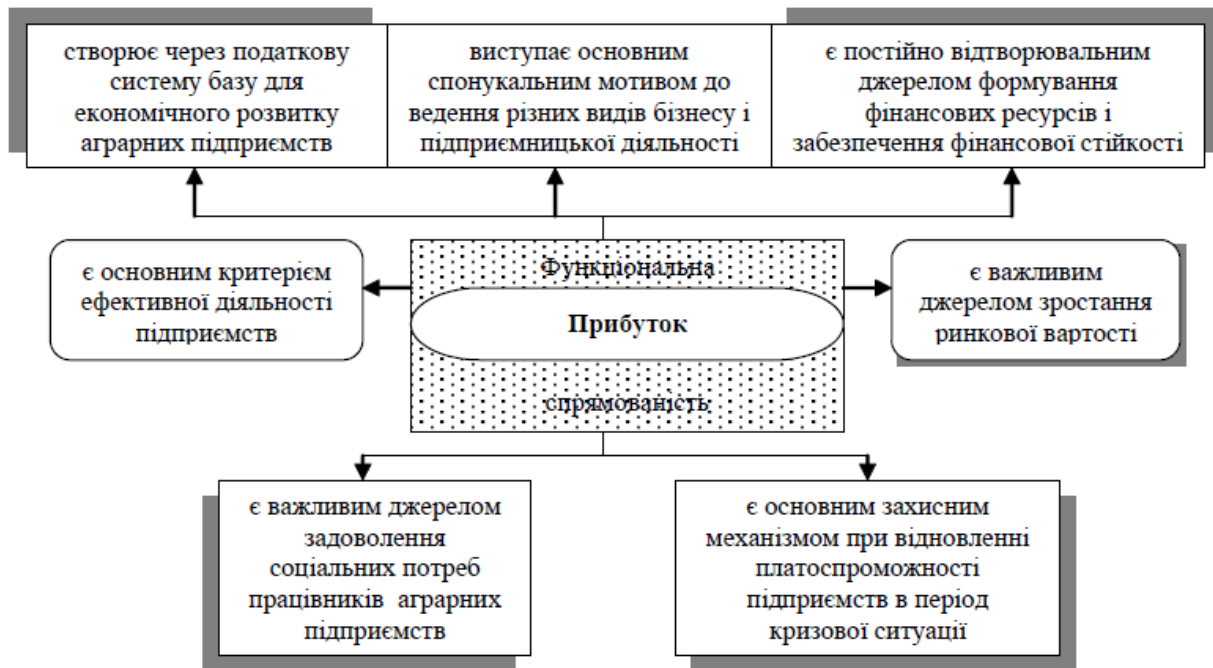


Рис. 1.1. Схема функціонального спрямування прибутку в аграрних підприємствах

*Джерело: складено на основі [8, с. 30]*

Інші дослідження показали, що сутність дохідності сільськогосподарського виробництва та її складових виражається через її показники. При цьому показники результативності діяльності підприємства повинні характеризувати ступінь ефективності виробництва. Водночас, єдиного показника дохідності немає, оскільки лише в комплексі вони дають можливість її об'єктивно оцінити і здійснити порівняльну оцінку в динаміці, або за окремими підприємствами галузі.

Варто зазначити, що більшість вчених-економістів рекомендують використовувати цілу систему економічних показників визначення дохідності сільськогосподарських підприємств. Це обумовлено як різноманітним характером виміру економічного ефекту, так і різноманітним характером використаних ресурсів і понесених витрат. При цьому не завжди їх можливо порівняти за своєю економічною природою.

Відомо, що система економічних показників залежить від виду продукції, технологічних і організаційних особливостей її виробництва, рівня інтенсифікації тощо. Її можна на різних етапах дослідження виражати за допомогою як натуральних (врожайність, продуктивність, трудомісткість), так і



вартісних (собівартість, прибуток та валова продукція на одиницю продукції, площі, витрат основних фондів) показників.

У процесі дослідження на практиці застосовують наступні методичні прийоми аналізу: діалектичний метод пізнання і системний підхід до вивчення дохідності, економіко-статистичний, розрахунково-конструктивний, метод системного аналізу, рядів динаміки, абстрактно-логічний метод, динамічного порівняння, метод групувань, методи прогнозування тощо. Вказана методична база дає можливість провести дослідження як сукупності окремих показників, так і оцінити діяльність підприємства загалом за відхиленнями фактичних і прогнозних показників розвитку.

Відомі вчені-аграрники П. Т. Саблук, В. В. Юрчишин та А. С. Даниленко виділяють три підходи до узагальнення показника дохідності сільськогосподарського виробництва:

механічний (поєднання органічно несумісних економічних показників);

витратний (відношення результату (ефекту) до поточних витрат живої і уречевленої праці);

ресурсний (відношення ефекту до ресурсу, або їх сукупності – зведення трудових, земельних ресурсів, основних фондів в показник виробничого потенціалу) [9].

Узагальнений перелік основних і допоміжних показників, за якими можна досліджувати дохідність сільськогосподарських підприємств, наведено на рис. 1.2.

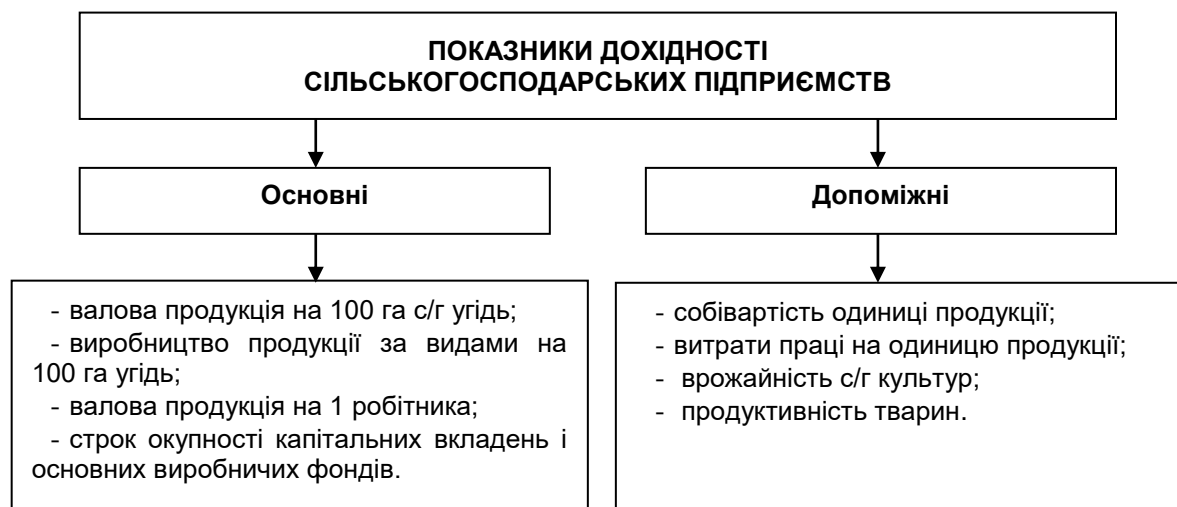


Рис. 1.2. Показники дослідження дохідності сільськогосподарського підприємства

*Джерело: розроблено на основі [10]*

Зазначимо, що наведена система показників не в повній мірі характеризує дохідність аграрних підприємств, особливо, в ринкових умовах.

Тому окремі вітчизняні економісти, зокрема В. П. Ситник та О. М. Шпичак, вважають, що в ринкових умовах застосування показника рівня дохідності не може бути єдиним критерієм «регулятором виробництва», при цьому враховується лише ефективність поточних виробничих витрат, а не всієї вартості капіталу. Їх твердження зводяться до того, що використання

нормативних показників рівня рентабельності до витрат ставлять у найбільш сприятливі умови ті галузі, де висока оборотність коштів, а в гірші – галузі, де з технологічних причин оборотність їх низька. До останніх вони відносять сільське господарство [11; 12].

У зв'язку з цим В. Г. Андрійчук пропонує для оцінки дохідності сільськогосподарських підприємств використовувати показники ефективності використання авансованого капіталу, показники собівартості продукції, продуктивності праці, рівень рентабельності [13].

Якщо розглядати вищевказані показники з позиції вимог ринкової економіки, то з врахуванням рекомендацій економістів-аграрників їх необхідно доповнити показником норми прибутку, який розраховується діленням маси прибутку на весь капітал, включаючи вартість землі. Водночас, П. Т. Саблук, В. Г. Більський, Я. К. Білоусько вважають, що показник норми прибутку поки що сільськогосподарські підприємства не можуть використовувати [14, с. 289]. Це пов'язано з труднощами сучасної економіки і включає ряд причин, основною з яких є урядові індексації балансової вартості основних фондів підприємств АПК, що не відображають відновної вартості будівель, технічних засобів, продуктивної і робочої худоби, багаторічних насаджень, інших засобів праці, в т.ч. земельних угідь.

Дохідність сільськогосподарських підприємств, враховуючи сутність економічної системи господарювання, можна розглядати з різних поглядів:

– за окремими сферами процесу відтворення (ефективність виробництва, оборот фондів, споживання).

– за чинниками виробничого процесу (ефективність капітальних вкладень, робочої сили).

– за сферами економічної ефективності (ефективність розміщення виробництва, планування).

– за територіальними ознаками (ефективність на рівні держави, регіону, району).

– за галузями виробництва (рослинництво, тваринництво, промислове виробництво).

Економічна система пропонує різноманітні варіанти розвитку суспільства з різними витратами ресурсів та їх співвідношенням, і щоб знайти найбільш ефективний варіант, на нашу думку, необхідно визначитися із обранням оптимального критерію для прийняття рішень.

Погоджуємося із професором П. С. Березівським, який вважає, що критерій дохідності сільськогосподарського виробництва можна виразити за допомогою формули – максимум продукції при мінімумі виробничих витрат [14, с. 22–23].

За визначенням вітчизняних вчених П. Т. Саблука, М. Й. Маліка, В. А. Пуліма, О. Г. Шпикуляка, Ю. С. Коваленка, критерій дохідності сільськогосподарського виробництва повинен відповідати двом основним вимогам методологічного характеру: відобразити відношення реального ефекту суспільного виробництва до наявного виробничого потенціалу і мати

якісну однорідність та кількісне порівняння отриманого продукту як по вертикалі (на всіх етапах формування вартості сукупного суспільного продукту), так і по горизонталі [16, с. 32-42].

У науковому світі визнано, що одним із таких критеріїв є рівень і темпи збільшення валової продукції, валового і чистого доходу (прибутку) з кожного гектара земельної площі при найменших витратах сукупної праці на виробництво одиниці продукції. Для характеристики результатів роботи сільськогосподарських підприємств в межах всієї національної економіки найбільш прийнятним є показник обсягу реалізованої сільськогосподарської продукції.

Для наукового аналізу і пошуку резервів підвищення дохідності сільськогосподарських підприємств необхідна система показників, що б характеризувала в першу чергу всі складові виробництва і раціональність використання наявних ресурсів. Це дасть можливість правильно визначити досягнутий рівень ефективності, ступінь дії всіх чинників на кінцеві фінансові результати, сприятиме вибору оптимальних управлінських рішень.

Для прикладу, Б. П. Ігнатівський пропонує визначати дохідність сільськогосподарського виробництва за допомогою системи кількісних показників, зокрема: приріст продукції на одиницю матеріальних і фінансових витрат; зростання продуктивності праці; національний і чистий дохід у розрахунку на одиницю засобів виробництва; рентабельність виробництва. Додатково пропонується використовувати "проміжні" показники: собівартість продукції та її фондомісткість, урожайність, продуктивність тварин, окупність капітальних вкладень [17, с. 23-24].

У випадку систематизації показників дохідності, вважаємо, що її необхідно здійснювати за призначенням і значимістю. При цьому, за цільовим призначенням слід брати до уваги факторні і результативні показники.

Перші відображають рівень забезпеченості виробничого процесу, наявність в кількісному і якісному виразі факторів виробництва: розмір і якість земельного фонду, його структуру; забезпеченість трудовими ресурсами, їх кваліфікаційний склад; забезпеченість основними і оборотними засобами виробництва, їх склад і структура. Опрацювання джерел економічної літератури [13; 15; 16; 18; 19; 22] дало змогу запропонувати порядок забезпеченості виробничими ресурсами підприємства та систему показників для оцінки їх дохідності (рис. 1.3.).

Результативні показники оцінки дохідності сільськогосподарських підприємств відображають ефективність використання ресурсів виробництва. Їх підрозділяють на три групи: головні (загальні), додаткові (локальні) і часткові (допоміжні).

Загальні показники розраховують для комплексної оцінки ефективності використання ресурсів, які залучаються до виробничого процесу підприємства. Вони за своїм змістом близькі до критерію дохідності суспільного виробництва і його логічно доповнюють. До їх переліку слід, перш за все, віднести показник продуктивності праці. Продуктивність праці визначається комплексним

використанням наявних факторів виробництва, що значною мірою впливає на оцінку дохідності сільськогосподарських підприємств.

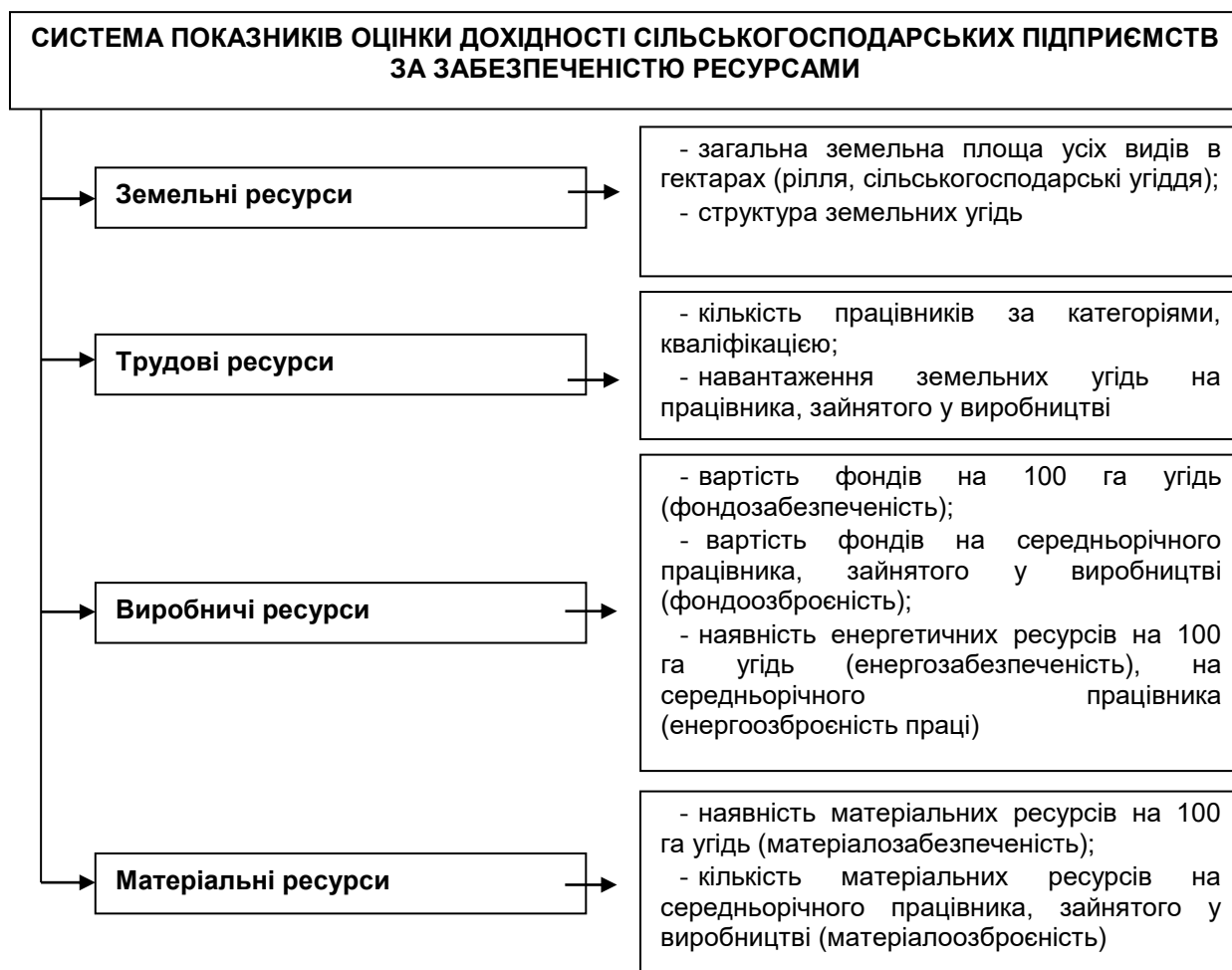


Рис.1.3. Система показників оцінки дохідності сільськогосподарських підприємств за забезпеченістю ресурсами

*Джерело: складено на основі [18].*

Для оцінки рівня продуктивності праці в сільськогосподарському секторі використовується ряд економічних показників. Це визначається, насамперед, особливостями даної галузі і різною тривалістю робочого періоду і періоду виробництва. У багатьох сферах діяльності аграрні підприємства отримують продукцію лише раз на рік, а витрати відбуваються постійно впродовж року. Тому, використовуючи комплекс показників оцінки рівня продуктивності праці, можна визначати проміжні результати ефективності виробництва, що стосується затрат живої праці на окремих операціях, за окремі проміжки часу, завантаженість працівників, якості виконання окремих робіт тощо.

Показники продуктивності праці на практиці поділяються на повні та неповні. Повні – це показники продуктивності праці, при визначенні яких використовують показники обсягів виробленої продукції і витрат живої праці. Неповними є проміжні показники, що розраховуються до моменту отримання кінцевої продукції.

Натуральні показники визначають діленням прямих витрат праці в людино-годинах, що виникають у процесі виконання технологічних операцій, на обсяг виробленої продукції. Це - обернений показник продуктивності праці, який ще називають технологічною трудомісткістю продукції. Даний показник дає відповідь на питання, скільки витрачено робочого часу на виробництво центнера продукції. Трудомісткість, розрахована за кожним видом продукції, за економічним змістом є найбільш зрозумілим і порівняльним показником продуктивності праці у часі та просторі, а тому широко використовується для зіставлення в динаміці між підприємствами, регіонами і країнами [13].

Локальні показники доцільно використовувати для виявлення економічної ефективності складових елементів у процесі оцінки дохідності сільськогосподарського виробництва: трудових ресурсів, земельних ресурсів, основних засобів виробництва, матеріальних витрат.

Економічну ефективність використання земельних ресурсів визначають на основі використання комплексу натуральних і вартісних показників. До натуральних показників відносять:

- урожайність сільськогосподарських культур;
- виробництво окремих видів тваринницької продукції на 100 га відповідних земельних угідь.

До вартісних показників відносять:

- виробництво валової продукції в порівнянних цінах;
- товарної продукції в поточних цінах реалізації;
- чистої продукції і прибутку в розрахунку на гектар сільськогосподарських угідь [13].

Ефективність використання трудових ресурсів визначають за такими найважливішими показниками:

- виробництво валової і товарної продукції, отримання чистого доходу (прибутку) в розрахунку на середньорічного працівника, зайнятого в аграрному виробництві, на люд. день (люд. год.);
- кількість відпрацьованих людино-днів протягом календарного року;
- коефіцієнт сезонності використання робочої сили.

Ефективність використання основних засобів виробництва і капіталовкладень якнайповніше відображають такі показники:

- вихід валової продукції на 1 грн середньорічних виробничих основних фондів (фондовіддача);
- вартість основних виробничих фондів на 1 грн валової продукції (фондомісткість);
- кількість валового і чистого доходу (прибутку) на 1 грн середньорічних основних виробничих фондів;
- термін окупності капітальних вкладень.

Допоміжні показники дають можливість ширше розкрити дохідність виробничого процесу, його складових, відображають специфічні особливості конкретного напряму діяльності сільськогосподарського підприємства. До них відносять показники:

Ефективності праці – виконання норми виробітку, поголів'я тварин, що обслуговуються одним робітником.

Ефективності основних засобів виробництва – коефіцієнт використання техніки, середньорічний і змінний виробіток умовних га на еталонний трактор, коефіцієнт змінності, рівень механізації робіт, собівартість умовного еталонного гектара.

Ефективності матеріальних витрат - витрати окремих їх видів на одиницю продукції, оборотність оборотних коштів.

Таким чином, дослідивши методологічні засади механізму оцінки дохідності сільськогосподарських підприємств, ми можемо зробити висновок, що найбільш прийнятними в сучасних умовах господарювання показниками економічної ефективності галузей рослинництва є: з вартісних – вихід валової продукції, товарної і чистої продукції, прибутку в розрахунку на 1 га угідь, на одного зайнятого у рослинництві середньорічного робітника і на одну відпрацьовану у ньому люд-год, а також на 1 грн витрат; з натуральних - обсяг виробництва основних видів продукції на 100 га угідь.

До показників, які визначають економічну ефективність галузей тваринництва, відносять: структуру валової і товарної продукції, питому вагу окремих видів худоби в загальній кількості продуктивних тварин, питому вагу вартості валової продукції деяких галузей у загальній вартості продукції сільського господарства та у вартості продукції тваринництва, виробництво валової і товарної продукції на 1 голову тварин в натуральній і вартісній оцінці, трудомісткість, витрати на утримання 1 голови, собівартість 1 ц продукції, прибуток на 1 ц продукції та 1 голову тварин.

Водночас, варто наголосити, що узагальнюючим фінансовим показником дохідності сільськогосподарських підприємств є його прибуток. Прибуток в загальному економічному розумінні - це додаткова вартість, що створюється в процесі виробництва, або іншими словами - це вартість, створена в процесі підприємницької діяльності понад вартість спожитих ресурсів і робочої сили.

Ефективність діяльності підприємства тісно корелює з отриманим прибутком, величина якого впливає на економічний стан підприємства і його становище на ринку. В залежності від отриманої суми прибутку, підприємство може планувати власну діяльність на ринку, враховувати його вимоги, а також диверсифікувати виробництво з урахуванням вимог ринку. Обсяг прибутку дає можливість вдосконалювати виробництво, впроваджувати нові техніку і технології, завдяки чому можна забезпечити зростання обсягу виробленої продукції, покращити її якість та досягнути високого рівня дохідності. Це є передумовою того, що суб'єкт господарювання буде конкурентоспроможним на ринку і в майбутньому зможе отримувати високі прибутки. Саме тому показник прибутку розглядається як основний елемент забезпечення дохідності підприємства у ринкових умовах.

Будь-який об'єкт дослідження потребує детальної класифікації за різними ознаками для упорядкування змісту і взаємозв'язку економічних показників та характеристики методичних підходів до формування прибутку.

Класифікація прибутку викликана різноманітністю його видів, кількість і характер яких залежать від особливостей діяльності сільськогосподарських підприємств. Основною причиною необхідності класифікації прибутку є існування систем бухгалтерського і податкового обліку фінансових результатів підприємства.

У сільськогосподарських підприємствах прибуток формується залежно від виду діяльності (основної, інвестиційної, фінансової, надзвичайних подій тощо). При цьому виділяють загальний та чистий прибуток. Кожен з цих видів має свою схему розрахунку. В даному випадку розглядаються види прибутку, які розраховуються при складанні звітності аграрного підприємства.

З нашого погляду, такий однобокий підхід не дозволяє отримати достатній обсяг інформації для управління прибутковістю підприємства. У зв'язку з цим, необхідно дослідити існуючі класифікації прибутку та запропонувати оптимальну їх структуру для характеристики ефективності діяльності підприємств аграрного сектору.

В економічній літературі розрізняють насамперед балансовий (бухгалтерський), нормальний і економічний прибуток.

З цього приводу варто виділити думку В. Д. Базилевича, який стверджує, що такі види даної економічної категорії в сучасних умовах розвитку не достатньо задовольняють потреби як обліку, так і управління для забезпечення ефективності підприємства від різних видів діяльності [19, с. 302].

Опрацювання економічної літератури показало, що для формування більш повної картини ефективності діяльності підприємства деталізують різноманітні ознаки прибутку залежно від мети дослідження, а саме:

За видами діяльності (від звичайної і надзвичайної діяльності).

За порядком розрахунку (валовий, від операційної діяльності, від звичайної діяльності до оподаткування, від звичайної діяльності, чистий).

За джерелами формування (від реалізації продукції, основних фондів та майна, позареалізаційних операцій).

Залежно від мети визначення (бухгалтерський, економічний, як об'єкт оподаткування).

За методикою оцінки або характером інфляційної «очистки» (номінальний, реальний).

Залежно від розмірів (мінімальний, цільовий, максимальний).

За періодом формування (попереднього, звітного, планового періоду).

За регулярністю формування (регулярний, надзвичайний).

За характером використання (капіталізований, спожитий).

За значенням остаточного результату (додатковий, від'ємний) [20, с. 30; 21, с. 27-30; 22, с. 309-310].

Варто наголосити на тому, що балансовий прибуток характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності, є сумою отриманих прибутків (збитків) та визначається за даними бухгалтерського обліку. Крім цього, існує поняття «оподаткований прибуток», обсяг якого визначається як

різниця між валовими доходами та валовими витратами підприємства - платника податку на прибуток, зменшений на суму амортизаційних відрахувань.

Розміри валових витрат та доходів з метою їх оподаткування визначаються шляхом організації податкового обліку на підприємстві. Після сплати податку на прибуток та інших податків, обов'язкових платежів та зборів, що формуються за рахунок прибутку, в розпорядженні підприємства залишається чистий прибуток, який характеризує загальний рівень дохідності підприємства.

Зазначимо, що в умовах ринку, залежно від методики оцінки, визначають номінальний та реальний прибуток. Номінальний прибуток характеризує фактично отриману величину прибутку. Реальний прибуток - це номінальний прибуток, перерахований з огляду на рівень інфляції. Він характеризує реальну купівельну спроможність суб'єкта господарювання на основі врахування суми чистого доходу, отриманого підприємством за певний період часу.

Шляхи формування балансового прибутку підприємства можна показати за допомогою схеми (рис.1.4.) [12, с. 224].

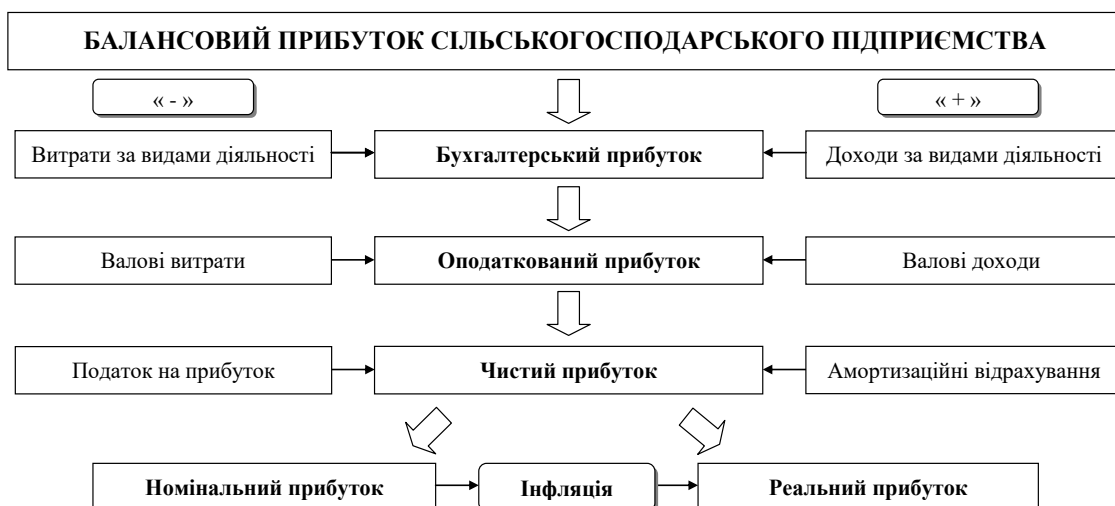


Рис. 1.4. Схема визначення балансового прибутку сільськогосподарського підприємства

Джерело: складено на основі [26, с.224].

Для більш повної характеристики ефективності господарської діяльності важливе значення мають категорії бухгалтерського та економічного прибутку. Бухгалтерський прибуток відповідає обсягу балансового прибутку. Для аналізу фінансового стану господарства з огляду оцінки його перспектив розвитку, а також вибору альтернатив його стратегії, варто визначити економічний прибуток підприємства.

Економічний прибуток – це різниця між виручкою від реалізації та всіма витратами (внутрішніми і зовнішніми) підприємства. Таким чином, економічний прибуток слід розглядати як різницю між загальним доходом і економічними витратами, які містять бухгалтерські витрати. Наявність цього показника є



елементом визначення ступеня ефективності використання ресурсів, враховуючи альтернативність застосування факторів виробництва.

Важливу роль в даному аспекті відіграє категорія нормального прибутку. Нормальний прибуток визначається тим мінімумом коштів, які підприємство має отримати для того, щоб зберегти власну діяльність і втримати ринкові позиції. Це – плата за виконання підприємницьких функцій. Категорію «нормальний прибуток» найчастіше використовують з метою оцінки ефективності альтернативних вкладень власного капіталу. Таким чином, нормальний прибуток – це сума надходжень, від яких підприємець відмовляється, використовуючи власний капітал у своїй діяльності, хоча міг би отримати додаткові доходи в результаті вкладень своїх ресурсів в інші підприємницькі структури.

Багато дослідників відносять нормальний прибуток до категорії неявних платежів з метою формування капіталу підприємства в певній сфері діяльності. Нормальний прибуток, як свідчить практика, має бути водночас і досить високим (для забезпечення оптимальної ефективності діяльності діючих в даній галузі підприємств), і досить низьким (з метою обмеження до ступу в дану галузь нових суб'єктів господарювання). Дана категорія відображає неявні витрати, якими виробник може управляти, тобто стосується вартості власної управлінської роботи в певній сфері діяльності. За помилкового вибору сфери використання ресурсів, а також низького рівня ефективності застосування власних засобів, втрати підприємства збільшуються, що впливає, насамперед, на величину можливого отриманого прибутку і сприяє його зменшенню в даній галузі діяльності.

Залежно від розмірів, економічний прибуток підприємства поділяють на: мінімальний, цільовий та максимальний прибуток.

Зазначені види прибутку визначаються, насамперед, обсягами власної діяльності, досягнення яких впливає на перебування суб'єкта господарювання в зонах збитковості, беззбитковості або прибутковості. Так, підприємство може мати такі обсяги виробництва, за яких доходи від реалізації є меншою величиною, ніж понесені витрати. Але постійні витрати при цьому є більшою величиною порівняно із сумою отриманих збитків. В даному випадку підприємству варто забезпечити таку ефективність виробництва, яка б компенсувала збитки в розмірі постійних затрат.

Обсяг отриманого прибутку у значній мірі залежить від досягнення цілей обраної стратегії, які можуть бути: мінімальними, нормальними, необхідними.

Під мінімальним розуміється прибуток, розмір якого після сплати податків задовольняє уявлення власників підприємства про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал. Під цільовим розуміється такий прибуток, обсяг якого відповідає потребам підприємства в ресурсах, необхідних для забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства, що утворюються за рахунок доходів після сплати всіх податків. Поняття «максимальний прибуток» пов'язане з реалізацією мети поведінки підприємства на ринку. Підприємство, ціллю якого є максимізація

отримуваного прибутку, має, по-перше, визначити доцільність необхідності нарощування обсягів виробництва, по-друге – дослідити рівень необхідної продуктивності, що дозволить досягти максимально можливої прибутковості.

На основі вивчення економічної літератури [10; 13; 18; 19; 22; 23; 24] можна запропонувати порядок формування економічного прибутку сільськогосподарського підприємства (рис. 1.5).

Отже, значення прибутку, з одного боку, полягає у забезпеченні для підприємства необхідних передумов для покращення ефективності його діяльності, а з другого - стосується виявлення різних внутрішніх проблем, що впливають на рівень ефективності діяльності різних суб'єктів господарювання.

Комплексним показником, що відображає результативність господарської діяльності аграрного підприємства, є категорія рентабельності. Вона стосується характеристики рівня ефективності комплексного використання залучених у виробництво ресурсів, а також ефективності приведених витрат за їх самоокупністю, і можливості розширеного відтворення при використанні лише власних коштів. Важливість даної категорії для оцінки результативності господарської діяльності вимагає її детального дослідження. Насамперед, необхідно наголосити на тому, що поняття рентабельності стосується характеристики рівня результативності та економічної ефективності виробничої діяльності, при якому підприємство за рахунок грошових доходів, отриманих від реалізації продукції, в повному обсязі відшкодує виробничі витрати і отримає прибуток, який можна використати для розширеного відтворення виробництва.

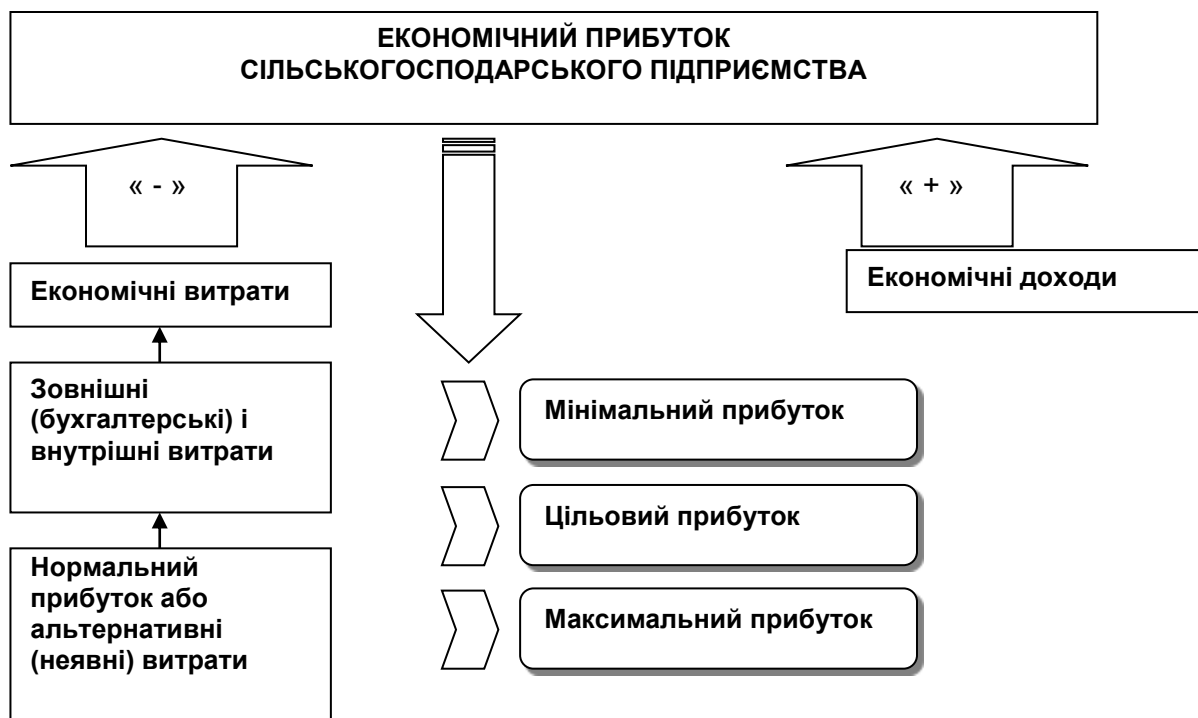


Рис. 1.5. Схема формування економічного прибутку сільськогосподарського підприємства

Джерело: розроблено на основі [12]

Для кількісної характеристики категорії рентабельності в аграрних підприємствах використовується система показників, які стосуються визначення: рівня рентабельності, норми прибутковості і маси прибутку по відношенню до використаної земельної площі.

Рівень рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств визначається за формулою:

$$P = \frac{\Pi * 100}{B_B}, \quad (1)$$

де  $P$  – рівень рентабельності;  $\Pi$  – валовий прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції (робіт, послуг);  $B_B$  – виробничі витрати на реалізовану продукцію.

Для повної уяви про реальну ефективність певного виду товарної продукції доцільно цей показник обчислювати з врахуванням витрат на її збут, зменшивши при цьому валовий прибуток на величину цих витрат і водночас збільшивши на них знаменник формули.

Рівень рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств можна також визначити з виразу:

$$P = \frac{\Pi\Pi - B_B}{B_B} * 100, \quad (2)$$

де  $P$  – рівень рентабельності;  $\Pi\Pi$  – вартість товарної сільськогосподарської продукції (робіт, послуг) за поточними цінами;

$B_B$  – виробничі витрати на реалізовану продукцію.

Даний показник характеризує економічну ефективність поточних витрат, ступінь їх окупності. Якщо, скажімо, рівень рентабельності становить 25 %, це означає, що підприємство за рахунок отриманої грошової виручки повністю відшкодувало витрати виробництва на реалізовану продукцію і додатково отримало на кожну гривню цих витрат по 0,25 грн прибутку. У тих випадках, коли грошова виручка від реалізації продукції не покриває витрат на її виробництво, визначають показник рівня збитковості як процентне відношення суми збитку до собівартості цієї продукції [13].

Загальний рівень рентабельності сільськогосподарського підприємства характеризує ефективність використання тільки спожитих факторів виробництва і не стосується визначення рівня ефективності використання всіх фондів, які, загалом, вкладені у процес виробництва.

Тому для визначення ефективності використання виробничих фондів розраховують показник норми прибутку:

$$H_{\Pi} = \frac{\Pi * 100}{\Phi_{OC} + \Phi_{OB}}, \quad (3)$$

де  $H_{\Pi}$  – норма прибутку сільськогосподарського підприємства;

$\Pi$  – валовий прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції (робіт, послуг);

$\Phi_{OC}$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

$\Phi_{OB}$  – середньорічна вартість оборотних фондів.

Для характеристики ступеня ефективності сільськогосподарського виробництва і перспектив його розвитку, як вважає професор В. Г. Андрійчук, і ми погоджуємося з його думкою, цей показник надто важливий, оскільки однаковий рівень рентабельності для окремих видів сільськогосподарської продукції не створює ще рівних умов для забезпечення однакових темпів зростання обсягу виробництва цих видів продукції, що пояснюється їх різною фондомісткістю [13].

З точки зору економіки, показник норми прибутку визначає суму надходжень, яку привносить кожна грошова одиниця, вкладена у функціонуючі виробничі фонди. Зростання значення цього показника, як і показника рівня рентабельності, є позитивним для підприємства і свідчить про підвищення рівня ефективності виробництва.

Варто зазначити, що фактично досягнутий рівень норми прибутку використовується як критерій для оцінки ефективності інвестованих коштів.

З метою аналізу ефективності виробництва в сільськогосподарських підприємствах використовують і показник приведеної маси прибутку, що розраховується шляхом ділення валового прибутку підприємства на площу земельних угідь, що є досить важливим для оцінки ефективності виробництва окремих видів продукції на підприємстві.

Варто наголосити на тому, що рентабельність сільськогосподарських підприємств, у значній мірі, залежить від досягнутого рівня ефективності виробництва окремих видів продукції.

Для визначення найбільш рентабельних видів продукції підприємства і розробки заходів щодо вдосконалення галузевої структури і покращення рівня прибутковості виробництва досліджують показники рентабельності (крім норми прибутку) в цілому по галузях рослинництва і тваринництва, а також у тих виробництвах, які випускають товарну продукцію.

При оцінці результативності певних виробництв варто враховувати всі показники рентабельності, особливо, такий показник, як приведена маса прибутку.

Коли ж використовувати тільки показник рівня рентабельності, можна дати неправдиву оцінку економічній ефективності окремих виробництв, і, відповідно, вигідності продукції. Це можна пояснити тим, що, наприклад, однаковий рівень рентабельності можна досягнути за різної маси отриманого прибутку на 1 гектар посіву певної сільськогосподарської культури.

Тому економічний стан аграрного підприємства визначається не тільки рівнем окупності поточних вкладень, а й масою отриманого прибутку загалом і на одиницю площі використовуваних земельних угідь. Чим вищий останній показник, тим більше можливостей має аграрне підприємство для інвестування у розширення виробництва і матеріального стимулювання робітників, що в перспективі сприятиме закріпленню його конкурентних позицій на відповідних ринках.

Для моніторингу рівня конкурентоспроможності продукції в основних галузях сільського господарства районів регіону або областей України, як

свідчить література [23, с.94; 24, с.86-89; 25, с.53], доцільно використовувати показник – коефіцієнт дохідності. Він розраховується шляхом відношення доходу, отриманого від реалізації продукції, до повних витрат, пов'язаних із її виробництвом і збутом, тобто характеризує скільки отримано прибутку на 1 грн витрат.

Таким чином, дослідження і формування методологічних засад механізму оцінки дохідності сільськогосподарських підприємств є надзвичайно важливим і складним процесом у забезпеченні ефективного управління аграрним сектором економіки. Ключовими його елементами є розробка дієвої методики розрахунку системи показників виявлення основних індикаторів використання виробничих ресурсів, внутрішніх і зовнішніх резервів підвищення господарського потенціалу та досягнення максимального рівня дохідності, тобто, прибутковості аграрних підприємств. В основу визначення критерію ефективності функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення дохідності сільськогосподарського виробництва має бути покладена характеристика його якісних показників: соціально-економічний та екологічний ефект від використання фінансово-кредитних, трудових, виробничих і природних ресурсів з врахуванням приведених суспільно необхідних витрат на виробництво і збут продукції, а також результативність розвитку підприємницької діяльності з позицій забезпечення збалансованості розвитку аграрного виробництва та формування дієвих господарських зв'язків.

Основними критеріями визначення дохідності сільськогосподарських підприємств є: максимальний вихід продукції з одиниці землі або стада тварин при збереженні природного середовища і дотримання екологічної рівноваги; найбільший дохід на 1 грн. витрат, що забезпечує розширене відтворення; поліпшення економічного і соціального рівня життя робітників.

## Література

1. Білик О. В. Ефективність функціонування птахопродуктового підкомплексу АПК Львівської області : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О. В. Білик. - Львів, 2008. - 20 с.
2. Шелудько Р. М. Стан та шляхи підвищення економічної ефективності виробництва продукції скотарства в нових умовах господарювання (за матеріалами сільськогосподарських підприємств Харківської області) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 / Р. М. Шелудько. – Х., 2002. – 19 с.
3. Прядко В. В. Теоретико-методологічні аспекти ефективності сільськогосподарського виробництва / В. В. Прядко // Економіка АПК. – 2003. - № 10. – С. 69-77.
4. Економіка сільського господарства / [О. І. Здоровцов, Л. І. Касьянов, В. І. Мацибора, В. Й. Шиян]. – К. : УСГА, 1993. – 320 с.
5. Леонтьев В. В. Экономические Эссе. Теория, исследования, факты и политика / В. В. Леонтьев. – М. : Полит. лит., 1990. – 414 с.

6. Саблук П. Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П. Т. Саблук // Стенограма Десятих річних зборів Всеукр. конгресу вчених економістів-аграрників, 10-11 квіт. 2008 р. - К. : ННЦ "Інститут аграрної економіки" УААН, 2008. - С. 18-40.
7. Чернопищук Т. І. Роль стратегічного управління у формуванні доходів сільськогосподарських підприємств / Т. І. Чернопищук, С. В. Зазанська // Вісник Вінницького державного аграрного університету. – 2009. – № 2. – С. 159-167.
8. Лаврук О. В. Роль та значення прибутку у розвитку аграрних підприємств / О. В. Лаврук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2, т. 1. – С. 28-31.
9. Агропромислова політика в макроструктурних пріоритетах. Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / підред. П. Т. Саблука та В. В. Юрчишина. – К. : Віпол, 1996. – 659 с.
10. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посіб. / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2004. – 365с.
11. Ситник В. П. Розвиток господарських розрахунків в агропромисловому комплексі в умовах становлення ринкової економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / В. П. Ситник. – К., 1993. – 16 с.
12. Шпичак О. М. Реформа ціноутворення в АПК України в період переходу до ринку / О. М. Шпичак. – К., 1992. – 280 с.
13. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
14. Реструктуризація матеріально-технічної бази агропромислового комплексу / за ред. П. Т. Саблука. – К. : ІАЕ УААН, 1997. – 296 с.
15. Березівський П. С. Ефективність виробництва і формування ринку продуктів скотарства у Карпатському регіоні / П. С. Березівський. – Львів : Укр. технології, 1998. – 225 с.
16. Малік М. Й. Підвищення ефективності управління та організаційна робота по вдосконаленню структури підприємства і первинних підрозділів / М. Й. Малік, В. А. Пулім, О. Г. Шпикуляк // Внутрігосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств : метод. матеріали / [П. Т. Саблук, М. Й. Малік, Ю. С. Коваленко та ін.]. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – С. 32-42.
17. Игнатовский Б. П. Экономические проблемы повышения эффективности сельскохозяйственного производства / Б. П. Игнатовский. – М. : Наука, 1978. – 375 с.
18. Ковальчук М. І. Економічний аналіз у сільському господарстві : навч.-метод. посіб. / М. І. Ковальчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 390 с.
19. Економічна теорія: Політекономія : підручник / [В. Д. Базилевич, В. М. Попов, К. С. Базилевич та ін.] ; за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2006. – 631 с.
20. Береза С. Л. Класифікація дебіторської заборгованості для цілей бухгалтерського обліку / С. Л. Береза // Вісник ЖДТУ. – 2004. – № 3. – С. 30-33.

21. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника- Центр, 1998. – 544 с.

22. Сідун В. А. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. А. Сідун, Ю. В. Пономарьова. – [2-ге вид., переробл. і доповн.]. – К. : Центр навч. літ., 2006. – 356 с.

23. Пархомец М. К. Конкурентоспроможність основних галузей сільського господарства за регіонами України: аналіз, проблеми, шляхи підвищення / М. К. Пархомец // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5 [24]. – С. 93 – 106.

24. Пархомец М. К. Доходи та фактори їх збільшення у сільськогосподарських підприємствах регіону: теорія, методика, практика / М. К. Пархомец, Л. М. Уніят // Інноваційна економіка. – 2013 – № 9 [47]. – С.83-92.

25. Пархомец М. К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика: Монографія / М. К. Пархомец, В. В. Гудак. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 256 с.

#### **1.4. Організаційно-правові форми діяльності та особливості формування фінансових ресурсів в аграрних підприємствах**

Відповідно з Державним класифікатором «Класифікація організаційно-правових форм господарювання» (КОПФГ), чинного від 01.06.2004 р., визначено такі організаційно-правові форми господарювання у АПВ України: підприємство, фермерське господарство, приватне підприємство, державне підприємство, колективне підприємство, комунальне підприємство, дочірнє підприємство, іноземне підприємство, підприємство споживчої кооперації, приватно-орендне підприємство, сімейне господарство (населення), сільське підприємство, господарські товариства, виробничий кооператив, обслуговуючий кооператив, споживчий кооператив, сільськогосподарський кооператив, сільськогосподарський виробничий кооператив, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, кооперативний банк та ін.

За даними Державного агентства земельних ресурсів України, станом на 1 січня 2011 р. реформовано 11,3 тис. недержавних сільськогосподарських підприємств, на базі яких створено 34,7 тис. нових господарських формувань ринкового спрямування, з них: 7,9 тис. товариств з обмеженою відповідальністю, 5,3 – приватних (приватно-орендних) підприємств, 0,7 – акціонерних товариств, 1,0 – сільськогосподарських кооперативів, 11,9 – фермерських господарств та 7,8 тис. інших суб'єктів господарювання [1, с.5-21].

В сучасних ринкових умовах агропромислового виробництва здійснюється пошук нових організаційно-правових форм господарювання: акціонерні товариства, асоціації, агрохолдинги, кластери та інші інтеграційні об'єднання. Такі інтеграційні об'єднання створені на основі сільськогосподарських виробників і переробних підприємств у відповідних продуктових підкомплексах АПК України. Їх основна мета – це збільшити обсяг вітчизняних і зарубіжних інвестицій задля запровадження прогресивних, ресурсозберігаючих технологій виробництва сировини й виготовлення конкурентоспроможних продуктів харчування, використання ефекту масштабу і на цій основі забезпечення високих економічно-фінансових результатів функціонування.

Проведене реформування аграрного сектору в Україні обумовило зміни у землекористуванні та виробництві продукції за різними формами господарювання (табл. 1.1.).

Виявлено позитивну тенденцію за 2000–2015 роки щодо збільшення виробництва валової продукції сільського господарства у аграрних підприємствах і особистих господарствах населення. При цьому в особистих господарствах населення за аналізований період частка виробництва продукції тваринництва була значно більшою порівняно із сільськогосподарськими підприємствами.

Поки що особисті господарства мають вищий коефіцієнт використання земельних угідь, виробляють понад 95% картоплі, біля 90% овочів відкритого ґрунту, більше 62% овочів закритого ґрунту, 84% плодово-ягідних культур,



понад 80% молока, 75% м'яса великої рогатої худоби, більше 91% вовни і м'яса овець.

Показники економічно-фінансових результатів діяльності різних форм господарювання мають суттєву диференціацію. Аналіз показав, що упродовж 2010-2015 рр. порівняно найкращих економічно-фінансових результатів досягли господарські товариства та приватні підприємства.

Порівняно найгірші фінансові результати мали державні підприємства та сільськогосподарські виробничі кооперативи. Низька економічно-фінансова ефективність господарювання у державних підприємствах зумовлена, насамперед, відсутністю господарської самостійності та мобільності у вирішенні виробничо-фінансових питань.

Встановлено, що усі форми господарювання мали значно нижчі фінансово-економічні результати діяльності галузей тваринництва порівняно із рослинництвом. Причиною цього є те, що галузі тваринництва є трудомісткі, вони знаходяться у занедбаному стані, потребують значних інвестиційних коштів для відродження.

Таблиця 1.1.

Зміна землекористування й виробництва продукції  
за формами господарювання в Україні [2, с.44-45; 3]

Форми господарювання	Площа с.-г. угідь		Вироблено валової продукції *					
			Усього		у т. ч.			
	млн. га	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
1990 р.								
Усі суб'єкти господарювання	41,5	100	282,8	100	145,5	51,4	137,3	48,6
з них: с.-г. підприємства	38,9	93,7	199,2	70,4	117,9	59,2	81,2	40,3
господарства населення	2,6	6,3	83,6	29,6	27,6	33,0	56,0	67,0
2000 р.								
Усі суб'єкти господарювання	40,4	100	151,0	100	92,8	61,5	52,2	34,5
з них: с.-г. підприємства	34,3	84,9	58,0	38,4	45,8	79,0	12,2	21,0
господарства населення	6,1	15,1	93,0	61,6	47,0	50,5	46,0	49,5
2010 р.								
Усі суб'єкти господарювання	36,6	100	194,9	100	124,6	63,9	70,3	36,1
з них: с.-г. підприємства	20,9	57,1	94,1	48,3	66,8	71,0	27,3	29,0
господарства населення	15,7	42,9	100,8	51,7	57,7	57,2	43,1	42,8
2013 р.								
Усі суб'єкти господарювання	41,5	100	252,9	100	175,9	69,6	77,0	30,4
з них: с.-г. підприємства	20,5	49,4	136,6	54,0	103,1	75,5	33,5	24,5
господарства населення	21,0	50,6	116,3	46,0	72,8	62,6	43,5	37,4
2014 р.								
Усі суб'єкти господарювання	42,1	100	251,4	100	177,7	70,7	73,7	29,3
з них: с.-г. підприємства	20,6	48,9	139,1	55,3	105,5	75,9	33,5	24,1
господарства населення	21,5	51,1	112,4	44,7	72,2	64,2	40,2	35,8
2015 р.								
Усі суб'єкти господарювання	42,7	100	239,5	100	168,4	70,3	71,0	29,7
з них: с.-г. підприємства	20,7	48,5	131,9	55,1	99,6	75,5	32,3	24,5
господарства населення	15,7	36,8	107,5	44,9	68,9	64,0	38,7	36,0

Примітка: Вироблено валової продукції у постійних цінах 2010 р.

Варто зазначити, що в аграрній сфері продовжуються трансформаційні процеси на рівні сільськогосподарських товаровиробників, в результаті цього формуються такі основні їх типи:

- невеликі особисті та фермерські господарства;
- середні сільськогосподарські господарства, в основному приватно-орендні підприємства;
- великі сільськогосподарські підприємства, переважно корпоративного типу, інтегрованих формувань та галузевих кластерів.

Наявність і створення нових різних організаційно-правових форм виробників агропромислової продукції в Україні, обумовлює нагальну потребу – створення на державному рівні необхідних й належних умов для подальшого розвитку, становлення їх підприємництва з метою підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Міністерство аграрної політики і продовольства України розроблено стратегію розвитку різних форм виробників агропродукції, головною метою яких є зниження виробничих, переробних, транспортних і експортних витрат, сприянні практиці справедливих і прозорих договірних відносин на ринку задля встановлення ділових практик, адаптованих до глобальних викликів [4, с. 58]. Вказана стратегія передбачає здійснення комплексу пріоритетних, щодо розвитку агровиробників:

1. Адаптація до кращих світових практик поточного правового статусу кооперативів в частині скасування ряду існуючих обмежень, зокрема, обмежень щодо правового статусу членів кооперативу.

2. Прийняття системи оподаткування виробників (зокрема кооперативів) та їхніх членів, засновану на кращих міжнародних практиках, що повинна бути сприятливою для їх розвитку та недискримінаційною (у порівнянні з іншими організаційними формами). Скасування передумов для виходу членів (фізичних осіб) з кооперативів у зв'язку зі складнощами в отриманні субсидій на комунальні тарифи (у т. ч. газ), спричинені отриманням та декларуванням додаткових легальних доходів від участі в кооперативі.

3. Забезпечення наявності спеціалізованих служб у Мінагрополітики та / або регіональних органах влади, відповідальних за сприяння розвитку кооперативних моделей та інших форм виробників, навчання для членів та працівників кооперативів, координація роботи з неурядовими організаціями у цьому секторі та надання організаційної та адміністративної підтримки (включаючи проведення техніко-економічних обґрунтувань) фермерам у створенні кооперативів.

4. Впровадження програм державної підтримки виробників протягом перших п'яти років існування, направлених на адаптацію потужностей до колективних цілей, підвищення якості продуктів та адаптацію до вимог ринку, за умови запровадження механізмів запобігання опортуністичному створенні виробників виключно з метою отримання вигоди від таких програм.

5. Забезпечення кращих умов залучення кредитних та інших фінансових ресурсів, а також пріоритетного доступу до інвестиційної та модернізаційної підтримки виробників [4, с.58].

Формування фінансових ресурсів у агропромислових підприємствах здійснюється в основному за рахунок їх операційної діяльності, насамперед виробництва і обсягу продажу продукції, отримання валового доходу і прибутку. Ці економічні категорії є основним джерелом поповнення фінансових ресурсів агропромислових підприємств.

Надходження валового доходу, прибутку за галузями аграрних і промислових підприємств має свої специфічні особливості.

В сільськогосподарських підприємствах процес виробництва і продажу продукції має такі специфічні особливості:

1. На протязі року використовують матеріально-технічні, трудові, фінансові та інші ресурси на виробництво сировини усіх видів продукції рослинництва, а реалізацію сировини проводять тільки після збору врожаю, що обумовлює необхідність брати кредити для виконання комплексу робіт, пов'язаних з вирощуванням і реалізацією продукції.

2. У тваринництві протягом року щоденно використовують фінансові та інші наявні ресурси для виробництва продукції м'ясного скотарства, свинарства, вівчарства та інших підгалузей. Реалізацію продукції здійснюють при завершенні циклу виробництва (тварин ВРХ продають на м'ясо при досягненні маси 400–450 кг, свиней відповідно 100–120 кг, овець – 45–60 кг).

3. Регулярне виробництво і продаж продукції у сільському господарстві забезпечують молочне скотарство і птахівництво, що дає можливість проводити фінансування для розвитку цих галузей за рахунок власного інвестування.

4. Циклічне виробництво й реалізація продукції рослинництва та інших підгалузей обумовлює нагальну потребу щомісячного кредитування для обслуговування виробничих циклів.

5. Виробництво продукції рослинництва відбувається під відкритим небом, що підлягає значним ризикам природно-кліматичних умов (посуха, градобої тощо) та суттєво впливає на економічно-фінансові результати галузей рослинництва і тваринництва.

6. Якість виробленої сировини товаровиробниками суттєво впливає на економічно-фінансові результати переробних підприємств та якість кінцевих продуктів харчування.

7. На економічно-фінансові результати сільськогосподарських й переробних підприємств суттєвий вплив здійснюють закупівельні ціни на сировину, що свідчить про нагальну потребу розробки еквівалентних цін на сільськогосподарську продукцію за регіонами, державного регулювання ціноутворення та економічних взаємовідносин у межах кожного продуктового підкомплексу на основі договору.

8. Особливість підприємств з переробки цукрових буряків, овочів, фруктів та іншої сировини полягає у сезонній роботі строком 45–90 днів залежно від обсягу заготовленої сировини. Сезонний характер роботи цих підприємств зумовлює необхідність їх кредитування, мати значні складські приміщення для зберігання овочів, фруктів, соняшнику та кінцевої продукції харчування.

9. Підприємства з переробки зернових культур, молока, м'яса худоби і птиці працюють регулярно протягом року. Обсяги виробництва готової продукції переробних підприємств залежать від обсягів виробництва і постачання сировини товаровиробниками.

10.3 метою підвищення економічної ефективності використання виробничих потужностей підприємств переробної промисловості, державні структури мають поліпшити регулювання обсягів виробництва і продажу сільськогосподарської сировини за узгодженими квотами або заключеними контрактами.

Становлення ринкової економіки зумовили системні трансформації структури виробництва у сільськогосподарських підприємствах, що призвело до отримання певних фінансових результатів галузей рослинництва і тваринництва (табл. 1.2.).

Аналіз показав, що упродовж 2010–2015 рр. у сільськогосподарських підприємствах суттєво збільшено отримання чистого прибутку в галузях рослинництва і тваринництва, зросла кількість прибуткових підприємств. Водночас у 2013 р. рівень рентабельності функціонування галузей рослинництва і тваринництва суттєво зменшився, а деякі галузі стали збитковими. Зумовлено це збільшенням виробничих витрат і на цій основі зростанням собівартості продукції.

Фінансові результати за видами продукції рослинництва і тваринництва мають суттєві відмінності, зумовлені різною трудомісткістю, витратами коштів на 1 ц продукції та регіональними умовами. Протягом 2010–2015 рр. повна собівартість 1 ц усіх видів продукції в сільськогосподарських підприємствах як України, так і в регіонах суттєво збільшилась. Рівень повної собівартості продукції та її рентабельність у аграрних підприємствах Тернопільської області висвітлено у таблиці 1.3.

Як видно з таблиці 1.3, повна собівартість 1 ц продукції, зокрема: зернових культур у підприємствах області збільшилась із 99,54 грн (2010 р.) до 190,74 грн у 2015 р.; насіння соняшнику відповідно з 237,96 до 427,48 грн; сої – з 249,65 до 586,56 грн, а цукрових буряків собівартість навпаки, зменшилась відповідно з 66,82 грн до 57,09 грн. За аналізований період збільшився рівень повної собівартості продукції тваринництва, а виробництво м'яса яловичини було збитковим, м'ясо птиці також було збитковим.

Значне збільшення собівартості продукції в динаміці зумовлено стрімким зростанням цін на промислову продукцію, яка використовується у аграрному виробництві (пально-мастильні матеріали, технічно-транспортні засоби, мінеральні добрива, гербіциди тощо).

Таблиця 1.2.

Фінансові результати діяльності аграрних підприємств  
Тернопільської області за 2010–2015 рр. [5, с. 7 – 8]

Рік	Чистий прибуток (збиток), млн. грн	Підприємства, які отримали чистий прибуток		Підприємства, які отримали чистий збиток		Рівень рентабельності (збитковості), %	
		до загальної діяльності підприємства, %	фінансовий результат, млн. грн	до загальної діяльності підприємства, %	фінансовий результат, млн. грн	усієї діяльності	у т. ч. операційна діяльність
Усі види діяльності							
2010	637,5	71,9	734,3	28,1	-96,8	20,7	24,5
2011	1005,2	82,4	1133,5	17,6	-128,3	14,7	18,6
2012	790,4	80,8	893,2	19,2	-102,8	15,3	13,8
2013	75,4	76,7	689,5	23,3	-614,1	8,1	5,7
2014	-1828,6	81,2	1379,3	18,8	-3207,9	21,1	-7,1
2015	249,7	85,5	3202,9	14,5	-2953,2	39,9	22,9

Суттєва диференціація повної собівартості продукції рослинництва і тваринництва за регіонами свідчить про значний вплив природно-кліматичних умов та внутрішніх організаційно-економічних факторів на фінансові результати виробництва, що вказує на необхідність регіональної спеціалізації та концентрації, впровадження інноваційних методів організації виробництва і праці, ефективного використання наявних ресурсів у кожному підприємстві.

Таблиця 1.3.

Повна собівартість і рентабельність проданої продукції у  
сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області [5, с. 11 – 12]

Продукція	2010 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	Собівартість 1 ц продукції, грн	Рентабельність, %	Собівартість 1 ц продукції, грн	Рентабельність, %	Собівартість 1 ц продукції, грн	Рентабельність, %	Собівартість 1 ц продукції, грн	Рентабельність, %
Зернові культури	99,54	12,5	122,73	3,3	137,48	27,2	190,74	39,8
в т. ч.: пшениця	130,42	7,0	148,11	-6,9	152,18	10,6	186,57	34,9
ячмінь	120,69	34,6	159,26	3,3	140,98	26,3	197,96	39,9
Цукрові буряки	66,82	20,0	39,85	-6,6	45,87	48,88	57,09	42,4
Насіння соняшнику	237,96	32,8	248,90	16,5	273,25	42,9	427,48	47,4
Кукурудза на зерно	140,52	8,2	106,35	9,0	126,68	37,8	188,88	65,2
Соя	249,65	17,3	294,24	16,5	301,42	44,5	586,56	20,4
Ріпак	289,42	38,2	293,33	0,3	285,29	32,5	456,72	58,6
Картопля	140,52	33,5	145,44	30,4	245,15	-5,2	145,88	25,3
М'ясо ВРХ	1142,88	-22,7	1430,83	-24,6	1691,89	-13,8	2292,56	-6,2
М'ясо свиней	1278,18	-6,8	1431,45	8,1	1686,04	10,8	1713,62	42,4
М'ясо птиці	793,76	10,2	1132,82	-23,0	1288,05	-13,5	1678,62	-8,8
Молоко	209,46	33,7	301,64	15,2	329,70	13,5	376,22	21,9

Таким чином, в Україні займаються підприємницькою діяльністю в аграрному секторі різні організаційно-правові форми виробників, їх головна мета зниження виробничих, переробних, транспортних і експортних витрат, сприянні практиці справедливих і прозорих договірних відносин на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Стратегія кожного підприємства має спрямовуватися на досягнення своїх цілей, а саме як забезпечити високоефективне ведення агропромислового бізнесу, яким чином досягти конкурентних переваг, успіху в кожній галузі та підприємстві загалом.

## Література

1. Лупенко Ю. А. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності / Ю. Я. Лупенко, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С.5-21.

2. Фінанси агропромислового виробництва. Навчальний посібн. / За ред. Пархомця М. К. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 404с.

3. Сільське господарство України: стат. зб. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К.: [б.в.], 2012-2016. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

4. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки. Стратегія та план дій. [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – 2015. - 225с. – Режим доступу: [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua)

5. Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Тернопільській області. Статистичний бюлетень. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010-2015 рр.

## **1.5. Зміст і структура механізму фінансового забезпечення у розвитку суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки**

Нині склалися реальні передумови перегляду сформованої ідеології економічного мислення при оцінці ролі і місця фінансової системи і фінансового простору в аграрному секторі. Сучасний стан економіки актуалізує завдання розробки стратегії фінансового забезпечення розвитку підприємств на середньо- та довгострокову перспективу.

Зміст фінансового забезпечення як фінансової категорії базується на економічній суті фінансів і їх функціях. Фінанси виконують не тільки розподільну і контрольну функції, а й забезпечують функцію формування грошових доходів у процесі фінансового забезпечення аграрного сектору щодо формування грошових фондів виробничого і соціального призначення. Тобто, соціально-економічна сутність фінансів підприємств розкривається в таких основних функціях:

- відтворювальна функція – створення реальних умов для існування суб'єктів господарювання через обслуговування грошовими ресурсами кругообігу основного і оборотного капіталу в процесі їх господарсько-фінансової діяльності на основі формування і використання грошових доходів і накопичень;

- регулююча функція – забезпечує підтримку збалансованого розвитку суб'єкта господарювання, як економічної одиниці.

- розподільча функція – передбачає, що фінанси суб'єктів господарювання розподіляються між його учасниками у певній пропорції, а також забезпечують безперервність відтворення основних факторів виробництва;

- інвестиційна функція – полягає в тому, що окремі суб'єкти господарювання є постачальниками фінансових ресурсів для економіки країни за допомогою підприємств і банківської системи, а також у збільшенні споживання, за допомогою якого стимулюється і розвиток виробництва;

- контрольна функція передбачає фінансовий контроль за виробничо-господарською діяльністю суб'єкта господарювання з метою раціонального розподілу наявних фінансових ресурсів;

- ресурсоутворююча функція – відбувається формування фондів і резервів грошових коштів для забезпечення життєдіяльності, тобто дохід суб'єктів господарювання формується за рахунок різних джерел;

- консолідуюча функція – фінанси суб'єктів господарювання є сполучною ланкою у фінансовій системі стратегії розвитку національної економіки.

Фінансова стратегія суб'єкта господарювання будується на певних принципах:

- принцип господарської самостійності: керівник підприємства має право сам визначати організаційно-правову форму господарювання, спрямування діяльності, а також напрямок вкладення коштів;

- фінансове планування, що визначає на перспективу всі надходження грошових коштів суб'єктів господарювання і основні напрямки їх витрачання;

– принцип самофінансування передбачає, що у підприємства повинні бути кошти від реалізації продукції і здійснення інших операцій для здійснення нормальної діяльності підприємства, тобто витрати повинні окупатися, виробництво постійно розвиватися за рахунок власних коштів і при необхідності за рахунок кредитних коштів;

– формування великих фінансових резервів, що забезпечують стабільну роботу суб'єктів господарювання в умовах можливих коливань ринкової кон'юнктури;

– принцип зацікавленості в результатах діяльності: даний принцип обумовлений головною метою і завданням підприємства – отриманням прибутку. Зацікавлені в її отриманні повинні бути працівники підприємства (так як від цього залежить обсяг заробітної плати, премій, різних виплат), безпосередньо сам керівник (отримання прибутку передбачає, що підприємство функціонує ефективно, є можливість для зростання і розвитку), а також держава (зацікавлене в своєчасному надходженні податкових та інших обов'язкових платежів, а також у зростанні економіки в цілому, зумовленої прибутковістю підприємств).

– принцип жорсткої централізації фінансових ресурсів, забезпечує суб'єкту господарювання швидку маневреність фінансовими ресурсами, їх концентрацію на основних напрямках виробничо-господарської діяльності;

– принцип забезпечення фінансових резервів: необхідність у фінансових резервах зумовлена наявністю різних видів ризику, пов'язаних з підприємницькою діяльністю, а також невизначеності.

– принцип безумовного виконання фінансових зобов'язань і відповідальності перед партнерами. Головним завданням фінансової стратегії є досягнення самоокупності підприємствами, тобто здатність покривати свої витрати результатами підприємницької діяльності, забезпечуючи тим самим повторюваність діяльності в незмінних масштабах, а також відповідальність за ведення господарської діяльності, і її результати.

– принцип фінансового контролю: контроль за рухом фінансових коштів, правильним і ефективним їх витрачанням.

При цьому принципи організації фінансів підприємств аграрної сфери не відрізняються від усталених принципів підприємств інших секторів національної економіки, таких як: фінансово-господарська самостійність, самофінансування, матеріальна зацікавленість і відповідальність, забезпечення фінансовими резервами і контроль над фінансово-господарською діяльністю. Під формами організації фінансових відносин розуміються загальні способи формування та використання фінансових ресурсів підприємств, що відрізняються зовнішніми умовами і порядком реалізації цих процесів, серед яких зазвичай розрізняють такі форми фінансового забезпечення розширеного відтворення на підприємствах, що є характерними також для аграрної сфери, як самофінансування, кредитування і фінансування.

Функції, цілі, завдання, принципи, методи та фінансові відносини аграрних підприємств зображено на рис. 1.1.



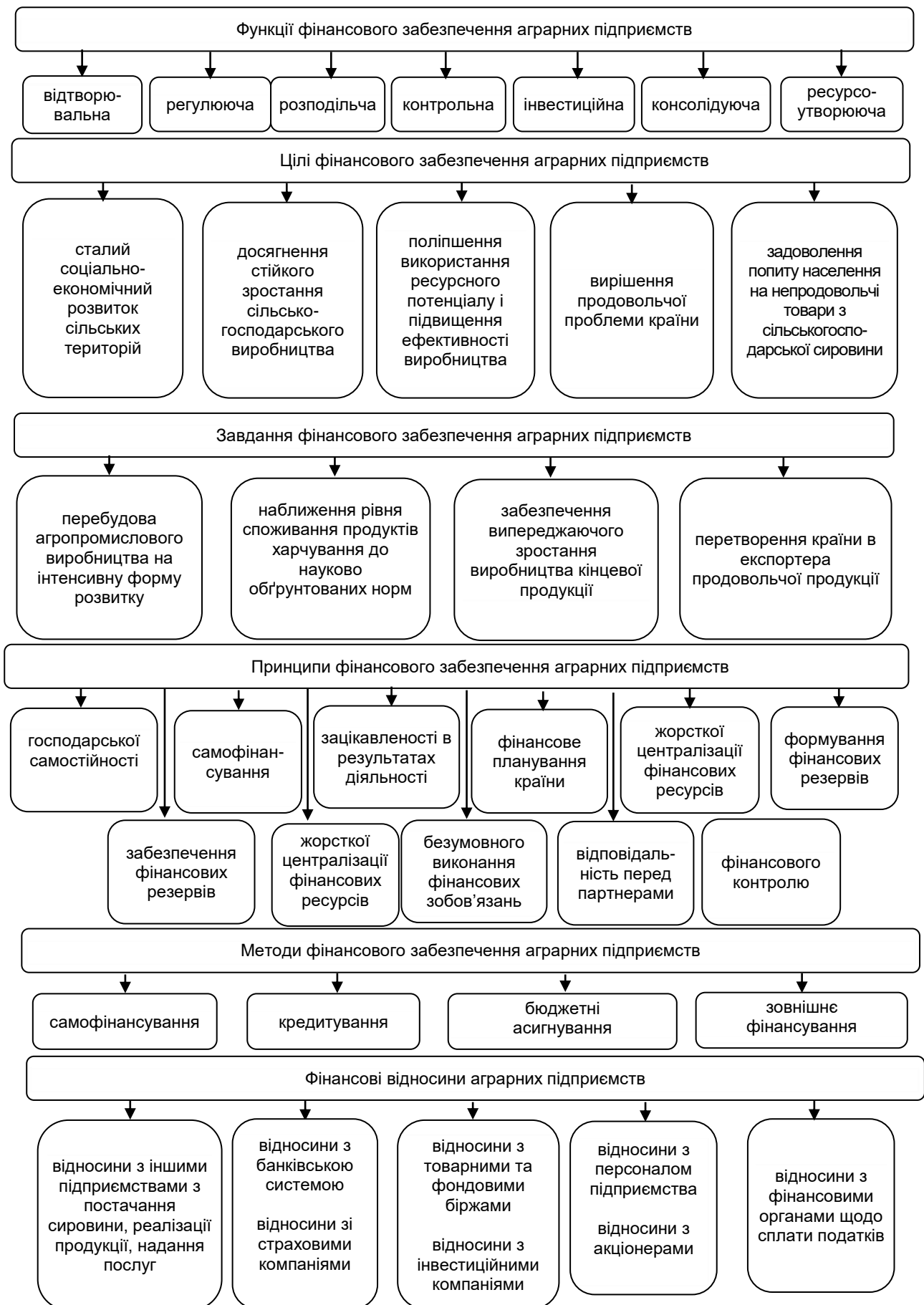


Рис. 1.1. Функції, цілі, завдання, принципи, методи та фінансові відносини аграрних підприємств

Примітка. Розроблено автором

Фінансове забезпечення тісно взаємопов'язано з формами і способами такого забезпечення. Цей взаємозв'язок носить стійкий і системний характер. Головне завдання методів фінансового забезпечення в аграрному секторі створити своєчасний рух фінансових ресурсів в потрібному напрямку, формувати фінансові фонди, резерви, цільові бюджети для поступального регіонального економічного зростання. Тому фінансове забезпечення – це система комплексного вибору найбільш доцільних і достатніх джерел формування фондів грошових коштів та організаційних форм фінансового управління, як сукупність методів формування, концентрації, руху і використання фінансових ресурсів в регіональному масштабі, що найбільш повно реалізується на мікроекономічному рівні через фінансово-господарську діяльність організацій всіх форм і типів господарювання в аграрному секторі.

Ефективність фінансового забезпечення функціонування аграрного сектору визначається насамперед оптимальною структурою і змістом фінансового механізму, що об'єктивно володіє істотною галузевою специфікою, характерною саме для цієї галузі економіки. Тому доцільно виділити такі основні елементи, що найбільш адаптовані до використання в аграрній сфері:

1) фінансове планування, що здійснюється за допомогою програмно-цільового, проектного методу і методу експертних оцінок;

2) фінансове забезпечення, що здійснюється шляхом придбання, фінансування, кредитування та інвестування;

3) регулювання, що реалізується за допомогою податкової та митної політики, ліцензування, квотування та сертифікації;

4) фінансовий контроль, що здійснюється в рамках ревізії, перевірки, оцінки, моніторингу та аналізу.

Усе це здійснюється через фінансовий механізм, як систему управління фінансовими ресурсами на рівні підприємства. Дослівний зміст терміну «механізм» означає пристрій для передачі або перетворення руху, тобто це система ланок, в якій рух однієї або декількох ланок викликає рух інших частин системи. У будь-якій державі для реалізації фінансової політики, успішного її проведення в життя, фінансовий механізм використовується як елемент управління і регулятор економічних відносин, а також як механізм розподілу та контролю фінансових ресурсів грошових коштів. Тобто, фінансовий механізм – це сукупність, методів, інструментів і способів організації фінансових відносин, що застосовуються суспільством з метою забезпечення сприятливих умов для економічного і соціального розвитку та кругообігу капіталу. Дія фінансового механізму здійснює вияв у взаєминах суб'єктів господарювання і населення з бюджетною системою, позабюджетними фондами, органами майнового і особистого страхування. Від фінансового механізму залежать пропорції розподілу і перерозподілу новоствореної вартості. Недосконалість розподільних процесів, що обумовлюють дію фінансового механізму, може викликати низку економічних, соціальних і фінансових проблем. Фінансовий

механізм – це складний елемент, має власну підсистему, включає види, форми і методи організації фінансових відносин, способи їх кількісного визначення та розглядається в активній динаміці. В єдності всіх складових, фінансовий механізм здійснює комплексний вплив на функціонування всієї системи фінансових відносин. Фінансовий механізм – це сукупність видів, форм організації фінансових відносин, специфічних методів формування та використання фінансових ресурсів і способів їх кількісного визначення. Окремі вчені деталізують види, форми і методи організації фінансових відносин у складі фінансового механізму, способи кількісного визначення його параметрів. Відзначається головне призначення фінансового механізму як інструменту здійснення фінансової політики держави, регіонів і муніципальних утворень. З використанням фінансового механізму органи влади різного рівня мають можливість реалізувати заплановані цілі фінансової політики у вирішенні стратегічних і тактичних завдань [1, с. 112-114]. Тобто, фінансовий механізм – це засіб впливу суб'єкта на об'єкт фінансової системи, зовнішня форма прояву практичної реалізації функцій фінансів. Фінансовий механізм розглядається як сукупність різних форм і методів використання державою фінансів з метою забезпечення реалізації відповідної фінансової політики в рамках функціонуючої економічної системи.

Взаємопов'язаність елементів фінансового механізму підприємств аграрної сфери є найважливішою умовою їх ефективності і в кінцевому підсумку конкурентоспроможності. На рівні підприємства фінансовий механізм є взаємопов'язаною системою фінансових видів, форм і методів управління грошовими фондами суб'єкта господарювання і в кінцевому підсумку впливає на оборотність його капіталу. Фінансовий механізм підприємств аграрної сфери функціонує в рамках передбачених місії, стратегії, цілей, і завдань підприємства. Він забезпечує досягнення поставлених цілей, мінімізацію зовнішніх і внутрішніх ризиків, фінансово-економічну стабільність підприємства, відповідність високим показникам фінансово-економічної діяльності, котра здійснює свій прояв в показниках рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості тощо.

До чинників зовнішнього впливу фінансового механізму відносять політичні, економічні, соціальні, ринкові, правові, природно-кліматичні, екологічні, національні, технологічні, інформаційні та міжнародні.

Внутрішні чинники фінансового механізму – це ті складові його елементи, що цілеспрямовано можуть змінюватися як кількісно, так і якісно безпосередньо суб'єктами господарювання. Таким чином, цільовою спрямованістю функціонування фінансового механізму в системі фінансового простору є досягнення фінансової стабілізації. Особливу увагу сфері фінансової стабілізації доцільно приділяти в період кризи, коли руйнується система виробничо-господарських і фінансових зв'язків, при цьому система управління фінансовою діяльністю стає стратегічно важливою. Підприємства, що є основною ланкою фінансових взаємин, одночасно є джерелом формування фінансових ресурсів. Це забезпечує життєдіяльність всієї

фінансової системи, в контексті того, що матеріальну основу фінансів складають фінансові ресурси, їх обсяг є фінансовим потенціалом і створює відповідні умови для їх розвитку.

Фінансовий механізм повинен забезпечити формування фінансових ресурсів і грошових фондів, їх розподіл відповідно до потреб господарюючого суб'єкта і з урахуванням специфіки його діяльності. За допомогою фінансового механізму формуються фінансові ресурси підприємства, відбувається їх розподіл і цілеспрямоване використання. Двосторонній характер руху фінансових ресурсів і доходів, зумовлює відповідну класифікацію загальної системи фінансів на державні і приватно-господарські фінанси, об'єктивно обумовлює існування принципових відмінностей між формами, методами та інструментами управління фінансовими ресурсами (доходами і витратами), а також між механізмами приведення в дію державних і приватногосподарських фінансів. Це, у свою чергу, впливає на конкретні механізми, що приводять в рух фінансові ресурси у публічно-правовій та приватно-правовій формі, включаючи процеси формування і використання публічних і приватногосподарських грошових доходів в економіці. Враховуючи наявний загальний підхід до змісту фінансового механізму, виникає необхідність ефективної адаптації фінансового механізму аграрної сфери, що відображає специфіку галузі, для цілей впровадження в процес фінансово-страхового забезпечення функціонування сільського господарства.

Аналогічно до стандартної структури фінансового механізму структура фінансового механізму аграрної сфери передбачає його поділ на державний, що безпосередньо пов'язаний з державними фінансами, і корпоративний, що відноситься до сфери приватних фінансів підприємств:

– державний фінансовий механізм, форми, методи та інструменти якого є досить суворо регламентованими нормами публічного фінансового права, при цьому виокремлюючи емісійно-грошовий, бюджетний, позабюджетний, податковий, страховий, валютний механізми, механізми бюджетного регулювання, державного запозичення, фінансового резервування тощо;

– приватногосподарський фінансовий механізм, склад елементів та інструментарій якого відрізняються більш толерантною регламентацією, нормами фінансового права, свободою вибору суб'єктами господарюванн форм, методів та інструментів управління фінансовими ресурсами, доходами і витратами. У його складі виділяються механізми ціноутворення, формування, розподілу і використання доходу і прибутку, кредитний, інвестиційний і страховий механізми.

І. Т. Балабанов під фінансовим механізмом підприємства розуміє систему дії фінансових важелів, що здійснюють прояв в організації, плануванні і стимулюванні використання фінансових ресурсів» [2, с. 25]. М. М. Артус вважає, що фінансовий механізм – це фінансовий менеджмент, тобто схема управління фінансами, яка включає механізми управління фінансовими відносинами і грошовими фондами [3, с. 25]. Структуру фінансового механізму утворюють три взаємозалежні блоки:

1) нормативно-правове регулювання процесу формування та використання фінансових ресурсів (закони, нормативні акти);

2) методи (прогнозування, планування, оподаткування, самофінансування) та важелі (дохід, прибуток, амортизаційні відрахування, податки, відсотки) реалізації політики управління фінансами підприємства;

3) інформаційне забезпечення процесу формування та використання фінансових ресурсів (бухгалтерська звітність, статистичні дані). А. Д. Шеремет і Р. С. Сайфулін [4, с. 13 – 14] до елементів фінансового механізму відносять:

– фінансові відносини, що виникають при кредитуванні, інвестуванні, оподаткуванні, страхуванні, поточному фінансуванні, нарахуванні та виплаті фонду оплати праці;

– фінансові важелі – ціна, прибуток, податки, дивіденди;

– фінансові методи, за допомогою яких формуються фінансові ресурси, їх розподіл;

– законодавче, нормативно-правове, інформаційне та методичне забезпечення управління.

В. І. Грицик і В. В. Космін характеризують фінансовий механізм як “сукупність форм організації фінансових відносин, методів і способів (мобілізація фінансових ресурсів, фінансування, стимулювання), що застосовуються суспільством з метою створення сприятливих умов для економічного і соціального розвитку суспільства” [5, с. 163].

Т. А. Владимірова зазначає, що “фінансовий механізм інтеграційної взаємодії в складній системі повинен включати в себе узгоджену систему цілей, критеріїв і умов (у тому числі ресурсних) і базується на інформаційній підтримці, конкретних правилах фінансового, інформаційного та технологічної взаємодії елементів між собою і з зовнішнім середовищем, на методах формування керуючих параметрів (важелів, планів, цін, нормативів), на методах фінансового та оперативного управління, адміністративних і фінансових обмеженнях діяльності суб’єктів господарювання усередині системи і в зовнішньому середовищі” [6, с. 13–14]. Т. А. Говорушко вважає, що, фінансовий механізм – це складне фінансове явище, що формується на різних рівнях соціально-економічної організації суспільства. На більш високому рівні фінансовий механізм є системою фінансових відносин, які виникають на стадії формування, розподілу і перерозподілу ВВП з приводу створення, акумуляції і використання фінансових ресурсів [7]. Фінансовий механізм підприємства — це система управління фінансами, сукупність форм і методів, за допомогою яких підприємство забезпечує себе необхідними коштами, досягає нормального рівня стабільності і ліквідності, забезпечує рентабельну роботу, і отримання максимального прибутку. За допомогою фінансового механізму здійснюється управління діяльністю підприємства [8, с. 48]. Отже, це сукупність фінансових методів, фінансових регуляторів, фінансових інструментів, правового, нормативного, ресурсного та інформаційного забезпечення, які сприяють організації, плануванню, стимулюванню та

використанню грошових ресурсів з метою забезпечення відтворювального процесу і отримання корисного ефекту.

Фінансовий механізм – це система взаємопов'язаних ланок (елементів), що приводять у дію фінансову систему країни, що забезпечують ефективне функціонування фінансової системи як сукупності фінансових відносин і фінансових інститутів. При цьому під ефективним слід розуміти таке функціонування фінансової системи, яке забезпечує реалізацію всіх запланованих завдань фінансової політики та досягнення кінцевої мети – економічного і соціального прогресу, підвищення рівня і якості життя населення. Таким чином, фінансовий механізм слід розглядати як систему взаємопов'язаних елементів. Причому якісний склад цих елементів буде відрізнятися за сферам і ланкам фінансової системи. Поступово з розвитком нових форм фінансових відносин ускладнюється і фінансовий механізм аграрної сфери.

Взаємопов'язаність елементів фінансового механізму є найважливішою умовою його ефективності і в кінцевому підсумку конкурентоспроможності. Таким чином, на рівні підприємства фінансовий механізм – це взаємопов'язана система фінансових видів, форм і методів управління грошовими фондами організації і в кінцевому підсумку впливає на оборотність капіталу. Фінансовий механізм функціонує в рамках поставлених місії, стратегії, цілей, і завдань підприємства. Він забезпечує досягнення поставлених цілей, мінімізацію зовнішніх і внутрішніх ризиків, фінансово-економічну стабільність підприємства, відповідність високим показникам фінансово-економічної діяльності, яка виражається в показниках рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості і т.д. Механізм фінансового забезпечення виробничих процесів доцільно розглядати в триаді процесного, ресурсного і системного підходів: як процес (результативний за умови виконання принципу управління численними і взаємопов'язаними процесами акумуляції та використання фінансово-інвестиційних ресурсів); як інструмент (реалізується на базі принципу інституційної взаємодії учасників); як систему (ефективний при дотриманні принципу фінансування виробничої діяльності у формі завдань: збільшення фінансових потоків, вдосконалення інституційних реформ). Тобто, механізм фінансового забезпечення – це специфічна сукупність ресурсів, станів і процесів, що визначають порядок узгодження фінансово-економічних та інституційних відносин з приводу формування та використання фінансових ресурсів з метою досягнення безперервності виробничих циклів, за допомогою формування збалансованої системи задоволення потреб у капіталі активних економічних систем. У структурі механізму фінансового забезпечення виробничих процесів містяться два підходи:

– функціональний – система фінансування виробничої діяльності, що відображає контур і форми руху (акумулювання і розподіл) фінансових ресурсів у процесі задоволення потреб суб'єктів господарювання в капіталі – фінансування у вузькому розумінні;

– інституціональний, котрий розкриває закономірності руху фінансових і ресурсних потоків – система фінансування господарської діяльності як сукупність опосередкованого фінансування виробничих процесів відносин та інститутів в економіці, провідним з яких виступає держава, що регулює порядок формування та використання інвестиційних ресурсів, яке формує нормативне, правове та інформаційно-аналітичне забезпечення – капітальне фінансування в широкому розумінні.

Зміст і структура фінансового механізму аграрного сектору визначається особливостями його цільової установки, спрямованої на забезпечення повноцінного функціонування системи фінансів в галузі в цілому та реалізацію державної фінансової політики поряд із здійсненням фінансової політики суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим слід визначити два напрямки реалізації фінансового механізму аграрної сфери:

1) забезпечення поточної діяльності, тобто повноцінне фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання галузі, результативний та ефективний рух фінансових ресурсів;

2) розвиток діяльності аграрної сфери в довгостроковій перспективі, що зумовлює інтерес щодо підвищення ефективності його фінансово-страхового забезпечення.

Структура фінансового механізму є складною, до неї входять різні елементи, що урізноманітнюють фінансові відносини. Саме множинність фінансових взаємозв'язків зумовлює застосування великої кількості елементів фінансового механізму. Поєднання елементів фінансового механізму – форм, видів, методів організації фінансових відносин утворює «конструкцію фінансового механізму», що відбувається шляхом встановлення кількісних параметрів кожного його елемента, тобто визначення ставок і норм вилучення, обсягу фондів, рівня витрат тощо. Кількісні параметри і різноманітні способи їх визначення є найбільш мобільною частиною фінансового механізму. Вони частіше піддаються коригуванню, адаптуються до змін умов виробництва і завдань, що стоять перед суспільством, тобто є найбільш динамічною частиною фінансової політики. Зміни відбуваються у зв'язку з вирішенням тактичних завдань, при цьому фінансовий механізм стрімко реагує на всі виклики економіки країни. У зв'язку з цим функціонування фінансового механізму можна розглядати ізольовано, без урахування впливу на нього зовнішніх і внутрішніх факторів, під впливом яких шикуються фінансові відносини між учасниками економічних відносин.

Фінансовий механізм підприємств складається з сукупності фінансових методів, важелів, а також форм організації фінансових відносин між підприємствами та іншими суб'єктами господарювання з приводу ефективного залучення і використання фінансових ресурсів для досягнення основної мети – отримання прибутку. Від ефективності управління фінансовим механізмом багато в чому залежить загальна результативність діяльності підприємства, фінансова стійкість і можливості подальшого розвитку.

Фінансовий механізм, що приводить в дію всю систему фінансових відносин в аграрній сфері, зокрема відносини фінансового регулювання державою – є сукупністю принципів і форм організації фінансових відносин, методів формування та використання фінансових ресурсів і способів їх кількісного визначення. Названі принципи, форми, методи і способи складають базові структурні елементи фінансового механізму аграрної сфери. Слушною є думка Т. В. Гавриленко щодо необхідності розгляду фінансового механізму управління діяльністю підприємств у сукупності з фінансовим механізмом на рівні держави з фінансовими методами і формами, інструментами та важелями впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [8, с.48].

Дію основних підсистем фінансового механізму забезпечує підсистема інструментів, що містить певний набір фінансового інструментарію для повної реалізації своїх функцій.

Ефективне і раціональне використання фінансових ресурсів підприємства є одним з основних завдань фінансової системи суб'єкта господарювання. Незалежно від того, як саме побудована схема управління, як організовані фінансові відносини на підприємстві, організація фінансової діяльності будується на єдиних базових принципах: економічна самостійність; самофінансування; матеріальна зацікавленість; фінансова відповідальність; контроль, включаючи внутрішній аудит; резервування під фінансові ризики тощо.

Управління фінансовим механізмом суб'єкта господарювання здійснюється за допомогою організації та функціонування фінансової системи підприємства, реалізації фінансової функції управління. Цей процес забезпечує формування та розвиток фінансового механізму підприємства. При цьому фінансова функція управлінського процесу повинна включати в себе необхідну безліч структур, підрозділів, циклів і процесів, котрі сприяють отриманню виручки на всіх стадіях за допомогою проведення фінансового аналізу; керують витратами за допомогою аналізу закупівель, затвердження всіх витрат (включаючи капіталовкладення) в масштабі всього підприємства; стежать за наявними фінансовими коштами засобами і зобов'язаннями; керують надходженням і витрачанням грошових коштів; здійснюють пошук оптимальних джерел і умов фінансування; здійснюють фінансовий аналіз проектів на всіх етапах; виконують роботу зі складання бюджету, планування і прогнозування, як для підприємства, так і його підрозділів; враховують і реєструють кожну операцію; сприяють розподілу заробленого співробітникам і акціонерам. Детальне опрацювання всіх складових системи управління фінансовими ресурсами і планування їх взаємодії є основою побудови організаційної взаємодії у фінансовій системі підприємства.

Ефективне управління із застосуванням фінансового механізму може бути досягнуте при об'єднанні взаємозалежності всіх його елементів у системі фінансового простору у процесі відтворення. Н. Л. Гавкалова вважає, що управління фінансами підприємств – це управління потоками вхідних і вихідних коштів підприємства для формування, розподілу і використання



необхідних фінансових ресурсів, максимізації прибутку підприємства, підвищення рентабельності та платоспроможності [9]. Для цього він повинен відповідати таким вимогам, як:

- налагодженість кожного елемента фінансового механізму для виконання властивих йому функцій;

- спрямована дію всіх елементів фінансової системи на процес відтворення з метою отримання необхідного обсягу фінансових ресурсів;

- спрямованість дій елементів фінансового механізму, який забезпечує інтереси всіх суб'єктів фінансових відносин; зворотний зв'язок елементів фінансового механізму різних вертикальних і горизонтальних рівнів;

- своєчасність реакції елементів фінансового механізму вищого рівня на зміни, які здійснюються під впливом елементів нижнього рівня.

Найбільш мобільною частиною фінансового механізму аграрної сфери є способи кількісного визначення параметрів фінансового механізму, що мають вимірні характеристики, такі як норми амортизації, трансфертні ціни продукції, податкові ставки, обсяг кожного виду фінансових ресурсів, обсяг інвестицій та інші кількісні параметри. До способів кількісного визначення параметрів фінансового механізму слід віднести нормативи визначення необхідного обсягу поточних витрат та інвестицій, способи нарахування амортизації, методи визначення цін, включаючи трансфертні тощо. Необхідність внесення змін та вдосконалення способів кількісного визначення параметрів фінансового механізму аграрної сфери обумовлена погіршенням ситуації, що склалася, фінансового стану та умовами економічного розвитку галузі та іншими факторами. У результаті здійснення коригувань відповідних структурних ланок фінансового механізму багато в чому розширюються можливості його кількісного та якісного впливу на фінансовий стан.

Кількісний вплив фінансового механізму аграрної сфери відображений через обсяг і пропорції мобілізації суб'єктами господарювання галузі фінансових ресурсів, у тому числі необґрунтовано слабозрозвинених, страхових ресурсів. Якісний вплив фінансового механізму тісно пов'язаний з використанням таких методів формування та напрямів використання фінансових ресурсів, форм організації фінансово-страхових відносин, які дозволяють їх розглядати в якості стимулів розвитку аграрного сектора економіки. При цьому результативність впливу фінансового механізму, безумовно, характеризує його ефективність. У свою чергу, ефективність фінансового механізму аграрної сфери визначається взаємопов'язаним, погодженим і комплексним функціонуванням всіх його структурних елементів, скоригованих з урахуванням галузевої специфіки функціонування підприємств аграрної сфери. До основних умов ефективності функціонування фінансового механізму аграрної сфери доцільно віднести наступні:

- об'єктивну обґрунтованість і відповідність умовам розвитку економіки і методам господарювання, тобто фінансовий механізм АПК повинен бути сформований з урахуванням об'єктивних закономірностей розвитку економіки в цілому і всього агропромислового комплексу, зокрема повинен припускати

широке застосування різних інструментів фінансового регулювання та стимулювання розвитку АПК. Тільки тоді він зможе забезпечити економічну стабільність, фінансову стійкість, ефективне ведення фінансово-господарської діяльності підприємствами аграрної галузі і зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції;

– зв'язок фінансового механізму з факторами виробництва і економічними інтересами суб'єктів фінансових відносин в АПК, тобто використання елементів фінансового механізму АПК має сприяти задоволенню потреб всіх суб'єктів господарської діяльності у фінансових ресурсах, досягненню їх сталого розвитку та реального економічного ефекту від проведених фінансових операцій;

– взаємозв'язок складових елементів фінансового механізму АПК, їх взаємне саморегулювання.

З одного боку, на процес виробництва в агропромисловому комплексі впливає безліч факторів: кількість і якість матеріальних, фінансових, страхових, трудових ресурсів, сезонність, підприємницькі здібності менеджерів суб'єктів господарювання, рівень впровадження інновацій та ряд інших факторів. З іншого боку, цей процес передбачає взаємодію і протиріччя дій різних сил природно-суспільного характеру, які в сукупності створюють об'єктивні обставини для прояву різного роду непередбачених обставин, що порушують звичайні умови функціонування і розвитку окремих суб'єктів господарювання аграрної сфери. Це впливає на фінансові показники їх діяльності та обумовлює необхідність внутрішнього і зовнішнього регулювання фінансово-страхових відносин. Так, О. М. Ляшенко переконана, що головним фактором задовільного фінансового стану виступає високий рівень прибутковості основної діяльності. Тому для підприємства досить важливим є досягнення високого рівня ефективності формування, розподілу і використання ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності [10, с. 3].

Таким чином, з метою підтримки стабільності фінансового становища і підвищення фінансової стійкості підприємств в аграрній сфері можуть використовуватися різні інструменти регулювання фінансово-господарської діяльності, представлені в підсистемі інструментів фінансового механізму агропромислового комплексу. Для забезпечення безперервного і безперебійного відтворювального процесу в агропромисловому комплексі органи державної влади та місцевого самоврядування, а також суб'єкти господарювання, застосовуючи різні інструменти фінансового механізму, повинні звернути особливу увагу на необхідність страхування для впливу на фінансові відносини з метою покращення показників фінансово-господарської діяльності. Сьогодні найбільш гостро проявляється проблема організації методів зниження ризиків, тобто організації дієвого страхового забезпечення, що позначається на реальній можливості результативного управління фінансовими потоками як на рівні галузі, так і в рамках її окремих суб'єктів.

Актуалізація в сучасних економічних умовах питань фінансового забезпечення реального інвестування аграрного сектора пов'язана з істотним

мультиплікативним ефектом, оскільки активізація інвестиційного процесу в аграрній сфері слугуватиме безсумнівним поштовхом забезпечення економічного зростання економіки. При цьому основною проблемою аграрних підприємств є дефіцит джерел фінансування, здатних забезпечити формування інвестиційних ресурсів.

Фінансування інвестиційного процесу має забезпечити, з одного боку, динаміку інвестицій, що дозволяє реалізовувати реальні інвестиції відповідно до періоду їх здійснення і фінансових обмежень, з іншого, зниження витрат по обслуговуванню джерел фінансування та ризику, пов'язаного з їх використанням за рахунок оптимізації структури джерел фінансування.

Ефективність розвитку аграрного бізнесу багато в чому залежить від можливості його кредитування фінансовими установами країни. Банки послідовно і цілеспрямовано стають повноцінними фінансовими посередниками, перерозподіляють кошти в реальний сектор економіки. Але це становлення, особливо в умовах фінансової кризи, відбувається на тлі низки проблем, таких як:

- недолік фінансових ресурсів у вітчизняному банківському секторі;
- збереження орієнтації банківської системи на кредитування великих суб'єктів господарювання та ігнорування дрібного аграрного бізнесу;
- відсутність, особливо у суб'єктів малого бізнесу, досвіду роботи з банками;
- низька доступність довгострокових кредитів;
- високі процентні ставки, що встановлюються банками для суб'єктів малого, середнього бізнесу та індивідуальних підприємців в аграрному бізнесі;
- фінансові структури вимагають занадто великих застав під забезпечення кредитів;
- не використовуються схеми прискореного кредитування.
- слабка зацікавленість фінансово-кредитних організацій у роботі з підприємницькими структурами аграрної сфери.

Таким чином, сьогодні спостерігається напружена ситуація з джерелами фінансування в аграрному секторі, що підвищує ризик невиконання стратегії сталого розвитку галузі, а також ризики зниження платоспроможності підприємств. В умовах нестачі фінансових ресурсів дуже важливо забезпечити їх максимальне залучення, використовуючи для цього найбільш ефективні джерела. Потрібно здійснювати вкрай зважений підхід до питань розподілу коштів, спрямовуючи їх на вирішення, перш за все, першочергових для суб'єкта господарювання завдань, важливо при цьому не допустити неефективного використання фінансових ресурсів. Все це істотно підвищує важливість і актуальність завдання розвитку методичного інструментарію управління фінансовим забезпеченням підприємств аграрного сектору.

Отже, фінансовий механізм аграрної сфери – це сукупність фінансових методів, фінансових регуляторів, фінансових інструментів, правового, нормативного, ресурсного та інформаційного забезпечення, що сприяють організації, планування, стимулювання та раціональне використання

грошових ресурсів підприємства з метою забезпечення відтворювального процесу і отримання корисного ефекту. Фінансовий механізм аграрної сфери відображує традиційну систему форм, методів та інструментів акумуляції фінансових ресурсів і фінансування видатків на основі розроблених і затверджених програм і концепцій фінансового забезпечення. Це вимагає побудови його оптимальної моделі, що забезпечує реалізацію стратегії розвитку підприємств аграрної сфери, а також державного регулювання цих процесів. Для підприємств аграрної сфери характерним є специфічність прояву руху фінансових ресурсів в рамках загальної системи фінансів.

## Література

1. Финансы. / Под ред. Грязновой А.Г., Маркиной Е.В. 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 496 с.
2. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 480 с.
3. Артус М.М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки /М. М. Артус // Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 54-59.
4. Шеремет А. Д. Финансы предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 343 с.
5. Грицьк В. И., Космин В. В. Термины и понятия (словарь): Транспорт. Строительство. Экономика. Менеджмент. Маркетинг. Системотехника. Информатика. – М. :УМКМПС России, 2000. – 537 с.
6. Владимирова Т. А. Финансово-экономический механизм интеграционного взаимодействия в сложной экономической системе: рычаги и методы. Новосибирск: СИФБД, 2002. – 127 с.
7. Говорушко Т. А. // Механізм фінансового забезпечення малого підприємництва у харчовій промисловості України / Т.А. Говорушко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2970/1/114.pdf>
8. Гавриленко Т. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств в сучасних умовах / Т. В. Гавриленко // Інтернаука. – 2016. – Т. 2, № 12. – С. 47-51.
9. Гавкалова Н. Л. Особливості механізму фінансового управління функціонуванням підприємств / Н. Л. Гавкалова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/15.pdf>
10. Ляшенко О. М. Специфічні властивості фінансової безпеки підприємства / О. М. Ляшенко // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СЛУ ім. В.Даля, 2012. – № 4(44). – С. 27-32.

## РОЗДІЛ 2. ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

### 2.1. Історичний розвиток та світовий досвід збалансованого землекористування в аграрній галузі

Сьогодні для землевласників і землекористувачів в Україні формується нове економічне середовище, яке визначає пріоритет економічної вигоди в галузі землекористування. В результаті цього посилюється шкідливий антропогенний вплив на земельно-ресурсний потенціал, активізуються деградаційні процеси, продовжують з'являтися земельні масиви, які не використовуються у сільськогосподарському виробництві, що впливає на зменшення їх цінності і призводить до зниження загальної ефективності їх використання.

При цьому спостерігається тенденція до зниження рівня гумусу ґрунтів, підвищення їх кислотності, погіршення балансу поживних речовин у ґрунтах [20].

Доведено, що за 15-20 років використання ріллі без удобрення і травосіяння вміст гумусу в ґрунті зменшується на 35-40%. Такі втрати неможливо відновити за короткий проміжок часу [19, с. 144].

Тому, збалансованість землекористування є однією з необхідних умов для покращення якісних показників та екологічного стану сільськогосподарських угідь, вирішення проблем раціонального використання земельних ресурсів та підвищення добробуту громадян в Україні.

В світовій практиці питанням відновлення родючості ґрунтів і покращення еколого-економічної ефективності землекористування приділялася увага ще у 30-х роках ХХ ст. Так, в 1935 р. і в Канаді, і в США ухвалили закони про охорону ґрунтів, які були обов'язковими для всіх фермерів. Вони передбачали застосування системи контурного землеробства, безполіцевого обробітку зі збереженням стерні і поживних решток, створення полезахисних лісосмуг та інші протиерозійні заходи. В результаті за десять років (1941-1951 рр.) у США урожайність сільськогосподарських культур зросла орієнтовно на 33% проти 1921-1931 рр., коли пропагувалась інтенсифікація землеробства [15].

Проте, вперше про концепцію збалансованого розвитку згадується на Конференції ООН з проблем навколишнього середовища, що відбулася в Стокгольмі у червні 1972 року. Саме на Стокгольмській конференції було внесено до порядку денного питання про взаємозв'язок між економічним розвитком і погіршенням стану навколишнього середовища. За підсумками конференції було прийнято Декларацію Конференції ООН з проблем навколишнього середовища, яка містила 26 принципів і план дій з 109 пунктів. У принципах вперше було запропоновано перелік законів з природоохоронної діяльності на державному та міжурядовому рівнях. Конференція в Стокгольмі

поклала початок розвитку природоохоронної політики на державному рівні, а також природоохоронного руху в світовому масштабі.

У 1983 році Генеральна Асамблея ООН створила Міжнародну комісію з навколишнього середовища і розвитку (МКНСР, або World Commission on Environment and Development WCED), до завдань якої входило розроблення основних принципів, показників збалансованого розвитку, а також глобальної еколого-економічної програми дій.

У 1987 році за результатами роботи Комісії Г. Х. Брундтланд була опублікована доповідь «Наше спільне майбутнє» («Our common future»), в якій було сформовано принципи збалансованого розвитку і представлена нова концепція збалансованого розвитку, як альтернатива розвитку, що базується на необмеженому економічному зростанні.

Концепція збалансованого розвитку була платформою для скликання Другої Конференції ООН з питань природного середовища та розвитку, в результаті діяльності якої було прийнято Декларацію Ріо-де-Жанейро щодо навколишнього середовища та розвитку, в якій було закріплено 27 принципів стратегії збалансованого розвитку, орієнтованої на досягнення зростання економіки, узгодженого з можливостями навколишнього середовища, що на сьогодні є ключовим документом у галузі природоохоронної діяльності та забезпечення збалансованого розвитку.

Пізніше, на Всесвітньому саміті ООН було представлено огляд десятирічного досвіду просування до збалансованого розвитку. За підсумками Йоганнесбурзького саміту було прийнято два документи: Йоганнесбурзька декларація зі збалансованого розвитку та План виконання рішень Порядку денного на XXI століття. У названій декларації сформульовано наступні основні завдання для досягнення збалансованого розвитку:

- подолання бідності;
- зміна моделей споживання;
- охорона і раціональне використання природної ресурсної бази.

На всесвітньому саміті сталого розвитку, який проводився в Ріо-де-Жанейро у 2012 році, серед основних заходів в напрямку забезпечення збалансованості природокористування було визначено: створення зеленої економіки з метою досягнення сталого розвитку, виведення людей із бідності та покращення міжнародної координації сталого розвитку.

Модель економічного розвитку світового господарства, відома під назвою «екологічно-орієнтоване зростання», або «зелене зростання», має ґрунтуватися на постулатах, що екологія вже не просто враховується при розробці політики та інтегрується в неї, а виходить на перший план у системі світових відносин і стає основою людського розвитку. Дана концепція була прийнята лідерами найбільших країн світу і оформлена у вигляді документу «Майбутнє, якого ми хочемо» [27].

Сьогодні світова практика виділяє декілька видів екологобезпечного сільськогосподарського виробництва, а саме: органічне (біологічне, екологічне, екобезпечне) виробництво, що передбачає широке використання біологічних

методів при виробництві сільськогосподарської продукції, заборону використання хімічних засобів у процесі виробництва; міні-землеробство, біодинамічне землеробство з використанням крапельного зрошування; поєднання технологій сільськогосподарського виробництва з природоохоронними заходами.

За певних відмінних характеристик згаданих систем нетрадиційного альтернативного сільського господарства, їм усім притаманні спільні риси, зокрема: захист навколишнього середовища, консервація обмежених ресурсів, виробництво екологічно чистих, корисних для здоров'я людини продуктів харчування, зменшення споживання енергії, налагодження прямих зв'язків із споживачами сільськогосподарської продукції тощо.

Серед країн, які використовують альтернативні сільськогосподарські технології, яскравим прикладом реалізації політики збалансованого сільськогосподарського землекористування є Аргентина. Так, аграрні товаровиробники даної країни активно впроваджують технології прямого посіву. Дані технології дозволяють зберегти в ґрунті вологу, залишається недоторканим біологічний матеріал від попередніх посадок, зменшуються ерозійні процеси. Варто зауважити, що з кожним роком кількість земель, що обробляються даним способом, як в Аргентині, так і в інших країнах світу тільки зростає [4].

Іншим напрямком розвитку землеробства в Аргентині є «точний посів», який передбачає автоматизацію сільськогосподарських робіт і контроль їх якості. Все це дозволяє знижувати витрати і підвищувати ефективність аграрного виробництва, а також поліпшувати якість ґрунту.

Головним завданням на шляху збереження та відновлення природних ресурсів і земельних угідь у США є заохочення кращого рівня використання ґрунтів, води, повітря і біорізноманіття. Важливо підкреслити, що фермери США є основними суб'єктами охорони, екологічними господарями на власних землях, вони приймають рішення щодо збереження та екологічного оздоровлення земель, здійснюють заходи щодо їх практичної реалізації. Водночас державні агенції створюють рамкові умови для стимулювання збереження потенціалу приватних земель [12, с. 53].

Значна роль у США в напрямі забезпечення збалансованості використання земельно-ресурсного потенціалу відводиться оптимізації структури посівних площ сільськогосподарських культур. Так, в даній країні понад 30% орних земель зайнято багаторічними травами [12], що є позитивним моментом, оскільки трави залишають у ґрунті значну частину гумусу та підвищують його родючість.

У країнах Європейського Союзу частка кормових культур у загальній структурі посівних площ також є значною і досягає 39% [21]. Досвід країн Європи свідчить, що екологічно збалансованими вважаються такі землекористування, в яких частка сіножатей, пасовищ та лісових насаджень становить від 30 до 50%.

З метою покращення ефективності землекористування у багатьох країнах Західної Європи основна частина післяжнивних решток використовується як органічне добриво. Зокрема, у вигляді добрив використовують 45% соломи в Німеччині, біля 78% – у Франції, Бельгії та Нідерландах [14].

У Швеції, Франції, Італії, Іспанії та інших країнах особлива увага приділяється контролю за раціональним використанням земель, виконанню землевласниками правових, екологічних зобов'язань, для чого функціонують спеціальні сільськогосподарські суди, які у випадках необхідності і притягують до відповідальності осіб, винних у порушенні чинного екологічного законодавства. Сільськогосподарські підприємства Великобританії, Данії, Бельгії, Швеції та деяких інших країн укладають з державними адміністраціями довгострокові угоди, згідно з якими вони беруть на себе зобов'язання дотримуватись технологічної дисципліни із забезпечення екологічних вимог при вирощуванні сільськогосподарських культур, а держава компенсуватиме їх втрати [10, с. 15]. Такий досвід може бути з успіхом використаний і в Україні, що забезпечить передумови для збалансованого землекористування.

У Німеччині встановлено суворий державний контроль за відчуженням земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Влада на рівні федеральних земель відповідає за консолідацію господарств і проведення структурної політики: ліквідацію черезсмужжя, створення більших за розмірами господарств, краще із суцільним масивом землі, проведення протиерозійних заходів [13]. Тут забороняється змінювати цільове використання землі. Кожна операція купівлі-продажу земельних ділянок може бути здійснена лише з дозволу державних органів влади і за умови, що продаж землі не завдасть шкоди інтересам суспільства. [25, с. 275].

У законодавстві Франції також значна увага відводиться збереженню цільового призначення аграрних угідь. Так, не допускається розвиток поселень міського типу у сільській місцевості, а будівельні роботи на відповідних угіддях обмежені лише зведенням потрібних для господарської діяльності споруд [13].

У Швеції уряд укладає контракти з фермерами на впровадження екологічно чистих технологій, а також заохочує їх до добровільного вилучення земельних ділянок з процесу сільськогосподарського виробництва. Так, фермери, що виводять з використання 20% і більше своїх земель на термін не менш 5 років, одержують компенсацію. Дотації на рослинницьку продукцію видаються за фактом отриманого врожаю [18].

У Голландії активно відбувається заліснення земель сільськогосподарського призначення з низькою родючістю ґрунтів, а вивільнені землі використовуються в системі мисливських угідь. Італія, Німеччина, Австрія, Іспанія, Франція розвивають біологічне сільське господарство, яке сприяє розв'язанню суперечностей в системі «людина – навколишнє середовище» [5].

В результаті впровадження у 1962 році Спільної аграрної/сільськогосподарської політики ЄС (САП ЄС) (Common Agricultural Policy of European Union) були створені передумови для збалансованого



використання земельно-ресурсного потенціалу та розвитку аграрного комплексу Євросоюзу. Головними цілями САП є гарантування виробництва достатньої кількості продовольства та забезпечення справедливого рівня життя людей, які займаються сільським господарством із подальшим "озелененням" цієї політики та зменшення деструктивного впливу сільського господарства на довкілля [24].

Реалізується САП через визначення ряду стратегічних орієнтирів, які в подальшому є основою для розробки Національних стратегічних планів країн членів ЄС. Перелік зазначених орієнтирів можна відобразити у вигляді шести ключових позицій, а саме: підвищення конкурентоспроможності сільського та лісового господарства, поліпшення стану навколишнього природного середовища і сільських територій, підвищення якості життя у сільській місцевості й розвиток диверсифікації виробництва, стимулювання зайнятості місцевого населення, забезпечення узгодженості регіональних програм та їх взаємодоповнюваності [23].

Загалом, європейська політика в галузі забезпечення збалансованого землекористування ставить за мету виконання наступних завдань [6, с. 285]:

- скоректувати рівень експлуатації ресурсів для збереження сприятливих умов середовища;

- скоротити негативний вплив інтенсифікації та екстенсифікації землеробства;

- зберегти й розвивати природні ділянки в регіонах інтенсивного сільськогосподарського виробництва (для проведення дозвілля і т.д.);

- зберегти культурні та історичні цінності ландшафтів.

Таким чином, європейське сільське господарство спрямоване на досягнення не лише економічної, а й екологічної конкурентоспроможності.

У сучасних умовах постає питання щодо впровадження інноваційних технологій в напрямку збалансованості землекористування, які дозволять одночасно вирішити питання відновлення родючості ґрунтів, їх екологічності та забезпечення високої врожайності сільськогосподарської продукції.

В результаті розробляються і впроваджуються нові, альтернативні системи землеробства, які могли б усунути наслідки негативного впливу на ґрунт і допомагали відтворенню його родючості та структури, сприяли б формуванню раціональних сівозмін та сільськогосподарських угідь.

Так, однією із найефективніших в напрямку забезпечення збалансованого використання й охорони земельних ресурсів, оптимізації структури агроландшафтів є ґрунтозахисна система землеробства з контурно-меліоративною організацією території.

Основними рисами цієї системи землеробства є наступні:

- диференціація використання орних земель і територій, які характеризуються високою потенційною небезпекою прояву ерозійних процесів і чутливістю до впливу зовнішніх факторів;

- формування оптимальної структури посівних площ та застосування системи сівозмін;

– перехід до ґрунтозахисних технологій обробітку ґрунту та розміщення сільськогосподарських культур з врахуванням властивостей кожної еколого-технологічної групи земель;

– виведення зі складу орних земель середньо- та сильноеродованих ґрунтів на схилах з крутизною понад 50, а в окремих випадках – на сильноулогованих схилах із крутизною понад 30;

– забезпечення бездефіцитного балансу гумусу й основних поживних речовин за рахунок комплексного використання органічних та мінеральних добрив, заорювання в ґрунт рослинних решток та сидератів;

– застосування контурно-меліоративної організації території стосовно орних земель, багаторічних насаджень і природних кормових угідь, які розміщені на схилах із створенням контурно-смугової структури ландшафтів;

– формування протиерозійних систем постійної дії (водорегулювальні вали, лісосмуги, буферні смуги із багаторічних трав по контурних межах масивів, полів, робочих ділянок, залужених водостоків), а також використання існуючих елементів польової гідрографічної мережі з метою нагромадження вологи на схилових ділянках та відводу надлишку талих і дощових вод у гідрографічну мережу.

Серед існуючих на сьогодні в Україні і світі систем землеробства на роль ґрунтозахисної може претендувати і система землеробства No-till, що стосується мінімізації обробітків ґрунту. Впровадження принципів даної системи землеробства потребує, насамперед, зміни на новій концептуальній основі організації системи сівозмін, схеми чергування культур, вирівняності поверхні земельної ділянки та формування близького до оптимального рівня ущільнення ґрунту (з метою здійснення прямої сівби), очищення полів від бур'янів, застосування відповідної малогабаритної техніки тощо [11, с. 46].

Система землеробства No-till базується на наступних концептуальних положеннях [11, с. 58-59]:

– ґрунт найкраще розвивається при мінімальному його порушенні людиною;

– значна частина типів ґрунтів за фізичними властивостями в повній мірі відповідає вимогам сільськогосподарських культур і тому не потребує механічної обробки для зміни їх фізичних властивостей;

– контроль забур'яненості можна проводити і без застосування механічних засобів обробки ґрунтів;

– для збереження і покращення родючості ґрунту необхідно всю побічну продукцію залишити на його поверхні;

– наявність рослинних решток на поверхні ґрунту запобігає негативним впливам водної і вітрової ерозії.

Проте, дана система передбачає широке застосування хімічних засобів, які негативно впливають на стан екосистем і якість сільськогосподарської продукції, що необхідно враховувати при її використанні аграрними формуваннями.

Крім розглянутої системи No-till, для виконання завдання збереження природного біорізноманіття, а отже, гармонізації відносин природи і людини в агросфері призначена сучасна система точного землеробства (або «прецизійного землеробства» – precision farming). Дана система на сьогодні є одним із базових елементів ресурсозберігаючих технологій в сільському господарстві.

Система точного землеробства направлена на максимізацію прибутку за умови оптимізації сільськогосподарського землекористування та економії виробничих ресурсів. В даному випадку стає можливим виробництво якісної сільськогосподарської продукції та охорона навколишнього природного середовища.

Даний підхід, як свідчить міжнародний досвід, забезпечує максимізацію економічного ефекту і сприяє підвищенню рівня ґрунтової родючості та екологічної якості сільськогосподарської продукції.

Негативні наслідки використання земельно-ресурсного потенціалу аграрними формуваннями сприяли розвитку на початку 60-х років ХХ століття так званого альтернативного землеробства, що передбачало біологізацію процесів землекористування [9, с. 410]. Даний напрямок передбачає розумне, збалансоване використання агрохімічних, біологічних та агротехнічних заходів в комплексі з інтегрованою системою біологічного захисту рослин у сівозмінах різної спеціалізації аграрних господарств [2].

Таким чином, біологізація землеробства стала результатом усвідомлення помилок суспільства в галузі землекористування і ґрунтується на важливості забезпечення екологізації господарських процесів у сфері збалансованого використання земельно-ресурсного потенціалу аграрними формуваннями. Відповідно до принципів біологічного землеробства, землекористувач має спрямовувати усі свої дії у бік забезпечення ефективності біосферних механізмів ґрунтоутворення і сприяти відтворенню родючості ґрунтів.

Варто виділити наступні головні принципи біологічного землеробства:

- здійснення агровиробництва у замкненій системі агроценозів з метою їх збереження;
- підтримка і відновлення родючості землі;
- відмова від використання у виробничому процесі мінеральних та синтетичних добрив;
- відмова від використання в процесі виробництва хімічних пестицидів і гормональних препаратів;
- підтримка біологічного різноманіття і природних біоценозів.

Таким чином, збереження та підвищення рівня родючості ґрунтів є ключовим завданням у системі біологічного землеробства.

Тому варто виділити ряд заходів, які забезпечують досягнення цього завдання, а саме:

- оптимізація розміщення структури посівів сільськогосподарських культур у межах кожного землекористувача;

– використання у виробничому процесі ресурсів органічних добрив (гною, торфу та торфогноєвих компостів, а також органічних відходів переробки сільськогосподарської продукції та ін.);

– розширення посівів багаторічних та однорічних трав і застосування бактеріальних препаратів для збільшення урожайності сільськогосподарських культур;

– збільшення посівних площ під сільськогосподарськими культурами на сидеральне добриво;

– відновлення хімічної меліорації ґрунтів із застосуванням місцевих покладів вапняків, крейди і мергелів;

– використання місцевих природних ресурсів для підвищення родючості ґрунтів (фосфорити, фосфатшлак, дефекація та ін.);

– обмеження посівних площ під просапними культурами, що спричиняють погіршення фітосанітарного стану ґрунту;

– запровадження режимів мінімізації обробки ґрунту, застосування широкозахватних ґрунтообробних засобів і технології прямої сівби;

– оптимізація стану природного середовища на території водозбірного басейну або яружно-балкової системи;

– оптимізація площ під водоохоронними та полезахисними зонами;

– підтримка системи полезахисних лісосмуг з метою стабілізації агроландшафтів і закріплення меж полів (для збереження екобалансу території та поліпшення продуктивних властивостей сільськогосподарських угідь).

Найпоширеніший серед методів біологізації землеробства відомий під назвою «органічне землеробство» або «органічне виробництво». За визначенням, наведеним у Постанові Ради ЄС 834/2007, «органічне виробництво – цілісна система господарювання та виробництва харчових продуктів, яка поєднує в собі найкращий досвід з огляду на збереження довкілля, рівень біологічного різноманіття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів належного утримання тварин та метод виробництва, який відповідає певним вимогам до продуктів, виготовлених із застосуванням речовин і процесів природного походження» [26].

Наукові засади органічного агровиробництва досить вдало викладені в основних положеннях Міжнародної федерації органічного сільськогосподарського руху (International Federation of Organic Agriculture Movements – IFOAM). За її визначенням, органічне агровиробництво об'єднує всі сільськогосподарські системи, які підтримують екологічно-, соціально- та економічно доцільне виробництво сільськогосподарської продукції. В основі таких систем лежить урахування родючості ґрунтів як ключового елементу успішного виробництва. Такі системи використовують природний потенціал рослин, тварин і ландшафтів та спрямовані на гармонізацію сільськогосподарської практики і навколишнього середовища [26].

З кінця 80-х років, ідеї органічного виробництва знаходять розуміння і підтримку на рівні урядів різних держав світу. У сучасній Європі ці технології

набули популярності у таких країнах, як Німеччина, Велика Британія, Швейцарія, Данія та Нідерланди. Упродовж останніх років тільки у країнах ЄС кількість органічних господарств зросла більш як у 20 разів, а за подальшого розвитку екологічного сільськогосподарського виробництва світовий ринок його продукції до 2020 р. може сягнути рівня 200–250 млрд доларів. [7].

Крім терміну «органічне сільське господарство», у світовій практиці також застосовують термін «екологічне сільське господарство», яке трактується як форма ведення сільського господарства, що опирається на передові доступні для середовища технології, де гарантована висока якість продуктів харчування, їх виробництва, економно використовуються природні ресурси, підтримується природний баланс [3].

До основних вимог для ведення екологічного виробництва належать:

- виробництво здійснюється лише на екологічно чистих землях;
- вирощування сільськогосподарських культур здійснюється без використання синтетичних мінеральних добрив, генетично модифікованого насіння і садивного матеріалу, пестицидних технологій;
- застосування широкозахватних важких дискових борін та широкозахватних культиваторів на глибину обробітку ґрунту до 4-5 см;
- вирощування сільськогосподарських культур, які адаптовані до природно-кліматичних та ґрунтових умов;
- захист посівів від хвороб та шкідників виключно агротехнічними, мікробіологічними препаратами та використання профілактичних засобів [22].

При вирішенні питань збалансованого землекористування заслуговують на увагу нові теоретичні концепції та практичні підходи до оптимізації сільськогосподарського землекористування, які базуються на системному врахуванні певних вимог та адаптивних можливостей рослин.

До біологічних систем землекористування відноситься і адаптивна система формування стійких агроценозів. Основою тут є концепція адаптивного землеробства з ландшафтно-екологічним підходом до організації використання сільськогосподарських земель. Адаптивна здатність агроекосистеми визначається її пристосовуваністю до змін умов середовища.

В основу цієї концепції покладено ландшафтно-екологічну диференціацію агроландшафтів і ґрунтозахисний комплекс заходів щодо використання орних земель [1].

Основне завдання даної концепції – досягнути найбільшої ефективності в охороні родючості ґрунтів при оптимальних витратах праці та матеріально-грошових засобів і забезпечити при цьому найвищу продуктивність агроценозу. Складові агроландшафту (склад та структура сільськогосподарських угідь, системи ведення сільського господарства, агротехнічні прийоми, види меліорації, типи утримання тварин), безумовно, мають узгоджуватися із природним блоком. Від ступеня такої кореляції або узгодження залежить стійкість агроландшафту в цілому. Якщо вона є недостатньою, то відбувається зниження природного ресурсного потенціалу території і навіть деградація агроландшафтної системи [16, с. 29].

Адаптивне рослинництво являє собою новий перспективний напрямок розвитку системи землекористування, в якому враховується адаптивний потенціал усіх біологічних компонентів агроєкосистем для забезпечення високого рівня утилізації сонячної енергії та інших відновлюваних ресурсів природного середовища в інтересах суспільства. Саме складна сучасна екологічна ситуація в ряді країн спричинила розвиток адаптивного землеробства.

Цікавою, на наш погляд, є також поширена у Швеції та Швейцарії органо-біологічна система землеробства, в основу якої покладено принцип створення родючості ґрунту за рахунок мікробіологічної діяльності. З добрив використовують тільки органічні (гній, сидерати) та деякі повільно діючі мінеральні добрива. Таким чином, господарство повинно ґрунтуватися на принципах балансу поживних речовин, наслідуючи природну екосистему [17]. Земельні ділянки довгий час мають бути зайняті рослинністю, післяжнивні рештки слід загортати в поверхневий шар ґрунту, а в сівозміні повинні вирощуватись бобово-злакові травосумішки.

На сьогодні набула практичного застосування і відновлювальна система землеробства, що ґрунтується на впровадженні альтернативних ресурсозберігаючих технологій. При цьому, у виробничому процесі використовується значна частка біологічних компонентів і саморегуляційних механізмів агроєкосистем. Прототипом відновлювальної системи землеробства можна вважати травопільну, засновником якої ще на початку ХХ століття був відомий учений В. Р. Вільямс.

В сучасному землекористуванні важливе місце займає також біодинамічна система землеробства, яка є досить поширеною в сільськогосподарському землекористуванні Німеччини, Швеції і Данії. Аграрні формування в різних країнах світу останнім часом почали активніше переходити до застосування раціональних біодинамічних технологій, відмовляючись від практики знищення природної родючості ґрунту та економічної залежності від виробників хімічних препаратів.

Теоретичні основи даної системи базуються на ряді специфічних положень: землеробство слід організувати з урахуванням не тільки природних, а й космічних факторів, оскільки все живе перебуває у зв'язку із космічним; використання впливу на сільськогосподарську діяльність космічних і природних факторів має здійснюватися через застосування у виробничому процесі спеціальних біодинамічних препаратів.

Біодинамічні технології базуються на холістичному (від грецьк. holos – цілісний, повний) підході до ведення сільськогосподарського виробництва з поєднанням всіх переваг збалансованого й екстенсивного рослинництва, а також з вмілим використанням біологічних циклів рослин, що пов'язані з космічним впливом на природні явища. Біодинаміці притаманні наступні характеристики:

- дбайливе ставлення до біологічного різноманіття та якості доквілля;
- мінімізація обробітку ґрунту;

- використання екологічно-безпечних та відновлювальних джерел енергії;
- раціональне використання виробничих ресурсів тощо.

Як напрямок органічного землеробства біодинаміка базується на застосуванні виключно природних компонентів, більш глибоко пояснює принципи природного балансу в аграрному виробництві та допомагає раціонально і максимально ефективно використовувати природні можливості ґрунту. Правильне застосування біодинамічних технологій сприяє відновленню структури ґрунту, підвищенню вмісту у ньому гумусу та кращому засвоєнню рослинами всіх необхідних елементів.

З метою збалансування використання земельно-ресурсного потенціалу значну перспективу має і технологія, в якій значна частка орних земель відводиться під багаторічні трави. При цьому вносяться лише високоякісні органічні добрива і сидерати, витримується оптимальне поголів'я худоби і ретельно контролюється баланс поживних речовин у ґрунті.

Таким чином, для зменшення антропогенного навантаження на земельні ресурси варто здійснити оптимізацію співвідношення різних видів угідь у складі земель сільськогосподарського призначення, що може бути проведено шляхом консервації деградованих і малопродуктивних угідь.

Організація території аграрних формувань на еколого-ландшафтній основі дозволить їм значно знизити втрати родючості ґрунтів та підвищити врожайність сільськогосподарських культур. Таким чином, це в перспективі покращить виробничу ефективність сільськогосподарської діяльності [8, с. 63].

Загалом, альтернативні системи ведення землеробства, які активно використовують в різних країнах світу, в структурі забезпечення збалансованого землекористування в аграрній галузі можна представити у вигляді наступного рисунка (рис. 2.1).

Таким чином, для поступового формування стійкої (збалансованої) системи землекористування в аграрній галузі доцільно розробити та практично реалізувати національну програму екологізації сільськогосподарського виробництва та розвитку альтернативних систем землеробства. У цьому контексті доцільним та корисним може стати багатий досвід збалансованого використання земельно-ресурсного потенціалу, який Україна може запозичити в розвинутих країнах світу.

Проаналізований світовий досвід в галузі збалансованого сільськогосподарського землекористування є цінним для України з точки зору забезпечення високого рівня еколого-економічної ефективності використання сільськогосподарських земельних угідь та відтворення їх якісних показників.



Рис. 2.1. Альтернативні системи землеробства в структурі забезпечення збалансованого землекористування в аграрній галузі\*

\*Джерело: розробка автора.

Застосування альтернативних систем землеробства, спрямованих на біологізацію та екологізацію виробничого процесу, активізуватиме розвиток аграрного виробництва в напрямку його диверсифікації і покращення конкурентоспроможності національних товаровиробників на світовому ринку продовольства. Все це вимагає стимулювання тих сфер і напрямів сільськогосподарської діяльності, які розвиваються на міжнародному рівні та забезпечують споживчі потреби населення і захист та відновлення як земельно-ресурсного потенціалу, зокрема, так і навколишнього природного середовища, загалом.

#### Література

1. Авраменко Т.П. Трансформація земельних ресурсів в аграрному секторі / Т.П. Авраменко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія Економічні науки. – №14. – Ч. 1. – 2015. – С. 107-111
2. Бомба М.Я. Наукові та прикладні аспекти біологічного землеробства : монографія / М.Я. Бомба. – Л. : Укр. технології, 2004. – 232 с.
3. Бразаускене Д. В самом деле ли наше сельское хозяйство становится эко? / Д. Бразаускене, А. Свиркис // Сельское хозяйство. – 1995. – №8. – 14-15 с.



4. Вакар К. В. Тенденції розвитку екологічнобезпечного землекористування у країнах світу / К. В. Вакар // Інноваційна економіка. – №7 (45). – 2013. – С. 160-162.
5. Горлачук В. В. Управління земельними ресурсами: розвиток екологічної інфраструктури землекористування: лекція / В.В. Горлачук, В.Г. В'юн, А.Я. Сохнич. – Львів : Укр. технології, 2003. – 28 с.
6. Досвід децентралізації у країнах Європи : зб. док. Пер. з іноз. мов / Заг. ред. В. Б. Гройсмана. – К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 2015. – 766 с.
7. Екологічні основи збалансованого природокористування в агросфері : навчальний посібник / за ред. проф. С. П. Сонька та Н. В. Максименко. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015 – 572 с.
8. Землевпорядне проектування: еколого-ландшафтне землевпорядкування сільськогосподарських підприємств: навч. посібник [для підгот. фахівців у вищих аграрних навч. закл. III—IV рівнів акредитації] / [Третяк А.М., Другак В.М., Третяк Р.А., Гунько Л.А.]. — К.: Аграрна наука, 2007. – 120 с.
9. Землеробство з основами екології, ґрунтознавства та агрохімії : навч. посібник / [В.Ф. Петриченко, М.Я. Бомба, М.В. Патика, Г.Т. Пиріг, П.В. Іващук]. – К. : Аграрна наука, 2011. – 492 с.
10. Канінський П. К. Тенденції розвитку фермерства в країнах з ринковою економікою / П.К. Канінський // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Випуск 3. – 2005. – С. 8-17.
11. Косолап М.П. Система землеробства No-till: Навч. посібник. / М.П. Косолап, О.П. Кротінов. – К. : «Логос», 2011. – 352 с.
12. Кучер О. Особливості охорони земель у США / О. Кучер // Землевпорядний вісник. – №1. – 2008. – С. 53-58.
13. Лазеба Є.С. Основні аспекти використання світових земельних ресурсів / Є.С. Лазеба // АГРОСВІТ. – № 12. – 2014. – С. 60-64
14. Панасенко В. Досвід Німеччини у сфері раціонального використання і збереження ґрунтів / В. Панасенко // Землевпорядний вісник. – № 11. – 2012. – С. 6-8.
15. Пуговиця М. Ніж у чорнозем /М. Пуговиця // Урядовий кур'єр. – 2008. – №211. – С. 8.
16. Пшоняк Д. І. Передумови, сутність та економічне значення трансформації земельних угідь у сучасних умовах / Д. І. Пшоняк // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 1-2. – С. 28-31.
17. Семенда Д. К. Розвиток органічного виробництва в сільськогосподарських підприємствах / Д. К. Семенда, О. В. Семенда // АГРОСВІТ. – № 7. – 2014. – С. 42-46.
18. Стельмащук Ю. Механізми екологізації сільськогосподарського землекористування / Ю. Стельмащук // Сталий розвиток економіки. – 2012 – № 12 – С. 140-143.

19. Царенко О. М. Економіка та менеджмент екологізації АПК: монографія / О. М. Царенко, В. П. Щербань, П. В. Тарахов. — Суми: Університетська книга, 2002. — 256 с.
20. Челноков І. В. Регіональна економіка: організаційно-економічний механізм управління ресурсами розвитку регіону / І. В. Челноков. — Тамбов.: Тамбовський державний технічний університет, 2002. — 112 с.
21. Шарий Г. Складові концепції державного регулювання і розвитку ринку земель / Г. Шарий, Ю. Микитенко, Т. Банна // Землепорядний вісник. — № 1. — 2007. — С. 16-24.
22. Якубів В.М. Розвиток органічного землеробства в Україні: екологічний та соціо-економічний ефекти / В. М. Якубів // Економіка АПК. — 2013. — №11. — С. 27-32.
23. DG AGRI official site, rural development policy 2007 – 2013 [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index_en.htm) (дата звернення 05.05.2017). — Назва з екрана.
24. Environment and Agriculture [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ec.europa.eu/environment/agriculture/index.htm> (дата звернення 05.05.2017). — Назва з екрана.
25. Human Ecology, Human Economy: ideals for an Ecologically Sustainable Future / Edited by M. Diesendorf and C. Hamilton. — St. Leonards, Australia: Allen & Unwin, 2002. — 378 p.
26. Organic Agriculture and Food Security (IFOAM Dossier I, 2002). [Електронний ресурс] / Режим доступу : [www.ifoam.org](http://www.ifoam.org) (дата звернення 05.05.2017). — Назва з екрана.
27. The future we want [Електронний ресурс] // The United Nations. — 2012. — Режим доступу : [http://www.un.org/disabilities/documents/rio20\\_outcome\\_document\\_complete.pdf](http://www.un.org/disabilities/documents/rio20_outcome_document_complete.pdf) (дата звернення 05.05.2017). — Назва з екрана.

## **2.2. Право власності на землю в процесі реформування земельних відносин**

Однією з основних складових національної безпеки України є економічна безпека. Тому надійне забезпечення країни продукцією сільського господарства, використання наявного експортного потенціалу агропромислового комплексу є важливим завданням загальнонаціонального масштабу. Саме цим зумовлюється особливе, стратегічне значення розвитку агропромислового комплексу в процесі реформування економіки країни в цілому. Перехід до ринкової економіки в Україні позначений економічними перетвореннями, реформуваннями законодавчої та виконавчої влади, необхідністю перебудови аграрного сектору економіки на основі формування приватної та колективної власності, розвитку підприємництва, рівноправності різних форм власності з метою пошуку країною стратегії на майбутнє.

Реформування земельних відносин і заснована на ньому перебудова усієї системи організації аграрного виробництва мають особливе значення як щодо створення умов для ефективного використання потужного ресурсу зростання національної економіки, так і щодо поліпшення умов життя та праці населення України.

На протязі всіх часів формування правової культури, звичаїв, української ментальності, правосвідомості українського народу нерозривно було пов'язане з уявленням про землю. Саме питання землі ставало наріжним каменем усіх соціальних та політичних перетворень і рушійних процесів, через які пройшли українці у своєму формуванні та розвитку як нація. Становлячи переважно землеробську культуру, український соціум сформував особливе самобутнє ставлення до землі, що має важливе соціальне, політичне, економічне, культурне, правове значення для існування й розвитку нації та задоволення її найбільш значущих потреб та інтересів.

Аналізуючи наукові джерела земельного, аграрного та інших галузей права, можна прийти до висновку, що в Україні існує «вічна тема» – це тема правової природи власності на землю. Як слушно зазначає В. В. Носік, головна увага представників української правничої думки зосереджена на дослідженні правових питань власності на землю, що є цілком виправданим з огляду на виключне функціональне призначення права власності на землю у забезпеченні територіального верховенства держави, цілісності і недоторканності державної території, а також на особливе місце цього права в системі конституційних прав і свобод громадянина [10, с.58].

Отже, для України земля – це найболючіша тема, адже основне багатство України – це її земля. Статтею 14 Конституції України передбачено, що земля є національним багатством і перебуває під особливою охороною держави. Саме той факт, що в Конституції України є норми, спеціально спрямовані на регулювання земельних відносин, на всебічну оцінку землі є свідченням того, що земля є найціннішим, унікальним і пріоритетним об'єктом природи. Саме тому «право власності на землю гарантується державою, набувається і

реалізується громадянами, юридичними особами та державою виключно відповідно до закону” [1, ст 14]. Земля в Україні може перебувати у приватній, комунальній та державній власності, які між собою є рівними.

Тому право власності на землю завжди було і залишається одним з найгостріших питань соціального розвитку. Революційні події і численні земельні реформи у державах, що існували на території України, не сприяли стабільності у земельних відносинах. Різні форми права власності на землю змінювали одна одну.

Зокрема, за час проведення земельної реформи, яка триває в Україні з 1990 року, об'єктом реформування стали землі майже 12 тисяч господарств, а 6,91 мільйонів селян набули права на земельну частку (пай). Взамін сертифікатів оформлено 6,54 млн державних актів на право власності на земельну ділянку.

Власне, земельна площа (суша) України становить 57939,8 тис.га (загальна – 60 354,8 тис.га); її сільськогосподарська освоєність – 72,2% (41 827 тис.га); частка ріллі в загальній площі сільськогосподарських угідь сягає 79% (32 669,9 тис.га) [16].

Доречно буде також зауважити, що без землі процес виробництва як сільськогосподарської, так і лісогосподарської продукції був би взагалі неможливим. Отже, ми можемо зробити висновок, що економне, ефективне, раціональне й екологічно безпечне використання земельного фонду та його повна охорона на сучасному етапі розвитку України є однією із найактуальніших проблем національної безпеки країни.

Стратегічною метою реформування земельних відносин є забезпечення найраціональнішого та високоефективного використання земель, всебічна охорона та розширене відтворення родючості ґрунтів, екологічно врівноважене ведення землеробства, створення конкурентоспроможного на світовому ринку національного агропромислового комплексу. Однак проведення в Україні земельної реформи, яка встановила розмаїття форм власності на землю та господарювання на ній, а також інтеграція нашої держави в Європейський Союз зумовлюють необхідність подальшого реформування земельного законодавства, що має ґрунтуватися на загальнолюдських цінностях, пріоритеті прав і свобод людини.

В той же час, більшість поставлених завдань земельного реформування дотепер залишаються не досягнутими.

Для виконання поставлених завдань щодо входження України до найбільш розвинених країн світу необхідно визнати аграрний сектор економіки одним з найважливіших пріоритетів і провести системну реформу аграрних відносин у державі.

Реформування та сталий розвиток земельних відносин на сьогодні потребують прийняття важливих документів, які б визначали конкретні заходи з реалізації стратегічних цілей земельної реформи щодо розвитку земельних відносин, використання та охорони земель.

Основною метою земельної реформи було – утвердити на селі такі економічні відносини, які б забезпечили на ділі формування дбайливого господаря на землі. Для цього був обраний шлях максимального використання потенційних можливостей різних форм власності – державної, комунальної, приватної з врахуванням особливостей регіонів України. Йдеться про те, що при розв'язанні корінного завдання земельної реформи – питання власності на землю – не можна керуватися суто політичними та ідеологічними догмами правового чи ділового характеру. Тут має бути, з одного боку, виважений підхід, з іншого – розуміння того, що в здійсненні реформування власності на землю не існує уніфікованих рішень.

Приватна власність на землю є домінуючою базою аграрних перетворень. Світовий досвід доводить, що для вирішення аграрної проблеми іншого шляху немає і бути не може. Реалізація цього стратегічного напрямку передбачає, з одного боку, активне використання перехідних форм, з іншого – збереження жорстких регуляторів стосовно реалізації права приватної власності на землю.

Однак, громадяни України могли отримати земельну ділянку у власність лише в обмежених законом розмірах. Згідно ст. 67 ЗК України 1992 р. розмір ділянок для будівництва та обслуговування жилого будинку, господарських будівель і споруд (присадибна ділянка) не міг перевищувати: у сільських населених пунктах – 0,25 гектара, селищах міського типу – 0,15 гектара, а для членів колективних сільськогосподарських підприємств і працівників радгоспів - не більше 0,25 гектара, у містах – 0,1 гектара. А розмір земельних ділянок для індивідуального дачного будівництва не повинен був перевищувати 0,1 гектара, а для будівництва індивідуальних гаражів – не більше 0,01 гектара.

Що ж стосується передачі земельних ділянок у власність громадянам для ведення фермерського господарства, то розмір таких ділянок не повинен був перевищувати 50 га, а в трудонедостатніх регіонах 100 га сільськогосподарських земель. Причому безплатно громадянинові-фермеру можна було отримати земельну ділянку у розмірі середньої земельної частки, яка дорівнювала 2-5 га угідь, а за решту землі громадянин повинен був сплатити викупний платіж.

Принагідно слід зупинитися на понятті «власність». Як науковий термін власність вживається у двох значеннях: в економічному і юридичному. В економічному – це присвоєння матеріальних благ, суть якого полягає в належності їх окремим суб'єктам. В юридичному - це закріплення за власником права володіння, користування і розпорядження майном.

Ст. 78 ЗК України визначає, що зміст права власності на землю складається з права володіння, користування і розпорядження земельними ділянками [2].

Право володіння і користування землею може належати не тільки власнику, але й особам, яким власник передає земельну ділянку на підставі договору оренди, застави тощо. Переставши при цьому здійснювати право володіння чи користування земельною ділянкою, власник не втрачає цих прав.

У подібних випадках право володіння і користування земельною ділянкою належить і власнику, і особі, якій вона передана за договором.

Третьою складовою права власності є право розпорядження цією власністю. Реалізуючи це право, власник землі вчиняє гарантовані законом дії, спрямовані на зміну юридичного статусу земельної ділянки, передаючи її у власність іншій особі шляхом продажу, дарування, заповіту та ін. Такі права передбачені статтями 17, 52, 56, 57, 67 ЗК України.

Право власності на землю набувається та реалізується на підставі Конституції України, ЗК України, а також інших законів, що видаються у відповідності до них. Земля в Україні може перебувати у приватній, комунальній та державній власності.

ЦК України у ст. 373 визначає, що земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. У цій статті відтворюються загальні норми ст 14 Конституції України щодо землі як основного національного багатства, набуття і реалізації права власності на землю, а також закріплюються положення щодо здійснення суб'єктивного права власності на земельні ділянки.

Право власності на землю гарантується Конституцією України (статті 2,5,8,13,14,41,93,116,142 та ін.) [1]. Передбачені Основним законом держави гарантії права власності на землю можна поділити на дві групи: 1) гарантії забезпечення права власності Українського народу на землю як основу національного суверенітету, територіальної цілісності, національної безпеки і як основне національне багатство; 2) гарантії здійснення суб'єктивного права власності на земельні ділянки фізичними і юридичними особами, державою та іншими суб'єктами. При цьому необхідно зазначити, що закріплена у Земельному та Цивільному кодексах система гарантій права власності на землю передбачає лише захист земельних прав громадян і юридичних осіб. Вона охоплює такі способи: а) визнання прав; б) відновлення стану земельної ділянки, який існував до порушення прав, і запобігання вчиненню дій, що порушують права або створюють небезпеку порушення прав; в) визнання угоди недійсною; г) визнання недійсними рішень органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування; д) відшкодування заподіяних збитків; ж) застосування інших, передбачених законом, способів.

Ст. 86 ЗК України визначає також поняття – спільна власність на землю. Суб'єктами права спільної власності на землю можуть бути громадяни, юридичні особи, а суб'єктами права спільної власності на земельні ділянки територіальних громад можуть бути районні та обласні ради.

Кодекс визначає, що право власності на земельну ділянку поширюється в її межах на поверхневий (грунтовий) шар. Це означає, що надра землі згідно Конституції України є державною власністю. Разом з тим право власності поширюється також на водні об'єкти, ліси і багаторічні насадження, які знаходяться на цій земельній ділянці. Законодавчо встановлено, що право власності на земельну ділянку розповсюджується на простір, що знаходиться

над та під поверхнею ділянки, на висоту і глибину, необхідні для зведення житлових, виробничих та інших будівель та споруд.

Право власності на земельну ділянку переходить разом з правом власності на будівлю і споруду на підставі цивільно-правових угод (купівля-продаж, дарування).

Відповідно до ст. 121 ЗК України громадяни України мають право на безоплатну передачу їм земельних ділянок із земель державної або комунальної власності в таких розмірах: а) для ведення фермерського господарського господарства – в розмірі земельної частки (паїв); б) для ведення особистого селянського господарства – не більше 2,0 гектара; в) для ведення садівництва – не більше 0,12 гектара; г) для будівництва і обслуговування жилого будинку, господарських будівель і споруд (присадибна ділянка) у селах – не більше 0,25 гектара, в селищах – не більше 0,15 гектара, в містах – не більше 0,10 гектара; д) для індивідуального дачного будівництва – не більше 0,10 гектара; е) для будівництва індивідуальних гаражів – не більше 0,01 гектара [2].

Якщо на території сільської, селищної, міської ради розташовано декілька сільськогосподарських підприємств, розмір земельної частки (паю) визначається як середній до цих підприємств. У разі відсутності сільськогосподарських підприємств на території відповідної ради розмір земельної частки (паю) визначається як середній по району.

Слід також зупинитися на такому важливому питанні як земельно-правовий порядок набуття, оформлення та реалізації права власності громадян на земельні ділянки. Саме завершальним етапом у вирішенні цих важливих завдань було прийняття Постанови Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 №868 «Про затвердження Порядку державної реєстрації прав на нерухоме майно та їх обтяжень і Порядку надання інформації з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно», яка набрала чинності 12.02.2014 р., щодо запровадження нового порядку державної реєстрації речових прав на нерухоме майно [5].

Нагадаємо, що до 2013 року право власності на землю підтверджувалось Державним актом про право власності на земельну ділянку, який можна було отримати в місцевому органі Держкомзему. Крім того, до 1 січня 2013 р. в Україні формування земельних ділянок та оформлення прав на них здійснювалось шляхом ведення одного реєстру - Державного реєстру земель (який вело Державне агентство земельних ресурсів України та його територіальні органи). Відповідно, після 1 січня 2013 р. таких реєстрів є два, а саме: формування земельних ділянок фіксується в Державному земельному кадастрі, а оформлення прав на земельні ділянки - у Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень. Отже, мова йде про Закони України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» [3] та «Про Державний земельний кадастр» [4].

Статтею 79-1 Земельного Кодексу України, (Формування земельної ділянки як об'єкта цивільних прав) [2], вперше на законодавчому рівні

визначене поняття формування земельної ділянки. Згідно з вимогами цієї статті, формування земельної ділянки полягає у визначенні земельної ділянки як об'єкта цивільних прав. Формування земельної ділянки передбачає визначення її площі, меж і внесення інформації про неї до Державного земельного кадастру. Земельна ділянка вважається сформованою з моменту присвоєння їй кадастрового номера. Отже, всі сформовані земельні ділянки підлягають обов'язковій державній реєстрації у Державному земельному кадастрі.

Отже, для виникнення права власності на такий об'єкт нерухомості як земля необхідно здійснити дії, пов'язані із здійсненням земельно-правового процесу, тобто сформувати земельну ділянку. Як зазначається у спеціальній літературі земельно-правовий процес – це встановлений законом порядок діяльності органів виконавчої влади, місцевого самоврядування та інших органів, власників землі та землекористувачів щодо реалізації матеріальних норм земельного права. Це самостійний вид процесуальної діяльності державних органів, який спрямований на забезпечення найбільш продуктивного використання землі у всіх сферах народного господарства [11, с.7].

Формування земельної ділянки передбачає визначення її площі та меж і полягає у відведенні земельних ділянок із земель державної та комунальної власності (первинне формування), або шляхом поділу чи об'єднання раніше сформованих земельних ділянок, якщо земельна ділянка вже перебувала у власності чи користуванні особи. Якщо ж вирішується питання про передачу земельної ділянки від органу державної влади до органу місцевого самоврядування або навпаки, то тоді формування земельної ділянки здійснюється шляхом визначення меж земельних ділянок державної чи комунальної власності. Виготовлення документів із землеустрою здійснюють ліцензовані землевпорядні організації по місцю знаходження земельної ділянки.

Таким чином, земельна ділянка вважається сформованою з моменту присвоєння їй кадастрового номера – індивідуального цифрового кода (номера) земельної ділянки, що не повторюється на всій території України, і який присвоюється земельній ділянці під час проведення її державної реєстрації і зберігається за нею протягом усього часу існування такої ділянки.

Принагідно звернемося до досліджень, які проводилися в науковій літературі, що історичні корені виникнення кадастру сягають глибокої давнини. Перші відомості про кадастрові роботи, які проводились з метою обліку земель у Древньому Єгипті з зазначенням меж земельних ділянок і їхніх площ, сягають 3000 р. до н. е. Як зазначає Л.Курганевич, вже перші відомості про кадастрові роботи містять елементи графічного відображення кадастрових даних, про що свідчить зміст глиняних табличок [12, с.4].

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про Державний земельний кадастр» [4], це державна геоінформаційна система відомостей про землі, розташовані в межах державного кордону України, їх цільове призначення, обмеження у їх



використанні, а також дані про кількісну та якісну характеристику земель, їх оцінку, про розподіл земель між власниками й користувачами. Відповідно, державна реєстрація земельної ділянки являє собою внесення до Державного земельного кадастру передбачених цим Законом відомостей про формування земельної ділянки та присвоєння їй кадастрового номера. Як зазначає Т. Гоштинар, однією з найважливіших передумов успішного функціонування землі в цивільному обігу є можливість одержання суб'єктами земельних правовідносин відповідної інформації про природний, господарський і правовий стан земель України [13, с.3].

Такий порядок формування земельної ділянки допоможе уникнути ситуацій, коли одна ділянка могла передаватись двічі у власність або користування, так як в рішеннях про виділення чи надання земельної ділянки зазначалися лише місце її розташування та цільове призначення. Крім того, відсутність у земельної ділянки кадастрового номера свідчить ще про один істотний недолік її правового режиму, а саме: відомості про таку ділянку не були внесені до Державного реєстру земель. Це означає, що на картографічних документах Державного реєстру земель (черговому кадастровому плані, тощо) відсутнє позначення наявності такої ділянки на відповідній території. Це може бути причиною виникнення земельних спорів, які необхідно буде вирішувати у встановленому законом порядку.

З метою захисту інтересів землевласників та землекористувачів, законодавець у п.2, розділу VII «Прикінцеві та перехідні положення» Закону «Про Державний земельний кадастр» визначив правовий режим усунення вищезазначеного недоліку. Так, цим пунктом встановлено, що у разі якщо відомості про зазначені земельні ділянки не внесені до Державного реєстру земель, їх державна реєстрація здійснюється у спрощеному порядку – на підставі технічної документації із землеустрою щодо встановлення (відновлення) меж земельної ділянки в натурі (на місцевості) за заявою їх власників (користувачів земельної ділянки державної чи комунальної власності). Інші відомості про ці земельні ділянки здійснюється вже після державної реєстрації земельних ділянок.

Ще один факт, який свідчить про юридичний захист земельної ділянки, якій присвоєно кадастровий номер. Зокрема, при відсутності у земельної ділянки кадастрового номера, значна частина власників земельних ділянок можуть опинитися у ситуації, коли вони постануть перед фактом, що межі їх земельних ділянок є недійсними, оскільки не співпадають із наявними у них правовстановлюючими документами, чи накладені на суміжні ділянки, або повністю чи частково розташовані на водних об'єктах, лісових ділянках, в охоронних зонах та інших територіях, які згідно з чинним законодавством не підлягають приватизації. Що також породить значну кількість земельних спорів і судових проваджень.

Отже, як бачимо, що за новими правилами формування земельних ділянок таких помилок бути не зможе, так як кадастровий номер є унікальною індивідуалізуючою ознакою кожної окремої земельної ділянки.

Однак, для повного здійснення права власності на земельну ділянку закон вимагає виконання ще однієї юридичної процедури – внесення відповідного запису до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень, а також отриманням документу, що підтверджує проведення державної реєстрації права на земельну ділянку.

Слід зазначити, що в юридичній літературі приділяється велика увага з'ясуванню юридичної природи поняття «здійснення права власності на землю». Зокрема В. В. Носік стверджує, що зміст поняття «здійснювати» охоплює терміни «реалізовувати», «виконувати» і «набувати», оскільки вони означають завершену дію або ж процес [10, с. 255].

Перелік документів, які необхідні для завершення оформлення права власності на земельну ділянку та, відповідно, виникнення права власності на неї у певної особи, визначений Законом України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» [3]. Згідно зі ст. 18 Закону, документом, який підтверджує факт виникнення права власності при здійсненні державної реєстрації прав на нерухоме майно (факт проведення державної реєстрації права власності) – є свідоцтво про право власності на нерухоме майно. Щодо земельних ділянок, то таке свідоцтво видається лише для новосформованих земельних ділянок, які надавались на підставі рішення місцевої ради, розпорядження держадміністрації, наказу обласного управління Держземагентства або заяви власника, в разі зміни цільового призначення чи поділу земельної ділянки.

Іншим документом, який підтверджує наявність у особи права власності, чи іншого права на земельну ділянку (користування, суперфіцій, емфітевзис, сервітут, тощо), є витяг з Державного реєстру прав. Видача витягу з Державного реєстру врегульована ст. 28 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» [3]. Зокрема, відповідно до п. 1 ст. 18 Закону, така інформація з Державного реєстру прав про державну реєстрацію прав та їх обтяжень надається органом державної реєстрації прав, нотаріусом у формі витягу, інформаційної довідки та виписки, відповідно із змінами, внесеними Законом № 1219-VII від 16.04.2014 р. Крім того, законом передбачені і випадки відмови у державній реєстрації прав та їх обтяжень, які чітко вписані у ст. 24. Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень».

Законом також врегульовані ситуації, при яких надається можливість проведення державної реєстрації права власності на нерухоме майно у Державному реєстрі прав, яке виникло і було зареєстровано до 1 січня 2013 року, але документи які посвідчують зазначене право втрачені чи зіпсовані. Слід зазначити, що до 1 січня 2013 року процедура видачі свідоцтва про право власності на заміну втрачених чи зіпсованих державних актів на землю та свідоцтв про право власності була складною проблемою: якщо особа, наприклад, втратила державний акт на землю, вона не могла зареєструвати право власності на об'єкт нерухомості, оскільки законодавством не було передбачено процедури видачі дублікату такого документу. Також складно

було отримати в органах місцевого самоврядування дублікати свідоцтв про право власності на об'єкти нерухомого майна, видані ними до 1 січня 2013 року. Майже всі громадяни, які зустрілись із цими обставинами були вимушені звертатися за захистом своїх прав до суду. За новими правилами для реєстрації таких об'єктів заявнику потрібно буде надати державному реєстратору прав копію примірника втраченого, пошкодженого або зіпсованого документа, завірену в установленому порядку органом, який його видавав. При втраті документа заявник повинен подати також державному реєстратору прав оголошення про втрату документа у регіональних друкованих засобах масової інформації за місцем розташування земельної ділянки, в якому повинні бути зазначені назва документа, його номер і дата видачі, на чие ім'я виданий, яким органом (пункт 45 Порядку державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 № 868) [5].

Заява про державну реєстрацію прав власності на земельну ділянку, права оренди земельної ділянки державної чи комунальної власності за письмовою заявою правонабувача може подаватися державним кадастровим реєстратором, який здійснив державну реєстрацію такої земельної ділянки. Це є досить зручним для громадян, тому що в такому випадку не доведеться особисто звертатися до реєстраційної служби.

Звичайно, любе законодавче нововведення потребує часу і великої праці з боку відповідних посадових осіб органів державної влади та місцевого самоврядування, службових осіб Державної реєстраційної служби, нотаріусів, практикуючих юристів з метою роз'яснення громадянам, особливо селянам, необхідності здійснити дії пов'язані з оформленням своїх прав на земельні ділянки відповідно до закону.

Підсумовуючи дане дослідження, можна зробити висновок, що зміни в законодавстві, пов'язані з порядком оформлення права власності на земельні ділянки в Україні, покликані забезпечити охорону та захист прав та законних інтересів їх власників та користувачів шляхом створення додаткових гарантій. До таких гарантій слід віднести наступні:

1. Державна реєстрація прав на нерухоме майно, в тому числі і на земельні ділянки є обов'язковою, вона зводить до мінімуму можливість недобросовісних осіб реєструвати на себе права, які їм не належать, а тому створює перешкоди для проведення незаконних операцій з землею.

2. Лише зареєстровані права мають юридичну силу перед іншими (третіми) особами, оскільки відповідно до Цивільного кодексу України (статті 331 та 334) та Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» (стаття 3) права на нерухоме майно та їх обтяження, які підлягають державній реєстрації відповідно до закону, виникають з моменту такої реєстрації.

#### Література

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

2. Земельний Кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III.
3. Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, N 51, ст.553, (із змінами від 13.05.2014, ВВР, 2014, N 28, ст.935).
4. Закон України «Про Державний земельний кадастр» від 7 липня 2011 року N 3613-VI ./ Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, N 8, ст.61, (із змінами від 05.06.2014, ВВР, 2014, N 30, ст.1012)
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 №868 «Про затвердження Порядку державної реєстрації прав на нерухоме майно та їх обтяжень і Порядку надання інформації з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно», яка набрала чинності 12.02.2014 р.
6. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний земельний кадастр» щодо скасування плати за внесення відомостей до Державного зем. кадастру та змін до них» від 05.06.2014 р. № 1325-VII.
7. Наказ Міністерства Юстиції України від 14.03.2014 р. № 524/5 «Про заходи щодо надання послуг з державної реєстрації речових прав на нерухоме майно», зареєстрованого в Мін'юсті України 17.03.2014 р. за № 357/25134.
8. Постанова КМ України від 5 лютого 2014 р. № 50 Про внесення змін до Порядку ведення Державного реєстру речових прав на нерухоме майно
9. Римське приватне право. – Академічний курс. [Підручник] /Є.М.Орач, Б.Й.Тищик – Київ, Ін Юре – 2012. –С. 390.
10. Право власності на землю Українського народу: [Монографія] /В.В.Носік - К.: Юрінком Інтер, 2006. – С. 543.
11. Земельно-правовий процес: [Підручник для студентів вищих навчальних закладів] /Возняк Р. П., Ступень М. Г., Гуцуляк Г. Д .- Львів: 2006.- С. 327.
12. Водний кадастр: [Навчальний посібник]. /Л. П.Курганевич – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2007. – 116 с.
13. Правове регулювання ведення державного земельного кадастру в Україні: [автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.ю.н. 12.00.06]. /С.Л.Гоштинар. Національний аграрний університет. – К. – 2008. –21 с..
14. Теорія держави і права: [Підручник для вузів] /О.Ф.Скакун. – Харків: Фірма «Консул», 2001. – 704 с.
15. Порядок набуття права власності на земельні ділянки в Україні. [а/реф. дис. на здобуття наукового ступеня к.ю.н. спец. 12.00.06. – земельне право, аграрне право, екологічне право, природноресурсове право] /В.П.Яніцький.- Інститут держави і права ім. В.М.Корецького. К – 2007. – 20 с.
16. (Електронний ресурс / <http://ebooktime.net>)

### **2.3. Особливості правового режиму земель в пайовому фонді сільськогосподарського виробничого кооперативу**

Свої земельні права громадяни України можуть реалізувати шляхом об'єднання їхніх земельних ділянок, майна, праці, створюючи різні підприємницькі структури, однією з яких є сільськогосподарські виробничі кооперативи. На жаль, сучасне законодавство, зокрема Земельний кодекс України, Закони України “Про кооперацію”, “Про сільськогосподарську кооперацію” майже не регламентують земельних прав громадян України, які є членами сільськогосподарських виробничих кооперативів. Особливо це стосується підстав, умов і процедури повернення земельних паїв членам кооперативу у разі припинення ними членства у кооперативі. Крім того, досить проблематичними є питання захисту прав спадкоємців на майновий та земельний пай у випадку смерті члена кооперативу, що передбачено п.2 ст.25 Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”.

Тому в умовах, коли держава на законодавчому рівні має на меті відродити таку прогресивну організаційно-правову форму підприємництва як кооперативи, наука земельного права не може стояти осторонь, а повинна допомогти дослідити проблеми, пов'язані з правовим режимом земельних паїв, які виникають при створенні і функціонуванні кооперативних організаційно-правових форм господарювання на селі і запропонувати шляхи вирішення цих проблем.

Прийняття Законів України від 17 липня 1997 року “Про сільськогосподарську кооперацію” та від 10 липня 2003 року “Про кооперацію” свідчить про увагу до зазначених організаційно-правових форм господарювання з боку держави. Але, на жаль, ці закони не позбавлені недоліків, так як пріоритетний характер земельних відносин у сільськогосподарських кооперативах вимагає їхнього детального, чіткого і однозначного правового регулювання. По-перше, в Законі про сільськогосподарську кооперацію чітко не визначено поняття “пайовий внесок” і воно ототожнюється з поняттям “пай”, який слід розуміти як майновий внесок члена кооперативу у створення та розвиток кооперативу, який здійснюється шляхом передачі кооперативу майна, в тому числі грошей, майнових прав, а також земельної ділянки [1, ст.1]. Проте між зазначеними поняттями є істотна різниця. Тому визначення цих понять має принципове значення як для ефективної діяльності кооперативу, так і для правової гарантії дотримання прав членів, зокрема їхніх земельних прав.

По-друге, що стосується майна і земельних ділянок, то згаданий закон передбачає, що вони можуть передаватися кооперативу на різних правових підставах: у власність як пайовий (майновий, земельний) внесок; у користування, в тому числі на умовах оренди тощо [1, ст. 22]. Отже, коли пайовий внесок (його частина) здійснюється земельною ділянкою, вона стає складовою частиною паю. Як підкреслює Я. З. Гаєцька-Колотило, власником майна і землі стає кооператив, а його члени, у зв'язку з участю у формуванні

його майна і земельного масиву, набувають зобов'язальних прав стосовно до кооперативу як юридичної особи, зокрема право участі в управлінні цим майном і землями; право отримати земельну ділянку в натурі у разі виходу з кооперативу тощо [9, с.15-16]. Це рішення приймає сам член кооперативу, який тим самим реалізує свої майнові та земельні права у спосіб, який найбільше прийнятний для нього.

З цього приводу слушною є думка В. В. Носіка про те, що вольова поведінка власника чи іншої особи щодо можливості вчинення певних дій, пов'язаних з реалізацією права власності на землю, включає дві різні за своєю юридичною природою складові: з одного боку, особа має діяти відповідно до закону, з іншого – самостійно, на свій розсуд, приймає рішення – здійснювати суб'єктивне право власності на землю, чи обрати іншу форму використання землі [10, с.261-262].

Законодавче закріплення права власності кооперативу на земельну ділянку в Україні передбачено у п. 2 ст. 20 Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”, в якій так і сказано, що право власності на землю може набуватися кооперативом шляхом внесення до пайового фонду земельних ділянок його засновниками та членами, а також придбання земельних ділянок за договорами купівлі-продажу, дарування, міни, іншими цивільно-правовими угодами відповідно до Земельного кодексу України. А ст. 22 згаданого Закону розподіляє усі землі в кооперативі на земельні ділянки, придбані кооперативом у власність, та земельні ділянки, надані йому у користування.

При цьому Законом України “Про сільськогосподарську кооперацію” не передбачено для засновників (членів) обов'язкове формування пайового фонду кооперативу за рахунок земельних ділянок. Крім цього, як слушно зазначає Т. О. Коваленко, у Господарському кодексі України також не передбачено можливості внесення земельної ділянки до пайового фонду виробничого сільськогосподарського кооперативу [12, с. 60].

Як вже наголошувалося вище, пріоритетний характер земель сільськогосподарського призначення і, зокрема, у сільськогосподарських кооперативах, потребує серйозного підходу до питання правового режиму таких земель особливо в тій частині, яка стосується переходу права власності на ці землі від громадян до кооперативів. Отже не можна ототожнювати поняття “придбання” і “передача” земельних ділянок, як це впливає з ст.ст. 20 і 22 Закону “Про сільськогосподарську кооперацію”. Адже землі, надані в користування, (тобто в оренду), не можуть автоматично набути статусу власних земель, так як вони згідно із Законом України “Про оренду землі” використовуються на засадах строковості, платності та поворотності [3].

Таким чином, можна прийти до висновку, що лише ті землі, які кооператив придбав у власність на підставі цивільно-правових угод можна відносити до категорії земель, які є власністю кооперативу як юридичної особи. Тому такі землі не повинні зараховуватися до земельного пайового фонду, а повинні бути складовою неподільного фонду як майно кооперативу. Тому п. 3 ст. 21

Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” доцільно було б викласти в такій редакції: “Неподільний фонд утворюється за рахунок вступних внесків та майна кооперативу, а також придбаних земельних ділянок за договорами купівлі-продажу, дарування, міни, іншими цивільно-правовими угодами відповідно до Земельного кодексу України, за винятком земельних ділянок, внесених до пайового фонду кооперативу його засновниками та членами”.

Саме тому землі, які передані кооперативу як пайові земельні внески, не можуть вважатися придбані у власність, а лише набуті, оскільки кооператив у цьому випадку є ніби тимчасовим набувачем права власності, а не придбавачем. Тому в даному випадку правовий режим таких земель слід визначати з врахуванням норм глави 18 ЗК “Обмеження прав на землю”, а також норм ст. 73 ЗУ “Про нотаріат”, ст. 9 ЗУ “Про іпотеку”, ст. 152 Цивільного процесуального кодексу України, ст. 126 Кримінально-процесуального кодексу України та ін.

А от Закон України “Про кооперацію” визначає, що земля кооперативу складається із земельних ділянок, наданих йому в оренду або придбаних ним у власність. З цього випливає, що терміни “набуття” і “придбання” мають різні змістові відтінки, що може призвести до їх різного тлумачення і, відповідно, порушень прав членів кооперативів. Отже необхідно розмежувати значення цих понять, а ст. 22 Закону “Про сільськогосподарську кооперацію” доповнити додатковим пунктом про правовий статус земель, набутих кооперативом у власність, відповідними обмеженнями. Тим більше, ст. 25 згаданого закону передбачає, що у разі виходу з кооперативу фізична чи юридична особа має право на отримання земельної ділянки в натурі (на місцевості). Одночасно вказану статтю краще було б назвати не “Земля кооперативу”, а “Землі кооперативу”. Подібна пропозиція вже була запропонована Я.З. Гаєцькою-Колотило [6, с.21].

Тому постає резонне запитання: як земельна ділянка може бути одночасно власністю члена кооперативу, який здав її як пайовий внесок при вступі в кооператив, і, власне, самого кооперативу, який згідно п.2 ст. 20 Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” отримує право власності на земельні ділянки, внесені до пайового фонду його засновниками та членами? На жаль, відповіді на це питання не дає ні Земельний Кодекс України, ні інші законодавчі акти, не дивлячись на те, що ст. 22 Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” зазначає, що земельні відносини в кооперативах повинні бути врегульовані Земельним кодексом та законами України. Натомість п. 3 ст. 22 Земельного Кодексу України передбачає лише передачу у власність та надання у користування земель сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва сільськогосподарським підприємствам. Окремої статті, яка б регулювала земельні відносини у сільськогосподарських кооперативах, в Земельному кодексі немає. Тому кооперативи мають право самостійно вирішувати це питання в своїх статутах, а це може призвести до

різного роду зловживань з боку їх засновників. Подібна практика застосовується тоді, коли законом не врегульовані окремі питання, і тому їх відносять до локальної правотворчості.

Якщо проаналізувати п. 2 ст. 20 “Закону про сільськогосподарську кооперацію” про те, що за земельну ділянку, передану в користування, справляється відповідна плата згідно з договором у розмірі, визначеному загальними зборами кооперативу, то це ставить під сумнів факт передачі земельної ділянки в рахунок пайового внеску, оскільки дана норма закону скоріше відноситься до регулювання відносин землекористування, а не прав власності. Отже, в даному випадку можна говорити про звичайні договірні відносини, які базуються на нормах Цивільного і Земельного кодексів України, а не про членські відносини, які регулюються нормами Закону “Про сільськогосподарську кооперацію”. Тим більше, в Законі не конкретизовано, яким саме договором повинні бути врегульовані ці відносини. В даному випадку має місце подвійне тлумачення норми Закону, що є недопустимим. На думку М. В. Шульги, договір, через який оформляється право користування землею при передачі його громадянином у пайовому фонді сільськогосподарського кооперативу, фактично до жодного з договорів, яким притаманний земельно-правовий характер, віднести не можна [7, с. 129].

Тому сама концепція про внесення в пайовий фонд кооперативу земельної ділянки, яка стає не то власністю кооперативу, не то він набуває права користування цією земельною ділянкою, викликає серйозні застереження [1, ст.ст. 20, 22]. І якщо розглядати право члена кооперативу на отримання внесеної земельної ділянки в пайовий фонд як безперечне право, то перехід права власності від члена кооперативу до самого кооперативу являється тимчасовим і неабсолютним. Отже право кооперативу на земельну ділянку обмежене в часі моментом виходу (виключення) члена кооперативу і пред'явленням останнім вимоги про повернення земельної ділянки. Саме тому в даному випадку неможливо говорити про відчуження земельної ділянки, так як відсутні правовідносини купівлі-продажу, дарування, міни.

Таким чином, виходячи з положень цивільного і земельного законодавства, суб'єкт стає власником земельної ділянки з моменту отримання Державного акту (а в даний час свідоцтва з занесенням до Єдиного Державного реєстру) на право власності на землю. Отже закон вимагає, що при внесенні земельної ділянки в пайовий фонд кооперативу до нього повинно перейти право власності на цю земельну ділянку. І тому селянин, який вніс земельну ділянку в пайовий фонд кооперативу, повинен здати кооперативу свій документ на право власності на цю земельну ділянку. У випадку виходу його з кооперативу процедура повернення земельної ділянки знову буде пов'язана з видачею нового документу про право власності на земельну ділянку.

Не буде перебільшенням, що такі умови Закону про передачу земельної ділянки у власність кооперативу, навіть як пайовий внесок, досить часто стримують ініціативу і бажання селян у створенні сільськогосподарських



виробничих кооперативів. Адже не потрібно відкидати і таку важливу деталь як психологічний фактор селян, які, отримавши землю, повинні з нею “розлучитися”.

Виходячи з положень Цивільного кодексу, відчуження являється переходом права власності від однієї особи до другої. А чи існує перехід права на земельну долю (пай) від однієї особи до іншої, який не являється відчуженням? Відповідь може бути: і “так” і “ні”. При внесенні майна (земельної ділянки) в пайовий фонд кооперативу останній стає власником переданої земельної ділянки, так як пай члена кооперативу є джерелом формування майна кооперативу (ст.21 Закону). В цьому випадку відчуження земельної ділянки є очевидним.

Разом з тим, пай члена кооперативу є персоніфікованим і поворотним внеском. Адже при внесенні майна в пайовий фонд кооперативу член кооперативу має право на повернення саме того майна, яке було внесено в пайовий фонд. Не дивлячись на те, що право власності переходить до кооперативу, член кооперативу має право вимагати повернення переданого майна в натурі.

В даному випадку можна погодитися з думкою В. І. Федоровича, що правовий режим земельних ділянок, які громадяни – засновники кооперативу передають до його пайового фонду, визначається в договорі між громадянином і кооперативом. У такому разі може бути встановлено спільну часткову чи сумісну власність. У разі виходу з кооперативу при частковій власності його член має право одержати “свою” земельну ділянку, а за спільної сумісної власності його член може претендувати на рівну з іншими частку [8, с.279].

Крім цього, Закон “Про кооперацію” при визначенні поняття “пай” окремо серед майна, яке передається в пайовий фонд, виділяє земельні ділянки. Це не випадково. Як було вже сказано вище, в ст. 21 Закону “Про кооперацію” встановлено, що “у разі виходу або виключення з кооперативу фізична чи юридична особа має право на одержання своєї загальної частки натурою, грошми або (за бажанням) цінними паперами відповідно до їх вартості на момент виходу, а земельної ділянки – у натурі”.

Тим не менше на законодавчому рівні таке право особи на повернення земельної ділянки в натурі не забезпечене ні заборонами кооперативу відчужувати земельні ділянки, ні відповідальністю за неповернення цих земельних ділянок в натурі. Тому у земельному законодавстві необхідно закріпити підстави, умови і процедуру повернення земельних паїв членам, які вибувають з кооперативу, або у разі його ліквідації, а також інші моменти набуття і реалізації кооперативами права власності на земельні ділянки.

З цього приводу слушно зауважує Р. А. Майданик, що історія розвитку права власності свідчить, що це право ніколи не існувало у вигляді нічим необмеженої влади на річ; необхідність забезпечення прав і законних інтересів інших осіб, у тому числі і держави, завжди примушувало право ставити свободу власника в певні визначені межі [13, с.150].

Отже, якщо розглядати право особи на одержання внесеної земельної ділянки в пайовий фонд як безперечне право, то перехід права власності від члена кооперативу до самого кооперативу є тимчасовим, неабсолютним і обмеженим як в часі так і в правах. Адже згідно з Цивільним Кодексом України право власності – це право володіння, користування і розпорядження майном (ст.317 ЦК). Саме тому з юридичної точки зору в даній ситуації неможливо говорити про відчуження кооперативом земельної ділянки в процесі внесення її в пайовий фонд виробничого кооперативу. Це наводить на думку, що питання про внесок власником права користування земельною ділянкою до пайового фонду кооперативу потребує самостійного дослідження, оскільки воно практично не розроблено в сучасній юридичній літературі.

Вважаємо, що така конкретизація у земельних відносинах у кооперативі допоможе захистити земельні права членів кооперативу, особливо у випадку припинення останніми членства і бажання отримати ними відповідних земельних ділянок у розмірі земельного паю із земель, які є в кооперативі. Але Законом України “Про сільськогосподарську кооперацію” не встановлено, що при виході (виключенні) з кооперативу особі надається саме та ділянка, яку вона внесла в кооператив при вступі до нього. Отже, члени кооперативу мають право лише вимагати виділення певної земельної ділянки після припинення членства в ньому. Немає ніякої гарантії, що члени кооперативу захищені від зловживань з боку посадових осіб кооперативу і гарантовано отримають рівноцінну земельну ділянку. Закон щодо цього не містить жодних пропозицій.

Тим не менше, процедуру “передачі” права на земельну долю (пай) необхідно розглядати з врахуванням заборони, встановленої пунктом 15 Перехідних положень Земельного Кодексу України, яким передбачено, що до набрання чинності законами України про державний земельний кадастр та про ринок земель, не допускається купівля-продаж або іншим способом відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення: державної та комунальної власності, крім вилучення (викупу) їх для суспільних потреб; які перебувають у власності громадян та юридичних осіб для ведення товарного сільськогосподарського виробництва; земельних ділянок, виділених в натурі (на місцевості) власникам земельних часток (паїв) для ведення особистого селянського господарства, а також земельних часток (паїв), крім передачі їх у спадщину, обміну на іншу земельну ділянку відповідно до закону та вилучення (викупу) земельних ділянок для суспільних потреб.

Пункти 14 і 15 Перехідних положень Земельного Кодексу України у своїй сукупності встановлюють ту ситуацію на ринку землі сільськогосподарського призначення, яку називають “мораторій”. Цій темі присвячено багато публікацій, автори яких розглядають питання про те, які землі підпадають під дію мораторію і які саме обмеження встановлені.

Але в даній науковій праці, зосереджуючи увагу на особливостях правового режиму земель, переданих в пайовий фонд кооперативу, мова йде про захист прав членів кооперативів на свої земельні паї у випадку їх виходу (виключення) з кооперативу. Крім цього, не можна обійти увагою таку

обставину як права спадкоємців на майновий та земельний пай у випадку смерті члена кооперативу, що передбачено п.2 ст. 25 Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”.

Отже можна констатувати що обмеження, встановлені діючим законодавством стосовно мораторію на землі сільськогосподарського призначення можна “обійти” використавши процедуру передачі земельних ділянок в фонд кооперативу під виглядом “іншим способом відчуження”.

Аналіз чинного земельного, цивільного та господарського законодавства дозволяє зробити висновок про необхідність врегулювання земельних відносин у кооперативах, в першу чергу у Земельному, Господарському та Цивільному кодексах України і Законі України “Про сільськогосподарську кооперацію”, шляхом внесення доповнень нормами про підстави, умови та процедуру набуття сільськогосподарськими виробничими кооперативами земельних ділянок у власність лише на підставі цивільно-правових угод, а також порядок повернення земельних паїв членам кооперативу у випадку припинення останніми членства і гарантування отримання відповідних земельних ділянок у розмірі їхнього земельного паю із земель, які є в кооперативі. Це буде гарантією дотримання земельних прав громадян України як членів сільськогосподарських кооперативів.

#### Література

1. Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію” від 17 липня 1997 р. //Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 39. – Ст. 261 із змінами і доповненнями.

2. Закон України “Про кооперацію” від 10 липня 2003 р.// Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 5. – Ст. 35.

3. Закон України “Про оренду землі” від 6 жовтня 1998 р. //Урядовий кур’єр. – 2003, 5 листопада, із змінами і доповненнями.

4. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. //Відомості Верховної Ради України. – 2002. - № 3-4. – Ст. 27. Із змінами і доповненнями.

5. Цивільний Кодекс України від 16 січня 2003 р. – Київ: Атіка, 2003.

6. Титова Н. І. Землі сільськогосподарського призначення: права громадян України. Науково-навчальний посібник / Н. І. Титова. – Львів : Видавництво “ПАІС”, 2005. – 367 с.

7. Шульга М. В. Земельно-правовые вопросы в сфере сельскохозяйственной кооперации / М. В. Шульга // 3б. наук. праць учасників конференції “Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці країни ХХІ століття”. – К., 2001.

8. Аграрне право України: Підручник / За ред. О. О. Погрібного. – К.: Істина, 2007. – 445 с.

9. Гаєцька-Колотило Я. З. Організаційно-правові форми сільськогосподарської кооперації в Україні. Автореф. дис. канд. юрид. наук. 12.00.06. – Київ, 2003.

10. Носік В. В. Право власності на землю українського народу. Монографія / В. В. Носік. – К. : Юрінком Інтер, 2006 – 544 с.

11. Мірошніченко А. М. Земельне право України. Підручник / А. М. Мірошніченко. – Київ, 2009. – 711 с.

12. Коваленко Т. О. Проблеми набуття права власності на землю суб'єктами аграрного підприємництва / Т. О. Коваленко //Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2007. – № 8 (70). – С.54-67.

13. Майданик Р. А. Проблеми довірчих відносин в цивільному праві / Р. А. Майданик. – К. : ВПЦ “Київський університет”, 2002. – 502 с.

14. Мірошніченко А. М. Науково-практичний коментар Земельного кодексу України / А. М. Мірошніченко., Р. І. Марусенко. – К. : Правова єдність, 2009. – 495 с.

## **2.4. Особливості земельних та майнових правовідносин у фермерських господарствах**

Нині в Україні формуються основні засади розвитку сільського господарства шляхом реалізації Загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року. При цьому особлива увага приділяється визначенню місця та ролі малих і середніх форм господарювання на селі. У зв'язку із зазначеним особливої гостроти набувають проблеми розвитку фермерських господарств України, насамперед, їх інвестиційного забезпечення.

Законодавчою базою створення, діяльності та припинення діяльності фермерських господарств є Конституція України [1], Земельний кодекс України [2], Закон України "Про фермерське господарство" [3] та інші нормативно-правові акти України. Головна мета створення фермерських господарств в Україні – збільшення обсягів продовольчих фондів держави і підвищення добробуту сімей селян на основі їх участі в підприємницькій діяльності.

Згідно зі ст. 31 Земельного Кодексу України [2] та ст. 12 ЗУ "Про фермерське господарство" [3] землі фермерського господарства можуть складатися із: земельних ділянок, що належать на праві власності фермерському господарству як юридичній особі; земельних ділянок, що належать громадянам – членам фермерських господарств на праві приватної власності; земельної ділянки, що використовується фермерським господарством на умовах оренди.

Відповідно до ст. 121 ЗК України, безоплатно у приватну власність фермерського господарства передаються земельні ділянки в розмірі земельної частки (паю), визначеної для членів сільськогосподарських підприємств, розташованих на території сільської, селищної, міської ради, де знаходиться фермерське господарство. Якщо на території сільської, селищної, міської ради розташовано декілька сільськогосподарських підприємств, розмір земельної частки (паю) визначається як середній у цих підприємствах. У разі відсутності сільськогосподарських підприємств на території відповідної ради розмір земельної частки (паю) визначається як середній по району. Така передача здійснюється один раз, про що рада, котра передає земельну ділянку, робить відмітку в паспорті або документі, який його заміняє. Земельні ділянки, розмір яких перевищує розмір, встановлений у ч. 1 ст. 121 ЗК України, передаються громадянам у приватну власність для ведення фермерського господарства на підставі цивільно-правових угод. Слід зазначити, що земельні ділянки громадян, які ведуть фермерське господарство, поділу не підлягають.

Законодавство України не обмежує кількості земель, які може придбати фермерське господарство та його члени у власність та брати у користування. Громадяни України, які до 1 січня 2002 року отримали у постійне користування або оренду земельні ділянки для ведення фермерського господарства, мають переважне право на придбання (викуп) земельних ділянок розміром до 100

гектарів сільськогосподарських угідь, у тому числі до 50 гектарів ріллі, у власність із розстрочкою платежу до 20 років.

Земельні ділянки надаються громадянам для ведення фермерського господарства єдиним масивом з розташованими на них водними джерелами та лісовими угіддями, наближеними до існуючих шляхів, електро- і радіотелефонних мереж, газо- і водопостачальних систем та інших видів інженерної інфраструктури. Відповідно до ст. 56 ЗК України, якщо у складі угідь фермерських господарств є замкнені земельні ділянки лісового фонду, то, за рішенням органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади, вони можуть передаватись у власність цих господарств, якщо їх площа не перевищує 5 гектарів. У такому ж порядку фермерські господарства можуть набувати право власності на замкнені природні водойми площею до 3 гектарів (ст. 59 ЗК України).

На умовах оренди фермерським господарствам можуть передаватись земельні ділянки прибережних захисних смуг, смуг відведення і берегових смуг водних шляхів, а також озера, водосховища, інші водойми, болота, острови для сінокосіння, рибогосподарських потреб тощо. Фермерське господарство має право проводити заліснення частини земель та будувати замкнену водойму на земельній ділянці, що належить фермерському господарству чи його членові на праві приватної власності.

З фермерських господарств справляється щорічно плата за землю у вигляді земельного податку або орендної плати, що визначається залежно від якості і місцезнаходження земельної ділянки виходячи з кадастрової оцінки земель. Новоствореним фермерським господарствам у період становлення (перші три роки після його створення, а в трудонедостатніх населених пунктах – п'ять років) та фермерським господарствам з відокремленими садибами надається допомога за рахунок державного і місцевого бюджетів, у тому числі через Український державний фонд підтримки фермерських господарств.

Права власників земельних ділянок закріплено у ст. 90 ЗК України, норми якої є загальними для всіх суб'єктів, які використовують землі сільськогосподарського призначення. З цього приводу Н.І. Титова зазначає, що структура земельних прав фермерських господарств і їхніх членів є неоднорідною. За моментом виникнення і часом їхньої реалізації можна виділити дві групи відповідних земельних прав: земельні права в процесі надання земельної ділянки для ведення фермерського господарства; земельні права в процесі землевикористання [6, с. 179].

Громадяни, що створили фермерське господарство, мають право облаштувати житло в тій частині наданої для ведення фермерського господарства земельної ділянки, з якої забезпечується зручний доступ до всіх виробничих об'єктів господарства. Якщо житло членів фермерського господарства знаходиться за межами населених пунктів, то вони мають право на створення відокремленої фермерської садиби, якій надається поштова адреса (ч.2 ст.5. ЗУ “Про фермерське господарство”). Відокремленою

фермерською садибою є земельна ділянка разом з розташованими на ній житловим будинком, господарсько-побутовими будівлями, наземними і підземними комунікаціями, багаторічними насадженнями, яка знаходиться за межами населеного пункту (ч.3 ст.5. ЗУ “Про фермерське господарство”).

Фермерські господарства зобов'язані забезпечувати використання земель за цільовим призначенням та відповідно до умов їх надання, підвищувати їх родючість, застосовувати природоохоронні технології виробництва, не допускати погіршення екологічної обстановки на території в результаті своєї господарської діяльності [4.с.246]. Крім того, ЗУ “Про фермерське господарство” зобов'язує фермерів не порушувати права власників і землекористувачів інших земельних ділянок, зберігати геодезичні знаки, протиерозійні споруди, мережі зрошувальних і осушувальних систем, дотримуватися режиму санітарних зон, правил добросусідства.

У структурі правового режиму майна, що використовується фермерським господарством, виділяються два елементи: майно, власником якого є фермерське господарство (відокремлене майно юридичної особи); майнові об'єкти, які передаються членами фермерського господарства до складеного капіталу фермерського господарства на визначений у Статуті термін.

У власності осіб, які ведуть фермерське господарство, можуть бути земля, житлові будинки, квартири, предмети особистого користування, предмети домашнього господарства, продуктивна і робоча худоба, птиця, бджолосім'ї, посіви та посадки сільськогосподарських культур, засоби виробництва, вироблена продукція і доходи від її реалізації, транспортні засоби, кошти, акції, інші цінні папери, а також інше майно.

Відповідно до ст. 19 ЗУ “Про фермерське господарство” до складу майна фермерського господарства (складеного капіталу) можуть входити: будівлі, споруди, облаштування, матеріальні цінності, цінні папери, продукція, вироблена господарством в результаті господарської діяльності, одержані доходи, інше майно, набуте на підставах, що не заборонені законом, право користування землею, водою та іншими природними ресурсами, будівлями, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права (в тому числі на інтелектуальну власність), грошові кошти, які передаються членами фермерського господарства до його складеного капіталу.

Фермерське господарство має право продавати і передавати іншим юридичним особам і громадянам, а також обмінювати, здавати в оренду, надавати у тимчасове користування належне йому на праві власності майно. Член фермерського господарства має право на отримання частки майна фермерського господарства при його ліквідації або у разі припинення членства у фермерському господарстві. Розмір частки та порядок її отримання визначаються Статутом фермерського господарства [4.с.248]. Майнові спори між членами фермерського господарства вирішуються судом.

Відповідно до ст. 21 ЗУ “Про фермерське господарство” фермерське господарство несе відповідальність за своїми зобов'язаннями у межах майна, яке є власністю фермерського господарства. Звернення стягнення на земельні

ділянки, надані у власність для ведення фермерського господарства, допускається у випадках, коли у фермерського господарства відсутнє інше майно, на яке може бути звернено стягнення. За порушення кредитно-розрахункової і податкової дисципліни, санітарних і ветеринарних норм, правил, вимог щодо якості продукції та інших нормативно-правових актів, що регулюють здійснення господарської діяльності, голова фермерського господарства несе відповідальність, передбачену законом.

### Література

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Мірошніченко А. М. Науково-практичний коментар Земельного кодексу України / А. М. Мірошніченко., Р. І. Марусенко. – К. : Правова єдність, 2009. – 495 с.
3. Закон України “Про фермерське господарство” від 19.06. 2003 р. // [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)
4. Аграрне право України. Підручник. / За ред. В. М. Єрмоленка – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 606 с.
5. Аграрне право України: Підручник / За ред. О. О. Погрібного. – К. : Істина, 2007. – 445 с.
6. Титова Н. І. Землі сільськогосподарського призначення: права громадян України. Науково-навчальний посібник / Н. І. Титова. – Львів : Видавництво “ПАІС”, 2005. – 367 с.



## **2.5. Особливості правового режиму земельних ділянок особистих селянських господарств**

В зв'язку з тим, що на сьогоднішній день питання існування особистих селянських господарств як самостійних суб'єктів господарювання є дискусійними, потребують аналізу правові питання їх правосуб'єктності, а також визначення правового режиму земельних ділянок для їх використання при здійсненні виробничо-господарської діяльності, пов'язаної з виробництвом сільськогосподарської продукції.

Особисте селянське господарство – новий та особливий суб'єкт земельних та аграрних відносин. Питання правового становища особистих селянських господарств набули особливого значення з прийняттям Земельного кодексу України від 25 жовтня 2001 р. [2] а особливо Закону України “Про особисті селянські господарства в Україні” від 15 травня 2003 р. [4]. Адже саме цей Закон визначив правові, організаційні, економічні та соціальні засади ведення особистих селянських господарств. Однак в юридичній літературі піднімається питання про те, що функціонування таких господарств як самостійних суб'єктів господарювання на сьогоднішній день є дискусійним. Як слушно зазначає Н. І. Титова, особисте селянське господарство не є юридичною особою, і в той же час Закон говорить про “майно особистого селянського господарства”, що є основною ознакою саме юридичної особи [5, с. 229]. Разом з тим, науковець висловлює думку про те, що за своїм сімейним (родинним) складом особисте селянське господарство близьке до фермерського господарства, проте істотно відрізняється від нього відсутністю підприємницьких засад діяльності і, в основному, нетоварним характером цієї діяльності [5, с. 230].

Отже, громадяни, які виявили бажання вести особисте селянське господарство, мають для цієї мети перш за все отримати земельну ділянку. Відповідно до статті 33 ЗК України громадяни України можуть мати на праві власності та орендувати земельні ділянки для ведення особистого селянського господарства, а іноземні громадяни та особи без громадянства можуть мати земельні ділянки для ведення особистого селянського господарства на умовах оренди. Використання земель особистого селянського господарства здійснюється відповідно до закону [2]. Земельні ділянки для ведення особистого селянського господарства надаються за рішенням сільської, селищної та міської рад, що передбачає надання земель для ведення особистого селянського господарства за рішенням рад цих населених пунктів.

Кількість особистих селянських господарств, які створені і функціонують в Україні видно з наведеної табл. 2.1 [6].

Таблиця 2.1

## Особисті селянські господарства за регіонами на 1 січня 2017 року

Кількість господарств, тис.	Площа земельних ділянок, тис.га	У т.ч. для ведення особистого селянського господарства, тис.га	Чисельність худоби, тис. голів			
			великої рогатої худоби	у т.ч. корів	свиней	
Україна	4 136,8	6 296,5	2 604,5	2 177,3	1 494,5	2 779,8
Вінницька	287,2	290,9	143,9	175,9	116,2	207,1
Волинська	152,6	329,2	215,3	102,3	81,2	187,3
Дніпропетровська	174,4	421,9	98,3	76,4	49,3	85,1
Донецька <sup>1</sup>	86,3	199,3	61,3	28,9	19,3	25,6
Житомирська	189,2	197,9	97,6	106,4	80,6	102,6
Закарпатська	229,0	219,8	79,7	115,5	84,0	217,4
Запорізька	125,8	398,4	111,0	67,5	42,3	74,9
Івано-Франківська	259,7	244,9	150,3	145,2	94,8	98,8
Київська	234,6	195,9	93,9	42,4	33,1	105,5
Кіровоградська	126,4	300,2	88,6	63,2	38,7	86,4
Луганська <sup>1</sup>	43,3	113,7	32,1	28,3	16,2	17,6
Львівська	283,1	322,4	162,6	170,9	117,5	136,4
Миколаївська	80,7	307,6	66,2	71,8	47,8	44,3
Одеська	179,4	376,5	121,5	112,7	68,2	156,7
Полтавська	199,9	279,4	144,0	83,8	54,6	95,5
Рівненська	179,7	315,3	129,2	111,7	84,2	229,3
Сумська	135,8	150,3	92,0	54,0	42,0	69,6
Тернопільська	186,2	238,4	146,6	128,2	85,4	203,4
Харківська	143,8	286,9	91,0	79,1	46,7	82,3
Херсонська	88,0	357,1	94,0	56,6	38,7	38,0
Хмельницька	214,1	214,9	115,6	146,1	103,8	174,0
Черкаська	205,5	183,4	99,8	61,1	39,8	167,1
Чернівецька	176,3	187,9	75,5	79,0	50,7	88,3
Чернігівська	155,8	164,3	94,5	70,3	59,4	86,5

<sup>1</sup> Дані можуть бути уточнені

1 – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Розгорнутий науково-практичний коментар до Закону України “Про особисте селянське господарство” за редакцією В. В. Носіка [7, с.52], дає розгорнуту характеристику земельним ділянкам особистого селянського господарства, де, зокрема, вказано, що для ведення особистого селянського господарства використовуються земельні ділянки розміром не більше 2,0 гектара, передані фізичним особам у власність або оренду в порядку, встановленому законом (п.1, ст. 5). Зокрема, ст. 121 ЗК України, та ст. 5 ЗУ “Про особисте селянське господарство” встановлюють норму безоплатної передачі земельних ділянок, яка для ведення особистих селянських господарств становить не більше ніж 2 га. Крім безоплатної передачі земельних ділянок, ЗК України встановлює й інші підстави набуття земельної ділянки на праві власності, наприклад, шляхом придбання за договором купівлі-продажу, дарування, міни, іншими цивільно-правовими угодами,

прийняття спадщини, які також можуть використовуватися для ведення особистого селянського господарства.

Крім використання земельної ділянки для ведення особистого селянського господарства на праві власності, ЗК України, та ЗУ “Про особисте селянське господарство” встановлює право використовувати земельні ділянки для ведення особистого селянського господарства на умовах оренди [2, ст. 93; 4, ст.5]. У чинному земельному законодавстві України не передбачається максимальний розмір земельних ділянок, що можуть бути надані в оренду для ведення особистого селянського господарства. У разі надання земельної ділянки в оренду для ведення особистого селянського господарства, розмір такої земельної ділянки не обмежується вказаними максимальними нормами, передбаченими для права власності, і визначається у договорі оренди земельної ділянки.

Ще відомий грецький філософ Аристотель зазначав, що багатством є не володіння майном на праві власності, а можливість його використання [9, с. 31]. А римський юрист Павло вважав право користування найістотнішою складовою власності, (*pars domini*) [10, с. 171].

У теорії земельного права до визначення земельної правосуб'єктності [3, с.204-205; 11, с.492; 13, с.138-141] єдиного підходу не було. Поняття земельної правосуб'єктності було здійснено власне Законом України “Про особисте селянське господарство” (ст.5), де визначено, що земельна ділянка для ведення особистого селянського господарства на праві власності може належати громадянину України одноособово або декільком громадянам України (на праві спільної часткової або сумісної власності). Спільна сумісна власність на земельну ділянку виникає у подружжя за умови, що земельну ділянку було набуто у період шлюбу [4].

Отже, суб'єктом права на земельну ділянку для вказаної мети можуть бути лише фізичні особи, а не сім'я, двір. Тому можна погодитися з думкою науковців, що безпідставними є рішення деяких органів місцевого самоврядування чи органів державної влади про відмову у передачі в приватну власність земельної ділянки одному з членів сім'ї, у якій інші члени сім'ї вже приватизували одну чи декілька земельних ділянок для ведення особистого селянського господарства.

Таким чином, характерною особливістю правового режиму земельних ділянок, призначених для ведення особистого селянського господарства, є те, що право на одержання земельної ділянки для такої мети можуть мати лише фізичні особи – громадяни України [15, с.3].

Ще однією особливістю досліджуваного питання є саме визначення поняття земельної ділянки. В юридичній літературі є різні підходи науковців до юридичного визначення поняття земельної ділянки. Але, незважаючи на деякі відмінності запропонованих визначень, автори дотримуються єдиної думки, що при визначенні земельної ділянки необхідно вказати перш за все на ознаки, які індивідуалізують земельну ділянку, внаслідок чого вона може бути об'єктом земельних правовідносин. Зокрема, такою обов'язковою ознакою земельної

ділянки є її цільове призначення [11, с.84; 13, с.107; 15, с.7], що передбачено статтями 91, 96 ЗК України.

Використання земельної ділянки за її цільовим призначенням є одночасно як правом так і обов'язком землекористувача. Віднесення земель до відповідної категорії не залежить від суб'єкта землекористування, про що вказується у юридичній літературі [3, с. 91].

Слід зазначити, що у законодавстві зміст чіткого формулювання поняття "цільове використання (призначення)" кожного виду землекористування полягає у тому, що за недотримання вимог по використанню земельної ділянки суб'єкт землекористування може притягатись до відповідальності. Так, відповідно до ст. 141 Земельного кодексу України підставою для припинення права користування земельною ділянкою є її використання не за цільовим призначенням. З огляду на те, що земля є невід'ємною умовою, місцем, джерелом життєдіяльності людини, забезпечення її духовних та матеріальних потреб, законодавець передбачає притягнення до відповідальності громадян, винних у нецільовому використанні земельної ділянки [12, с. 6].

Крім того, після отримання земельної ділянки для ведення особистого селянського господарства фізична особа має право не лише самостійно господарювати на цій земельній ділянці, а й вимагати від інших суб'єктів права не перешкоджати у використанні даної земельної ділянки відповідно до її цільового призначення [14, с. 277].

Слід також зазначити, що норми статті 22 ЗК України щодо надання земельних ділянок для ведення особистого селянського господарства мають виключний характер. Це означає, що земельні ділянки інших категорій земель не можуть передаватись у власність чи надаватись у користування для ведення особистого селянського господарства. Адже відповідно до ст. 58 Конституції України громадянин (особа) здійснює свою діяльність за принципом "дозволено все, що не заборонено законом".

В процесі дослідження цієї теми науковцями було здійснено узагальнення поняття «цільове використання земельних ділянок для ведення особистих селянських господарств», під яким розуміється можливість «виросити овочі, фрукти, корм для худоби та деякі інші сільськогосподарські культури, а також використовувати ці ділянки для сінокосіння та випасання худоби» [14, с. 276-277; 15].

Тому, при дослідженні питання щодо можливого цільового використання земель для ведення громадянами особистих селянських господарств необхідно враховувати, що земельне законодавство України передбачає надання сільськогосподарських угідь із земель сільськогосподарського призначення громадянам для ведення особистого селянського господарства, садівництва, городництва, сінокосіння і випасання худоби (ст.ст. 34, 35, 36 ЗКУ). Відповідно до Земельного Кодексу України, землями сільськогосподарського призначення є землі, надані для потреб сільського господарства або призначені для цих цілей. Визначивши, що земельні ділянки, надані для ведення особистого селянського господарства, належить до такого

різновиду земель сільськогосподарського призначення, як сільськогосподарські угіддя, законодавець виключив можливість для громадян будувати на цих землях житлові будинки, господарські будівлі і споруди. Для будівництва господарських будівель та споруд громадянам надаються окремі земельні ділянки (ст. 40 ЗК України).

На підставі проведеного дослідження, цільове використання земельних ділянок для ведення особистого селянського господарства можна визначити таким чином: земельні ділянки для ведення громадянами особистого селянського господарства надаються із земель сільськогосподарського призначення для вирощування сільськогосподарської продукції, не забороненої законом, а також для здійсненні виробничо-господарської діяльності, пов'язаної з виробництвом цієї продукції.

Не менш важливим, є питання ефективності землекористування, яке слід визначати як таке, яке здійснюється з дотриманням вимог законодавства по охороні земель, забезпечення їх збереження та відтворення земельних ресурсів (ст.162-164 ЗКУ). Здійснення охорони землі у процесі землекористування є одним із обов'язків землекористувачів. Як і при розкритті поняття про ефективне та цільове використання, поняття охорони землі щодо земельних ділянок для ведення особистого селянського господарства також має свою специфіку, яка нерозривно пов'язана з їх цільовим призначенням.

Підсумовуючи дослідження, можна зробити загальний висновок про те, що характерною особливістю правового режиму земельних ділянок, призначених для ведення особистого селянського господарства, є те, що право на отримання земельної ділянки для такої мети можуть мати лише фізичні особи. Лише після чіткого закріплення земельної правосуб'єктності ми можемо говорити про можливість реального та гарантованого виникнення та існування земельних правовідносин.

## Література

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 211-212. – 15 листопада. – С. 3-14.
3. Мірошніченко А. М. Науково-практичний коментар Земельного кодексу України / А. М. Мірошніченко., Р. І. Марусенко. – К. : Правова єдність, 2009. – 495 с.
4. Закон України “Про особисте селянське господарство” від 15 травня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 20. – Ст. 249.
5. Титова Н. І. Землі сільськогосподарського призначення: права громадян України. Науково-навчальний посібник / Н. І. Титова. – Львів : Видавництво “ПАІС”, 2005. – 367 с.
6. Електронний ресурс [http://agroua.net/news/news\\_49790.html](http://agroua.net/news/news_49790.html)

7. Носік В. В. Науково-практичний коментар до Закону України “Про особисте селянське господарство” / В. В. Носік – К., 2004. – 52 с.
8. Земельне право / За ред. В. І. Семчика і П. Ф. Кулинича. – К. : Вид. дім “Ін-Юре”, 2001. – 119 с.
9. Антические риторики: ( Переводы ) Собрание текстов, статьи, комент. и общ. ред А.А. Тахо-Роди; ( Вступ. статья А. Ф. Лесова ). – М. : Изд-во МГУ, 1978. – 352 с.
10. Римское частное право. – М.: Новый юрист, 1997. – 512 с.
11. Носік В. В. Право власності на землю українського народу. Монографія / В. В. Носік. – К. : Юрінком Інтер, 2006 – 544 с.
12. Заставська Л. Право власності на землю в Україні /розвиток та основні риси/ : автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.06 / Л. П. Заставська. – К., 2003.– 19.
13. Мірошніченко А. М. Земельне право України. Підручник / А. М. Мірошніченко. – Київ, 2009. – 711 с.
14. Аграрне право України. Підручник. / За ред. В. М. Єрмоленка – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 606 с.
15. Лебідь В. І. Правове становище особистих селянських господарств в Україні: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.06 / В. І. Лебідь /Київ.нац.ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2002. – 21 с.
16. Луначенко А. В. Особливості правового режиму земель сільськогосподарського призначення / А. В. Луначенко //Земельне право. – 2006. – №1. – 64 с.

## **2.6. Особливості захисту прав землевласників та землекористувачів при обмеженні (обтяженні) їх прав на земельні ділянки**

Як цивільне, так і земельне законодавство встановлює рівні умови захисту прав власності, в тому числі на землю (ч.2 ст. 318 та ч.1 ст. 386 Цивільного кодексу (далі ЦК) України [3]; ч.1 ст. 152 Земельного кодексу (далі ЗК) України [2]). Однак, враховуючи, що інститут захисту прав на земельні ділянки є лише в стадії становлення та розвитку, залишаються питання, які недостатньо чітко врегульовані як цивільним так і земельним законодавством, і тому на сьогоднішній день є досить актуальними. Серед таких є питання захисту прав землевласників та землекористувачів при обмеженні (обтяженні) цих прав на земельні ділянки. Одночасно, це стосується також дослідження теоретичного обґрунтування підстав, форм, методів та способів захисту прав землевласників та землекористувачів при їх обмеженні (обтяженні) на земельні ділянки.

Принагідно слід звернути увагу, що законодавство не розрізняє (і не розкриває) термінів “обмеження” і “обтяження” і в більшості випадків вони вживаються як тотожні. Але, як зазначає В. В. Носік, хоча обмеження права власності на землю за змістом є близькою до обтяження, однак ці юридичні категорії не можна розглядати як тотожні. На думку науковця, з позиції теорії земельного права обмеження права власності на земельні ділянки доцільно розглядати як самостійний вид земельних правовідносин, що виникають на підставі юридичних фактів, визначених у законі чи у договорі у випадках, передбачених законом. Обтяження ж мають іншу юридичну природу і можуть зобов'язати власника утримуватися від виконання тих чи інших дій щодо земельної ділянки і обмежують права власника правами третіх осіб (договором іпотеки, ренти, умовами заповіту тощо), чи сервітутами на земельну ділянку [4, с. 245-246].

Отже, згідно законодавства, свої правомочності (володіння, користування та розпорядження) власник земельної ділянки здійснює особисто, незалежно від волі та бажання всіх інших осіб. Але, як слушно зазначає О. А. Вівчаренко, в цьому випадку допустимо говорити про систему засобів захисту суб'єктивних прав на землю як складову охорони земель в Україні. Адже “...правовий захист є однією із найбільш важливих та ефективних гарантій повноцінної реалізації особою суб'єктивного права на землю, є домінантою в системі охорони земель” [5, с.382].

Однак, аналізуючи правомочності власника земельної ділянки, як зазначає В.В.Носік, варто зазначити, що право власності на землю не має абсолютного характеру. Якщо у цивільному праві суб'єкт здійснює правомочності володіння, користування і розпорядження майном відповідно до закону за своєю волею незалежно від інших осіб, може вчинювати будь-які дії щодо належного йому майна з урахуванням природи останнього і змісту права власності, то реалізація права власності на землю об'єктивно детермінована потребами врахування суспільних, громадських і приватних інтересів [4,с.242].

Що стосується обмежень (обтяжень) таких прав, то вони можуть встановлюватися лише законом. Нагадаємо, що п. 1 ст. 110 Земельного кодексу України зазначає, що на використання власником земельної ділянки або її частини може бути встановлене обмеження (обтяження) в обсязі, передбаченому законом або договором. Стаття 111 ЗК перераховує види обмежень, серед яких є заборони на продаж, на передачу в оренду (суборенду), на провадження окремих видів діяльності, на зміну цільового призначення, умови прийняття спадщини тільки зазначеним спадкоємцем, умови виконувати певні роботи а також інші зобов'язання, обмеження (обтяження) або умови.

Саме відсутність у законодавстві регулювання окремих питань щодо забезпечення захисту прав суб'єктів (землевласників чи землекористувачів) при обмеженні (обтяженні) прав на земельні ділянки, створює умови для їх порушення у відносинах, що досліджуються. В теорії земельного права поширеним є визначення, запропоноване М. В. Шульгою, який під захистом суб'єктивного права на землю розуміє захист правомочностей (окремих або взятих разом) та інтересів власника земельної ділянки та землекористувача [6, с.143].

Земельний кодекс України передбачають як регулятивні так і охоронні норми в сфері охорони земель (Розділ IV ЗК "Гарантії прав на землю"; Розділ VIII „Відповідальність за порушення земельного законодавства”), серед яких визначені: гарантії у сфері захисту прав на землю, в т.ч. і права власності на землю; гарантії при відшкодуванні збитків власникам землі та землекористувачам; гарантії при вирішенні земельних спорів; інші гарантії прав на землю.

Тому, як зазначає Н. І. Титова, важливим засобом забезпечення прав на землі є закріплення у законодавстві їхніх гарантій. Поняття „гарантія” у перекладі з французької мови означає „поручатися”, „забезпечувати”. Встановлення гарантій прав на землю має на меті забезпечити власникам землі, іншим суб'єктам прав на землі реальне здійснення їхніх повноважень щодо володіння, користування та розпорядження земельними ділянками [7,с.238]. Іншими словами, це створення умов і надання таких юридичних засобів державою, за яких особа вільно і безперешкодно мала б можливість реалізувати закріплене за нею право [8, с.540].

Важливе значення для захисту прав громадян на землю мають положення ст. 152 ЗК України, згідно з яким держава забезпечує громадянам та юридичним особам рівні умови захисту права власності на землю.

Проаналізувавши як цивільне так і земельне законодавство, наукові дослідження щодо захисту прав землевласників та землекористувачів, можна виокремити фактичні та юридичні підстави звернення за захистом прав суб'єктів при обмеженні (обтяженні) їх прав на земельні ділянки, які були запропоновані в юридичній літературі [2, с.350]. Зокрема, до категорії фактичних підстав можна віднести позбавлення власника права користування земельною ділянкою (наприклад, здійснення на земельній ділянці робіт, що



унеможливлють користування нею). Натомість до юридичних підстав слід віднести позбавлення власника або користувача володіння – наприклад, шляхом знищення або підробки правоустановчих документів (державних актів, договорів про встановлення сервітутів, договорів оренди, відсутність державної реєстрації обмежень, що порушує вимоги ч. 2 ст. 111 ЗК України).

Не менш важливим є питання про форми захисту прав суб'єктів земельних правовідносин при обмеженні їх прав на земельні ділянки.

Відповідно до ч.1 ст.124 Конституції України [1] правосуддя в Україні здійснюється виключно судами. Однак, відповідно до ч. 1 ст. 158 ЗКУ, земельні спори вирішуються не лише судами, але і органами місцевого самоврядування та виконавчої влади з питань земельних ресурсів. Деякі вчені вказують на неконституційність даного положення. На їх думку, воно суперечить нормі ст. 124 Конституції України, за якою правосуддя здійснюється виключно судом [2, с.356].

Іншої позиції з цього приводу притримується В. В. Носік, який зазначає, що у системі конституційних гарантій здійснення права власності на землю важливе місце посідають норми-принципи Основного Закону держави, в яких закріплені організаційно-правові імперативи, які надають можливість суб'єктам приватної власності на земельні ділянки використовувати державні інституції для забезпечення безперешкодного володіння, користування і розпорядження землею, а також захисту земельних прав власників землі [4, с.454].

На думку інших науковців [2, с.356], норми ст. 158 ЗКУ, які дозволяють вирішувати земельні спори іншим органам, крім суду, є декларативними і не мають практичного застосування. Вони стверджують, що практично всі спори, вирішення яких віднесено до компетенції органів місцевого самоврядування та органів земельних ресурсів (ч.ч.3 та 4 ст. 158 ЗКУ), підпадають під категорію спорів, вирішення яких ч.2 цієї ж статті віднесено до виключної компетенції суду – спорів з приводу володіння, користування та розпорядження земельними ділянками.

На нашу думку, перевагу потрібно віддати закону, який чітко встановлює форми захисту прав суб'єктів земельних правовідносин. Зокрема, глава 25 ЗКУ передбачає, що земельні спори вирішуються не лише судами, але й органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади з питань земельних ресурсів. Так, ст. 159 ЗКУ передбачає порядок розгляду земельних спорів органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади з питань земельних ресурсів, визначивши форми та порядок подання заяви, клопотання, скарги щодо набуття у власність земельних ділянок, реалізації права власності на землю, охорони земель, їх раціонального використання тощо. Зокрема, це вирішення спору щодо розташування обмежень у використанні земель (ч. 4 ст. 158 ЗК України); скасування дозволів тощо (п. „а”, „б” ст. 6 Закону України „Про Державний контроль за використанням та охороною земель”, (ст. 52, 53, 531, 532, 54, 55, 56 КпАП України), ч. 1, 2 ст 144 ЗК України.

Крім цього, органи державного управління в галузі охорони навколишнього природного середовища та використання природних ресурсів наділені спеціальними повноваженнями в питаннях обмеження, тимчасової заборони (зупинення) чи припинення діяльності підприємств, установ, організацій і об'єктів або скасування дозволів, якщо земельна ділянка, на якій встановлені обмеження, використовується без додержання відповідного спеціального режиму її використання тощо (п. „б”, „ж”, „з” ч. 1 ст. 20 Закону України „Про охорону навколишнього природного середовища”).

Що стосується органів прокуратури, то вони наділені правом здійснювати захист громадян від неправомірних посягань на різні права, до яких також можна віднести і права суб'єктів землевласників та землекористувачів у разі обмеження їх прав на земельні ділянки. В цьому випадку захист прав здійснюється на підставі заяви потерпілої особи шляхом внесення подання або опротестування актів певних органів, а саме тих, якими встановлюються обмеження прав на земельні ділянки або є підставою для встановлення обмежень, а також шляхом звернення до суду. (ст. 4; ч. 1, 2 ст. 12, ч. 2 ст. 20, ч. 2 ст. 21; ст. 22; ст. 24 Закону України „Про прокуратуру”).

Крім перерахованих органів, повноваженнями захисту наділена і Державна інспекція цивільного захисту та техногенної безпеки (її територіальними органами), яка має право накладати обмеження, зупинення роботи з будівництва, реконструкції, розширення об'єктів, в тому числі при використанні земельних ділянок у спосіб, що створює надзвичайні ситуації техногенного, природного характеру, загрозу життю або здоров'ю людей чи заподіяння матеріальних втрат (п. 3.1. Інструкції про порядок та умови застосування запобіжних заходів посадовими особами Державної інспекції цивільного захисту та техногенної безпеки; ст. 14 -16 Закону України „Про правові засади цивільного захисту”).

Важливим органом, куди можна звернутися за захистом, є Державна санітарно-епідеміологічна служба, яка здійснює захист, шляхом видачі обов'язкових для виконання приписів, постанов та висновків щодо усунення або обмеження шкідливого впливу на стан здоров'я і життя людини факторів середовища життєдіяльності, причин та умов виникнення і поширення інфекційних хвороб, в тому числі і при використанні земельних ділянок тощо (абз. 4, 9 п. 8 Положення про державний санітарно-епідеміологічний нагляд в Україні, ст. 31 Закону України „Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення”, п. 4. Положення про державну санітарно-епідеміологічну службу України та ін).

Однак, за Конституцією України право на доступ до правосуддя є однією з найважливіших інституційних гарантій. Тому найважливіше місце серед органів, що здійснюють юрисдикційний захист займають, звичайно, судові органи. Особливість цих органів щодо здійснення захисту будь-яких прав будь-якими суб'єктами в Україні підкреслюється Конституцією України, яка визначає, що правосуддя в Україні здійснюється виключно судами (ч. 1 ст.

124), їх юрисдикція поширюється на всі правовідносини, що виникають в державі (ч. 2 ст. 124).

М. В. Шульга судовий захист земельних прав розглядає як найбільш кваліфікований, універсальний спосіб захисту прав і свобод суб'єктів, оскільки існує значно менше можливостей необ'єктивного розгляду справи і відомчого впливу на остаточне вирішення питання [6, с.185-186].

Здійснення судового захисту прав землевласників та землекористувачів при їх обмеженні відбувається судами загальної юрисдикції та спеціалізованими судами: господарськими та адміністративними. Процедура звернення до судових органів, а також порядок вирішення земельних спорів регламентовані Цивільним процесуальним кодексом України, Господарським процесуальним кодексом України та Кодексом адміністративного судочинства України. Але разом з тим, відповідно до ч. 5 ст. 55 Конституції України, кожен має право будь-якими не забороненими законом засобами захищати свої права і свободи від порушень і протиправних посягань. Але як зазначає О.А.Вівчаренко, нажаль цей конституційний принцип не знайшов адекватного втілення у ЗК, оскільки ст. 152 цього кодексу встановлює довільний вибір способів захисту прав у земельних відносинах [5, с.383].

Саме тому не менш важливим є питання, яке потребує уваги в рамках цього дослідження, це способи захисту прав землевласників та землекористувачів при обмеженні їх прав на земельні ділянки. У загальній теорії права, а також у галузевих юридичних науках розкриваються поняття „способи”, „форми” здійснення права. Зокрема, в теорії права здійснення права розглядається як певні юридичні категорії та діяння суб'єктів з їх застосування з метою досягнення конкретного результату [9, с.300]. На думку В. В. Копейчикова, застосування норм права – це спрямована на реалізацію норм права... діяльність державних органів і уповноважених державою громадських органів щодо прийняття індивідуально-конкретних правових приписів з метою вирішення конкретної справи [10, с. 179].

Слід зазначити, що чинне земельне законодавство не визначає спеціальних (окремих) способів захисту прав на земельні ділянки при їх обмеженні. Загальні норми про забезпечення захисту прав на земельні ділянки певним чином містяться у ст. 152 ЗК України, ст. 16 ЦК України та ст. 20 ГК України. Так, ст. 152 ЗК України передбачає, що захист земельних прав має здійснюватись такими способами: визнання прав; відновлення стану земельної ділянки, який існував до порушення прав, і запобігання вчиненню дій, що порушують права або створюють небезпеку порушення прав; визнання угоди недійсною; визнання недійсними рішень органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування; відшкодування заподіяних збитків. Зазначений перелік способів захисту не є вичерпним, що впливає зі змісту зазначеної статті.

Зокрема, до них можуть належати способи захисту суб'єктивних прав і охоронюваних законом інтересів, які передбачені у ст. 20 ГК України та ст. 16 ЦК України, а саме: примусове виконання обов'язку в натурі; встановлення,

зміна або припинення правопорушення; припинення дії, яка порушує право. Отже, ці способи можуть бути застосовані при захисті земельних прав у разі відсутності певного способу в земельному законодавстві.

Досить цікавим і новим є такий спосіб захисту порушених прав – самозахист, як гарантія здійснення основних прав і свобод людини і громадянина, що врегульовано ст. 19 ЦК України, згідно з якою самозахистом є застосування особою засобів протидії, які не заборонені законом та не суперечать моральним засадам суспільства. Ці заборони передбачені в ЦК (ст.1169), а також в інших законах України. Способи самозахисту можуть обиратися самою особою чи встановлюватися договором або актами цивільного законодавства. Але з наведеної в ЦК характеристики випливає, що способи самозахисту мають відповідати змісту права, що порушене, характеру дій, якими воно порушене, а також наслідками, що спричинені цим порушенням.

В науці земельного права дослідженню питання самозахисту у земельних відносинах вже приділялася увага [4;5;10;12;13;14]. На жаль, земельне законодавство такого виду захисту як самозахист прав власників земельних ділянок не передбачає, хоча потреба в цьому є очевидною. Підставами для цього є непоодинокі випадки порушень земельних і майнових прав власників і користувачів земельних ділянок третіми особами шляхом позбавлення доступу до земельних ділянок для їх обробітку чи забудови, самовільного захоплення земельних ділянок, заповідання майнової шкоди тощо.

Як зазначає В. М. Коссак, самозахист в юридичній науці розуміється у вузькому та широкому значенні [11, с.206]. Застосовуючи таку класифікацію до земельно-правових відносин, самозахист у вузькому значенні можна віднести, наприклад, встановлення власником земельної ділянки перешкод (огорожі, замків), або застосування фактичних дій для унеможливлення проникнення інших осіб на земельну ділянку. До способів самозахисту у широкому його значенні належать як фактичні так і юридичні дії і вони можуть встановлюватися договором або законом. Зокрема, сюди можна віднести відновлення стану земельної ділянки силами потерпілого землевласника, але збитки повинен відшкодувати йому правопорушник (пункт „г” част.3 ст.152 ЗК).

Крім того, способом юридичного характеру протидії порушенню цивільних прав можна вважати застосування стороною в договірних правовідносинах так званих оперативних санкцій на противагу невиконання іншою стороною договірних обов'язків. Наприклад, у разі порушення власником земельного сервітуту умов його користування, власник земельної ділянки може припинити дію земельного сервітуту (п.д,ч.1 ст.102 ЗКУ).

Також, це може бути відмова від укладення договору на проведення геологорозвідувальних робіт, яким встановлюються обмеження прав на земельну ділянку, якщо наслідки таких робіт можуть спричинити до неможливості використання земельної ділянки за цільовим призначенням після припинення дії договору. Правовою основою для вчинення таких дій є ч. 1, 2 ст. 97 ЗК України.

Тому, аналізуючи земельне законодавство, можна стверджувати, що законодавець надає особі право на свій розсуд обирати способи самозахисту. Цілком підтримуємо позицію О. А. Вівчаренка, який у своїх наукових працях обґрунтовано доводить про необхідність запровадження в Україні інституту самозахисту права на землю, і доповнення частини 2 статті 152 Земельного кодексу України цим позаякюрисдикційним способом захисту прав на земельні ділянки [5, с.384; 14, с.162-166].

У теорії земельного права наголошується, що закріплення в ЗК України способів захисту прав на земельні ділянки, свідчить про формування земельно-правового інституту захисту суб'єктивних земельних прав [12, с.16-19]. Існування значної кількості норм, які закріплюють способи захисту прав землевласників та землекористувачів при обмеженні їх прав на земельні ділянки обумовлюють необхідність проведення їх класифікації.

Досліджуючи дане питання Н. В. Черкаська, зокрема, пропонує класифікувати способи захисту прав на земельні ділянки при їх обмеженні на чотири групи, а саме, що спрямовані на: 1) попередження правопорушення (превентивні; 2) припинення правопорушення; 3) відновлення право відношення; 4) компенсацію майнових витрат [12, с.16].

Отже, викладене дозволяє стверджувати, що способи захисту прав на земельні ділянки при їх обмеженні (обтяженні) мають певну специфіку, порівняно з іншими способами захисту прав на земельні ділянки. Вони можуть здійснюватися лише за допомогою конкретних правових засобів, визначених цивільним і земельним законодавством. Застосування таких способів створює юридичні гарантії захисту прав та законних інтересів громадян у здійсненні їх прав на землю.

## Література

1. Конституція України: станом на 28 червня 1996 //Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 141.
2. Мірошніченко А. М. Науково-практичний коментар Земельного кодексу України / А. М. Мірошніченко., Р. І. Марусенко. – К. : Правова єдність, 2009. – 495 с.
3. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України: У 2 т. – 3-є вид., перероб. і доп. / За ред. О. В. Дзери (кер. авт. кол.), Н. С. Кузнецової, В. В. Луця. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – Т. I. – 1088 с.
4. Носік В. В. Право власності на землю українського народу. Монографія / В. В. Носік. – К. : Юрінком Інтер, 2006 – 544 с.
5. Вівчаренко О. А. Захист суб'єктивних прав на землю в контексті правової охорони земель України / О. А.Вівчаренко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія ПРАВО. – 2010. – Випуск 14, Частина 2. – С. 382-385.

6. Шульга М. В. Актуальные правовые проблемы земельных отношений в современных условиях: [текст]/ М. В. Шульга. – Харьков : Консум, 1998. – 224 с.
7. Титова Н. І. Землі сільськогосподарського призначення: права громадян України: науково-навчальний посібник [текст] / Н. І. Титова. – Львів : ПАІС, 2005. – 510 с.
8. Земельний Кодекс України. Науково-практичний коментар /За ред. В. Г. Семчика.- [3-є вид. перероб. і доп]. – К. : Вид. дім. «Ін Юре», 2007. – 686 с.
9. Теорія держави і права. Академічний курс: [підручник] /За ред. О. В. Зайчука, Н. М. Оніщенко. – [2-ге вид., перероб. і допов.]. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 688 с.
10. Загальна теорія держави і права: [навчальний посібник] /За ред. В. В. Копейчикова. – К.: Юрінком Інтер, 1998. – 317 с.
11. Коссак В. М. Здійснення та захист цивільних прав //Цивільне право України: [підручник] /За ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – С. 206-218.
12. Черкаська Н. В. Обмеження прав на земельну ділянку: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня к.ю.н.: спец. 12.00.06 «Зем.право; аграрне право; екологічне право; природноресурсове право»./ Н. В. Черкаська. – Х., 2008. – 19 с.
13. Каракаш І. І. Способи захисту прав на земельні ділянки // Земельне право України: [підручник] / За заг. ред. О. О. Погрібного, І. І. Каракаша/ І. І. Каркаш – К. : Істина, 2003. – 448 с.
14. Вівчаренко О. А. Самозахист інтересів землекористувачів вимагає нормативного закріплення в земельному законодавстві / О. А. Вівчаренко // Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України. – 2004. – Вип. 12. – С. 162–166.

## 2.7. Законодавче забезпечення спільної власності на землю

Конституція України гарантує недоторканість права приватної власності на земельну ділянку. Вилучення земельної ділянки можливе лише у винятковому випадку – з мотивів суспільної необхідності на підставі і в порядку, встановленими Земельним кодексом України, та за умови попереднього і повного відшкодування її вартості.

Разом з тим, право приватної власності на землю не є абсолютним. У ч.7 ст. 41 Конституції України встановлені обмеження щодо використання власності: використання власності не може завдавати шкоди правам, свободам та гідності громадян, інтересам суспільства, погіршувати екологічну ситуацію і природні якості землі [1]. Очевидно, що найбільшою мірою такі обмеження стосуються приватних власників та орендарів земельних ділянок, які зараз є найпоширенішою категорією потенційних носіїв земельних прав.

В юридичній літературі приділяється велика увага з'ясуванню юридичної природи поняття «здійснення права власності на землю», або іншими словами реалізація цього права. Зокрема В. В. Носік стверджує, що зміст поняття «здійснювати» охоплює терміни «реалізовувати», «виконувати» і «набувати», оскільки вони означають завершену дію або ж процес [12, с.255].

Тому вивчення наукових історико-правових джерел з питань розвитку права власності на землю в Україні набуває особливого значення саме для аналізу різних форм цієї власності, які закріплені у законодавстві.

Отже, підставами виникнення права спільної власності на земельну ділянку, є добровільне об'єднання власниками належних їм земельних ділянок, придбання у власність земельної ділянки двома чи більше особами за цивільно-правовими угодами, прийняття спадщини, та за рішенням суду. Досить цікавою є думка науковців А. Мірошніченка та Р. Марусенка про те, що право спільної власності на земельну ділянку слід визначати як «право двох або більше осіб на один об'єкт», а не поділ об'єкту – тобто частку у праві, а не право на частку об'єкта. Саме тому, на думку авторів, некоректними є формулювання на зразок «право на 0,25 га без виділення в натурі», коли йдеться про  $\frac{1}{4}$  частку у праві власності на 1 га (що досить часто можна зустріти у державних актах про право власності на землю) [3, с.216].

Принагідно слід зазначити, що право спільної власності у майнових відносинах давно відомо цивільному законодавству і є досить розвинутим правовим інститутом (глава 26 ЦК України «Право спільної власності») [4]. У земельному ж законодавстві право спільної власності на землю є відносно новим явищем. Поза всяким сумнівом, Земельний Кодекс перейняв багато положень цивільного законодавства щодо права спільної власності. Більш того, у Земельному кодексі певною мірою відтворені окремі правові норми, які раніше були виключені з Цивільного кодексу.

Однією з таких норм є спільна власність на земельну ділянку, що передбачено у ст. 86 Земельного кодексу України [2]. Зокрема, в цій статті визначено, що земельна ділянка може знаходитись у спільній власності як з

визначенням частки кожного з учасників спільної власності (спільна часткова власність – ст. 87 ЗКУ), або без визначення часток учасників спільної власності (спільна сумісна власність – ст.89 ЗКУ). Але перелік підстав виникнення спільної часткової власності на земельну ділянку фактично розширюється іншими нормами законодавства. Так, частиною 4 ст.120 ЗКУ передбачено виникнення права спільної часткової власності на земельну ділянку також у випадку придбання кількома особами будівлі або споруди. Але, на думку авторів Науково-практичного коментаря Земельного кодексу України А. Мірошніченка і Р. Марусенка, недоліками ст. 87 ЗКУ є відсутність вказівки на можливість виникнення права спільної часткової власності на земельну ділянку при приватизації земельних ділянок (наприклад, у випадку, якщо на земельній ділянці знаходиться будинок, що перебуває у власності кількох осіб). Це призводить до того, що з урахуванням положень п. «в» ч.2 ст. 89 ЗКУ земельна ділянка надається співвласникам житлового будинку (навіть якщо будинок належить їм на праві спільної часткової власності) у спільну сумісну власність. На думку авторів, це істотно ускладнює використання земельної ділянки і особливо – розпорядження часткою у праві власності на неї, яку спершу необхідно визначити [3, с.217].

Як бачимо, норма цієї статті пов'язує спільну власність або з визначеністю або невизначеністю частки земельної ділянки. Отже, закон передбачає формування земельної ділянки з визначенням її як об'єкта цивільних прав (ст.79-1 Земельного Кодексу України) [2]. Згідно з вимогами цієї статті, формування земельної ділянки передбачає визначення її площі, меж і внесення інформації про неї до Державного земельного кадастру.

Тому, спільна часткова власність – найбільш оптимальна і практично прийнятна форма приватної власності на землю. Фізичні та юридичні особи як приватні власники своїх земельних ділянок можуть отримувати частину спільної земельної ділянки для відокремленого володіння і користування з метою досягнення найбільшої ефективності.

Таким чином, при формуванні земельної ділянки при спільній частковій власності кожному власнику визначається не лише конкретна частка даної земельної ділянки, але й права щодо неї. Так, згідно з ч. 2 даної статті договір про спільну часткову власність на земельну ділянку укладається у письмовій формі та посвідчується нотаріально. Цей договір може слугувати доказовою базою у випадках виникнення спорів при здійсненні правомочностей власності на спільну ділянку та при їх передачі до судового розгляду.

Разом з тим, кожен учасник спільної часткової власності на землю відповідно до розміру своєї частки має також право на доходи від використання цієї ділянки, відповідає перед третіми особами за зобов'язаннями, пов'язаними із спільною земельною ділянкою, і зобов'язаний сплачувати податки, збори і платежі пропорційно своєї частки, а також витрати по її утриманню та охороні. Так само вирішується питання стосовно відповідальності окремих учасників спільної власності перед третіми особами за зобов'язаннями, пов'язаними із спільною земельною ділянкою, яка також



застосовується пропорційно до часток кожного учасника у спільній власності на земельну ділянку.

Отже, у спільній частковій власності на земельну ділянку кожному учаснику заздалегідь відомі частки в її складі як єдиного об'єкта, а, відповідно, і частки їх прав. Тому визначений розмір частки землі в об'єднаній земельній ділянці надає кожному учаснику спільної часткової власності право вимагати виділення належної йому частки зі складу спільної земельної ділянки як окремо, так і разом з іншими учасниками, які вимагають виділення. Якщо ж виділення частки із спільної земельної ділянки в натурі неможливе, учасник спільної власності має право вимагати відповідної компенсації за неї.

При продажі учасником належної йому частки у спільній частковій власності на земельну ділянку інші учасники мають переважне право купівлі частки відповідно до закону [ст.87 ЗКУ].

Також, не менш важливим для учасника спільної часткової власності на земельну ділянку є право на отримання в його володіння і користування частини спільної земельної ділянки, що відповідає розміру належної йому частки, тобто без її виділення в натурі зі складу загальної земельної ділянки. Як бачимо, заздалегідь відомий розмір частки земельної ділянки забезпечує його учаснику реалізацію й інших прав та обов'язків, що впливають із спільної часткової власності на землю.

Що стосується права спільної сумісної власності, то тут частки у земельній ділянці як єдиному об'єкті, так і частки прав його учасників заздалегідь не визначені. Крім того законом передбачено, що на праві спільної сумісної власності земельна ділянка може належати тільки громадянам. Тут не лише об'єднуються земельні ділянки, а й відбувається злиття прав усіх її учасників. Тому в даному випадку земельна ділянка формується як цілісний об'єкт, внаслідок чого відбувається юридичне поєднання прав на неї, в результаті чого виникає право спільної земельної власності.

Розглядаючи питання спільної сумісної власності напрошується висновок про те, що спільну сумісну власність на землю можна розглядати як колективну власність, незважаючи на те, що в Конституції України 1996 року інститут права колективної власності не був закріплений. В цей період часу в юридичній літературі розгорнулася дискусія щодо юридичного статусу цього виду права власності на землю. Одні автори (В. І. Семчик та ін.) вважали, що хоча Конституція не закріпила, але й не відмінила право колективної власності на землю шляхом включення прямого припису про це в Перехідних положеннях Основного закону. На підставі цього ними обстоювалася точка зору про те, що колективна власність на землю не втратила свого легального статусу і зберігає чинність [8, с.148].

Інші автори (М. В. Шульга, П. Ф. Кулинич та ін.) притримувалися тієї точки зору, що оскільки Конституція закріпила чітку систему форм земельної власності, яка включала суспільну (публічну власність) та приватну власність, право колективної власності втратило легітимність [11;18].

Крім того, ст. 89 ЗК України передбачає, що співвласники земельної ділянки, що перебуває у спільній сумісній власності, мають право на її поділ або на виділення з неї окремої частки. Поділ земельної ділянки, яка є у спільній сумісній власності, з виділенням частки співвласника, може бути здійснено за умови попереднього визначення розміру земельних часток, які є рівними, якщо інше не передбачено законом або не встановлено судом [2].

У спільній сумісній власності земельна ділянка може перебувати у власності подружжя, членів фермерських господарств, особистих селянських господарств, співвласників житлових будинків (ст.89 ЗК). Ця земельно-правова норма за своїм змістом є вичерпною і не підлягає поширювальному тлумаченню. З цього випливає, що в усіх інших випадках об'єднання громадянами своїх земельних ділянок вони стають учасниками спільної часткової власності на землю.

Але, слід звернути увагу, що положення цієї норми ЗК фактично не застосовується, оскільки, наприклад, землі фермерського господарства набуваються громадянами у їх одноосібну власність шляхом приватизації. Тому на них поширюється роз'яснення Верховного Суду України від 29.10.2008 р. № 19-3767/0/8-08 [6], згідно з яким земельна ділянка, право власності на яку було набуто шляхом приватизації є особистою приватною власністю того із подружжя, якому вона безоплатно була передана у власність, та не є спільною сумісною власністю подружжя. Тобто фактично приватизація тут розглядається як дарування.

Отже, суб'єктний склад учасників права спільної сумісної власності на земельну ділянку передбачає, що між його учасниками існують не тільки правові зв'язки, зумовлені відносинами власності на земельний наділ, а й особисті взаємозв'язки. Як бачимо, між членами фермерського господарства складаються певні взаємовідносини, які пов'язані не тільки земельними, господарськими, майновими, трудовими та іншими відносинами, а й сімейними, родинними та іншими взаєминами.

Суб'єктний склад учасників права спільної власності на землю має свої особливості. Так, суб'єктами права спільної власності на землю можуть бути громадяни та юридичні особи, а суб'єктами права спільної власності на земельні ділянки територіальних громад – можуть бути районні та обласні ради. Що стосується кількості суб'єктів, то чинне земельне законодавство передбачає, що в такому об'єднанні не може бути менше ніж два суб'єкти права, а от максимальне число учасників – не обмежується. Отже, можна прийти до висновку, що лише таке об'єднання, в складі якого є не менше двох осіб, визнається суб'єктом права власності на земельну ділянку, тому що позбавлення цього статусу призводить не лише до втрати конкретними особами своїх прав на участь у спільній власності, а й до втрати самого права спільної земельної власності.

Не дивлячись на те, що варіанти об'єднання суб'єктів можуть бути різними (лише фізичні особи; фізичні і юридичні особи; тільки юридичні особи) – правова природа приватної власності на земельну ділянку не

змінюється. Крім того, в земельному законодавстві немає вказівки на неможливість участі у спільній власності на земельні ділянки таких суб'єктів права приватної власності як іноземні громадяни, особи без громадянства та юридичні особи інших держав. Таким чином, немає законодавчих перешкод для виникнення права спільної власності на земельні ділянки між зазначеними суб'єктами, а також між ними та громадянами України і юридичними особами, за винятком випадків, передбачених законодавством.

Заслуговує на увагу питання про спільну комунальну власність на землю. Так, відповідно до ч. 5 ст. 83 ЗК України територіальні громади сіл, селищ і міст можуть об'єднувати на договірних засадах належні їм земельні ділянки комунальної власності, внаслідок чого виникає право спільної власності територіальних громад. Разом з тим є думка науковців, що норми ч.3 ст. 86 Земельного кодексу України, згідно з якою суб'єктами права спільної власності на земельні ділянки територіальних громад можуть бути районні та обласні ради – є некоректними [8, с.7].

Аналізуючи такі твердження, можна зробити висновок, що територіальні громади сіл, селищ, міст аж ніяк не можуть бути позбавлені правосуб'єктності щодо спільної власності на земельні ділянки. Перш за все, це суперечить ст. 142 Конституції України, а також Земельний кодекс у ст. 83 вказує на можливу правосуб'єктність районних і обласних рад щодо земель територіальних громад [1; 2].

Крім того, враховуючи, що в даний час активно здійснюється добровільне об'єднання територіальних громад, (Закон України "Про добровільне об'єднання територіальних громад"), врегульовуються питання правонаступництва, управління об'єктами комунальної власності, земельними ресурсами, формування бюджету та ін. Тому норми цього Закону, поряд з іншими правами, надають районним та обласним радам статус суб'єктів права спільної власності на об'єднані земельні ділянки територіальних громад сіл, селищ і міст. Складається ситуація, коли районні та обласні ради можуть не тільки виконувати управлінські функції, а й здійснювати правомочності власності на таких комунальних землях [5].

На думку О. Вівчаренка аналіз існуючої практики відчуження органами державної влади та місцевого самоврядування земельних ділянок у приватну власність із земель усіх категорій показує, що у реальній дійсності при вирішенні питання щодо суб'єктивного права на землю тієї чи іншої особи застосовується не стільки цільове призначення, скільки функціональне призначення конкретної земельної ділянки, що створює реальні труднощі у процесі набуття і реалізації права власності на землю, створює зайві проблеми, пов'язані з вилученням чи викупом земель, переводом землі з однієї категорії в іншу [15, с.59].

Підсумовуючи дослідження особливостей спільної власності на землю за законодавством України, можна прийти до висновку, що в земельному законодавстві в основному врегульовані питання спільної власності на земельну ділянку або з виділенням часток (спільна часткова власність), або

без виділення часток (спільна сумісна власність). Разом з тим слід звернути увагу на недоліки ст. 87 ЗКУ, в якій відсутня норма про можливість виникнення права спільної часткової власності на земельну ділянку при її приватизації у випадку наявності на цій ділянці житлового будинку, що перебуває у власності кількох осіб. Крім того, потребує детальнішого тлумачення норма ст. 86 Земельного кодексу України стосовно спільної власності на земельну ділянку як тотожність колективної власності.

## Література

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 211-212. – 15 листопада. – С. 3-14.
3. Мірошніченко А. М. Науково-практичний коментар Земельного кодексу України / А. М. Мірошніченко., Р. І. Марусенко. – К. : Правова єдність, 2009. – 495 с.
4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу // [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)
5. ЗУ Про добровільне об'єднання територіальних громад. / (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 13, ст.91), із змінами станом на 14.03.2017 р., ВВР, 2017, № 17, ст.. 203).
6. Роз'яснення Верховного Суду України від 29.10.2008 р. № 19-3767/0/8-08,
7. Закон України Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розмежування земель державної та комунальної власності. / із змінами і доповненнями, внесеним Законом України від 14 травня 2013 року N 233-VII.
8. Земельний Кодекс України: Науково-практичний коментар / за ред. В.І.Семчика. – К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. – 676 с.
9. Титова Н. І. Землі сільськогосподарського призначення: права громадян України. Науково-навчальний посібник / Н. І. Титова. – Львів : Видавництво “ПАІС”, 2005. – 367 с.
10. Електронний ресурс [http:// studopedia.su/20\\_8408\\_zemelnogo-kodeksu-ukraini.html](http://studopedia.su/20_8408_zemelnogo-kodeksu-ukraini.html)
11. Земельне право / За ред. В. І.Семчика і П. Ф. Кулинича. – К. : Вид.дім “Ін-Юре”, 2001. – 119 с.
12. Носік В. В. Право власності на землю українського народу. Монографія / В. В. Носік. – К. : Юрінком Інтер, 2006 – 544 с.
13. Мірошніченко А. М. Земельне право України. Підручник / А. М. Мірошніченко. – Київ, 2009. – 711 с.
14. Коссак В. М. Здійснення та захист цивільних прав // Цивільне право України. Підручник: У 2 кн.- Кн.1 / За ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – С. 206-218.

15. Вівчаренко О. А. Правова охорона земель в Україні: Монографія. / О. А. Вівчаренко. – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 333 с.
16. Дзера О. В. Цивільне право України: Підручник: У 2 кн. /За ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової. – К. : Юрінком Інтер, 2002.
17. Безсмертна Н. В. Здійснення громадянами права приватної власності. Дис. к.ю.н. 12.00.03 /Київський нац. універ. ім. Т. Шевченка. – К., 2001. – 213 с.
18. Шульга М. В. Земля і виробничі сільськогосподарські кооперативи: проблеми правового регулювання / М. В. Шульга, В. Ю. Уркевич // Вісник Академії правових наук. – 2003. – №2 (33). – С.593-600.

## **2.8. Перспективи запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні**

Згідно з даними Державного земельного кадастру загальна площа земель України становить 60,35 млн га, з яких 41,8 млн га (69,3% території) – землі сільськогосподарського призначення (у тому числі орна земля – близько 33 млн га). Тобто близько 70% земель в Україні де-юре лишаються поза ринком. Чи можна вважати такий ринок повноцінним? [1]. Тому досить актуальними є дослідження щодо доцільності запровадження в Україні повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення.

Є незаперечним той факт, що приватна власність на землю в будь-якій країні стимулює її економічне зростання завдяки ефективному використанню наявних земельних ресурсів. Переваги приватної власності стають очевидними, коли існує діючий ринок землі, а це стабільність прав власності, можливість передачі їх від однієї особи до іншої, це відповідність цін на землю її реальній вартості. А вже запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення означає обіг земельних ділянок для забезпечення вільного руху капіталу.

Отже, запровадження ринку землі за умови належного нормативно-правового забезпечення засад його функціонування є вирішальним для успішного реформування земельних відносин. Це сприяє ефективному землекористуванню та проведенню робіт з охорони земель з боку землевласників, стабільному надходженню земельного податку до бюджету та розвитку економіки країни. За визначенням В. В. Носіка, ринок земель – це врегульовані нормами чинного законодавства суспільні відносини, що виникають у процесі здійснення органами державної влади та місцевого самоврядування прав власника на землю від імені Українського народу, а також набуття і реалізації фізичними та юридичними особами, державою гарантованого Конституцією України суб'єктивного права власності та інших прав на земельні ділянки, формування і функціонування інфраструктури ринку землі, державного та самоврядного регулювання ринку землі на національному, регіональному й місцевому рівні, забезпечення захисту прав учасників ринку землі [5, с.503].

І от 12 квітня 2017 року на урядовому сайті “Громадянське суспільство і влада” опублікований довгоочікуваний проект закону “Про обіг земель сільськогосподарського призначення”, розроблений фахівцями Держгеокадастру та Кабміну. Також було анонсоване обговорення проекту з експертами та громадськістю. Насправді ж законопроект з представниками аграрного сектору не обговорювався.

Більш того, лідери найбільших профільних аграрних асоціацій — Всеукраїнської аграрної ради, Аграрного союзу України, Українського клубу аграрного бізнесу, Асоціації фермерів і приватних землевласників України — дізналися про організацію його обговорення випадково в день проведення заходу.

Це не дивно, тому що законопроект не тільки не відповідає інтересам українських сільськогосподарських виробників, а суперечить їм. Також він суперечить інтересам власників паїв і не сприяє розвитку економіки в цілому.

Насправді це чергова спроба “дерибану” останнього “неприхвализованого” великого активу, що залишився в країні, – сільськогосподарської землі.

Розглянемо, що пропонується в цьому законопроекті?

Прихильники введення ринку землі мотивують необхідність якнайшвидшого його запровадження такими міркуваннями:

1. Залучення іноземних інвестицій для придбання землі пожвавить економіку, оскільки кошти після сплати колишнім власникам паїв вийдуть на споживчий ринок і різко збільшать платоспроможний попит.

2. Приблизні оцінки такі: якщо брати за базову нинішню ціну 1 тис дол за га, то наявні 40 млн га аграрних земель принесуть 40 млрд дол інвестицій. Безумовно, для української економіки при ВВП країни 2,4 трлн грн це колосальні гроші.

2. Перетворення землі в об’єкт застави дозволить аграріям залучати довгострокові кредити, а надання власникам можливості продати свої землі дозволить реалізувати гарантоване Конституцією право власності в повному обсязі, оскільки зараз конституційна гарантія є, а фактичного права немає.

3. Законопроект дозволить створити механізм консолідації земель, а значить, істотно підвищити ефективність використання техніки, скоротити витрати і строки проведення польових робіт.

4. Створення стимулів для інвестування в родючість ґрунту та супутню інфраструктуру. Справді, якщо земля – у власності аграрія, він буде вкладати у неї кошти з більшим бажанням, ніж в орендований пай.

Насправді ж запропонований урядом законопроект не досягає жодної з поставлених цілей, проте веде до того, що земля буде скуплена корупціонерами і людьми, які до сільського господарства не мають ніякого стосунку.

Які ж негативні наслідки прийняття цього Закону?

Одним з ключових положень урядового законопроекту є заборона на придбання аграрних земель усіма видами юридичних осіб, в тому числі виробниками та фермерськими господарствами, які також є юридичними особами. Тобто, щоб захистити фермерів, землю дозволяється купувати тільки фізичним особам і тільки по 200 га в одні руки. Але у переважної більшості сільгоспвиробників, особливо малих, нема вільних коштів на придбання навіть частини оброблюваних ними масивів. Принаймні на придбання цієї землі за сформованими цінами.

Отже, можуть купити землю лише ті, у кого є вільні кошти. Якщо брати до уваги поточні ціни, близько 1 тис дол за га, то зрозуміло, що 200 тис дол – це не те, що має пересічна людина. Отже, землю придбає виняткова меншість.

Якщо поділити загальну кількість земель в Україні, 40 млн га, на 200 га, то побачимо, що це 200 тис осіб або 40 тис сімей. Тобто землю скуплять найбагатші 40 тис сімей, які мають живі гроші в готівці.

Виходить, що аграрних виробників, які обробляють землю і хочуть її купити для продовження виробництва, з цього ринку усувають.

Крім того, основна частина земель буде сконцентрована в руках людей, які не збираються займатися аграрним виробництвом. Для виробництва зерна, технічних та олійних культур, основи нашого аграрного виробництва, 200 га – це нічого.

Розмір ефективного зернового господарства в Україні, за даними міжнародних експертів, становить 3 500 га, і цей показник зростає в міру розвитку технологій.

Близько 60% продукції виробляють господарства, які обробляють від 1 тис га до 10 тис га. Відповідно, маючи можливість сконцентрувати в одних руках 200 га, на сім'ю 1 тис га, ми навіть не підходимо до нижньої межі ефективного виробництва.

Звісно, крім виробництва зерна є ще садівництво та овочівництво, які потребують значно більшої кількості праці і менших площ. Та як би ми не старалися, ми не зможемо перетворити всю країну на сад або теплицю. Основою аграрного ВВП все одно залишатимуться рослинницькі господарства розміром 3,5-5 тис га.

Законопроект не стимулює підприємства інвестувати у розвиток інфраструктури та підвищення родючості землі, тому що вони не будуть її власниками.

Отже, запропонований урядом законопроект не вирішує жодну із заявлених проблем, а їх не бракує. Потрібно усунути проблему неточності кадастрової карти і встановити чіткі правила вирішення спорів при накладенні меж ділянок.

Також слід відновити справедливість щодо сільських жителів, які працювали на державних підприємствах і не отримали паї. Для цього потрібно розпаювати землі державних підприємств і віддати їх тим, кому вони повинні належати.

В цілому запропоновану урядом реформу можна охарактеризувати трьома тезами. Вона несправедлива, вона економічно неефективна, її єдина мета – збагатити 40 тис сімей, які мають вільні гроші для придбання землі без конкуренції з боку підприємств, які виробляють основний обсяг аграрної продукції в Україні.

Що ж пропонують аграрії?

1. Право купувати українську землю повинні мати громадяни України і юридичні особи, засновані громадянами України. Для зняття ризиків серед засновників юридичних осіб не повинно бути інших юридичних осіб, щоб не можна було через ланцюжок вийти на якогось іноземця.

2. Якщо уряд вважає за необхідне додатково обмежити коло учасників, то в Законі потрібно передбачити, щоб право на придбання мали не всі юридичні



особи, засновані громадянами України, а тільки ті, які останні три роки були аграрними виробниками.

3. Ринок землі не варто запускати з 1 січня 2018 року. Спочатку потрібно здійснити пілотні продажі державних земель. Переконатися, що все працює, навести лад у кадастрі і вже потім починати продаж приватних земель.

Як бачимо, в тій ситуації, яка склалася в даний час в Україні, питання про запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення набуває специфічних рис і є предметом політичних дискусій упродовж останніх років. Різні фахівці бачать ринок землі по-різному.

Так, окремі науковці як земельного права, так і економісти, біологи вважають, що на даний момент в суспільстві достатньо міцно закріпилася думка про необхідність ухвалення закону “Про ринок земель”. Разом з тим, всі вони одностайні в одному, що ринок землі можливий в Україні лише за умови досконалих інструментів регулювання цього процесу. Так, біолог Р.Беспалько стверджує, що запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні буде вигідним країні тільки за його цивілізованості, тобто жорсткого контролю з боку держави засобами чіткої нормативно-правової бази [6, с.311].

Економіст Б. Кушнірук є прихильником ринку землі, але доцільність цього кроку зараз викликає, на його переконання, великі сумніви. На його думку, реформа відносин в аграрному секторі, як і будь-яка реформа, потребує чіткого визначення мети, цілей, задач, послідовності та інструментарію для їх реалізації. При цьому проголошені мета та цілі реформи мають відповідати справжній меті та цілям. Метою мала би бути розбудова такої системи стосунків в аграрному секторі, які забезпечать його сталий розвиток, формування в якості одного з провідних у вітчизняній економіці, гарантування продуктової безпеки України, збереження значної частини селянства в якості власників та виробників аграрної продукції на своїй землі [7].

Відмінною є думка міжнародного експерта, постійного радника проекту “Допомога в розвитку відкритого і прозорого ринку сільгоспземель в Україні” Стефана Фербунта, який стверджує, що “...ринок сам себе відкоригує, а державне регулювання лише шкодитиме і породжуватиме корупцію Тому в Україні вкрай важливо налагодити ефективне управління земельними ресурсами” [8].

Своє бачення результатів запровадження обігу земель сільськогосподарського призначення для українського суспільства має ректор Миколаївського державного аграрного університету В. Шибанін, який переконаний, що ринок землі, по-перше, дасть громадянам можливість повністю реалізувати своє конституційне право власності на землю та вільного розпорядження цією власністю. По-друге, у фінансово-економічному аспекті підтримки виробників сільськогосподарської продукції, кардинально розшириться база кредитування під заставу землі або права її оренди. Потретє, реалізація земельної реформи дасть змогу оптимізувати сільськогосподарське землеволодіння та землекористування сільських громад

у напрямі поширення середньотоварних господарств ринкового типу шляхом визначення науково обґрунтованих граничних площ для ведення товарного виробництва (нині ця площа відповідно до «Перехідних положень» Земельного кодексу обмежена 100 гектарами і є економічно нераціональною для ведення господарства) [9].

Однак, на думку А. М. Мірошніченка, такі думки є хибними, тому що прийняття закону «Про ринок земель сільськогосподарського призначення» стане черговим кроком на шляху «декодифікації» земельного законодавства України, кроком до множення колізій, оскільки створить «паралельне» правове регулювання цих питань із існуючими положеннями Цивільного кодексу України, Земельного кодексу України, ЗУ «Про оренду землі» та інших актів [10,с.207]. Звичайно, що це питання є дискусійним, але усі проблеми, прогалини та колізії у регулюванні відносин на ринку земель можуть і повинні бути усунуті шляхом удосконалення існуючих нормативно-правових актів.

Є очевидним, що формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні є неминучим, але за умови належного нормативно-правового забезпечення засад його функціонування. Закономірно, що перед Україною постало надзвичайно важливе і складне завдання щодо вдосконалення нормативно-правової бази в земельних питаннях, яке б забезпечило реалізацію права власності громадян на земельні ділянки.

Першим етапом переходу до повноцінного та прозорого ринку земель було прийняття 7 липня 2011 року Верховною Радою України Закону «Про Державний земельний кадастр» [11], який встановлює правові, економічні та організаційні основи діяльності у сфері Державного земельного кадастру, основною метою якого є інформаційне забезпечення органів державної влади та органів місцевого самоврядування, фізичних і юридичних осіб при регулюванні земельних відносин.

Ще однією проблемою, яка стоїть на перешкоді впровадження прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення є те, що Україна має надзвичайно складне та розпорошене земельне законодавство, що відзначається значною колізійністю, нечіткістю багатьох норм, величезною кількістю підзаконних актів, що стає причиною неоднозначної правозастосовної практики, зумовлює проблеми у набутті та реалізації прав на землю. Доречно зауважити, що ця проблема відноситься не лише до земельного законодавства, але і до інших галузей права (цивільного, господарського, аграрного тощо).

Як зазначає Стефан Фербунт, – «в Україні заведено все надто деталізувати у законах. А сама процедура законотворення тривала і складна. Як наслідок, закон стає складно виконати і забезпечити моніторинг його виконання. В Україні законодавчі системи (закони) досить статичні, тоді як реальне життя - ні. Тому коли ситуація змінюється, всю законотворчу роботу треба починати наново. На це часом ідуть роки» [8].

У Західній Європі, як зазначає експерт, законотворча філософія інша. Там чинні рамкові закони, в яких прописано ключові фрази і загальні наміри, без

надмірної конкретики. А всі деталі відображають у підзаконних актах на різні теми, які ухвалюють на нижчому рівні. У Нідерландах, наприклад, немає правил щодо охорони родючості ґрунтів. Цей аспект фіксується у контракті про оренду земель. Це рішення сторін, які домовляються. Це абсолютно інший підхід, який надає суб'єктам більше гнучкості [8].

На жаль, в Україні таку практику законотворення запроваджувати дуже ризиковано, так як делегування повноважень органів законодавчої влади органам виконавчої влади призведе до ще більшої розпорошеності норм земельного законодавства у підзаконних нормативно-правових актах. Крім того, це може стати нагодою до зловживань з боку службових осіб відповідних органів виконавчої влади, які отримують такі повноваження. Тому, як вихід з такої ситуації, слід систематизувати діюче земельне законодавство, певним чином впорядкувати його, зробити доступнішим для застосування. Крім того, така систематизація ще дасть змогу виявити й усунути прогалини в земельному праві, дублювання юридичних норм і протиріччя між ними. Одним словом, в Україні вкрай назріла необхідність кодифікації земельного законодавства, яка допоможе не лише впорядкувати земельне законодавство, але й змінити зміст юридичних норм. Як слушно зазначав у свій час проф. В. Г. Сокурєнко, "...у процесі кодифікації змінюються і скасовуються старі норми, усуваються протиріччя між нормами..." [13. с.25].

Саме тому, у зв'язку з відсутністю досконалих інструментів регулювання ринку земель, в Україні тимчасово встановлений мораторій (заборона на відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення шляхом їх продажу), який на даний момент діє до 1 січня 2018 року. Тим не менше, не варто поспішати зі зняттям мораторію і впровадження ринку земель навіть при умові прийняття Закону України "Про ринок земель сільськогосподарського призначення".

Адже дослідження проблем становлення та розвитку ринку землі в Україні показало, що на сьогодні не існує єдності у поглядах фахівців на зміст і сутність цього поняття. Як впливає з аналізу думок прихильників і противників ринку землі, формування повноцінного земельного ринку в Україні можливе лише за умов створення відповідної правової бази, запровадження організаційно-правового механізму функціонування цивілізованого земельного ринку, запровадження механізму державного регулювання земельного ринку.

Підсумовуючи дослідження такої складної теми, можна зробити деякі узагальнення стосовно можливості прийняття Закону України "Про ринок земель", і тому його принциповими завданнями можна вважати:

- законодавче закріплення механізмів державного регулювання ринку земель, з метою попередження недобросовісних дій суб'єктів ринку земель і попередження зловживань із земельними ділянками сільськогосподарського призначення;

- здійснення систематизації діючого земельного законодавства шляхом його кодифікації.

Отже, прийняття Закону України «Про ринок земель», чи «Ринок земель сільськогосподарського призначення» із врахуванням запропонованих підходів дозволить створити правові передумови для запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення, який передбачатиме законодавчо врегульоване державне регулювання процедури відчуження власниками прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення із одночасною мінімізацією його можливих негативних суспільно-економічних наслідків.

В цілому ж можна констатувати, що світовий досвід показує, що регулювати ринок земель набагато ефективніше, ніж заганяти його «в тінь». Законодавство багатьох європейських країн передбачає існування системи регулювання обігу земель сільськогосподарського призначення, враховуючи характерні історичні чи національні особливості, економічну чи соціальну ситуацію в кожній країні.

### Література

1. Електронний ресурс. Урядовий кур'єр від 24 червня 2011 р. - [ukurier.gov.ua/.../dumki-ekspertiv-shodo-zemelnoyi-reformi/](http://ukurier.gov.ua/.../dumki-ekspertiv-shodo-zemelnoyi-reformi/)
2. Титова Н. І. Землі сільськогосподарського призначення: права громадян України. Науково-навчальний посібник / Н. І. Титова. – Львів : Видавництво “ПАІС”, 2005. – 367 с.
3. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
4. Мірошніченко А. М. Науково-практичний коментар Земельного кодексу України / А. М. Мірошніченко., Р. І. Марусенко. – К. : Правова єдність, 2009. – 495 с.
5. Носік В. В. Право власності на землю українського народу. Монографія / В. В. Носік. – К. : Юрінком Інтер, 2006 – 544 с.
6. Безпалько Р. І. Економіка, планування та управління в галузях. – Збірник науково-технічних праць / Р. І. Безпалько, Ю. Ю. Воронюк. – Національний лісотехнічний університет України. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Випуск 23.
7. Кушнірук Б. – Чи потрібен аграріям ринок землі? / Б. Кушнірук. – Українська правда. Економічна правда. – 25 серпня 2011 року.
8. Фербунт Стефан /Урядовий кур'єр за 09.09.2011 р.
9. Шибанін В'ячеслав. - /Рідне прибузжя – газета Миколаївської обласної Ради за 09.08.2011 р.
10. Мірошніченко А. М. Земельне право України. Підручник / А. М. Мірошніченко. – Київ, 2009. – 711 с.
11. Закон України «Про державний земельний кадастр» від 7 липня 2011р. – ВВР, 2012, №8, ст. 61.
12. Проект Закону України “Про ринок земель”. – [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=41981](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=41981)
13. Основи держави і права України. /За ред. М. І. Настюка. – Львів, 1994. – 243 с.

## 2.9. Правові проблеми використання земель сільськогосподарського призначення

Конституція України, виходячи з незамінності землі як природного ресурсу, цілком закономірно визнала її основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. Україна має унікальний земельноресурсний потенціал і потребує ощадливого, ефективного, раціонального й екологічнобезпечного використання та належної охорони. Україна є однією із найбільших європейських країн, площа якої становить 60354,9 тис. га або 6% території Європи. На сільськогосподарські угіддя припадає близько 19% загальноєвропейських (у т. ч. рілля – приблизно 27%). Український показник площі сільськогосподарських угідь з розрахунку на душу населення є найвищим серед європейських країн – 0,9 га, в тому числі 0,7 га ріллі (проти середньоєвропейських показників 0,44 і 0,25 га відповідно).

Площа найбільш родючих ґрунтів – чорноземів в Україні становить за різними оцінками від 15,6 до 17,4 млн га [14]. 2/3 загальної площі с/г угідь – це чорноземні ґрунти, які за рівнем природної родючості є найкращими і становлять 8,7 % усіх чорноземів світу.

Територія України характеризується надзвичайно високим показником сільськогосподарської освоєності, що значно перевищує екологічно обґрунтовані межі. На сьогодні спостерігається стійка тенденція погіршення якісного стану ґрунтів, зокрема зменшуються запаси гумусу, вміст поживних речовин, тривають процеси підкислення, засолення ґрунтів та ерозії, що зумовлює деградацію і опустелювання ґрунтового покриву. Земельні частки (паї), які здані в оренду обробляються як єдині масиви. Меж ділянок не існує, польових шляхів для доступу до конкретних ділянок також не організовано.

Така господарська освоєність земельного фонду, без належних заходів щодо його охорони і відтворення як виробничого ресурсу та важливої складової навколишнього природного середовища привела до прогресуючої деградації земель.

За роки проведення земельної реформи значні зміни відбулися у структурі земельного фонду України за основними видами угідь і по основних землекористувачах та власниках землі. Площа сільськогосподарських земель зменшилася від 42,0 млн га у 1990 р. до 41,5 млн га станом на 01.01.2015 р., тобто на 518,6 тис. га [12, с. 28]. Інше джерело повідомляє, що у 2015 рік зменшення відбулося на 5100 га та станом на 01.01.2016 склало 42726,4 тис. га проти 42731,5 тис. га на аналогічну дату 2015 року [11].

Це питання піднімають науковці А.П. Гетьман та В.Ю. Уркевич, пояснюючи тим, що останнім якісний стан земель сільськогосподарського призначення, зокрема сільськогосподарських угідь, постійно погіршується. В окремих районах, де проведено осушення земель, відбуваються неконтрольоване зниження рівня ґрунтових вод, зменшення потужності органічної маси, а в районах зрошення – підтоплення і засолення ґрунтів,

деградація чорноземів, що призвело до негативних екологічних наслідків у районах Полісся та на півдні України [20, с. 271].

Забезпечення результативності впровадження нових форм і методів державного регулювання, які ціленаправлені на досягнення раціонального використання та охорони земель, створення екологічно безпечних умов для господарської діяльності й проживання громадян виступає регулювання земельних відносин. Проведення земельної реформи поклало певні організаційно-економічні основи нового ринкового земельного ладу, при цьому не вирішили основних проблем в земельних відносинах, які є досить складними й динамічними, та поставлених завдань щодо створення системи раціонального використання та охорони земель. Наслідком цього виступають необґрунтовані підходи до реформування земельних відносин та відсутності науково-методологічної платформи земельної політики в Україні. Відсутність цілісної земельної політики, ефективного державного регулювання земельне питання, належної законодавчої бази стало вкрай політизованим, а шляхи переходу землі до рук ефективних користувачів майже заблоковані.

У Земельному кодексі України (ст. 19) зазначено, що землі сільськогосподарського призначення виступають самостійною категорією земель у складі земель України. Згідно ст. 22 ЗК України до них відносять землі, надані для виробництва с/г продукції, здійснення сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщення відповідної виробничої інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції чи призначені для цих цілей).

Правові проблеми використання та охорони земель с/г призначення й надалі залишаються актуальними. Згідно Земельного законодавства України до складу земель сільськогосподарського призначення належать особливо цінні землі, що за природною якістю, екологічною, історичною, культурною та науковою значущістю для суспільства є особливим національним надбанням. Найціннішою складовою земель сільськогосподарського призначення виступають орні землі, що характеризуються наявністю ґрунтового покриву, якому притаманна унікальна природна властивість родючості.

Ст. 150 ЗК України надає перелік особливо цінних груп ґрунтів. Вилучення їх для несільськогосподарських потреб не допускається, за винятком випадків, визначених у ч. 2 ст. 150. Цей поділ складено Держкомземом України окремо для кожної природно-сільськогосподарської провінції, межі якої визначаються відповідно до матеріалів природно-сільськогосподарського районування території України [20].

Землі сільськогосподарського призначення мають пріоритетний характер для використання в сільському господарстві. У Земельному кодексі України зазначено, що:

1) визначення земель, придатних для потреб сільського господарства, провадиться на підставі даних державного земельного кадастру (ч. 2 ст. 23). Склад відомостей державного земельного кадастру визначено Законом України «Про державний земельний кадастр»;

2) землі, придатні для потреб сільського господарства, мають надаватися насамперед для сільськогосподарського використання (ч. 1 ст. 23);

3) для будівництва промислових підприємств, об'єктів житлово-комунального господарства, залізниць і автомобільних шляхів, ліній електропередачі та зв'язку, магістральних трубопроводів, а також для інших потреб, не пов'язаних з веденням сільськогосподарського виробництва, надаються переважно несільськогосподарські угіддя або сільськогосподарські угіддя гіршої якості (ч. 3 ст. 23) [8].

Правовий режим земель сільськогосподарського призначення неоднорідний та залежить від виду земель: сільськогосподарські та несільськогосподарські, категорії угідь: ріллі, пасовища, багаторічні насадження та інші економічні та екологічні властивості.

Слід відмітити, що правовий режим земель сільськогосподарського призначення спрямований на вирішення двох головних завдань:

– якісний аспект: забезпечення родючості земель вирішується застосування природоохоронних заходів, передбачених законом;

– кількісний аспект: забезпечення збереження кількості цих земель, відвернення зменшення площі сільськогосподарських угідь шляхом установлення імперативних приписів щодо порядку їхнього використання, переведення в несільськогосподарські угіддя та ін. [20, с. 280].

Враховуючи специфіку земель сільськогосподарського призначення, законом встановлено суб'єктивні права та обов'язки власників земельних ділянок. Однак, деякі з них, з метою захисту й конкретизації прав осіб та забезпечення раціонального використання земель необхідно корегувати.

Заслуговує на увагу ще й те, що особливості правового режиму земель, що використовуються громадянами, залежать головним чином від їх цільового призначення. Для прикладу, не всі види земель сільськогосподарської діяльності можуть передаватися у власність громадянам. Винятками є земельні ділянки для городництва (ст. 36 ЗК України), сінокосіння, випасання худоби (ст. 34 ЗК України). Ці види сільськогосподарського землекористування є тимчасовими й здійснюються на підставі договору оренди відповідно до Закону України «Про оренду землі».

Право громадян на землі сільськогосподарського призначення включає право на землю для ведення особистого (підсобного) і товарного господарства. Кожен із цих видів має свій правовий режим, у якому поєднуються норми, загальні для всіх земель, з нормами, що характерні лише для певного виду земель [20].

Проблематика формування державної політики регулювання земельних відносин, яка спроможна забезпечити ефективно, раціональне землекористування та охорону земель в Україні, потребує нагального розв'язання.

Помітним у суспільстві є недосконалість державного регулювання земельних відносин. Відсутність їх реформування дедалі глибше загострює природо-ресурсні проблеми забезпечення сталого розвитку держави і її

регіонів. Законотворчий процес відрізняється розбалансованістю, системний підхід до реформування земельних відносин взагалі відсутній. неузгодженим масивом нормативно-правових актів, які не пов'язані між собою й створюють передумови для виникнення численних колізій являється законодавча база у сфері правового регулювання земельних відносин [19].

Фундаментом ефективної земельної політики являються основні принципи раціонального використання й охорони земельних ресурсів, без яких неможливі трансформаційні процеси, що відображені в Законі України «Про охорону земель» від 19 червня 2003 року. А саме, землекористувачі та власники землі, суб'єкти земельних прав зобов'язуються ефективно використовувати землю за її цільовим призначенням, сприяти підвищенню родючості ґрантів, застосовувати природоохоронні технології виробництва, не допускати погіршення екологічної ситуації на території внаслідок виробничо-господарської діяльності. Проте, досить помітним є невиконання положень ст. 166 Земельного кодексу України та Закону України «Про охорону земель» щодо рекультивациі порушених земель.

Реформування земельних відносин в Україні гальмується через:

- невідповідність фінансового забезпечення з реалізації заходів земельної реформи;

- не забезпеченість встановлення меж в натурі земель природно-заповідного, оздоровчого, рекреаційного та історико–культурного призначення, прибережних захисних смуг;

- недостатнє залучення інвестицій та впровадження прогресивних технологій;

- недостатній контроль за підготовкою та прийняттям рішень у відповідності з чинним законодавством;

- недостатній рівень співпраці між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування в забезпеченні ефективного й діючого контролю за раціональним використанням та охороною земель.

Реформування земельних відносин проходить під впливом факторів недосконалості чинного в державі законодавства:

- недосконалість державної статистичної звітності;

- неузгодженість законодавчої й нормативної бази;

- відсутність державних програм щодо регулювання земельних відносин й охорони земель.

На даний час помітним є нечітко сформована нормативно-правова база щодо використання й оренди землі. Не відповідають якості перетворень елементи земельної реформи: розвиток земельних відносин відображається лише у розпаюванні й виділенні земель у натурі.

Останнім часом спостерігається протилежна тенденція - це об'єднання земельних часток (паїв). Деякі категорії земель взагалі не охоплені земельною реформою (близько 10,5 млн га земель лісового, 2,5 млн га водного фонду). Поширюються випадки незаконного надання земельних ділянок у власність й користування відповідними державними органами [17, с. 155].



Президент Національної академії аграрних наук України Ярослав Гадзало слушно відмітив, що усі ініціативи щодо запуску ринку землі в Україні мають бути оформлені у вигляді єдиного блоку поправок до Земельного кодексу України, а не у вигляді розрізнених законів [18].

Ринок землі потребує здійснення заходів з використанням правових й економічних важелів регулювання ринкових земельних відносин, що проводяться на засадах поєднання суспільних та приватних інтересів, законності та прозорості проведення земельної реформи. Цінність землі має підвищуватися економічними методами, а саме: шляхом пільгового кредитування, диференціювання земельного податку, тощо.

Зараз у державі надзвичайно ускладнений доступ до земельних ресурсів суб'єктів господарювання. Держава фактично не виконує функцій гаранта конституційних прав на землю, за таких умов неухильно погіршується якісний стан земельного фонду, зокрема земель сільськогосподарського призначення. Насамперед це стосується ґрунтового покриву, який є одним із особливо вразливих об'єктів природи, втрачаються притаманні йому властивості саморегуляції.

Основними чинниками зниження продуктивності земельних ресурсів є деградація ґрунтів. Надмірне антропогенне навантаження на ґрунти виявлене через деградацію та незадовільне співвідношення угідь (сільськогосподарських). Від негативного впливу природних процесів та результатів людської діяльності потерпає ґрунтовий покрив. Зрозуміло, що засолення й виснаження земель сільськогосподарського призначення, вітрова й водна ерозія, та інші негативні чинники призводять до значних втрат сільськогосподарських виробників, а, відповідно, й аграрний комплекс в цілому. Охарактеризовані природні явища впливають на якість сільськогосподарської продукції, на зміну цін, економічну ситуацію в державі.

Загальновідомо, що будь-яке необґрунтоване втручання людини в довкілля супроводжується порушенням природного біологічного балансу, який викликає низку негативних явищ природного, антропогенного та техногенного характеру. Подібні процеси у цих випадках мають бути контрольованими з боку як держави, так і суспільства в цілому [20]. Важливого значення у регламентації здійснення охоронних заходів набувають саме правові заходи. Законом України (ст. 1) «Про охорону земель» визначено ґрунт як природно-історичне органо-мінеральне тіло, що утворилося на поверхні земної кори і є осередком найбільшої концентрації поживних речовин, основою життя та розвитку людства завдяки своїй найціннішій властивості – родючості [4]. Родючість ґрунту являється визначальним чинником при її використанні як засобу виробництва. Для того щоб забезпечити охорону земель сільськогосподарського призначення, необхідно створити сприятливі умови для збереження ґрунтів, що використовуються в сільському господарстві, та їх родючості. Охорона ґрунтів має включати збереження та підвищення не тільки родючості, а й якісних характеристик. Адже родючість ґрунтів – це лише частина їх корисних властивостей. Для функціонування всього живого на

землі, існування всієї біосфери необхідні саме ґрунти. Тому питання охорони земель сільськогосподарського призначення потребує спрямування на збереження ґрунтів не тільки як засобу виробництва, а й як невід'ємного компонента природи.

Ст. 168 ЗК України зауважує про необхідність охорони ґрунтової маси знятого родючого шару ґрунту. Особливої уваги заслуговує правова охорона ґрунтів - це погіршення їх якості та руйнація ґрунтів.

Слід відмітити, що законом передбачено відповідальність за незаконне зняття та перенесення ґрунтового покриву земельних ділянок без спеціального дозволу уповноважених органів. Разом із тим проблеми правової охорони, об'єктом якої виступають ґрунти в їх природному стані, тобто ґрунти, які є поверхневим шаром земельних ділянок і становлять їх невід'ємну частину, розв'язуються лише у загальній формі. Так, з метою охорони земель сільськогосподарського призначення носії земельних прав зобов'язані:

- вживати заходів щодо збереження ґрунтів та їх родючості;
- захисту сільськогосподарських угідь від заростання деревами і кущами, бур'янами, а також захисту рослин і продукції рослинного походження від шкідливих організмів (рослин чи тварин, хвороботворних організмів, здатних за певних умов заподіяти шкоду деревам, кущам та іншим рослинам) [20].

Суттєві проблеми виникають при проведенні реформи з охороною земельного фонду. У процесі перерозподілу земель порушено сівозміни, подрібнено земельні масиви сільськогосподарських угідь, втрачено рубежі та елементи контурно-меліоративної організації території. Велике занепокоєння викликає той факт, що нові агроформування, створені на засадах орендних відносин, все ще практикують короткострокову оренду, яка зумовлює виснаження родючості ґрунтів, погіршує якісний стан земель. Право селян розпоряджатися своєю власністю обмежується мораторієм на продаж власних земельних ділянок. Дане питання неодноразово розглядалося нами [9, с. 5].

На даний час родючість ґрунтів експлуатується іншими особами, тобто не власниками земельних ділянок, тому основне завдання земельної реформи – це раціональне використання та охорона земель, яке реалізується надто повільно.

За відсутності фінансових коштів у виробників сільськогосподарської продукції не виконуються заходи щодо збереження та підвищення родючості ґрунтів, не дотримується порядок проведення агротехнічних, агрохімічних, меліоративних, фітосанітарних, протиерозійних заходів, допускається тривале невикористання земель.

Правовий регулятивний вплив на землі сільськогосподарського призначення закріплюється законом у низці принципових положень, які характеризують особливості використання, охорони та правового режиму цих земель. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо збереження родючості ґрунтів» вніс суттєві зміни до правової регламентації використання земель сільськогосподарського призначення. Зокрема відмічено, що використання земельних ділянок

сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва відповідно до розроблених та затверджених у встановленому порядку проектів землеустрою, що забезпечують екологоекономічне обґрунтування сівозмін та впорядкування угідь, містять заходи з охорони земель, без яких їх використання буде заборонено.

Першопричинами ситуації, яка склалася, є відсутність документації із землеустрою, яка б регулювала відносини щодо збереження родючості ґрунтів [20, с. 280]. Загальновідомо, що не застосовуються проекти землеустрою з контурно-меліоративною організацією території, що призводить до масового порушення сівозмін, ґрунтозахисних систем землеробства.

Зрозуміло, що одним із головних елементів використання й охорони земель являється розробка робочих проектів землеустрою, впровадження яких має забезпечити поліпшення стану земель всіх категорій й природного довкілля, врегулювати господарську та інші види діяльності у сфері збереження й раціонального використання земель. Однак, землевпорядні роботи зводяться лише до розробки проектів відведення земельних ділянок та підготовки документів, які посвідчують права на них. Переважна частина земель природно-заповідного фонду, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення взагалі не забезпечена відповідною документацією стосовно встановлення меж. Слід рахувати, що при складанні проектів землеустрою, які забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозмін й впорядкування угідь, оптимізація земельних угідь має передбачати розвиток природних територій в агроландшафтах як продовження екологічної мережі на відповідній території шляхом збільшення площі екологостабілізуючих угідь.

У своїх працях академік України А. П. Гетьман та доктор юридичних наук В. Ю. Уркевич зазначають, що проекти землеустрою, які забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозмін та впорядкування угідь, крім зазначеного в ст. 52 Закону України «Про землеустрій», було б доцільним передбачити:

- оптимізацію земельних угідь;
- оптимізацію сільськогосподарських угідь;
- оптимізацію сівозмін та структури посівних площ.

Враховуючи вище подане слід відмітити, що комплекс взаємопов'язаних заходів спрямованих на підвищення зацікавленості осіб у збереженні й відтворенні родючості ґрунтів, використанні земель, у здійсненні заходів захисту земельних ресурсів від впливу негативних наслідків господарської діяльності людини у правовій доктрині виділяється як економічне стимулювання раціонального використання й охорони земель. У ст. 205 Земельного кодексу України зазначається зміст економічного стимулювання раціонального використання й охорони земель та відмічається, що:

а) надання податкових і кредитних пільг громадянам та юридичним особам, які здійснюють за власні кошти заходи, передбачені

загальнодержавними та регіональними програмами використання і охорони земель;

б) виділення коштів державного або місцевого бюджету громадянам та юридичним особам для відновлення попереднього стану земель, порушених не з їх вини;

в) звільнення від плати за земельні ділянки, що перебувають у стадії сільськогосподарського освоєння або поліпшення їх стану згідно з державними та регіональними програмами;

г) компенсацію з бюджетних коштів зниження доходу власників землі та землекористувачів внаслідок тимчасової консервації деградованих та мало продуктивних земель, що стали такими не з їх вини [8].

Закріплені норми визначають регулювання суспільних відносин, які мають місце в процесі виконання комплексу економічних заходів, які покликані забезпечити збереження та відтворення земельних ресурсів, екологічної цінності природних й набутих якостей земель. Як подає зазначене нижче джерело, застосування економічних важелів впливу на поведінку юридичних та фізичних осіб як суб'єктів земельних правовідносин спрямоване насамперед на позитивне виконання ними обов'язків власників землі й землекористувачів щодо підвищення родючості ґрунтів та збереження корисних властивостей землі, закріплених у статтях 91, 96, 166—168 ЗК України [15].

В той же час органи державної влади та місцевого самоврядування повинні забезпечити створення таких економіко-правові умови, які б заохотили б власників землі і землекористувачів добровільно брати участь у виконанні заходів, пов'язаних з раціональним використанням та охороною земель. Ст. 205 ЗКУ надає право громадянам та юридичним особам на податкові та кредитні пільги, виділення їм коштів державного або місцевого бюджету, звільнення їх від плати за земельні ділянки, компенсацію з бюджетних коштів зниження доходу власників землі та землекористувачів.

Правам власників земельних ділянок відповідають юридичні обов'язки, що подані у ст. 91 ЗК України [8]:

– забезпечувати використання їх за цільовим призначенням.

У разі порушення цього обов'язку виникають наслідки, що передбачені у ст. 21 ЗК України: визнання недійсними рішень органів державної влади та органів місцевого самоврядування про надання (передавання) земельних ділянок громадянам та юридичним особам; визнання недійсними угод щодо земельних ділянок; від цієї недійсною; притягнення до відповідальності відповідно до закону громадян та юридичних осіб, винних у порушенні порядку встановлення та зміни цільового призначення земель. Однак, ст. 140 ЗК України «Підстави припинення права власності на земельну ділянку» не містить такої підстави, як використання земельних ділянок не за цільовим призначенням;

– додержуватися вимог законодавства про охорону довкілля;

– своєчасно сплачувати земельний податок;

– не порушувати прав власників суміжних земельних ділянок та землекористувачів;

– підвищувати родючість ґрунтів та зберігати інші корисні властивості землі;

– своєчасно надавати відповідним органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування дані про стан і використання земель та інших природних ресурсів у порядку, встановленому законом;

– дотримуватися правил добросусідства та обмежень, пов'язаних зі встановленням земельних сервітутів та охоронних зон;

– зберігати геодезичні знаки, протиерозійні споруди, мережі зрошувальних та осушувальних систем;

– у разі незаконної зміни її рельєфу, за винятком здійснення такої зміни невласником земельної ділянки, коли приведення у попередній стан здійснюється за рахунок особи, яка незаконно змінила рельєф.

Однак, поданий перелік не є вичерпним, оскільки законом можуть бути встановлені інші обов'язки власників земельних ділянок.

Однак існують певні проблеми щодо окремі норми ст. 205 ЗК України, оскільки підстави та порядок проведення економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель у чинному законодавстві України не достатньо врегульовані.

Згідно Податкового Кодексу України більшість податків і зборів сплачуються на регіональному рівні. Проте не можуть забезпечити фінансової автономії місцевого самоврядування, оскільки акумулюються на державному рівні. З цього випливає, що органи місцевого самоврядування не в змозі в повному обсязі вирішувати економічні, соціальні та інші проблеми місцевого значення. Доцільно було б розширити повноваження органів місцевого самоврядування та впровадити дієві механізми, які б дозволили збільшити надходження фінансових ресурсів до місцевих бюджетів. Крім того, перешкодою для розвитку підсистеми оподаткування місцевими податками і зборами є численні прогалини та колізії в податковому законодавстві.

Важливим серед основних принципів правового забезпечення раціонального використання й охорони земель являється платність землекористування суб'єктів земельних правовідносин. У земельному праві плата за землю розглядається як метод регулювання земельних відносин з боку органів державної влади й місцевого самоврядування, як обов'язок власників землі та землекористувачів, як основне джерело надходжень до державного та місцевих бюджетів з метою централізації коштів для фінансування програм і проектів щодо поліпшення якісного стану продуктивних земель та їх охорони від негативного антропогенного впливу [15]. Також виступає самостійним правовим інститутом із закріпленими в чинному законодавстві України сукупністю правових норм, що регулюють суспільні відносини, які виникають між власниками землі й землекористувачами. На органи державної влади й місцевого самоврядування покладено обов'язок визначати розмір і порядок плати за використання

земельними ресурсами, подальше використання коштів, які надходять від плати за землю, відповідальність суб'єктів плати за землю, контроль за правильністю обчислення та справляння земельного податку й орендної плати.

Принцип платності використання землі для всіх власників землі й землекористувачів є обов'язковим та встановлюється ст. 206 ЗКУ. Друга частина цієї статті встановлює, що плата за землю відбувається відповідно до закону. Проте, не виключенням є регулювання плати за землю, яке не може здійснюватися іншими законодавчими чи нормативно-правовими актами та рішенням органів державної влади й місцевого самоврядування, які прийняті у межах їх компетенції. Законодавством також передбачено пільги щодо сплати податків за землю.

Крім Земельного кодексу плата за землю регулюється розділом XIII Податкового кодексу України та Бюджетним кодексом України, законами України «Про оренду землі», «Про місцеве самоврядування в Україні», про Державний бюджет на поточний рік та іншими. Із внесенням змін до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» в частині плати за землю передбачено наступні умови:

– ставка податку за земельні ділянки, нормативно грошова оцінка яких проведена, встановлюється у розмірі не більше 3 відсотків від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь та земель загального користування – не більше 1 відсотка від їх нормативної грошової оцінки;

– коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь (ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ та перелогів) за 2015 рік становив 1,2, а для земель населених пунктів та інших земель несільськогосподарського призначення становить 1,433;

– підставою для нарахування орендної плати за земельну ділянку є договір оренди земельної ділянки. Орендна плата встановлюється при умові, що річна сума платежу не може бути меншою 3 відсотків нормативної грошової оцінки; не перевищувати 12 відсотків нормативної грошової оцінки; може перевищувати граничний розмір орендної плати, у разі визначення орендаря на конкурентних засадах [15].

Виходячи з вищеподаного на рівні держави слід створити належні умови господарювання, взаємозв'язок запланованих дій з державними цільовими програмами, які передбачають фінансування запланованих заходів при посиленні державного контролю за їх реалізацією і невідворотності відповідальності за їх невиконання.

Отже, слід наголосити, що земельне законодавство намагається забезпечити раціональне використання та охорону земель шляхом закріплення особливостей їх правового режиму. Цей режим як результат правового регулювання суспільних земельних відносин з урахуванням

природних і соціальних особливостей земель має забезпечувати не тільки інтереси суб'єктів відповідних відносин, а й спеціальний порядок використання земель. Адже створення ринку землі сприятиме стабільності надходження коштів від продажу на земельних торгах у формі аукціону, прямого продажу та податку на землю. Отримання цього доходу дасть змогу спрямовувати кошти на здійснення програм соціально-економічного розвитку, розширити базу оподаткування та збільшити фінансування соціальних потреб.

## Література

1. Закон України «Про Державний земельний кадастр» 07.07.2011 р. № 3613-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3613-17>
2. Закон України «Про державний контроль за використанням та охороною земель» від 19.06.2003 р. № 963-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/963-15>.
3. Закон України «Про землеустрій» від 22.05.2003 р. № 858 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/858-15>.
4. Закон України «Про охорону земель» від 19.06.2003 р. № 962- зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/962-15>.
5. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25.06.1991 р. № 1264-XII зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
6. Закон України «Про оцінку земель» від 11.12.2003 р. № 1378-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>.
7. Закон України «Про державну експертизу землепорядної документації» від 17.09.2004 р. № 1808-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1808-15>.
8. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
9. Зигрій О. Вплив мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення / О. Зигрій // Актуальні проблеми правознавства. – Тернопіль : ТНЕУ. – Випуск 3 (7), 2016. – С. 64-69.
10. Зигрій О. В. Організаційно-правовий аспект використання та охорони земель / О. В. Зигрій // Актуальні проблеми правознавства. – Тернопіль : ТНЕУ. – Випуск 5 (9), 2017.
11. Інфографіка: Зміни в структурі земельного фонду України за 2015 рік. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/infohrafika-zminy-v-strukturi-zemelnoho-fondu-ukrainy-za-2015-rik/>

12. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.

13. Кулинич П. Ф. Правові проблеми охорони і використання земель сільськогосподарського призначення в Україні : монографія / П. Ф. Кулинич. – К. : Логос, 2011. – 688 с.

14. Національна доповідь щодо завершення земельної реформи /за наук. ред. Л.Я. Новаковського. – К. : Аграр. наука, 2015. – 48 с.

15. Огляд земельного законодавства / Земельний портал України. – Режим доступу : <http://zem.ua/uk/44-oglyad-zemelnogo-zakonodavstva/2075-zemelnij-kodeks-ukrajini-stattya-205-206>

16. Податковий кодекс України / Відомості Верховної Ради України, 2011. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

17. Правове регулювання екологічних, аграрних та земельних відносин в Україні: сучасний стан і напрями вдосконалення : монографія / [А. П. Гетьман, М. В. Шульга, А. М. Статівка та ін.] ; за ред. А. П. Гетьмана та В. Ю. Уркевича. – Х. : Право, 2012. – 448 с.

18. Пропозиція – Головний журнал з питань агробізнесу <http://propozitsiya.com/ua/parlamentski-sluhannya-shchodo-obigu-zemel-silgosppryznachennya>

19. Титаренко Т. Г. Формування та реалізація державної політики регулювання земельних відносин в Україні: дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / Т. Г. Титаренко. – Чернігів, 2016. – 252 с.



## **2.10. Нормативне забезпечення бухгалтерського обліку земельних відносин**

У комплексі дій по реформуванню бухгалтерського обліку на даний момент не останню роль відіграють проблеми обліку землі, зокрема відображення земельних ресурсів на балансі підприємств. Відповідно до чинного в Україні законодавства та діючої методики обліку, землі сільськогосподарського призначення не включені в економічний оборот сільськогосподарських підприємств, тому що активи, які не належать підприємству і знаходяться в його користуванні на правах операційної оренди не обліковуються на балансі підприємств-орендарів. Вирішення цих проблем потребує вагомого теоретичного підґрунтя. Одним з невирішених питань у цій сфері можна назвати те, що масово порушується земельне законодавство, що свідчить про його недосконалість. Нормативні акти, які регулюють земельні відносини в Україні, прийняті ще на початку становлення української держави, а деякі залишилися ще з часів Радянського Союзу, зовсім не відповідають теперішньому стану земельних відносин [1, с. 91].

Основним законом, в якому сформовані правові засади у сфері земельних відносин в Україні є Конституція України. У статті 14 Конституції України встановлено, що «земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. Право власності на землю гарантується» [2]. Таким чином, Конституція України закріпила основні конституційні положення щодо землі, які є основою для галузевого земельного законодавства.

Одним, із основних нормативно-правових актів земельного законодавства України є Земельний Кодекс України, який прийнятий 25. 10. 2001 р. Саме у ньому регулюється питання відповідальності за порушення земельного законодавства. На нашу думку, усі нормативні документи, що регулюють земельні відносини в Україні можна класифікувати за групами: загальні положення земельного права, оформлення прав на землю, гарантії прав на землю, інвентаризація земель, встановлення меж, грошова оцінка земель, земельний кадастр, охорона земель, моніторинг земель, ліцензування землевпорядної діяльності, бухгалтерський облік земельних ділянок та оподаткування земель. Правове регулювання земельних відносин відбувається зі значним випередженням регулювання бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення в сучасних економічних умовах.

Відповідно до змін, внесених до Земельного кодексу України Законом України № 5494-VI від 20.11.2012 року [3] до набрання чинності законом про обіг земель сільськогосподарського призначення, але не раніше 1 січня 2018 року, забороняється внесення права на земельну частку (пай) до статутних капіталів господарських товариств.

Новою редакцією Земельного кодексу України [3] визначено, що до набрання чинності законом про обіг земель сільськогосподарського призначення, але не раніше 1 січня 2016 року, не допускається:

– купівля-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності, крім вилучення (викупу) їх для суспільних потреб;

– купівля-продаж або іншим способом відчуження земельних ділянок і зміна цільового призначення (використання) земельних ділянок, які перебувають у власності громадян та юридичних осіб для ведення товарного сільськогосподарського виробництва;

– купівля-продаж або іншим способом відчуження земельних ділянок і зміна цільового призначення (використання) земельних ділянок, виділених в натурі (на місцевості) власникам земельних часток (паїв) для ведення особистого селянського господарства;

– купівля-продаж або іншим способом відчуження і зміна цільового призначення земельних часток (паїв), крім передачі їх у спадщину, обміну земельної ділянки на іншу земельну ділянку та вилучення (викупу) земельних ділянок для суспільних потреб.

Земля, за словами Г. Кірейцева, є біологічним продуктом природи, в процесі використання якого змінюються біологічний і економічний потенціали [4, с. 15]. У бухгалтерському обліку земельні ділянки визнаються активами, враховуються у складі основних засобів, але амортизації не підлягають. Землі у плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу та зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій класифікують на два відокремлених елементи (два субрахунки): земельні ділянки та капітальні витрати на поліпшення земель. Земля на відміну від інших основних засобів не лише не амортизується, а й має ліквідаційної вартості, її вибуття може здійснюватись шляхом продажу, обміну на інші активи, передачі як внесок до статутного капіталу, безоплатної передачі.

Розкриваючи порядок організації обліку земельних ресурсів першочергово необхідно з'ясувати правові підстави набуття права власності на землю, тобто право володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками. Так, відповідно до норм Земельного кодексу України, передбачено такий правовий статус на землю: право власності на землю та право користування земельною ділянкою, яке включає в себе право постійного користування, право оренди та право земельного сервітуту [3].

Залежно від правової форми залучення та використання земельних ресурсів сільськогосподарським підприємством, чи це приватна власність, чи право постійного користування чи право тимчасового користування здійснюється і нормативно-правове регулювання обліку цих об'єктів. (табл. 1)

Юридичні особи згідно законодавства, можуть набувати у власність земельні ділянки для здійснення підприємницької діяльності у випадках, якщо:

– вони були придбані за договором купівлі-продажу, дарування, міни, іншими цивільно-правовими угодами;

– якщо були одержані у вигляді спадщини;

– якщо земельні ділянки були внесені засновниками до статутного капіталу підприємства;

– у разі інших підстав, передбачених чинним законодавством (ст. 82 Земельного кодексу України) [3].

Таблиця 1.

Форми власності на землю згідно Земельного кодексу України

Правова форма	Норма закону	Характеристика	Форма відображення
Право власності на земельну ділянку	ст. 78 Земельного кодексу України	В Україні збережено приватну, комунальну та державну власність на землю	
Право користування земельною ділянкою	ст. 92 Земельного кодексу України	право постійного користування земельною ділянкою передбачає володіння і користування земельною ділянкою, яка перебуває у державній або комунальній власності, без встановлення строку використання	Основні засоби
		право оренди земельної ділянки передбачає засноване на договірній основі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, яка необхідна орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності	Нематеріальні активи
		право земельного сервітуту передбачає право власника або землекористувача земельної ділянки на обмежене платне або безоплатне користування чужою земельною ділянкою або декількома ділянками.	Об'єкт орендних відносин

Згідно з нормами ст. 125-126 Земельного кодексу України, право власності на земельну ділянку, а також право постійного користування та право оренди земельної ділянки виникають з моменту державної реєстрації цих прав. [3]. Державна реєстрація земельних ділянок здійснюється за місцем їх розташування відповідним державним кадастровим реєстратором центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин.

Земельні ресурси будуть відображатися в обліку, в залежності від способу набуття прав власності та користування ними, тобто як:

– основний засіб на правах володіння, що є активом підприємства, щодо якого реалізуються в повній мірі права володіння, користування та розпорядження згідно норм чинного законодавства;

– нематеріальний актив на правах користування, що є об'єктом обліку, щодо якого обмежено розпорядчі функції;

– об'єкт орендних відносин, права орендаря залежать від виду оренди та додаткових умов угоди оренди.

В новоутворених аграрних формуваннях підставою для взяття на облік земельних ділянок є установчі документи, де відображені зобов'язання засновників щодо формування статутного капіталу внесками до підприємства, включаючи вартість земельних ділянок. До 1 січня 2013 року засновники повинні були подати копію та оригінал належного йому Державного акта на право власності на землю. Копія акта зберігалась на підприємстві і слугувала первинним документом для аналітичного обліку внесків засновників, а

оригінал подавався до органу Державного агентства земельних ресурсів разом із установчими документами підприємства для переоформлення землі у власність юридичної особи. З 1 січня 2013 року набрав чинності закон «Про державний земельний кадастр», який скасував видачу Державних актів на право власності на землю, та встановив що документом, який посвідчуватиме право власності на земельну ділянку, буде свідоцтво про право власності на нерухоме майно.

Організаційні та методичні аспекти бухгалтерського обліку земель регламентуються ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Основними нормативно-правовими актами, які регулюють бухгалтерський облік земель в Україні є Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО), які розроблені на державному рівні Методологічною радою з бухгалтерського обліку.

Крім існуючих національних стандартів в сфері вітчизняного бухгалтерського обліку триває реалізація Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Її суть полягає в тому, що від розробки національних П(С)БО на основі міжнародних стандартів Міністерство фінансів України перейшло до активного запровадження МСФЗ у практику господарюючих суб'єктів. Розробляє та впроваджує МСБО Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Прийнявши зміни у 2011 році до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Мінфін зобов'язав публічні акціонерні товариства, банки, страхові компанії, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами. Всім іншим підприємствам, згідно вище вказаного закону на сьогоднішній день надана можливість самостійно визначати чи застосовувати їм норми П(С)БО чи міжнародних стандартів. МСФЗ виступають в якості системи, яка не пов'язана напряду з економікою окремих країн та не має власних традицій. Вони розроблені представниками країн членів Ради з МСФЗ різних систем звітності. Тому МСФЗ носять рекомендаційний характер, і спеціально під економіку кожної конкретної держави розроблені національні стандарти.

В системі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та Міжнародних стандартів фінансової звітності порядок обліку земельних ділянок в залежності від мети їх використання регулюється:

- МСБО (IAS) 16 «Основні засоби»;
- МСБО (IAS) 17 «Оренда»;
- МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи»;
- МСБО (IAS) 40 «Інвестиції в нерухомість»;
- МСФЗ (IFRS) 5 «Довгострокові активи, призначені для продажу, та припинена діяльність»;
- МСФЗ (IFRS) 6 «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин»;
- МСФЗ (IFRS) 16 «Оренда».

Однак стосовно до порядку обліку земель сільськогосподарського призначення спеціального стандарту не розроблено.

Регулювання бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення згідно національних та міжнародних правових норм відображено на рис 2.1.

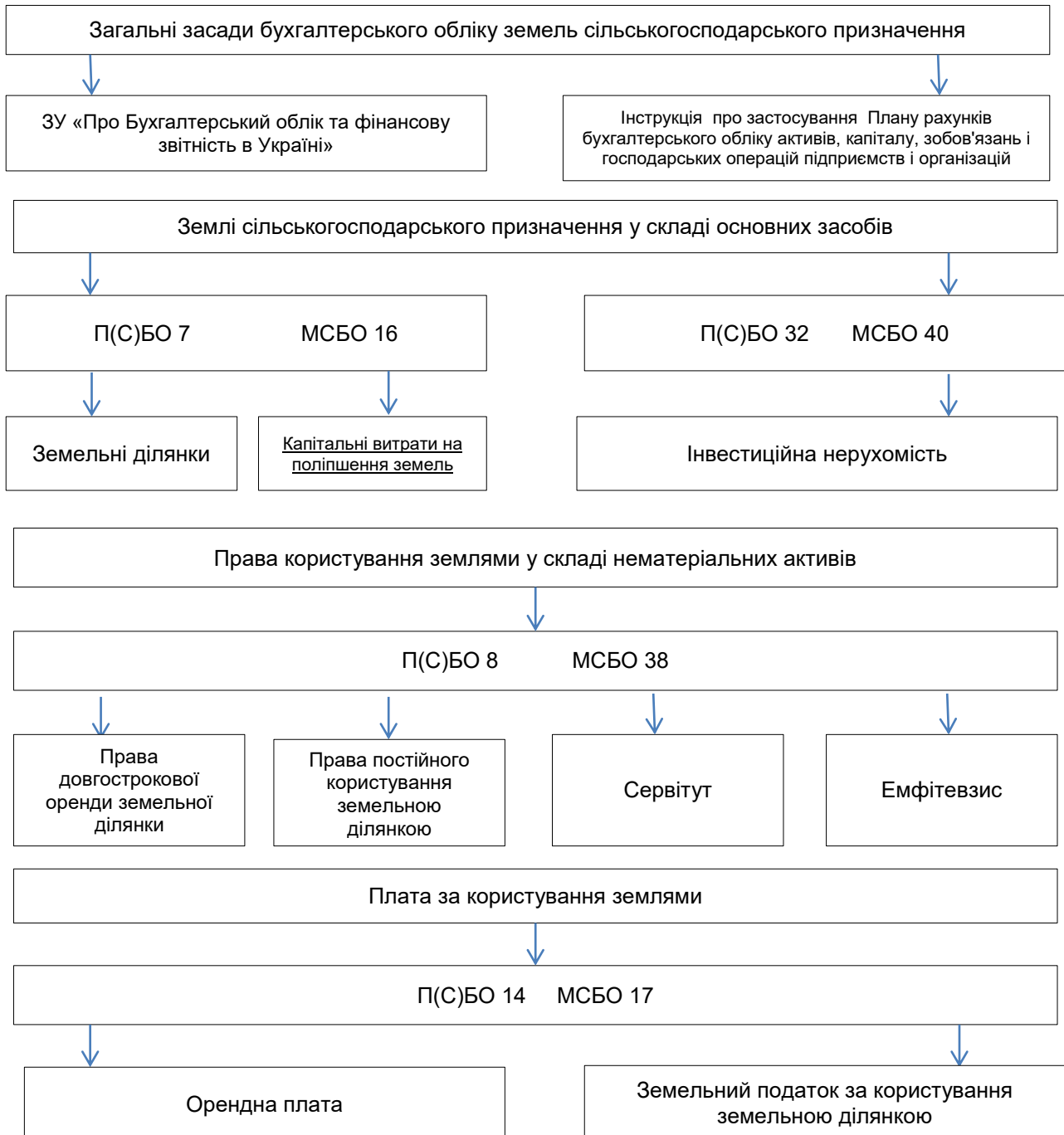


Рис. 2.1. Нормативно-правове регулювання обліку земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств  
Власна розробка автора

Відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку земля, що є у власності підприємства відноситься до складу основних засобів. В категорії основних засобів українських підприємств земля з'явилась після

набрання чинності П(С)БО 7 «Основні засоби» та МСБО 16 «Основні засоби», де її було класифіковано на два окремі елементи: земельні ділянки та капітальні витрати на поліпшення земель згідно П(С)БО 7 [5]. У цих стандартах немає єдиного підходу до визначення земельних ресурсів, а використовується різний понятійний апарат. Так, у П(С)БО 7 «Основні засоби» застосовується поняття «земельна ділянка», що відповідно до чинного законодавства України є частиною земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правами та «земля». У МСБО 16 «Основні засоби» використовуються поняття «земля», «земля та будівлі» і «земельний актив».

МСБО 16 капітальні витрати на поліпшення земель включає як складову земельного активу, що амортизується. У п. 59 МСБО 16 вказано, що частина земельного активу – витрати на демонтаж, переміщення та відновлення території, амортизується протягом періоду вигід, отриманих під час здійснення цих витрат. [6] П. п. 5.1.2 П(С)БО 7 розкриває інформацію про капітальні витрати на поліпшення земель, до яких можна віднести витрати на осушувальні, меліоративні, іригаційні та ін. роботи на землях сільськогосподарського призначення, як окрему складову основних засобів. Аналогічної норми МСБО 16 не містить, такі витрати визначено як складову земельного активу, що амортизується. Визначення строків корисного використання основних засобів відповідно п. 57 МСБО 16 проводиться на основі професійного судження бухгалтера, а вимоги податкового законодавства не враховуються [6]. Витрати на поліпшення земельних ресурсів амортизуються також згідно Податкового Кодексу України, у ньому вказано, що такі витрати відносяться до групи 2, мінімальний строк амортизації яких становить 15 років..

Зазначимо, що в П(С)БО 7 подано лише перелік витрат, які складають первісну вартість об'єкта основних засобів, а у МСБО 16 більш деталізовано елементи собівартості об'єкта основних засобів і наведено приклади безпосередньо пов'язаних витрат та витрат, що не є витратами на об'єкт основних засобів. В умовах застосування єдиного підходу до обліку землі та інших основних засобів П(С)БО 7 та МСБО 16 залишають поза увагою специфічні витрати, що виникають лише при придбанні землі чи земельних прав. [7, с. 66]

Одиницею обліку, згідно П(С)БО 7 є об'єкт основних засобів, закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього. У МСБО 16 об'єкт визначається на основі професійного судження бухгалтера. У П(С)БО 7 земельні ресурси визначаються як матеріальний актив, а в МСБО 16 як матеріальний об'єкт.

П(С)БО 7 ставить вимоги до розкриття інформації про земельні ділянки у фінансовій звітності значно вужчі, ніж ті що висуває МСБО 16. Так, якщо обліковою політикою для обліку земельних ділянок передбачено модель переоцінки, то у фінансовій звітності необхідно розкривати інформацію про залучення незалежного оцінювача; про методи та значні припущення,

застосовані під час попередньої оцінки справедливої вартості; для переоціненого класу земельних активів – балансову вартість, яка була б визнана, якби активи обліковували за моделлю собівартості (п.п. «б», «в», «г» п. 77 МСБО 16). На нашу думку, вимоги що ставить МСБО 16 є більш правильними, тому що користувачі фінансової звітності зможуть почерпнути для себе необхідну інформацію про землі, лише переглянувши звітні документи.

У деяких випадках, якщо земля має обмежений термін корисної експлуатації, її вартість амортизується. Наприклад, якщо земельна ділянка облаштована для кар'єру чи для звалища, а її собівартість включає в себе витрати на демонтаж, переміщення та відновлення території, то ця частина земельного активу (капіталізовані витрати) амортизується протягом періоду вигід (тобто протягом строку служби кар'єру чи звалища).

Отже, відповідно до норм цих стандартів, земельні ресурси мають уречевлену форму [7, 8] та виступають як фактор виробництва зі специфічними особливостями (територіальною обмеженістю, родючістю, здатністю до відновлення) [9], які забезпечують їх цінність для суб'єкта господарювання.

Облік власних земельних ділянок, що ідентифіковані як інвестиційна нерухомість, тобто в результаті використання яких отримуються орендні платежі та/або відбувається збільшення власного капіталу, здійснюється відповідно до вимоги П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [4].

Інвестиційною нерухомістю визнаються власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності.[8]

У МСБО 40 в категорії «Визначення» дається таке трактування поняття: інвестиційна нерухомість – це нерухомість (земля чи будівля, або частина будівлі, або їх поєднання), утримувана (власником або орендарем згідно з угодою про фінансову оренду) з метою отримання орендних платежів або збільшення вартості капіталу чи для досягнення обох цілей, а не для:

а) використання у виробництві чи при постачанні товарів, при наданні послуг чи для адміністративних цілей, або

б) продажу в звичайному ході діяльності [9].

При цьому, на відміну від П(С)БО 32, у п. 6 МСБО 40 є альтернативний метод ідентифікації інвестиційної нерухомості. Так, використана орендарем нерухомість на умовах операційної оренди, наприклад земельні ділянки сільськогосподарського призначення, може бути ідентифікована як інвестиційна, якщо вона відповідає визначенню інвестиційної нерухомості (тобто земельні ділянки, здані в суборенду або утримуються в очікуванні на підвищення їх вартості), орендар застосовує модель справедливої вартості. Первісна собівартість такої нерухомості визнається за нижчою з двох оцінок: або за її справедливою вартістю, або за теперішньою вартістю мінімальних

орендних платежів (п. 25 МСБО 40). Крім того, орендар, який застосовує справедливу вартість за угодою операційної оренди, повинен розкрити інформацію, чи класифікується та обліковується така утримувана нерухомість як інвестиційна (пп. «б» п. 75 МСБО 40). Подібна вимога в національному стандарті відсутня, що створює додаткові умови для того, щоб землі сільськогосподарського призначення, які орендуються на умовах операційної оренди і відповідають критеріям віднесення до інвестиційної нерухомості, не відображувалися в балансах суб'єктів аграрного сектору [9, с. 28].

У п. 31 МСБО 40 вказано, що при виборі моделі оцінки інвестиційної нерухомості надається перевага перевагу застосуванню оцінки за справедливою вартістю, оскільки малоімовірним вважається, що заміна моделі справедливої вартості на модель оцінки за собівартістю приведе до більш достовірного подання. Проте в Україні цей метод не є дієвим, тому що його слід використовувати в умовах активного ринку товарів, робіт, послуг, так як у країнах-розробниках стандартів. А на сьогоднішній день в Україні такий ринок відсутній. Тому П(С)БО 32 такої норми не містить.

Відрізняються підходи до обліку інвестиційної нерухомості як окремого об'єкта, що генерує грошові кошти (наприклад, земельна ділянка і будівля, розташована на ній). Міжнародний стандарт регламентує уникати подвійного врахування активів і застосовувати модель справедливої вартості цілісного комплексу (земельної ділянки і будівлі (п. 50 МСБО 40), тоді як національний стандарт вказує, що стаціонарні об'єкти (земельна ділянка), вартість яких урахована при визначенні справедливої вартості інвестиційної нерухомості (цілісного комплексу), повинні додатково відображатися ще і в позабалансовому обліку за первісною вартістю (п. 23 П(С)БО 32). Звичайно, такий підхід створює непотрібне навантаження на бухгалтерів при формуванні інформації та викликає її дублювання за двома моделями оцінки [10, с. 30].

Якщо у підприємства наявна земля, яка утримується для майбутнього використання, проте напрям використання ще не визначений МСБО 40 ідентифікує її як інвестиційну нерухомість. Відповідно до пп. «б» п. 8 МСБО 40, якщо суб'єкт господарювання ще не визначив, чи використовуватиме він землю в операційній діяльності чи для короткострокового продажу під час звичайної діяльності, тоді земля вважається утриманою для збільшення капіталу. Ця норма в національному стандарті відсутня. На нашу думку, цю статтю необхідно врахувати при подальшому обговоренні та редагуванні національного П(С)БО, тому що в нашій державі є безліч земель, які є власністю підприємства, проте власник ще не вирішив для яких цілей він її використовуватиме.

Становлення ринкових відносин в аграрному секторі економіки України передбачає формування цивілізованого ринку сільськогосподарських земель. Проте через мораторій на продаж землі сільськогосподарського призначення в Україні відсутній ринок земельних ресурсів. Виходячи з цього, аграрні формування для ведення бізнесу вимушені брати земельні ділянки



сільськогосподарського призначення в оренду у дрібних власників, які з певних причин не в змозі самотійно їх обробляти.

Так, як в Україні нема активного ринку земель, а мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення досі не знятий більшість українських підприємств орендують земельні ділянки для забезпечення власного сільськогосподарського виробництва, що і зумовлює формування системи розрахунків з власниками земельних паїв по нарахуванню та сплаті орендної плати. Для забезпечення дієвості цієї системи і прийняття відповідних управлінських рішень особливо важливим є питання відображення у бухгалтерському обліку розрахунків з власниками земельних ділянок та питання сплати орендних платежів. Для відображення в обліку земельних ділянок, отриманих в оренду, застосовуються методологічні підходи, визначені такими нормативними документами: МСБО 17 «Оренда», П(С)БО 14 «Оренда», Тлумаченнями КТМФЗ 4 «Визначення, чи містить угода оренду», ПКТ-15 «Операційна оренда: заохочення», ПКТ 27 «Оцінка сутності операцій, які мають юридичну форму угоди про оренду».

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про оренду необоротних активів та її розкриття у фінансовій звітності [11]. Згідно даного П(С)БО, оренда – це угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку. МСБО 17 трактує термін оренда, як угоду, згідно з якою орендодавець передає орендареві в обмін на платіж або ряд платежів право користування активом протягом погодженого періоду часу. [12] Визначення, що трактують обидва стандарти є схожими між собою, також однаковою є класифікація оренди в обох стандартах: фінансова та операційна.

При порівнянні норм МСБО 17 і П(С)БО 14 можна звернути увагу на відсутність у національному стандарті положень, які врегульовують питання обліку оренди цілісно-майнових комплексів (ЦМК) у складі земельних ділянок та розташованих на них господарських спорудах. Міжнародний стандарт вимагає здійснювати класифікацію оренди за кожним з елементів окремо з урахуванням того, що земля, як правило, має невизначений строк корисної експлуатації. Пропорційно справедливій вартості земельної ділянки та будівлі, повинні розподілятися орендні платежі. Якщо орендні платежі не можна достовірно розподілити на ці два елементи, всю оренду класифікують як фінансову оренду (п. 16 МСБО 17).

Підходи до обліку оренди землі сільськогосподарського призначення в орендаря та орендодавця також містять суттєві розбіжності. Так, відповідно до п. 20 МСБО 17 первісні прямі витрати орендаря за угодою фінансової оренди, які прямо відносяться до ведення переговорів та укладання угоди про оренду (комісійні, гонорари за юридичні послуги та внутрішні витрати) додаються до вартості орендованого активу, тоді як П(С)БО 14 такої норми не містить. Щодо угод операційної оренди, то на відміну від МСБО 17, у п. 8 П(С)БО 14 міститься положення про необхідність відображення в позабалансовому обліку

орендаря орендованого активу за вартістю, вказаною в угоді про оренду. Ця норма особливо важлива для вітчизняних суб'єктів аграрного сектору, адже вони орендують земельні ділянки та паї у фізичних осіб, що отримали їх у процесі приватизації державного майна або оформили право спадщини. Така оренда здебільшого не передбачає перехід права власності, класифікується як операційна і її слід відображати в обліку та звітності [10, с. 30].

В обліку орендодавців також є суттєві розбіжності. Зокрема, при передачі об'єкта за угодою фінансової оренди п. 10 П(С)БО 14 передбачає одночасне визнання дебіторської заборгованості, доходу від реалізації необоротних активів та виключення залишкової вартості об'єкта з балансу орендодавця з відображенням її у складі собівартості реалізованих необоротних активів. Натомість міжнародний стандарт передбачає одночасне виникнення дебіторської заборгованості та прибутку чи збитку від припинення визнання об'єкта основних засобів як різниці між чистими надходженнями (тобто чистими інвестиціями) та балансовою вартістю об'єкта (п.п. 68, 71 МСБО 16) [10, с. 30].

Вимоги до розкриття орендарями (орендодавцями) інформації про угоди фінансової та операційної оренди відрізняються. Зокрема, П(С)БО 14 вимагає наводити стислі дані щодо чинних орендних угод (пп. 21.5 п. 21, пп. 22.4 п. 22, пп. 23.3 п. 23, пп. 24.4 п. 24), а МСБО 17 (пп. «Г» п. 31, пп. «г» п. 35, пп. «д» п. 47, пп. «в» п. 56) обмежується вимогою про загальний опис значних угод. Національний підхід вважаємо більш обґрунтованим, тому що він спрямований отримання більш ширшої інформації користувачами і дає змогу проаналізувати показники, які застосовуються для розрахунку непередбаченої орендної плати; наявність та умови вибору між поновленням орендної угоди чи придбанням активу та застереження щодо зміни цін; обмеження, передбачені орендними угодами.

Для включення в економічний оборот вартості прав на використання орендованих земель слід використовувати методику, передбачену для оцінки прав користування земельною ділянкою на умовах емфітевзису, що ґрунтується на попередньому визначенні ринкової вартості земельної ділянки за Методикою експертної грошової оцінки земельних ділянок, що змінена постановою Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2011р. № 1248.

За даними Державної служби статистики України, понад 80% земельних ресурсів у сільському господарстві використовуються на умовах операційної оренди. Тобто, подібна інформація не буде відображена у звітності, зокрема у Звіті про фінансовий стан (Балансі). Крім того, 13% сільськогосподарських підприємств не відображають земельні ділянки в обліку взагалі, 40% підприємств відображають земельні ділянки лише частково, у обсягах, які не відповідають рівню виробництва сільськогосподарської продукції. Для користувачів обліково-звітної інформації це означає, що вони не мають можливості відслідкувати передумови діяльності господарюючих суб'єктів, не зможуть передбачити фінансових загроз на фінансовий стан таких підприємств. Крім вищезазначених стандартів, окремі питання обліку земельних

ділянок висвітлюється у П(С)БО 30 «Біологічні активи» та МСБО 41 «Сільське господарство». Основною відмінністю між цими стандартами є трактування терміну «біологічні активи». У МСБО 41 вони розглядаються як жива рослина чи тварина, а П(С)БО 30 трактує поняття «біологічні активи» як фактори виробництва, що здатні приносити економічні вигоди.

Згідно п. 55. МСФЗ 41 «Сільське господарство» при обліку земель сільськогосподарського призначення компанія повинна керуватись положеннями МСФЗ 16 «Основні засоби» або МСФЗ 40 «Інвестиції в нерухомість» залежно від того, який із стандартів є найбільш підходящим в даних обставинах.

Згідно міжнародному стандарту земельна ділянка сільськогосподарського призначення залежно від цілей її призначення обліковується як:

- основний засіб, якщо він призначений для виробництва;
- інвестиція, якщо визначена в якості інвестиції в нерухомість (власник або орендатор по договору фінансової оренди з метою отримання орендних платежів, доходи від приросту вартості капіталу або того й іншого. При цьому, навіть будучи занятим під забудову, облік земельних ділянок завжди ведеться на окремому спеціальному бухгалтерський рахунок.

Такі, залучені до господарської діяльності земельні ділянки можуть використовуватися на умовах операційної оренди, права користування або права обмеженого користування (сервітут, емфітевзис, суперфіцій). На нашу думку ці права доцільно відображати у складі нематеріальних активів, адже підприємство хоч не контролює земельну ділянку, але на підставі договорів із землевласниками отримує право використовувати земельну ділянку у своїй господарській діяльності та отримувати від її використання економічні вигоди. [Підвисоцька облік і звітність земельних ресурсів проблеми організації та методики]

За роки незалежності на законодавчому рівні результатами методологічних змін стало:

- включення власних земельних ділянок до складу основних засобів з послідувачим відображенням їх у звітності (П(С)БО 7 "Основні засоби");
- включення права користування земельною ділянкою до числа об'єктів нематеріальних активів (П(С)БО 8 "Нематеріальні активи");
- прийняття Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок та внесення до неї змін що стосуються оцінки права оренди земельної ділянки та права користування чужою земельною ділянкою (Постанова КМУ від 11.10.2002 р. № 1531 та від 16.11.2011 р. № 1248).

Отже, здійснивши детальний аналіз вітчизняних та міжнародних нормативно-правових актів у сфері обліку земельних відносин можна зробити висновок, що багато нормативних документів є застарілими та не відповідають вимогам сучасного ринку. Україна стоїть на порозі становлення ринку земель сільськогосподарського призначення, а його ефективне функціонування не можливе без досконалого нормативно-правового забезпечення. Основним недоліком в сучасному законодавстві, згідно проведеного аналізу можна

вважати відсутність окремого національного або галузевого стандарту, який б регулював бухгалтерський облік земель сільськогосподарського призначення. Як наслідок, у державному секторі через недосконалий облік землі знижується вартість активів держави, підвищується рівень невизначеності в прийнятті рішень у сфері управління об'єктами державної (комунальної) власності, знижується інвестиційна привабливість. У фінансовій звітності аграрних підприємств не відображається орендована у селян земля, тому що вона обліковується поза балансом, а інформації з позабалансових рахунків недостатньо для моніторингу руху землі та врахування цього чинника в процесі ціноутворення і механізмі державної підтримки розвитку АПК. Так, як Україна є аграрною державою, і має великі перспективи розвитку в аграрній галузі в найближчому майбутньому, ми рекомендуємо, що необхідно прийняти національний галузевий стандарт, котрий може носити назву «Землі сільськогосподарського призначення: власність та права користування».

Одним із перших наголосив на необхідності формування галузевого рівня регламентації бухгалтерського обліку В. М. Жук. Він дослідив теоретичні засади запровадження галузевих стандартів бухгалтерського обліку та мотивував потребу їх розробки зростаючими інституційними запитами на специфічну інформацію [13]. В. Жук, на основі проведеного аналізу зарубіжної методології обліку запропонував до впровадження в аграрній галузі національний галузевий стандарт звітності (НГСЗ 1), котрий рекомендував назвати «Землі, плата та права користування ними в сільському господарстві». Ю. С. Бездушна на основі аналізу основних методологічних аспектів структуризації національної економіки доводить наступне: «Складна та розгалужена галузева структура економіки висуває відповідні вимоги до інформаційного забезпечення функціонування окремих галузей. Не викликає сумнівів той факт, що характер і склад такої інформації не можуть бути спільними для всіх галузей економіки. А отже, і уніфікована, стандартна для всіх галузей система бухгалтерського обліку – явище в певній мірі нереальне в плані можливості стовідсоткового задоволення потреб її користувачів» [14, с. 18]. О. П. Скирпан розглядає галузеві стандарти як одну з умов правильної і раціональної організації обліку та стверджує, що «функціонування в аграрному секторі різних організаційно-правових форм підприємницької діяльності вимагає нових підходів до організації бухгалтерського обліку, яка повинна враховувати особливості біологічних перетворень в сільському господарстві» [15, с. 106].

Аналізуючи розвиток сучасних країн, громадяни яких є членами ради з питань розробки МСФЗ, можна зробити висновок що основним вектором їх розвитку є інформація, фінансові інструменти, новації та ін.. А от сільськогосподарська економіка відійшла на другий план, і виникає питання чи чи здатні методичні підходи до обліку земель, закладені в МСФЗ, забезпечити ефективний оборот земель сільськогосподарського призначення з постановкою їх на бухгалтерський баланс та чи в інтересах представників цих країн акцентувати свою увагу на проблеми обліку земель

сільськогосподарського призначення? Відповіді на це питання шукали у своїх дослідженнях провідні вітчизняні вчені: В. М. Жук, Г. Г. Кірейцев, І. В. Замула, С. Ф. Голов та інші. Як було вказано вище, в міжнародних стандартах не виділено специфіки обліку земельного капіталу аграрної галузі та жодного разу не згадується визначення «землі сільськогосподарського призначення». Отже, на думку В. М. Жука, «відсутність у міжнародних стандартах положень обліку земель сільськогосподарського призначення можна пояснити відношенням замовників МСФЗ – транснаціональних корпорацій до цього природного ресурсу. ТНК, як правило, намагаються за безцінь експлуатувати природні ресурси, а, відтак нав'язувати світові через МСФЗ пріоритетність інших цінностей» [13, с. 18]. На те що міжнародні стандарти не відповідають інтересам національного управління вказує і Г. Г. Кірейцев: використання методології МСФЗ – це «перший крок в напрямі ігнорування національних інтересів щодо задоволення внутрішньосистемних інформаційних потреб менеджменту порівняно з потребами зовнішніх користувачів, а повне виконання вимог МСФЗ на користь задоволення інформаційних потреб глобального управління, буде останнім кроком в реалізації можливостей управляти розвитком обліку на національному рівні» [16, с. 65].

Поділяємо думку С. Ф. Голова, що «підприємства різних галузей складають уніфіковані форми фінансової звітності, що позбавляє їх можливості самостійно виділяти або об'єднувати статті у фінансовій звітності, виходячи з їх суттєвості».

Відтак в сучасних умовах, на переконання Остапчук С. М., можна виділити два шляхи формування методології бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення, яка б відповідала національним інтересам: 1) зміна методології МСФЗ; 2) розробка власного галузевого стандарту [7, с. 64].

В. М. Жук акцентує увагу на важливості вивчення інституціонального підходу до розвитку бухгалтерського обліку в глобальному світі та утвердженні інституціональної теорії бухгалтерського обліку в Україні. «Розвинуті країни ... через власні інститути, формують методологію МСФЗ та нав'язують світу пріоритетність власних цінностей. Україна через розвиток власних неформальних інститутів має навчитись доводити світу пріоритетність власних цінностей (землі сільськогосподарського призначення, екологічних біологічних активів тощо). Інституціональною основою досягнення цієї мети є формування в Україні неформальних інститутів аграрної обліково-інформаційної системи» [13, с. 56, 58-59].

Підтримуємо позицію Г. Г. Кірейцева, що «участь у чужих проектах розвитку бухгалтерського обліку, не дивлячись на виняткову її важливість, не позначає відмову від розробки та впровадження власних проектів, особливо таких, які за рахунок підвищення рівня методології обліку дозволять значно покращити інформаційний сервіс ефективного управління розвитком локальної економіки» [16, с. 63].

Отже, розвиток галузевої методології бухгалтерського обліку має знайти своє відображення в розвитку галузевих стандартів, які розроблені спеціально для економіки нашої держави. Тому розробка галузевих стандартів вітчизняними вченими для обліку земель сільськогосподарського призначення – пріоритетний напрям розвитку бухгалтерського обліку в аграрній сфері. Попри те, що з кінця 1990 рр. почали розроблятися спеціалізовані Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО 11 «Будівельні контракти», МСБО 41 «Сільське господарство» та інші), в Україні аналогічні стандарти (П(С)БО 18 «Будівельні контракти», П(С)БО 30 «Біологічні активи»), розроблені на їх основі, не забезпечують належної прозорості фінансової звітності, складеної за цими стандартами.

Тому, вважаємо, з метою введення земельного капіталу аграрної галузі в економічний оборот, забезпечення контролю за його раціональним використанням, а також формування галузевої фінансової звітності, доцільним є розроблення окремого галузевого стандарту з бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення.

## Література

1. Здан С. І. Нормативне регулювання бухгалтерського обліку землі та рентного доходу, або без наказу немає обліку / С. І. Здан // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – №3. – С. 89–95.
2. Конституція України [Електронний ресурс]. – 1996. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/>
3. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. – 2002. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
4. Кірейцев Г. Г. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту / Г. Г. Кірейцев, О. Д. Гудзинський, Т. М. Пахомова // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 1. – С. 11–15.
5. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" [Електронний ресурс]. – 2000. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) " Основні засоби" [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014).
7. Остапчук С. М. Стандартизація бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення / С. М. Остапчук. // Облік і фінанси АПК. – 2012. – №3. – С. 62–71.
8. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 32 "Інвестиційна нерухомість" [Електронний ресурс]. – 2007. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07>.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 (МСБО 40) "Інвестиційна нерухомість" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_026](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_026).

10. Метелиця В. Запровадження стандарту обліку земель сільськогосподарського призначення як інституту бухгалтерської професії / В. Метелиця. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – №3. – С. 27–33.
11. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 14 “Оренда” [Електронний ресурс]. – 2000. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>.
12. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 (МСБО 17) “Оренда” [Електронний ресурс]. – 2002. – Режим доступу до ресурсу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_018](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_018).
13. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: [монографія] / В.М. Жук. – К. : ННЦ “Інститут аграрної економіки” УААН, 2009. – 648 с.
14. Бездушна Ю. С. Нормативні засади структуризації економіки як передумова розробки галузевих стандартів бухгалтерського обліку / Ю. С. Бездушна // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 2. – С. 17-20.
15. Скирпан О. П. Особливості організації обліку біологічних активів на сільськогосподарських підприємствах / О. П. Скирпан // Інноваційна економіка. – 2010. – № 1(15). – С. 106-110.
16. Кирейцев Г. Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета: Научный доклад на 6-ой Международной научной конференции “Научные исследования в сфере бухгалтерского учета, контроля и анализа: теоретико-практическое значение и направления дальнейшего развития”, г. Житомир, 18-19 октября 2007 г. / Г. Г. Кирейцев. – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 68 с.

## **2.11. Стратегія ефективного використання земельних ресурсів у підприємствах**

Ефективне використання земельних ресурсів є потужним чинником розвитку економіки усіх землекористувачів нашої країни. Подальше підвищення ефективності використання земельних ресурсів обумовлено нагальною потребою забезпечення виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції у ринковому середовищі, якісного харчування населення України та збільшення обсягу реалізації продукції на зовнішньому ринку.

Вирішення цих стратегічно важливих економічних і соціальних завдань зобов'язує землекористувачів та державні структури спрямовувати свої зусилля і кошти на науково-обґрунтований і цілеспрямований розвиток виробничих і економічних відносин, застосування інноваційних, ресурсощадних технологій виробництва і на цій основі підвищення ефективності аграрної економіки в усіх формах господарювання. Тому проблема ефективного використання земельних ресурсів та їх економічної оцінки, особливо у сільськогосподарських підприємствах набула надзвичайної актуальності.

Питання розвитку земельних відносин, стратегії і оцінки ефективного використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств досліджувалися багатьма науковцями, зокрема: В. Г. Андрійчука, В. Я. Амбросова, М. Й. Маліка, П. Т. Саблука, А. М. Третяка, О. В. Ульяновченка, О. М. Шпичака та ін. [2, 5, 6, 7, 8, 10].

Відзначаючи цінність одержаних результатів названих вчених, необхідно зазначити, що окремі регіональні аспекти даної тематики потребують подальшого вивчення, що обумовлює актуальність дослідження.

Мета даного дослідження полягає у визначенні тенденцій та оцінки економічної ефективності використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах, обґрунтуванні напрямів поліпшення фінансових результатів та підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва в умовах ринкового середовища.

Тернопільська область мала у 2015 р. 1046,2 тис. га сільськогосподарських угідь, розораність земельних угідь становила 81,9 %. В обробітку всіма категоріями господарств використовувалось 967,3 тис. га сільськогосподарських угідь, з них 521,0 тис. га перебувало у сільськогосподарських підприємствах і 446,3 тис. га – у господарствах населення (табл. 2.2.).

Варто зазначити, що у 1990 р. зібрана площа основних сільськогосподарських культур – 709,1 тис. га перебувала у користуванні сільськогосподарських підприємств (колгоспи і радгоспи) і лише 87,6 тис. га зібраної площі (11,0 %) використовували господарства населення.

В процесі земельної реформи господарства населення стали використовувати, як видно з таблиці, 446,3 тис. га сільськогосподарських угідь



або 46, 1 % від наявних. У цій формі господарювання виявлена чітка тенденція щодо збільшення виробництва валової продукції, особливо рослинництва. Так , наприклад, упродовж 1990-2015 рр. господарства населення збільшили обсяг виробництва валової продукції із 3490,7 млн. грн до 4015,6 млн. грн або на 15,0 %. Там вартість валової продукції рослинництва за аналізований період збільшилась у 2 рази, а вартість продукції тваринництва зменшилась на 29,5%.

В сільськогосподарських підприємствах області виявлена чітка тенденція до суттєвого зменшення виробництва всієї валової продукції, особливо тваринництва.

Варто зазначити, що ефективніше використовуються земельні ресурси у великих сільськогосподарських підприємствах, які спроможні запроваджувати інноваційні й ресурсоощадні технології, наукову організацію праці, раціональніше використовувати матеріально-технічні, трудові та інші ресурси і на цій основі поліпшувати свої фінансові результати.

Таблиця 2.2.

Динаміка виробництва валової продукції за категоріями господарств  
Тернопільської області (у постійних цінах 2010 р.) [4; 9]

Показники	Роки					
	1990	2000	2010	2012	2014	2015
Усі категорії господарств						
Площа с.-г. угідь, тис. га	1061,4	1047,1	958,8	964,6	965,8	967,3
Валова продукція – всього, млн. грн	9531,4	5273,1	5825,6	7949,3	9169,4	8145,8
у т.ч.: -рослинництва	5107,9	3258,0	3875,1	5880,0	6847,4	5806,7
-тваринництва	4423,5	2015,1	1950,5	2069,3	2322,0	2339,1
Вироблено продукції:						
-на 1 особу, грн	8124	4572	5362	7368	8557	7629
-на 100 га с.-г. угідь, тис. грн	898,0	503,6	604,1	824,1	947,4	842,1
Сільськогосподарські підприємства						
Площа с.-г. угідь, тис. га	701,3	672,6	469,1	480,9	509,6	521,0
Валова продукція – всього, млн. грн	6040,7	1416,6	2381,8	3715,4	4814,6	4130,2
у т.ч.: -рослинництва	3942,4	1184,6	2067,0	3300,1	4192,6	3430,4
-тваринництва	2098,3	232,0	314,8	415,3	622,0	699,8
Вироблено валової продукції на 100 га с.-г. угідь, тис. грн	861,4	210,6	507,7	772,6	944,8	792,7
Господарства населення						
Площа с.-г. угідь, тис. га	360,1	374,5	489,7	483,7	456,2	446,3
Валова продукція – всього, млн. грн	3490,7	3856,5	3443,8	4233,9	4354,8	4015,6
у т.ч.: -рослинництва	1165,5	2073,4	1808,1	2579,9	2654,8	2376,3
-тваринництва	2325,2	1783,1	1635,7	1654,0	1700,0	1639,3
Вироблено валової продукції на 100 га с.-г. угідь, тис. грн	969,4	1029,8	703,2	875,3	954,6	899,8

Практика показала, що роздержавлення землі, видача державних актів на право власності на землю і майнових сертифікатів з подальшою концентрацією виробництва у сільськогосподарських і фермерських господарствах шляхом оренди земельних часток (паїв) супроводжується виробництвом переважно рослинницької продукції (зернові, технічні культури), а тваринництво майже повністю знищено. Все це призвело до зниження прибутковості підприємств та зменшення орендних виплат селянам. У цій

ситуації більшість підприємств зазнають впливу нестабільності землекористування, обумовлене порушенням умов договорів орендарями та бажанням землевласників укласти вигідні договори з іншими землекористувачами.

Відомо, що економічну ефективність використання земельних ресурсів проводять за системою натуральних і вартісних показників.

Натуральні показники характеризують: урожайність окремих сільськогосподарських культур; обсяг виробництва окремих видів продукції тваринництва на 100 га (1 га) відповідних земельних угідь. Так, продукцію м'ясо-молочного скотарства і вівчарства розраховують на 100 га сільськогосподарських угідь, свинарства на 100 га ріллі, птахівництва - на 100 га площі посіву зернових культур. Ці показники важливі, однак за допомогою них неможливо визначити окупність витрат, пов'язаних із виробництвом і збутом продукції.

Вартісні показники дають змогу визначити : рівень виробництва валової продукції у порівняльних цінах; суму чистого доходу і прибутку на 100 га відповідних земельних угідь; коефіцієнт землевіддачі (відношення вартості валової продукції сільського господарства до витрат на її виробництво).

До головних показників, що характеризують економічну ефективність використання земельних ресурсів у підприємствах, районі, області, країні відносять – чистий дохід і прибуток на 100 га (1 га) сільськогосподарських угідь.

Формування усіх показників економічної ефективності використання земельних ресурсів відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

Динаміку економічної ефективності використання земельних угідь в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області висвітлено у таблиці 2.3.

Як видно з таблиці, в сільськогосподарських підприємствах за останні роки (2010 – 2015 рр.) виявлено чітку тенденцію до суттєвого збільшення обсягу вкладення коштів у виробництво і продаж продукції. Так, наприклад, обсяг інвестованих коштів у виробництво збільшився із 7556,1 тис. грн в 2010р. до 24065 тис. грн у 2015 р. або в 3,2 рази. Все це обумовило збільшення обсягів виробництва валової продукції та чистого доходу від реалізації продукції.

Сума прибутку, як видно з таблиці 2.2., за аналізований період мала значну диференціацію. Так, обсяг прибутку за 2010 – 2011 рр. збільшився як на одне підприємство (734,8 тис. грн), так і на 100 га сільськогосподарських угідь (159,0 тис. грн) та – середньорічного працівника (69,3 тис. грн ). У 2012 – 2013 рр. рівень вище названих показників значно зменшився, а у 2014 – 2015 рр. – знову збільшився. Такі зміни відбулись під дією системи внутрішніх і зовнішніх чинників.

Таблиця 2.3.

Динаміка ефективності використання земель у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області [4; 9]

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Розмір підприємства:						
-за площею с.-г. угідь, га	1712	1718	1839	1781	1762	2012
-за кількістю працівників, осіб	37	38	42	41	41	36
-за обсягом інвестованих коштів у виробництво, тис. грн.	7556	9939	13087	12734	17667	24065
Валова продукція у постійних цінах 2010р., тис. грн:						
-на 100 га с/г-х угідь	508	688	773	771	945	792,7
-на середньорічного працівника	149,1	209,0	233,7	237,1	278,9	444,9
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн:						
-на підприємство	8773,1	12669,8	15085,6	13768,1	21398,4	35132
-на середньорічного працівника	235,8	332,1	361,5	338,9	530,1	980,2
-на 100 га с.-г. угідь	512,4	737,5	820,1	773,2	1214,3	1746,5
Частка доходу (в %) від:						
-рослинництва	88,9	91,7	88,2	84,0	85,4	85,1
-тваринництва	11,1	8,3	11,8	16,0	14,6	14,9
Прибуток (збиток), тис. грн:						
-на підприємство	322,5	734,8	507,6	279,3	1026,2	9600
-на 100 га с/г угідь	69,8	159,0	108,6	58,1	211,8	477,2
-на середньорічного працівника	32,7	69,3	47,9	25,5	92,5	267,8
Рентабельність всього, %	16,1	27,5	15,3	8,1	21,1	39,8
у т.ч.: рослинництва, %	18,1	30,9	16,4	8,3	23,4	42,2

Серед внутрішніх чинників позитивний вплив на ефективність виробництва здійснили: підвищення урожайності всіх сільськогосподарських культур, збільшення у 2011 р. і 2015 р. обсягів продажу продукції, зменшення собівартості одиниці деяких видів продукції та ряд інших, а зовнішніх – сприятливі природно-кліматичні умови, державна підтримка і сприяння виробникам тощо.

Важливим чинником урожайності усіх сільськогосподарських культур є природна родючість ґрунтів із врахуванням їх еколого-агрохімічної оцінки [2, с.76-79]. Це положення підтверджується групуванням районів за агрохімічною оцінкою ґрунтів у Тернопільській області (табл. 2.4.). Як видно з таблиці, підвищення агрохімічної оцінки ґрунтів тісно пов'язано із поліпшенням економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Так, у підприємствах третьої групи із найвищою агрохімічною оцінкою ґрунтів (44,5 балів) було вкладено у виробництво із розрахунку на підприємство 14,3 грн інвестицій, що дало змогу отримати порівняно найбільше валової продукції і чистого доходу як на підприємство, так і на 100 га сільськогосподарських угідь.

Таблиця 2.4.

Вплив агрохімічної оцінки ґрунтів на економічну ефективність  
аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах  
Тернопільської області (2010 – 2014 рр.)

Показники	Групи районів за агрохімічною оцінкою ґрунтів, балів					Всього по групах
	I - група до 35		II – 36- 40	III- 41 і більше		
	Всього-го	у т. ч. Зборів-ський район		Всього-го	у т. ч. Гусятинський район	
Кількість районороків, один.	35	1	20	30	1	85
Середня агрохімічна оцінка ґрунтів, балів	31,4	34,0	38,2	44,5	44,0	39
Середній розмір агропідприємства:						
-за площею с.-г. угідь, га	1789	1900	1665	1867	2517	1787
-за кількістю працівників, осіб	27	28	35	50	85	40
-за обсягом інвестованих коштів у виробництво, тис. грн.	10295,3	11762,2	10605,0	14304,1	29062,5	12458,0
Валова продукція, тис. грн:						
-на підприємство	13062	14110	14210	14722	15648	13719
-на 100 га с/г угідь	730,1	747,9	853,5	788,5	621,7	768,2
-на одного працівника	483,7	503,9	406,1	294,4	184,1	343,0
Чистий дохід від продажу продукції, тис. грн:						
-на підприємство	11700,9	14155,6	13802,5	16490,9	32383,3	14656,5
-на 100 га с.-г. угідь	676,6	745,1	829,0	883,4	1286,8	820,0
на середньорічного працівника	461,8	498,6	393,8	329,3	371,9	363,4
Частка доходу (в %) від:						
-рослинництва	93,0	90,1	85,7	84,9	95,6	86,8
-тваринництва	7,0	9,9	14,3	15,1	4,4	13,2
Прибуток (збиток), тис. грн:						
-на підприємство	1405,5	2394,4	3197,5	2186,8	3320,8	2198,5
-на 100 га с/г угідь	81,3	126,0	192,0	117,1	132,0	123,0
-на одного працівника	55,5	84,3	91,4	43,7	39,3	54,5
Рентабельність- всього, %	13,7	20,4	30,2	15,3	11,4	17,6
у т.ч.: рослинництва, %	14,9	22,9	35,7	16,4	11,4	19,4

Джерело: розробка авторів [7, с.159]

Слід зауважити, що поряд із підвищенням обсягу валової продукції та чистого доходу в розрахунку на підприємство, 100 га сільгоспугідь у третій групі підприємств зменшився рівень їх прибутковості.

Дослідження показали, що поряд із позитивним впливом якості ґрунтів на розвиток економіки у третій групі господарств виявлено негативний вплив інших чинників на ефективність функціонування їх галузей. Зокрема, у

підприємствах другої і особливо третьої групи суттєво збільшено чисельність працюючих при майже однакових розмірах сільськогосподарських угідь та нераціональне використання наявних ресурсів. Саме ці чинники, як видно з таблиці 2.3, обумовили зменшення маси прибутку в розрахунку: на одне підприємство; на 100 га сільськогосподарських угідь; на одного працівника, зайнятого у аграрному виробництві.

Важливим фактором економічної ефективності, як показали дослідження, є інтенсифікація виробництва, тобто збільшення рівня виробничих витрат на 1 га сільськогосподарських угідь (табл. 2.5.). Збільшення витрат з розрахунку на 1 га сільгоспугідь сприяє зміцненню матеріально-технічної бази підприємства, розвитку інноваційних, ресурсощадних технологій і на цій основі поліпшення фінансових результатів.

Необхідно зазначити, що поряд зі збільшенням рівня витрат на виробництво і збут продукції, дуже важливо їх раціонально використовувати за першочерговими, стратегічними напрямками розвитку агропромислового бізнесу. Це положення підтверджується групуванням районів за рівнем витрат на 1 га сільськогосподарських угідь (табл. 2.5.).

Як видно з таблиці, кращих результатів досягають у тих підприємствах, де раціональніше використовують матеріально-технічні, трудові та інші ресурси. Так, наприклад, у третій групі з найвищим рівнем інтенсифікації (13,1 тис. грн / га с.-г. угідь) підприємства порівняно найбільше виробили валової продукції, отримали чистого доходу і прибутку як з розрахунку на підприємство, так і одиницю земельних угідь та середньорічного працюючого.

Дослідженнями виявлено ще один вагомий чинник, який здійснює потужний вплив на економічну ефективність функціонування підприємств – це їх галузева структура. Найбільшу прибутковість за аналізований період у підприємствах забезпечили галузі рослинництва, зокрема – зернового і зернобобового напрямку. Це підтверджується, як видно з таблиці 7, досвідом роботи сільськогосподарських підприємств Шумського району. Там у 2014 р. було отримано чистого доходу: від зернових і зернобобових культур 326,1 млн. грн або 65,6 % ; від технічних – 56,7 млн. грн. Серед зернових найбільше чистого доходу (269,3 млн. грн) і прибутку (90,6 млн. грн) забезпечили кукурудза на зерно і відповідно пшениця (44,6 млн. грн й 6,3 млн. грн).

Найбільше чистого доходу і прибутку серед технічних культур отримали від реалізації цукрових буряків (98,5 млн. грн і 11,6 млн. грн) та ріпаку (17,0 млн. грн і 6,6 млн. грн).

Там рентабельність зернових і зернобобових культур становила 42,5 % у т. ч. кукурудзи на зерно – 50,7 %, цукрових буряків – 69,0 % та ріпаку 62,8 %.

Аналіз показав, що обсяг чистого доходу обумовлений в основному двома чинниками – кількістю реалізованої продукції та її якістю, що здійснює вплив на рівень цін.

Таблиця 2.5.

Економічна ефективність використання земельних ресурсів залежно від рівня витрат у підприємствах Тернопільської області за 2012 – 2014 рр.

Показники	Групи районів за витратами на 1 га с.-г. угідь, тис. грн					Всього по групах
	I. до 6,0	II. 6,1-10,0		III. 10,1 і більше		
		Всього	У т.ч. Підволочиський р-н (2014р.)	Всього	У т.ч. Шумський р-н (2014р.)	
Кількість районороків, один.	12	30	1	8	1	50
Витрати на 1 га с.-г. угідь, тис. грн	5,3	8,0	9,7	13,1	18,5	8,3
Середній розмір агропідприємства:						
-за площею с.-г. угідь, га	1632	1737	1989	2010	1608	1755
-за кількістю працівників, осіб	32	39	57	62	35	41
Валова продукція на 1 га с.-г. угідь, тис. грн	6,9	9,2	11,4	9,6	16,0	8,6
Чистий дохід, тис. грн:						
-на підприємство	10,1	16,2	22,3	29,9	41,6	16,9
-на 100 га с.-г. угідь	617,5	1624,0	11211,6	1488,0	2584,5	962,4
на середньорічного працівника	312,3	418,2	392,4	481,5	1176,4	412,2
Частка доходу (в %) від:						
-рослинництва	85,5	87,9	91,2	81,4	99,6	85,6
-тваринництва	14,5	12,1	8,8	18,6	0,4	14,4
Прибуток (збиток), тис. грн:						
-на підприємство	1499,5	2420,7	3089,5	3623,6	11883,3	2376,7
-на 100 га с/г угідь	91,9	139,4	155,3	180,3	738,9	135,4
-на одного працівника	46,4	62,3	54,4	58,3	336,3	58,0
Рентабельність- всього, %	17,5	17,5	16,1	13,8	40,0	16,4
У т.ч.: рослинництва, %	20,9	17,1	18,3	13,6	40,4	16,7

Джерело: розробка авторів [7, с.160]

Водночас обсяг прибутку, крім вище названих факторів чистого доходу, формується під впливом виробничої і повної собівартості реалізованої продукції. Все це обумовлює виробників раціонально використовувати наявні ресурси, здійснювати жорсткий управлінський контроль за витратами, відшукувати резерви щодо їх зменшення.

Варто зазначити, що ефективне використання земельних ресурсів у значній мірі залежить від державної підтримки та створення нормативно-правових передумов для різних видів економічної діяльності на землі.

На державному рівні запропоновано стратегічний пріоритет проведення земельної реформи на 2015-2020 роки, який головною метою вбачає

удосконалення ринку оренди землі, забезпечення відкритої і прозорої оренди державних і комунальних земель та вдосконалення кадастрово-реєстраційної системи. Створити повноцінний ринок земель сільськогосподарського призначення [3, с.37].

З метою ефективного використання земельних ресурсів у конкурентному середовищі, державною комплексною стратегією розвитку сільськогосподарського сектору економіки передбачено здійснити упродовж 2015-2020 років наступні пріоритетні заходи [3, с.37].

1. Запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення, дерегуляція обороту прав на землю, стає землекористування та консолідація землеволодіння та землекористування:

1.1. Законодавче врегулювання та передача у комунальну власність земель державної власності, розташованих за межами населених пунктів, крім тих, на яких розташовані об'єкти державної власності; удосконалення процедури передачі ділянок невикористаної спадщини, невитребуваних паїв до комунальної власності; врегулювання правового стану земель із нечітким правовим режимом - польові дороги, лісосмуги, колективна власність.

1.2. Підготовка та поетапне впровадження відкритого і прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення, в тому числі можливість пілотного впровадження різних моделей економічного обороту земель сільськогосподарського призначення на територіях окремих адміністративно-територіальних одиниць, на основі державно-правового експерименту.

1.3. Розробка програми економічного стимулювання сталого землекористування для запобігання та боротьби із деградацією земель.

1.4. Впровадження механізмів консолідації сільськогосподарських земель з метою підвищення ефективності їх використання.

1.5. Оптимізація системи оподаткування земель з метою стимулювання раціонального та ефективного використання земельних ресурсів та запобігання спекуляції із земельними ділянками.

1.6. Скасування безоплатного отримання у власність земельних ділянок із земель державної і комунальної власності; збереження права на приватизацію земельних ділянок, які передані у користування громадян до 2002 року.

1.7. Скорочення підстав набуття прав на земельні ділянки державної та комунальної власності без проведення земельних торгів.

1.8. Забезпечення розвитку кредитування під заставу права користування земельними ділянками (в тому числі емфітевзис)<sup>10</sup> без обмеження прав землевласників.

1.9. Провести роздержавлення земель сільськогосподарського призначення, які належать НААН та державним підприємствам, що підлягають приватизації, крім тих, що використовуються в наукових цілях.

2. Вдосконалення та розвиток системи кадастру та реєстрації речових прав на нерухоме майно:

2.1. Наповнення бази даних кадастру відомостями про земельні ділянки та обмеження у їх використанні.

2.2. Проведення об'єднання кадастрової системи та системи реєстрації речових прав на нерухоме майно в рамках однієї інформаційної системи та забезпечення відкритого доступу до цієї системи.

2.3. Удосконалення процедури державної реєстрації земельних ділянок та речових прав на них шляхом запровадження електронного документообігу при внесенні інформації до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, Державного земельного кадастру та користування такими відомостями.

3. Забезпечення та захист прав на земельні ділянки:

3.1. Вдосконалення процедури для виправлення помилок у Державному земельному кадастрі (у тому числі масової). Надання можливості отримання витягів із Державного земельного кадастру у випадку наявності помилки (із описом цієї помилки та визначенням можливих шляхів її виправлення).

3.2. Гармонізація видів використання (цільового призначення) земельних ділянок в межах категорії земель згідно з кращими світовими практиками. Надання землевласнику та землекористувачу права використовувати земельну ділянку будь-яким способом, що відповідає планувальній документації, крім тих, які потребують зміни категорії земель.

3.3. Створення законодавчого поля для добровільного об'єднання власників земельних ділянок, чиї земельні ділянки знаходяться в межах одного земельного масиву, з метою захисту прав та інтересів власників земельних ділянок.

Таким чином, агрохімічна бальна оцінка земель виявила рівень якості ґрунтів у сільськогосподарських підприємствах за адміністративними районами Тернопільської області. Вона тісно пов'язана із рівнем урожайності усіх сільськогосподарських культур, а тому має використовуватись при плануванні розвитку економіки землеробства в області.

Підвищення економічної ефективності функціонування аграрних підприємств тісно пов'язано з ефективним використанням земельних ресурсів та залежить від впливу на неї факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Такими факторами є поліпшення родючості ґрунтів; посилення концентрації та інтенсифікації виробництва, виробничо-галузева структура виробництва, державне регулювання виробництва й реалізації продукції та підтримка виробників.

## Література

1. Амбросов В. Я. Забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах членства України у СОТ / В.Я. Амбросов, В.М. Онегіна // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С.15-22.

2. Брошак І. С. Моніторинг ґрунтів, шляхи покращення родючості та екологічної безпеки земель Тернопільської області : Монографія / І. С. Брошак, Р. Б. Гевко, С. С. Никеруй та ін. – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка», 2013. – 160 с.



3. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки. Стратегія та план дій. [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України.- 2015. - 225с. – Режим доступу: [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua)
4. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010 – 2014 роки. Статистичний бюлетень. Тернопіль – 2010-2014 рр.
5. Пархомиць М. К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика: Монографія / М. К. Пархомиць, В. В. Гудак. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 256 с.
6. Пархомиць М. К. Аналіз дохідності основних галузей аграрних підприємств та напрямки її підвищення у західних областях України / М. К. Пархомиць, Л.М. Уніят // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені короля Данила Галицького, 2015. – Вип. 11. – С.246 – 258.
7. Пархомиць М. К. Економічна ефективність використання земельних угідь у конкурентному середовищі [Текст] / М. К. Пархомиць, Л. М. Уніят // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 1. – С. 153-162.
8. Фінанси агропромислового виробництва. Навчальний посібник / За ред. М. К. Пархомця – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 404 с.
9. Сільське господарство Тернопільської області за 2010-2014 роки: Статистичний збірник. – Тернопіль, 2010-2015.
10. Яців І. Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: монографія / І. Б. Яців. – Львів : Український бестселер, 2013. – 427 с.

## РОЗДІЛ 3.

### АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

#### 3.1. Інституційні фактори інноваційного розвитку аграрного сектора регіональної економічної системи

Сучасний період економічного розвитку, темпи зростання ВВП, геополітичне становище країн на світовому і вітчизняному ринках, їх продовольча безпека, життєвий рівень населення і подолання наслідків кризи залежать від науково-технічного забезпечення господарюючих суб'єктів АПК.

В даний час головною рушійною силою суспільного розвитку стають знання, які забезпечують формування інноваційного виробництва, що передбачає створення і використання принципово нових, високоефективних техніко-технологічних та енергозберігаючих ресурсів: машин, обладнання, матеріалів, високоефективних селекційних досягнень, автоматизацію виробництва на тваринницьких комплексах і фермах, в переробних галузях АПК.

Аналіз наукових досліджень розвитку аграрного сектора, законодавства, чинного в цій сфері, показує, що інституційні перетворення в АПК здійснюються за відсутності єдиного системного підходу, розробленої методології і комплексної оцінки змін в цій сфері.

Вибір методології, заснованої на інституціональному підході, як основи при проведенні досліджень дозволяє концентруватися на вивченні ринкових відносин і пов'язаному з ними комплексі прав власності і правил обміну, структур управління. При цьому аналіз здійснюється переважно на утворених в ринкових умовах нових інститутах, які є важливою складовою сучасного трансформаційного процесу [2].

Формування і розвиток інноваційної економіки неможливо без створення і розвитку системи відповідних інститутів. Згідно інституційної теорії, процес відтворення успішно виконує свої функції через відповідну систему інститутів.

Основна функція інститутів в суспільстві полягає в зменшенні невизначеності шляхом встановлення стійкої структури взаємин між індивідами. Стійкість інститутів відносна, тому що під впливом спонукальних мотивів індивідів інститути зазнають змін.

У 1973 р економісти Д. Норт та Р. Томас писали, що інститути детермінують чинники, зумовлюють розвиток економічного процесу, а зміни цін – джерела самих інституційних змін. Згідно ж еволюційної теорії Алчіяна конкуренція змінює неефективні інститути. Але на практиці ми спостерігаємо нездатність конкуренції видавлювати такого роду неефективні інститути [3].

Інститути виступають не тільки як обмеження, а й дають можливість розвиватися економічним агентам в рамках позначених обмежень. Організації створюються з метою використання наданих інститутами можливостей, тобто організації виникають на основі стимулів, закладених в інститутах.

До головних економічних інститутів відносяться різні форми господарювання і підприємницької діяльності, а також держава – регулятор інституційної політики. Таким чином, представляється найбільш важливим саме підприємство і можливість ефективної реалізації в ньому інтересів суспільства.

Істотний вплив на соціально-економічний розвиток регіону надає інституційне середовище того чи іншого регіону. На формування інституційного середовища регіону впливають такі чинники:

- інституційне середовище федерального рівня;
- інституційна діяльність регіональних влад;
- інституційне середовище сусідніх регіонів;
- звички, національні звичаї, релігійні норми;
- механізм контролю і забезпечення виконання формальних інститутів (законів, норм, правил і т.д.);
- кількість і характеристика організацій (економічних агентів, організованих соціальних груп, індивідів).

Інституційна структура АПК – складна соціально-економічна система, що включає економічні, господарські, організаційно-правові, морально-етичні та інших елементи.

Умовно виділимо наступні групи інститутів:

1. Інститути влади. В інституційній структурі АПК головними є інститути влади. Формування ефективного інституційного середовища неможливо без активного втручання держави.

Основні функції держави:

- визначення «правил гри» для суб'єктів ринку;
- активна інвестиційна політика, планове регулювання економіки.

Держава виступає регулятором і координатором функціонування інституційного середовища інноваційного розвитку економіки. Безпосередня участь держави в розвитку інноваційної економіки може бути здійснено в результаті оподаткування, що стимулює інноваційну діяльність; фінансування різних інноваційних проектів і розробок, видачі грантів на конкурсній основі.

Пряме і непряме державне регулювання інноваційної діяльності забезпечує баланс інтересів суб'єктів економічної діяльності, створення і підтримання інноваційної інфраструктури, формування інноваційного клімату.

У реалізації інституційного аспекту для розвитку інноваційної економіки держава створює сприятливі макроекономічні та інституційні передумови, точну специфікацію і захист прав інтелектуальної та іншої власності [10].

2. Інститути-норми. Проведення ринкових реформ без розроблених концепцій, без правового забезпечення в нових організаційно-правових формах господарств (переважно у великих сільськогосподарських підприємствах) призвело до здійснення так званої «косметичної» інституційної реформи – назви підприємств змінилися, а новий правовий статус підприємств було визначено недосконалим законодавством. Потенціал агропромислового комплексу в цих умовах виявився неефективним. Багато в чому це було

пов'язано з наступним: внутрішній стан ресурсів, в першу чергу питання власності на ці ресурси, не відповідали новій інституційній формі, а невирішені законодавчі питання стали гальмом подальшої інституційної трансформації. В результаті крім неефективних реформ в суспільному виробництві очікуваного розвитку не показав індивідуальний приватний сектор в формі селянських фермерських господарств, також в повній мірі не отримали результату від кооперації виробництва.

3. Інститути-організації. Українська економічна реформа в сільському господарстві, що проводиться з початку 1990-х років, торкнулася в першу чергу цих інститутів. Сформована в результаті радикальної трансформації нова аграрна структура розвивається.

Грунтуючись на загальних принципах економічної теорії, можна стверджувати, що в концептуальному плані сутність аграрної структури визначається формами власності і правом, що є основою всієї системи виробничих відносин. Значну роль при цьому відіграє організаційно-правова діяльність на регіональному рівні. Наприклад, аграрна структура в регіонах України на початку 1990-х років була приблизно однаковою. Відповідно однотипними були і зміни аграрної структури: зменшувалась питома вага колективних господарств у валовій продукції сільського господарства і зростала частка сімейних господарств. При цьому слід зазначити відмінність в темпах змін по регіонах і, як наслідок, значне розходження в аграрних структурах регіонів [3].

В якості основних суб'єктів інноваційної діяльності в аграрній сфері регіональної економіки виступають виробники сільськогосподарської продукції, науково-дослідні, проектні і кредитні організації, що передбачає розробку, удосконалення та уточнення методик для здійснення розрахунків ефективності інноваційної діяльності та обґрунтування економічної доцільності інноваційно-інвестиційних проектів.

Виділяються три типи регіональних аграрних структур: з переважанням корпоративного сектора, з переважанням індивідуального, сімейного сектора і змішаний. До регіональних аграрних структур з переважанням корпоративного сектора відносяться суб'єкти України, в яких частка сільськогосподарських підприємств у валовій продукції становить понад 50%, до другого типу відносяться ті, в яких частка сімейних господарств становить понад 75%; до третього типу відносяться всі інші регіони, в яких відповідно частка сільськогосподарських підприємств - 25-50%, сімейного сектора – 50-75%) [5].

4. Інститути-контракти. Актуальним є більш активне формування інститутів, що сприяють інноваційному розвитку АПК, зокрема науково-технічного та техніко-технологічного розвитку. До таких можна віднести різні галузеві асоціації та (або) союзи.

Д. Норт говорив: «Ми, що живемо в сучасному світі, вважаємо, що життя і економічні процеси підкоряються писаним законам і правам власності. Однак навіть в найрозвиненіших економіках формальні правила становлять невелику (хоча і дуже важливу) частину тієї сукупності обмежень, які формують перед

нами ситуації вибору. Наша поведінка у величезній мірі, визначається неписаними кодексами, нормами і умовностями». Неформальні інститути базуються, безумовно, на прийнятих в суспільстві культурних традиціях і цінностях, і саме вони визначають їхні дії як справедливі або, навпаки, несправедливі, як допустимі або неприпустимі [3].

Аналіз інститутів, найбільш значущих для аграрного сектора економіки, є актуальним, оскільки на цій основі можлива розробка чіткого алгоритму перетворень в АПК і вихід сільськогосподарського виробництва на новий економічний рівень. Дослідження в цій сфері вітчизняних економістів виділяють сільськогосподарську організацію як основний інститут. Саме сільськогосподарські організації, забезпечуючи дві третини валової продукції галузі, є центром відтворення соціально-економічного життя в сільській місцевості, забезпечують баланс інтересів суб'єктів аграрних відносин.

Посилення глобальної конкуренції в агропродовольчій економіці, загострення конкурентної боротьби на сільськогосподарських ринках, низька продуктивність праці в аграрній сфері економіки України, нераціональне використання факторів виробництва, недостатній рівень розвитку людського капіталу в сільській місцевості, неможливість вирішення проблеми забезпечення населення доступним і якісним вітчизняним продовольством в обсягах і структурі, відповідним раціональним науково обґрунтованим нормам харчування вимагають переходу аграрного сектора України до якісно – нового інноваційного типу розвитку [1].

Особливості формування національної інноваційної системи АПК, в порівнянні з іншими секторами економіки України, пов'язані з подоланням негативних чинників, що впливають на розвиток інноваційної діяльності та проявляються в умовах кризи економіки системними стримуючими факторами інноваційного розвитку пов'язаних секторів економіки [4].

Інституційні зміни як складова частина процесів модернізації української економіки обумовлені необхідністю формування та закріплення таких правил і норм поведінки і взаємодії в суспільстві, дотримання яких призведе до стимулювання активності суб'єктів економічної, наукової, освітньої та іншої діяльності в сфері освоєння і впровадження передових технологій, техніки, організаційних та інших інновацій.

Інституційні можливості регіональних органів управління полягають в управлінні інноваційним розвитком економіки за допомогою створення ефективних інститутів, що регулюють інноваційні процеси в регіонах. Це дозволяє вирішувати пріоритетні завдання модернізації економіки, підвищення її ефективності та конкурентоспроможності, формування сприятливого інституційного середовища для розвитку інноваційної діяльності [11].

Найголовнішою метою інституційних перетворень в агропромисловому секторі економіки є підвищення ефективності аграрного виробництва. Зміни відносин власності та подальша трансформація економічних відносин, господарського механізму і соціальної структури аграрного сектора економіки повинні забезпечити умови для більш динамічного розвитку агропромислового

комплексу в цілому. Реалізація цієї мети призведе до формування розвинутої ринкової інфраструктури, конкурентоспроможності суб'єктів агропродовольчого ринку, підтримку прибутковості його учасників при еквівалентному обміні між сільським господарством та пов'язаними з ним галузями і всього народного господарства.

Одним з принципів моментів управління конкурентоспроможністю (КСП), яка є однією з компонент трасфоспромації підприємства є обґрунтування та вибір методу її оцінювання.

Оцінювання КСП – це сукупність операцій (етапів), що дозволяють кількісно визначити рівень КСП.

Суб'єктом оцінювання КСП можуть виступати:

- а) виробник продукції;
- б) споживач продукції;
- в) суб'єкт, що планує інвестувати або кредитувати виробника продукції;
- г) суб'єкт, що проводить оцінку на замовлення третьої особи.

Для визначених вище суб'єктів оцінювання КСП значущість та частота її проведення, необхідна точність та достовірність отриманих результатів можуть відрізнятися [13].

Особливо важливе значення оцінювання має для її виробника, оскільки вона є обов'язковим інструментом у конкурентній боротьбі за прибутки. У даному дослідженні методологія оцінювання розглядається з позицій виробника продукції.

Метою і завданнями оцінювання трансфоспроможності, що ставить перед собою виробник, є:

- дослідження поточних (перспективних) вимог ринку;
- порівняння різних варіантів проекрованої продукції для вибору найкращого, виходячи зі встановлених критеріїв;
- вибір (зміна) постачальника сировини, комплектуючих виробів;
- визначення основних напрямів розроблення, виготовлення та збуту продукції, що користується попитом на ринку;
- оцінювання перспектив продажу конкретних видів продукції;
- розробка нових видів продукції, в тому числі, в тому числі нових її модифікацій, нового номенклатурного ряду і т.д.;
- встановлення (зміна) рівня ціни продукції і/або методу ціноутворення;
- вибір (зміна) методів і засобів політики товароруху та товаропросування;
- визначення рейтингу даної продукції на ринку відносно конкурентів;
- формування стратегії позиціонування продукції;
- розробка заходів з підвищення рівня трансфоспроможності за окремими параметрами тощо [5].

Перший етап оцінювання КСП включає дослідження: ринкової кон'юнктури на існуючому або потенційному ринку збуту; характеру та обсягу споживчих потреб й умов використання продукції; діяльності конкурентів, які виготовляють та продають аналогічну (взаємозамінну) продукцію.

Дослідження ринку продукції агропромислового призначення пов'язане із певними труднощами, зумовленими такими особливостями: складністю та багатомодульністю продукції агропромислового призначення; широтою та різноманітністю асортименту продукції агропромислового призначення; високими темпами оновлення продукції та технології її виготовлення під впливом науково-технічного прогресу; високим ступенем диверсифікації діяльності виробників продукції агропромислового призначення; складністю структури ринку продукції агропромислового призначення, на якому суб'єкти господарювання можуть одночасно виступати і покупцями, і продавцями певного виду продукції; великим впливом конкретизації умов використання продукції на оцінку рівня трансфоспроможності.

Найбільш трансфоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб. На ефективність діяльності кожної служби впливає багато чинників – ресурсів агропромислового комплексу. Оцінка ефективності роботи кожного підрозділу передбачає оцінку ефективності використання цих ресурсів. В основі методу лежить оцінка чотирьох групових показників або критеріїв трансфоспроможності [7].

У першу групу об'єднані показники, котрі характеризують ефективність управління виробничим процесом: економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних фондів, досконалість технології виготовлення товару, організація праці на виробництві.

У другу групу об'єднані показники, що відображають ефективність управління обіговими засобами: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, здатність підприємства розплачуватися за своїми боргами, можливість стабільного розвитку організації в майбутньому.

До третьої групи належать показники, котрі дозволяють отримати уявлення про ефективність управління збутом та просуванням товару на ринку за допомогою реклами та стимулювання.

До четвертої групи входять показники конкурентоспроможності товару та його ціна.

У зв'язку з тим, що кожний з цих показників має різну ступінь важливості для розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності організації (ККО), експертним шляхом були розраховані коефіцієнти вагомості кожного критерію та показника.

Параметри трансфоспроможності – це найчастіше кількісні характеристики властивостей товару, які враховують галузеві особливості оцінки його конкурентоспроможності. Розрізняють окремі групи параметрів конкурентоспроможності: технічні, економічні, нормативні.

Технічні параметри є характеристикою технічних і фізичних властивостей товару, продукції чи сільськогосподарської техніки що визначають особливості галузі та способи його використання, а також функції, які виконує товар у процесі його використання. Технічні параметри поділяються на параметри призначення, ергономічні та естетичні параметри [6].

Параметри призначення характеризують області використання продукції та функції, котрі вона покликана виконувати. За ними можна судити про корисний ефект, що досягається за допомогою використання даної продукції в конкретних умовах споживання.

Параметри призначення можна розділити на:

– класифікаційні параметри, що характеризують належність продукції до певного класу і використовуються для оцінки лише на етапі вибору області застосування продукції та товарів-конкурентів; вони слугують базою для подальшого аналізу і в подальших розрахунках участі не приймають (наприклад, пасажироємність, швидкість обертання);

– параметри технічної ефективності, що характеризують прогресивність технічних рішень і використовуються при розробці та виготовленні продукції (продуктивність станка, точність та швидкість роботи вимірювальних приладів);

– конструктивні параметри, що характеризують основні проектно-конструкторські рішення (склад виробу, його структура, розміри, вага) [8].

Особливістю аграрних підприємств, яка певною мірою визначає їх становище, є не лише наявність невикористаних ресурсів, а і сировинна база. Серед таких ресурсів присутні невикористовуване або використовуване частково обладнання, посівні площі; невикористовувані виробничі площі; неліквідні товарно-матеріальні цінності; неповна зайнятість робочого часу виробничого персоналу; інновації, що з певних причин не знайшли завершеного впровадження. Саме на використання таких ресурсів і має бути спрямована активізація маркетингової діяльності аграрного підприємства, у ході якої передбачається отримання відповіді на запитання: чи сприйме ринок те, що можна виробити з використанням невикористовуваних ресурсів, та за яких умов? Активізацію маркетингової діяльності аграрного підприємства пропонується здійснювати протягом певного періоду часу на базі інтенсифікації маркетингового потенціалу. Як процес, що триває певний проміжок часу, активізація маркетингової діяльності має певні характеристики – швидкість, характер, обсяг додаткових завдань, вид результату. Активізація маркетингової діяльності підприємства залежить від впливу низки зовнішніх та внутрішніх чинників, інтенсивність якого значною мірою визначає її характеристики. Як зовнішні аналізувалися такі чинники як ринкова кон'юнктура, регуляторні заходи держави та науково-технічні чинники. Як внутрішні вивчалися такі чинники як становлення керівництва підприємства до активізації маркетингової діяльності, наявність кваліфікованих фахівців, ступінь використання маркетингового потенціалу підприємства, стан комунікацій підприємства, механізм мотивації працівників служби маркетингу. За результатами аналізу зазначених чинників вони систематизовані за критеріями керованості підприємством, відношення до підприємства, способу та інтенсивністю впливу. Інтенсивність впливу вирізнених чинників зумовлює прийняття відповідних рішень щодо активізації маркетингової діяльності підприємства.



Базування активізації маркетингової діяльності підприємства на інтенсифікації маркетингового потенціалу зумовило необхідність його дослідження [12].

Проблеми оцінки конкурентоспроможності підприємств на інноваційно – логістичних засадах з врахуванням взаємовідносин з аграрним комплексом, з якими стикнулися вчені всього світу, зумовили виникнення дуже великої кількості методів та методик її визначення. Ще у 80-х роках вітчизняними вченими було створено методику та методологію оцінки КЗ. Дані дослідження в часи планової економіки не набули широкого розповсюдження, проте з моменту впровадження в нас ринкових відносин вони стали досить актуальними та були інтерпретованими різними сучасними вченими.

Україна має сприятливі природно-економічні умови для розвитку аграрного виробництва. Рівнинна поверхня, розорані ґрунти, помірний і теплий клімат, велика кількість сонячного тепла і світла, висока забезпеченість трудовими ресурсами, трудові навички населення, густа мережа шосейних і залізничних доріг, розвинуте сільськогосподарське машинобудування, досвід агрохімічного і агро меліоративного комплексу, агрохімічна служба сприяли розвитку в Україні аграрного комплексу.

Деструктивні зміни в господарському комплексі України, що сталися за останні роки, в посттоталітарний період негативно позначилися на розвитку аграрного виробництва. Недостатній випуск тракторів, вантажних автомобілів, сільськогосподарських машин і обладнання, мінеральних добрив, хімічних меліорантів, хімічних засобів захисту рослин від хвороб і шкідників, пального, мастильних та інших матеріалів, непомірне зростання цін на них, руйнація агрохімічної служби, відсутність агросервісного обслуговування господарств змусило їх скоротити посівні площі. Україна втратила лідерство у світовому виробництві агропромислової продукції. Різко впав рівень інтенсифікації галузі.

Оцінка та підняття рівня трансфоспроможності аграрних підприємств та впровадження практичних рекомендацій щодо покращання їх використання забезпечить підсилення конкурентних позицій аграрних підприємств та підвищить їх трансфоадаптивні можливості загалом [8].

На наш погляд, основним прорахунком під час проведення трансформаційних перетворень була неналежна увага до інституційних перетворень та неврахування інституціональних особливостей країни. Було не враховано трансформаційні можливості економіки, що впливають на терміни ринкових перетворень в економіці й визначають поведінку суб'єктів господарювання в умовах трансформації економічної системи (історичні традиції, ділова культура, психологічна готовність населення, тип мислення в суспільстві, довіра до уряду, норми поведінки тощо).

Тож, на сучасному етапі розвитку країни вирішення потребують проблемні питання щодо створення сприятливих інституціональних умов для ефективного аграрного господарювання, що перешкоджають подальшому розвитку інституціонального середовища в аграрному секторі економіки України. Серед них вважаємо за доцільне виокремити: недостатнє приділення

уваги розвитку інституту відносин власності щодо ефективного поєднання її різноманітних форм в сільському господарстві; необхідність зміни інститутів рентних та орендних відносин; недосконалість функціонування інститутів ринку ресурсів для села (землі, капіталу, праці); важливість розвитку інституту підприємництва тощо.

Зрештою, високий ступінь невизначеності є перешкодою для укладання довгострокових договорів між учасниками інституціонального середовища та позбавляє їх інвестиційної зацікавленості. Саме поглиблене дослідження нормативно-правового забезпечення інституціонального середовища в аграрному секторі економіки України, на нашу думку, може стати передумовою його подальшого вдосконалення, оскільки законодавство описує основні положення взаємодії всіх суб'єктів аграрно-економічних відносин і надає (чи позбавляє) стимулів для сталого розвитку галузі та сільської місцевості в цілому.

### Література

1. Бородіна О. М. Інституційний розвиток сільського господарства та села України і Росії та його гармонізація з європейською політичною практикою / О. М. Бородіна // Економіка України. – 2012. – № 11. – С. 48–61.

2. Гальцова О. Институциональные изменения в аграрном секторе Украины / О. Гальцова. – Режим доступу: <http://www.ur.edu.pl/pliki/Zeszyt15/23.pdf>.

3. Голуб Т. І. Історичний досвід та аналіз тенденцій державної підтримки розвитку аграрного сектора України / Т. І. Голуб // Молодий вчений. – 2015 – № 4 (19). – С. 54–57.

4. Держава і реформи в Україні: аналіз державної політики в умовах трансформації суспільства: [монографія] / О. Л. Валевський. – К. : НАДУ при Президентіві України, 2007. – 316 с.

5. Кириленко І. Г. Аграрна реформа в Україні: надбання, проблеми / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2005. – № 5. – С. 8–14.

6. Кириленко І. Г. Актуальні проблеми аграрної реформи в Україні в умовах системної кризи світової економіки / І. Г. Кириленко. – Режим доступу : [http://shron.chtyvo.org.ua/Kyrylenko\\_IH/Aktualni\\_problemy\\_ahrarnoi\\_reformy\\_v\\_umovakh\\_kryzy.pdf](http://shron.chtyvo.org.ua/Kyrylenko_IH/Aktualni_problemy_ahrarnoi_reformy_v_umovakh_kryzy.pdf).

7. Латинін М. А. Аграрний сектор економіки України: механізми державного регулювання: [монографія] / М. А. Латинін. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ “Магістр”, 2006. – 320 с.

8. Малік М. Й. Інституціоналізація аграрного підприємництва: трансформація та ефективність / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 132–139.

9. Малік М. Й. Реформування власності і реструктуризація підприємств АПК / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 9–13.

10. Мельник А. О. Світові економічні кризи в економіці України та їх наслідки / А. О. Мельник. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/vipusk-1-2014/61-melnik-a-o-svitovi-ekonomichni-krizi-vekonomitsi-ukrajini-ta-jikh-naslidki>.

11. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : [наук.доп.] / В. М. Геєць, Т. О. Осташко, Л. В. Шинкарук ; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2014. – 102 с.

13. Роздайбіда О. В. Економіко-правові аспекти державної аграрної політики України / О. В. Роздайбіда, О. В. Білинська // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія “Економічна теорія та право”: зб. наук. пр.– Х. : Право, 2010. – № 3. – С. 152–161.

14. Стратегічні напрями інституційного забезпечення розвитку аграрного сектора в Україні. –К. : НІСД, 2014. – 45 с.

### **3.2. Процеси корпоратизації у сучасних умовах трансформації відносин власності**

В умовах тотальної глобалізації, посилення конкурентної боротьби і зростання кризових явищ у сучасній економіці XXI ст. корпоративна форма організації бізнесу набула широкого розповсюдження, як одна з найбільш ефективних та прогресивних. Корпорації є ядром економічної системи країни, від їхнього зростання залежать макроекономічні показники, рівень життя і добробут населення, тобто вони виробляють основну частку валового національного продукту, створюють робочі місця, виступають суб'єктами лобізму та лідерами громадської думки. Корпорації активно впливають на динаміку світових ринків, на процеси формування вартості товарів у національних економіках через можливість розміщувати виробництво на територіях інших держав. Корпорації використовують їх порівняльні переваги, знижуючи тим самим витрати на виробництво продукції і збільшуючи прибуток.

Перехід країни до ефективної моделі економічного розвитку, пріоритетом якої є орієнтація на експорт і науково-технологічний розвиток, суттєво посилив ступінь залучення корпорацій у світові торговельно-економічні процеси, котрі передбачають активізацію процесів глобалізації. Однак специфічна інституційна структура вітчизняної економіки здійснює істотний вплив на мету та цілі компанії, систему її інтересів і на формування інноваційної політики. В основі реалізації конкурентних переваг корпорацій лежить необхідність врахування різномірних інституційних передумов, потреба використання специфічних стратегій для виходу на нові ринки, формування нових корпоративних структур.

Вагомий внесок у створення наукового підґрунтя для формування й функціонування корпорацій зроблено у працях ряду зарубіжних і вітчизняних вчених: І. Ансоффа, Р. Брейлі, Ю. Брігхема, С. Брю, Ю. Вінслава, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, К. Макконнелла, П. Самуельсона, М. Портера, А. В. Сірка та ін.

Сьогодні немає сумнівів – корпорація як суперечливе, але важливе явище сучасної економіки вимагає уважного і всебічного вивчення. Однак, існуючі наукові роботи вирішують далеко не всі проблеми, які стоять перед сучасною теорією корпорації. Частина з них носить макроекономічний або політекономічний характер.

Методологічні підходи до дослідження сутності корпорації повинні базуватися на застосуванні чіткого понятійного апарату. Однак, термін «корпорація», що традиційно використовується в Україні, в даний час є досить багатозначним і вживається у декількох значеннях. Досить активно, але вкрай суперечливе застосування терміна «корпорація» у вітчизняних нормативних правових актах, відсутність єдності поглядів серед вчених в розумінні змісту корпорації і, як наслідок, непослідовне застосування цього терміна до різних організаційно-правових форм при систематизації юридичних осіб,

обумовлюють необхідність дослідження поняття корпорації в практиці економіко-правових відносин.

При вивченні корпорації слід використовувати метод, який базується на ретроспективному встановленні її змісту і ознак, що полягає у визначенні сутності правового явища, яку в нього вкладали римські юристи. Даний підхід до розробки дефініції «корпорація» виправданий тим, що дана цивільно-правова категорія є результатом еволюції римського права.

Отже, існуючі підходи потребують адаптації в напрямі вдосконалення управління економічним і структурним розвитком корпорацій, та посилення їх ролі у забезпеченні конкурентоспроможності економіки України.

Термін «корпорація» є досить багатозначним і вживається в декількох значеннях, що обумовлено складністю і багатогранністю даного економічного феномена. Так, в економічній науці термін «корпорація» вживається і як синонім поняття «компанія», і в значенні господарюючого суб'єкта, капітал якого утворений пайовою участю декількох осіб (юридичних і / або фізичних). Корпорація може бути представлена як інтегрована структура, котра особливим чином впорядковує майнові відносини учасників при спільному веденні бізнесу, або як велике організаційне утворення (концерн, холдинг, група компаній), концентрує права власності та контроль над діяльністю підприємств, що мають обмежену самостійність.

Така багатоаспектність поняття говорить про складність досліджуваного об'єкта, що зумовлює різновекторність його розгляду. Можливо, саме тому втрачає сенс його (поняття) офіційне (законодавче) оформлення і визнання за вченими-економістами права на уточнення понятійних рамок терміна «корпорація».

Корпорація (від лат. *corporatio* – об'єднання, співтовариство) – широко поширена в економічно розвинених країнах форма організації підприємницької діяльності, що передбачає часткову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках професійних найманих менеджерів [1].

Існують різні точки зору стосовного появи перших корпорацій. Згідно з однією із них, витoki корпорацій треба шукати в Стародавньому Римі. Окремі автори справедливо вказують, що термін «корпорація» походить від латинського виразу «*corpus habere*», що позначає права юридичної особи [2; 3].

В. М. Хвостов вважає, що такі права стали визнаватися за приватними спілками в Римській імперії в період, починаючи з 160-х рр. н.е. [2, с. 114]. Зазначені союзи були центрами приналежності суб'єктивних цивільних прав – юридичних осіб і в джерелах римського права називалися – *universitates* або ж *corpora*, *corpus*, *corporations*. Під *universitas* розумівся самостійний суб'єкт права, який існував і діяв незалежно від фізичних осіб, які його складають. Фізичні особи впливали на волю даного суб'єкта лише за допомогою участі в діяльності його органів. *Universitas* надавався статус юридичної особи, яка і

вважалася суб'єктом прав і обов'язків незалежно від окремих фізичних осіб, що складала корпорацію [4, с. 158-159].

Інші дослідники стверджують, що корпорації виникли порівняно недавно, в XIV-XVII ст., під впливом економічних перетворень, які вимагали створення такої форми ведення бізнесу, як «корпорація». З розвитком торгівлі пов'язують появу торгових гільдій, які виникли для організації торгових подорожей в окремі країни. Внаслідок розвитку морської справи виникають морські товариства, капіталістичний характер яких виражається в тому, що на перший план тут виступають відносини з приводу капіталу (корабля), а не особисті відносини членів [5, с. 92-93].

Слід зазначити, що корпорація – поняття неоднозначне. І не тільки у визначенні словника (це суспільство, союз, група осіб, що об'єднується спільністю професійних інтересів, або підприємницька організація у формі акціонерного товариства). Так, в історичному контексті саме це визначення корпорації з'явилося раніше за інших. У ньому простежується не тільки аналогія із середньовічною цеховою організацією, з характерними для неї внутрішніми статутами, правилами участі, монопольним становищем на ринку.

Якщо мати на увазі основну ідентифікаційну ознаку сучасної корпорації (акціонерне товариство), то можна стверджувати, що її джерелом, яке веде свій початок з XVI ст., є практика створення акціонерних товариств в Англії. Їх учасники – торговці, авантюристи, військові, а з середини XVII ст. представники буржуазії, що об'єднували свої капітали з метою задовольнити інтереси в освоєнні заморських територій Британської імперії і розвитку торгівлі з домініонами. Ризики такого роду підприємств компенсувала обмежена відповідальність. Але множинність випадків обману вкладників призвела до необхідності спочатку обмежити свободу організації і сферу діяльності акціонерних товариств (початок XVIII ст.), а потім законодавчо формалізувати умови функціонування акціонерних товариств, чітко прописавши процедури емісії акцій і захисту прав акціонерів, відповідальність членів ради директорів (1844 р.).

У своєму досконалому вигляді корпорація постала лише в 30-х роках XX ст., коли в рамках антикризових заходів у США були прийняті закони про цінні папери, біржі, публічні корпорації, антимонопольне регулювання.

Отже, є підстави визнати, що термін «корпорація» походить від пізньокласичного «corporatio», що вживається стосовно союзних об'єднань (осіб і майна), котрі володіють деякими ознаками сучасних юридичних осіб, заснованих на членстві його учасників.

Використання у визначенні сутності корпорації правової конструкції «юридична особа» вважаємо виправданим з наступних причин. По-перше, для юридичного оформлення об'єднання учасників бізнесу і їх капіталів необхідний факт реєстрації корпорації в державному органі. По-друге, об'єднання осіб і капіталів формується за допомогою юридичної особи ознаками самостійного суб'єкта права, відмінного і відокремленого від осіб, які його створили і беруть в ньому участь, виступає особливим учасником цивільного обороту і має

власні права і обов'язки, несе самостійну відповідальність за зобов'язаннями. Юридична особа повинна мати своїх представників, через яких формується воля юридичної особи, що розглядається як результат взаємодії економічних інтересів учасників бізнесу. Таким чином, вважаємо, що правове трактування корпорації є справедливим, але не є достатнім для розкриття її сутності та змісту [3].

Корпорація може розглядатися як категорія, під якою розуміють підприємницьке об'єднання капіталу, що має різні організаційно-правові форми. У вузькому розумінні – це форма підприємницького об'єднання капіталу у вигляді акціонерного товариства.

Історичний розвиток економічних відносин зумовлює безперервні зміни термінологічного апарату: в одних випадках це здійснюється через появу принципово нових понять, в інших випадках, може відбуватися трансформація старих категорій. Проблема виникає в тому, що окремі термінологічні неузгодженості здатні створювати досить серйозні проблеми для сучасної науки і практики, оскільки багато понять можуть носити характер базисних.

У цьому контексті необхідно визнати, що зарубіжний досвід, як і досвід історії, далеко не завжди може бути незмінно імплементований в існуючі об'єктивні реалії. Будь-яке поняття, безумовно, може інтерпретуватися в декількох значеннях. У зв'язку із цим, думку окремих авторів щодо трактування поняття корпорації слід інтерпретувати в широкому (синонім юридичної особи) та вузькому (категорія, яка використовується для позначення господарських товариств) розумінні. Це є цілком обгрунтованим і може бути використано в якості відправної позиції у впорядкуванні термінологічного і понятійного апаратів. Термін «корпорація» – це поняття неоднозначне і не тільки у словниковому визначенні (суспільство, союз, група осіб, що об'єднується спільністю професійних або інших інтересів тощо).

Сучасна корпорація – це складне, комплексне явище в сучасній національній економіці, що у певній мірі ускладнює її дослідження як категорії економічної науки. При цьому, сама корпорація знаходиться в безперервному русі, якісній еволюційній зміні. Для розуміння корпорації як складної, автономної і цілеспрямованої системи необхідно виходити з більш точного розуміння того, про що йде мова, і для цього слід розглянути всебічні варіанти пояснення еволюції корпорації з точки зору виділених підходів.

1. Корпорація як юридична особа (об'єднання фізичних та юридичних осіб або капіталів). Енциклопедичний словник Брокгауза і Ефрона визначає корпорацію як загальну назву для багатьох видів спілок, які мають внутрішню організацію, об'єднує членів союзу в єдине ціле, є суб'єктом прав і обов'язків, тобто юридичною особою [6]. У словнику С. І. Ожегова «корпорація – це 1) об'єднана група, коло осіб однієї професії, одного стану; 2) одна з форм монополістичного об'єднання» [7, с. 298]. Наведене вище визначення корпорації не відповідає сучасному стану розвитку підприємницьких структур, адже корпорації навіть у США вже давно перестали бути тільки формою монополістичного об'єднання. Найчастіше під корпорацією розуміється одна з

правових форм ведення бізнесу, поряд з одноосібними володіннями і партнерствами, тобто акцент робиться на юридичному аспекті корпорації.

Так, за визначенням Дж. Ван Хорна: «Корпорація – це знеособлене підприємство, створене законом; воно може володіти майном і брати на себе зобов'язання» [8]. С. Росс дає наступне трактування цього поняття: «Корпорація – це бізнес, заснований як окрема юридична особа, що складається з однієї або декількох приватних або юридичних осіб» [9]. На думку П. Самуельсона і В. Нордхауса, корпорація – це «юридична особа, яка може самостійно продавати і купувати, позичати гроші, виробляти товари та послуги і вступати в контрактні відносини. Вона має право обмеженої відповідальності, відповідно до якого інвестиції кожного із власників корпорації обмежені певним розміром» [10, с. 688]. К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю вважають, що це юридична особа, яка може видобувати ресурси, володіти активами, виробляти і продавати продукцію, брати в борг, надавати кредити, пред'являти позов і виступати в суді відповідачем, а також виконувати всі ті функції, які виконують ділові підприємства будь-якого іншого типу. Керують більшістю таких корпорацій наймані менеджери [11]. Ю. Б. Вінслав стверджує, що «... сучасна велика корпорація у більшості випадків постає як сукупність юридичних осіб, які спільно реалізують цілі та інтереси» [12].

2. Корпорація як синонім акціонерного товариства. Велика радянська енциклопедія зазначає, що термін «корпорація» є найбільш характерним для англо-американського права, де корпорації як форми монополістичних акціонерних об'єднань набули широкого поширення у результаті концентрації та централізації капіталу, і застосовується для позначення різних об'єднань людей з метою здійснення або захисту будь-яких приватних, групових, господарських, наукових та інших інтересів, що діють на правах самостійних організацій у вигляді цеху, гільдії, об'єднання тощо [13].

Т. Веблен запропонував вважати корпорацією велику організацію корпоративної (акціонерної) форми, вказуючи на широку їх поширеність в сучасній економіці. При цьому основою успіху корпорації він вважав її інституціоналізацію, мірою чого є «good-will», сукупність нематеріальних активів корпорації, що визначаються її діловими зв'язками, патентами, «розкрученими» торговими марками, наявністю лобі в органах державної влади. Т. Веблен зазначає незворотній характер відчуження власників (акціонерів) від управління корпораціями, який пов'язаний зі зменшенням частки звичайних акцій в сукупному капіталі [14, с. 108]. На думку А. Смірнова, «корпорація – це фінансово-економічна система виробничих і невиробничих об'єктів, в основу якої покладений акціонерний капітал; прагнення до максимізації прибутку в корпоративних інтересах, при цьому суспільство ігнорує монополізацію ринків вироблених товарів і послуг» [15, с. 7].

3. Корпорація як форма організації підприємницької діяльності. За визначенням І. Ансоффа, «корпорація – це широко розповсюджена в країнах з ринковою економікою форма організації підприємницької діяльності, котра передбачає приватну власність, юридичний статус і зосередження функцій



управління в руках верхнього ешелону професійних менеджерів, які працюють за наймом» [16]. При цьому, виробнича структура корпорації може складатися з одного підприємства, системи технологічно пов'язаних або диверсифікованих виробництв за будь-яким напрямком діяльності. Це може бути окреме акціонерне товариство або система акціонерних товариств, які складають холдингову компанію або об'єднаних на основі загальних принципів. Тобто ці визначення сутності і змісту корпорації відображають усі аспекти інтегрованих корпоративних структур.

На думку Г. Б. Клейнера, корпорація – це одна з найбільш поширених форм організації великого виробництва, заснована на спільній участі членів у діяльності організації та обмежена внеском у створення або діяльність корпорації через вартість придбаних акцій корпорації, що зумовлює відповідальність учасників за боргами корпорації. Як форма організації підприємницької діяльності корпорація передбачає часткову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках професійних топ-менеджерів, які працюють за наймом [17, с. 134]. А. В. Бандурін розглядає корпорації як «... підприємницькі структури, які мають досить складну організаційну структуру, найбільш пристосовану для функціонування в умовах ринкової економіки» [18, с. 7]. Інші автори характеризують корпорацію як «господарську систему, що включає в себе три ланки – фінансову, промислово-торгівельну і управлінську» [19, с. 3].

4. Корпорація як об'єднання людей для досягнення загальних цілей. Е. Дж. Долан і Д. Ліндсей вважають, що це фірма, яка має статус юридично незалежного суб'єкта, в якому власність розділена на частини (частки, паї, акції), і відповідальність кожного співвласника обмежена його внеском у підприємство [20]. Дж. К. Лафта дає визначення корпорації як виду організації, що характеризується певною корпоративною культурою – максимальною централізацією і авторитарністю керівництва, протиставленням себе іншим об'єднанням [21, с. 13].

Великий тлумачний словник сучасної української мови трактує корпорацію, як договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників [22, с. 577]. Г. В. Назарова вважає, що корпорація, як будь-яка організація, є економічно інтегрованою системою, цілісним об'єктом, що поєднує безліч соціально-економічних процесів і зв'язків. В сучасній економіці корпорації складають економічну основу держав, формують головні тенденції і напрямки соціально-економічного розвитку. Саме тому проблеми управління новими підприємствами найбільш динамічного корпоративного сектора економіки виходять на перший план, як у практичній діяльності, так і в наукових дослідженнях [23, с. 212].

Окремі автори переконані, що корпорація – це об'єднання виробничих, проектних, торговельно-збутових, фінансових підприємств і організацій для ведення спільної господарської діяльності, зменшення можливого ризику при

здійсненні капіталомістких напрямків промислової та комерційної діяльності за рахунок концентрації капіталу, функції забезпечення ресурсами, збуту продукції, оволодіння новими ринками, реалізації більш економічно доцільної стратегії розвитку господарських одиниць, що входять у корпорацію [24, с. 403]. У визначенні автори не підкреслюють, що це є основною ознакою корпорацій, обмежуючись лише перерахунком сфер діяльності можливих учасників інтеграції.

Поділяємо точку зору Е. Новицького, який використовує для позначення корпорації як об'єднання (в широкому розумінні) термін «велика диверсифікована корпорація» [25, с. 75]. Т. В. Кашаніна вважає, що корпорація – це колективне утворення, організація, визнана юридичною особою, заснована на об'єднаних капіталах (добровільні внески) і здійснює будь-яку соціально корисну діяльність [5, с. 24].

5. Корпорація як специфічна господарська діяльність. Р. Нельсон і С. Вінтер [26 с. 134-136] висунули постулат «природного відбору» кращих, більш ефективних форм корпорації. Продовжуючи біологічну аналогію, вони відзначають наявність в «оригінальній», природній «версії» механізму природного відбору – генетичної мутації. Аналогічного механізму в неінституціональній теорії корпорації немає, тобто є одиничний прояв форми корпорації, що довела високу ефективність, котра не зможе поширитися на всю економіку, оскільки ні вихідні причини такої ефективності даної форми корпорації (успішна діяльність корпорації пояснюється харизмою керівника), ні механізм перенесення її успішного досвіду є невідомими.

На думку А. В. Сірка, сучасна корпорація – це складний й особливий економічний інститут [27, с. 25].

Дж. Гелбрейт зазначає, що корпорація – це єдино можлива в сучасних умовах форма організації виробництва, яка відповідає процесу сучасної трансформації розвиненої ринкової системи господарювання в індустріальному суспільстві [28, с. 29]. Тобто, це єдиний виробничо-господарський комплекс, котрий володіє необхідним для здійснення своєї діяльності майном, створений самостійними суб'єктами економіки для ведення певної господарської діяльності та керівництва нею, що складається з наділених господарською компетенцією суб'єктів і котрі знаходяться в стійких внутрішньокорпоративних зв'язках.

В економічній літературі дане поняття характеризується наступними основними ознаками:

- є підприємницькою організацією, яка має усе необхідне майно для здійснення своєї діяльності;

- має розвинену організаційну структуру і систему органів управління та професійних керуючих;

- займає істотне становище на певному ринку або має широкий діапазон видів діяльності;

- володіє великими господарськими зв'язками;

- систематично отримує прибуток від своєї діяльності.

В економічній теорії найчастіше метою корпорації є: прибуток, виручка від реалізації, частка ринку тощо. Однак це відбувається без урахування багатосуб'єктності корпорації, шляхом виділення одного, «домінуючого» суб'єкта, який «все вирішує». Такий підхід призводить до систематичної помилки спостереження: встановлення цільової функції корпорації, ґрунтуючись на невірній обраній певній меті. В результаті – пропонувані моделі і їх практичні висновки непридатні для умов зміни розподілу влади в корпорації, здатності впливати на ключові рішення різних груп суб'єктів. Тому, необхідно при розробці постулатів розвитку корпорації зосереджувати увагу на розумінні її багатосуб'єктності і врахуванні інтересів різних суб'єктів.

Аналіз різних поглядів щодо трактування поняття корпорація дають змогу зробити висновок про те, що в розумінні зазначеного явища на сучасному етапі можна умовно виділити два підходи: філософський і економіко-правовий. Згідно філософського підходу, корпорація є об'єднанням людей, створеним з метою реалізації та (або) захисту будь-яких приватногрупових інтересів. З цієї позиції і юридичні особи, і громадські об'єднання та інші легальні форми об'єднань людей будуть корпораціями.

В рамках економіко-правового підходу можна виділити ще два напрямки. Представники першого напряму вважають, що термін корпорація слід вживати як синонім юридичної особи. Представники другого напряму вважають, що корпораціями можуть бути названі тільки певні, заздалегідь окреслені види юридичних осіб.

Згідно з чинним законодавством України, корпорацією визнається договірне об'єднання створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорацією [29].

Дуалізм поняття «корпорація» обумовлює необхідність розуміння корпорації як: 1) організації підприємницької діяльності, як правило, у формі акціонерного товариства, що передбачає часткову власність учасників, самостійний юридичний статус і зосередження функцій управління в руках професійних керуючих (менеджерів), які працюють за наймом. В даний час ця форма підприємств переважає, тому часто термін «корпорація» використовується як синонім терміну «акціонерне товариство»; 2) об'єднання господарюючих суб'єктів з економічними цілями діяльності для досягнення загальних цілей і захисту загальних інтересів.

Отже, під терміном «корпорація» слід розуміти об'єднання виробничих, проектних, торговельно-збутових, фінансових підприємств і організацій, котрі створюються для ведення спільної господарської діяльності, зменшення можливого ризику при здійсненні капіталомістких напрямків виробничої та комерційної діяльності за рахунок концентрації капіталу, централізації функцій забезпечення ресурсами, збуту продукції, оволодіння новими ринками, реалізації більш економічно доцільної стратегії розвитку господарських одиниць, що входять в об'єднання.

В перспективі розвиток корпорацій дасть змогу:

- відновити фондовий ринок України;
- підвищити капіталізацію вітчизняних компаній;
- посилити роль професійних менеджерів;
- підвищити конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств.

## Література

1. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилиян. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Хвостов В. М. Система римского права / В. М. Хвостов. – М. : Спарк, 1996. – 522 с.
3. Степанов П. В. Корпорации в гражданском праве / П. В. Степанов // Законность. – 1999. – № 4. – С. 11-15.
4. Функ Я. И. Акционерное общество: история и теория / Я. И. Функ, В. А. Михальченко, В. В. Хвалей. – Минск : Амалфея, 1999. – 607 с.
5. Кашанина Т. В. Корпоративное право (Право хозяйственных товариществ и обществ): учебник для вузов / Т. В. Кашанина. – М. : НОРМА-ИНФРА М, 1999. – 815 с.
6. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://dlib.rsl.ru/viewer/01003924229#?page=347>
7. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова – 4-е изд., дополненное. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
8. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: пер. с англ. / Дж. К. Ван Хорн. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 800 с.
9. Росс С. Основы корпоративных финансов: пер. с англ. / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан – М. : Лаборатория базовых знаний, 2001. – 704 с.
10. Самуэльсон П. Экономика: учебное пособие; пер. с англ. / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688 с.
11. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю; пер. с 14-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 972 с.
12. Винслав Ю. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями // Российский экономический журнал / Ю. Винслав. – 2001. – № 10. – С. 3-26.
13. Большая Советская Энциклопедия / главный редактор О. Ю. Шмидт / Т. 34. – М., 1937. – С. 355.
14. Веблен Т. Теория делового предприятия / Т. Веблен. – М. : Дело, 2007. – 288 с.
15. Смирнов А. Государственно-корпоративный сектор и его развитие / А. Смирнов // Экономист. – 2008. – № 1. – С. 3–14.

16. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
17. Популярная экономическая энциклопедия / глав. ред. А. Д. Некипелов. – М. : Большая Российская энциклопедия, 2001. – 368 с.
18. Бандурин А. В. Деятельность корпораций / А. В. Бандурин. – М. : БУКВИЦА, 1999. – 600 с.
19. Масленченков Ю. С. Финансово-промышленные корпорации России / Ю. С. Масленченков, Ю. Н. Тронин. – М. : ДеКа, 1999. – 448 с.
20. Долан Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей; пер. с англ. В. Лукашевича и др.; общ. ред. Б. Лисовик, В. Лукашевич. – С.-Пб. – 1992. – 496 с.
21. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации / Дж. К. Лафта. – М. : Русская деловая литература, 1999. – 320 с.
22. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К. : Ірпінь ; ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
23. Назарова Г. В. Механізм функціонування корпорації в інституціональному середовищі / Г. В. Назарова // Наукові праці Дон.НТУ. Серія: економічна. – Випуск 40-3. – 2006. – С. 212-217.
24. Денисов А. Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А. Ю. Денисов, С. А. Жданов. – М. : Издательство «Дело и сервис», 2002. – 416 с.
25. Новицкий Е. Стратегическое планирование в высоко-диверсифицированных корпоративных структурах: в мировой практике и на опыте АФК «Система» / Е. Новицкий // Российский экономический журнал. – 1999. – № 8. – С. 72-78.
26. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер. – М. : Финстатинформ, 2000. – 536 с.
27. Сірко А. В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики / А. В. Сірко. – К.: Імекс, 2004. – 414 с.
28. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2004. – 602 с.
29. Господарський кодекс України : за станом на 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2003. – 192 с.

### 3.3. Аналіз розвитку підприємства як економічної системи

Успішність і довгострокова життєздатність підприємства прямо залежать від обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на поліпшення його функціонування. Прийняття будь-якого управлінського рішення пов'язане з компромісом – необхідністю вибору альтернативного варіанта за критерієм зіставності економічного ефекту і його ціни. У загальному випадку суб'єкт управління приймає рішення щодо використання різних ресурсів з метою оптимізації економічного результату. В цьому розумінні всі ділові рішення можна віднести до таких головних напрямків:

- обґрунтоване інвестування ресурсів;
- виробнича діяльність, як ефективне споживання задіяних ресурсів;
- вдале поєднання джерел фінансування, яке забезпечує формування фондів для цих ресурсів.

В умовах зростаючої складності господарських та загальноекономічних процесів, «багатовекторності» управлінських рішень та їх можливих наслідків зростає актуальність застосування економічного аналізу як засобу оцінки стану економічних об'єктів, інструмента забезпечення їх життєздатності та підвищення ефективності функціонування, посилюється системний характер аналітичних досліджень. На особливу увагу заслуговує системний підхід до оцінки ступеня ефективності та збалансованості економічних систем, до яких, зокрема, належать суб'єкти господарювання, в тому числі підприємства.

Питання системності економічного аналізу активно досліджуються у фаховій літературі як зарубіжними [1; 3; 10; 17; 21] так і вітчизняними [5; 7; 11; 13; 18; 20 та інш.] вченими. Однак, потребують подальших досліджень окремі теоретичні та прикладні аспекти, зокрема порушена нами проблема ідентифікації підприємства за типом економічної системи [14-16].

Проведення аналітичного дослідження здійснюється у відповідності з певними регулятивними принципами, які забезпечують процедурну сторону його методології та методики. До числа провідних принципів економічного аналізу належить принцип системності.

Термін «система» (організм, ціле, що складається з частин) виник в Стародавній Греції понад 2000 років тому. Стародавні учені (Аристотель, Демокрит, Платон та інші) розглядали тіла, явища і процеси всесвіту як такі, що складаються з окремих елементів (атомів, метафор). Розвиток астрономії (М. Копернік, Г. Галілей, І. Ньютон) дозволив перейти до геліоцентричної системи всесвіту. Далі розвиток системного знання відбувався під впливом різних філософських переконань, теорій про структуру пізнання і можливості прогнозу (Ф. Бекон, Г. Гегель, І. Кант та інші). У результаті такого розвитку системні уявлення виходять на позиції методологічної науки. Природодослідники XIX-XX ст. (О. Богданов, Ф. Берталанфі, Н. Вінер, Д. Менделєєв, В. Вернадський та інші) не тільки актуалізували роль абстрактного мислення і моделей у природничих науках, але і сформували основні системоутворюючі принципи, принципи системності наукового знання,

«з'єднали» теорію відкритих систем, філософські принципи і досягнення природознавства.

Сучасний розвиток теорія систем, системний аналіз отримали під впливом досягнень як класичних областей науки (математика, фізика, хімія, біологія, історія і ін.), так і некласичних областей (синергетика, інформатика, когнітологія, теорії нелінійної динаміки і динамічного хаосу, катастроф, нейроматематика, нейроінформатика та ін.).

На сьогодні можна з упевненістю констатувати факт настання етапу наукового, системно-міждисциплінарного підходу до проблем науки, освіти, техніки і технології, етапу, що концентрує увагу не тільки на речовинно-енергетичних, але і на системно-міждисциплінарних аспектах, побудові і дослідженні системно-інформаційної картини світу, про настання етапу системних парадигм [5].

Як справедливо зазначав у своїх працях професор Є.В. Мних, «Одним з основних напрямків сучасної науки є комплексне дослідження явищ і процесів як систем. Тому системний підхід до дослідження економічних явищ і процесів ... є ядром методології економічного аналізу» [9, с. 10].

Однак, з нашої точки зору принцип системності аналізу доречно розглядати у таких аспектах:

а) системний підхід до проведення аналітичного дослідження, що полягає в логічно обґрунтованій послідовності комплексного вивчення об'єкта, виявлення і залучення резервів підвищення ефективності його функціонування;

б) сприйнятті об'єкта як системи, або впорядкованої сукупності взаємопов'язаних елементів, які організовано взаємодіють для досягнення спільної мети;

в) розгляді кожного об'єкта як складової частини економічної системи вищого порядку, а підсумки його діяльності як наслідки складної взаємодії внутрішніх і зовнішніх причин.

З одного боку: «Системний аналіз – сукупність понять, методів, процедур і технологій для вивчення, опису, реалізації явищ і процесів різної природи і характеру, міждисциплінарних проблем»; з другого, – «це сукупність загальних законів, методів, прийомів дослідження систем» [5]. У той же час, – «Системний аналіз — вивчення об'єкта дослідження як сукупності елементів, що утворюють систему. У наукових дослідженнях він передбачає оцінку поведінки об'єкта як системи з усіма факторами, які впливають на його функціонування» [2]. Це – дослідження складних, часто не цілком визначених проблем теорії і практики. «Системний аналіз – це методологія дослідження властивостей та відносин в об'єктах за допомогою відображення цих об'єктів як цілеспрямованих систем та вивчення властивостей цих систем, а також взаємозв'язків між цілями та засобами їхньої реалізації» [18].

Розрізняють три гілки науки, що вивчає системи:

– системологію (теорію систем), яка вивчає теоретичні аспекти і використовує теоретичні методи;

– системний аналіз (методологію, теорію і практику дослідження систем), яка досліджує методологічні, а часто і практичні аспекти і використовує практичні методи;

– системотехніку, системотехнологіку (практику і технологію проектування і дослідження систем).

Загальним у всіх цих гілок є системний підхід, системний принцип дослідження – розгляд сукупності не як простої суми складових (лінійно взаємодіючих об'єктів), а як досліджуваної сукупності нелінійних і багаторівневих взаємодіючих об'єктів [4].

Системний аналіз став результатом втілення принципів системного підходу на практиці. За своїм змістом системний аналіз є прикладною методологією управління складними системами [14, с. 20].

Ця наука, як і будь-яка інша, ставить за мету дослідження нових зв'язків і відносин об'єктів і явищ. Проте, основною проблемою цієї науки є дослідження зв'язків і відносин з тим, щоб об'єкти, що вивчаються, стали більш керованими, а «розкритий в результаті дослідження механізм» взаємодії цих об'єктів - більш придатним для застосування до інших об'єктів і явищ. Завдання і принципи системного підходу не залежать від природи об'єктів і явищ.

За твердженням Е. Г. Юдіна, теоретичне і методологічне значення системного аналізу виходить далеко за межі його практичної спрямованості і «визначається тим фактом, що системний аналіз являє собою, мабуть, найбільш серйозну із всіх здійснених до цього спроб побудувати і реалізувати методологію, спеціально пристосовану для вирішення проблем системного характеру, проблем, які все частіше і гостріше виникають і сучасній науці і практиці» [21, с. 220].

Системний аналіз тісно пов'язаний з філософією. Якщо філософія дає загальнонаукові методи предметного аналізу, то системний аналіз - загальні методи формального, міжпредметного аналізу предметних галузей, виявлення і опису, вивчення їх системних інваріантів. Можна дати і філософське визначення системного аналізу: системний аналіз – це прикладна діалектика [18].

На думку акад. М. Г. Чумаченка термін «системний підхід» доречно вживати, коли йдеться про дослідження сутності процесів та явищ (у тому числі й економічних), які можуть бути описані поняттям системи, а термін «системний аналіз» – у разі пошуку адекватних методів управління системою [19]. Його точку зору поділяє проф. Л. О. Примостка, вважаючи, що «системний аналіз і системний підхід співвідносяться як одиничне і загальне», і «... належать до різних рівнів методологічного дослідження». «При цьому слід чітко усвідомлювати», наголошує автор, «що далеко не кожне системне дослідження має на меті управління системою» [12, с. 22].

За цих обставин потребує додаткового з'ясування сутність поняття «економічний системний аналіз». Що слід вважати превалюючим у цьому випадку, – системний (а точніше систематизований) підхід до вивчення, чи системний (а іноді ще й ієрархічний) характер об'єкта дослідження? Як це



часто трапляється, відсутність однозначного наукового визначення призводить до довільного трактування терміну і, подекуди, немотивованого його застосування. Із викладеного вище напрошується наступне запитання: чи слід вважати такий аналіз самостійним видом або відносно відособленим напрямком економічного аналізу?

На нашу думку відсутність чіткого категорійного апарату, невідповідність вітчизняної і зарубіжної термінології призводять до довільного тлумачення змісту, неприйняттого в науці маніпулювання поняттями. На думку проф. Л. О. Примостки «...у науковій сфері така термінологічна плутанина неприпустима, оскільки призводить до необґрунтованого змішування понять, а іноді - і до помилкового вибору методології наукових пошуків» [12, с.19].

Повертаючись до питання сутності економічного системного аналізу, вважаємо за доречне розв'язання проблеми в площині необхідності застосування системного підходу (тобто системного аналізу) до дослідження різних рівнів складної ієрархічної відкритої економічної системи, враховуючи ще й той аргумент, що економічний аналіз економічних систем завжди здійснюється саме з метою управління такими системами.

Системний аналіз застосовується в будь-якій предметній галузі, включаючи як часткові, так і загальні методи і процедури дослідження. Предметною галуззю економічного системного аналізу є економічні системи. При цьому правомірно розглядати економічну геосистему та економічні системи нижчого порядку (макро-, мезо-, і мікро- рівень).

Системний підхід в економічному аналізі спирається на такі елементи діалектичної логіки, як об'єктивність і повнота розгляду проблем і явищ; вивчення процесів у їх розвитку; з'ясування взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємовпливу; поєднання історичного і логічного підходу в дослідженні; абстрагування і конкретизація; аналіз і синтез; індукція і дедукція; формалізація і моделювання; експеримент; композиція і декомпозиція; лінеаризація і виділення нелінійних складових; структурування і реструктурування; розпізнавання та ідентифікація; типологія й класифікація; експертне оцінювання і тестування; верифікація тощо [16].

Системний аналіз передбачає врахування прояву системою синергетичних властивостей. Синергетика – міждисциплінарна наука, що досліджує загальні ідеї, методи і закономірності організації (зміни структури, її просторово-часового ускладнення) різних об'єктів і процесів, інваріанти (незмінні єства) цих процесів. «Синергетичний» в перекладі означає «сумісний, узгоджено діючий». Це теорія виникнення нових якісних властивостей, структур на макроскопічному рівні. Якщо донедавна природничі науки пояснювали світ, виходячи з руху, взаємоперетворення речовини і енергії, то сьогодні будь-яка об'єктивна реальність може бути пояснена лише з урахуванням супутніх системних, і особливо системно-інформаційних та синергетичних процесів. Відповідно до принципу системного підходу, кожна система впливає на іншу. Весь навколишній світ - взаємодіючі системи. Мета

системного аналізу – з'ясувати ці взаємодії, їх потенціал і спрямувати це знання на вдосконалення функціонування систем.

Основу системного аналізу становить не формальний математичний апарат, а загальна ідея, оригінальний підхід до проблеми, що вирішується, своєрідний категорійний апарат. Тому системний аналіз слід розглядати не лише як «суму наукових методів і практичних прийомів розв'язання складних економічних проблем» [9, с. 10], а як налагоджену постійно діючу систему їх пошуку, оцінки, діагностування та усунення.

Проблема створення цієї системи є значно ширшою, ніж задоволення попиту на набір чудодійних ефективних методик аналізу. Проте, ґрунтуючись на загальній теорії систем, системний підхід увібрав у себе ряд інших дослідницьких підходів з розробки багатьох споріднених і суміжних наук. Тому при його здійсненні використовується широкий методичний інструментарій, часто запозичений з інших наук.

Загалом системний аналіз є каркасом, що з'єднує усі необхідні наукові знання, методи та дії для вирішення складних проблем. Тому потребують свого вирішення питання організаційного, інформаційного, кадрового забезпечення, та чи не найголовніше – зв'язку аналізу з системою управління (його здатність задовольняти потреби менеджменту), і зустрічної проблеми – ступеня використання результатів аналізу в процесі управління.

Заслуговує на особливу увагу системний підхід до оцінки ступеня ефективності та збалансованості економічних систем.

З точки зору сучасної економічної теорії під економічною системою розуміють сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів та послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети [4]. Структурну будову економічної системи нами проілюстровано на рис. 3.1.

Основними елементами економічної системи є:

- 1) продуктивні сили;
- 2) техніко-економічні відносини;
- 3) організаційно-економічні відносини;
- 4) виробничі відносини або відносини економічної власності;
- 5) господарський механізм.

Ефективність, організованість економічної системи залежить від її саморегульованості, здатності створювати необхідні нові або розвивати ті елементи, які недостатньо розвинуті.

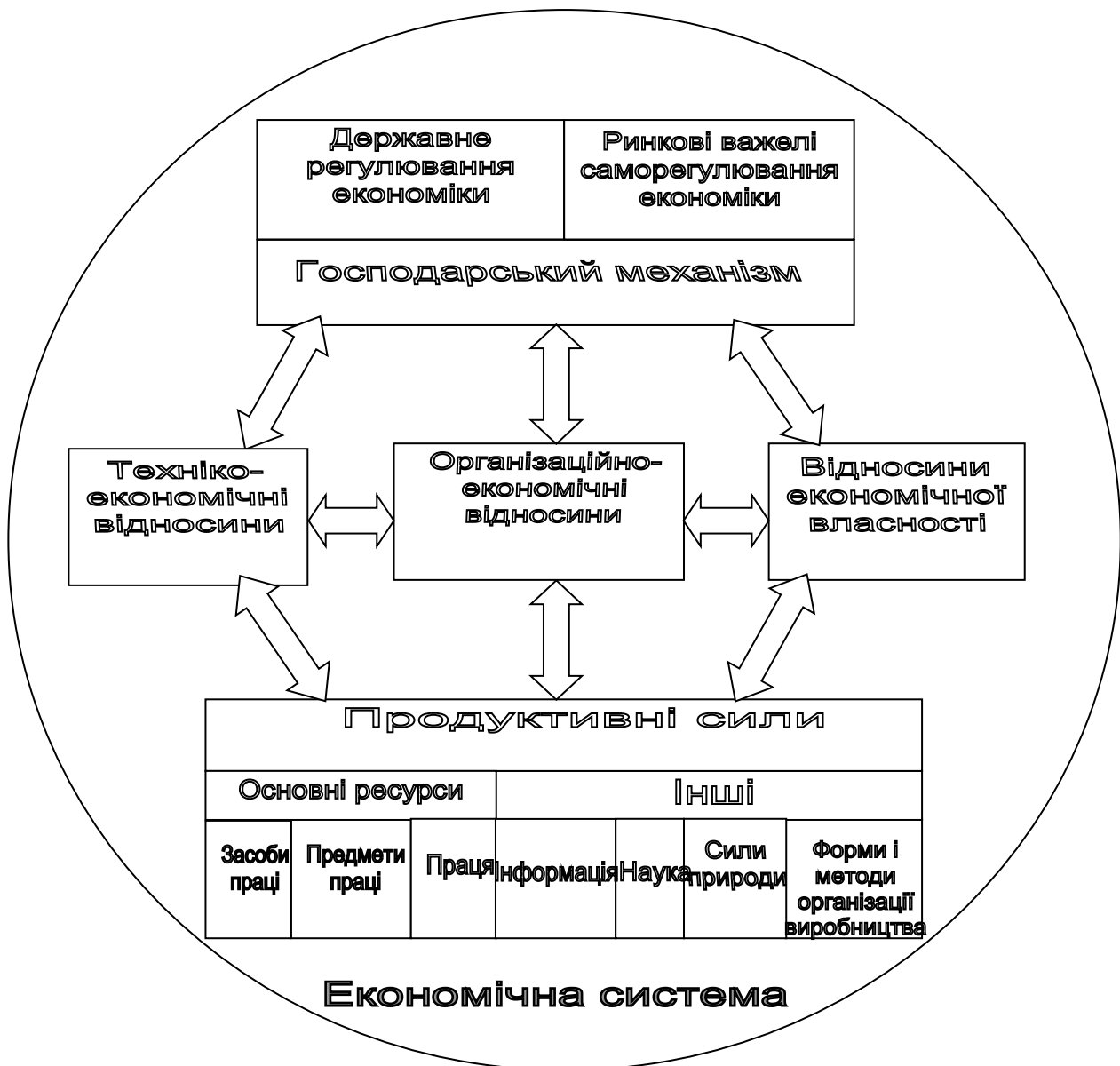


Рис. 3.1. Структура економічної системи

Висока ефективність і організованість економічної системи значною мірою залежить від співвідношення ступенів розвитку підсистем, оскільки вони розвиваються в межах єдиної економічної системи відносно самостійно.

Кожна з цих підсистем складається з окремих елементів (компонентів) з властивою їм сукупністю зв'язків між собою і розвивається за спільними для всієї сукупності економічними законами, а також за властивими лише для даної підсистеми законами і суперечностями [4].

Адекватне і раціональне співвідношення між окремими елементами значною мірою залежить від впливу господарського механізму. На сучасному етапі розвитку господарський механізм формується в процесі поєднання державного регулювання і ринкових важелів саморегулювання економіки. Ядром господарського механізму є державне регулювання економіки, яке передбачає застосування адміністративних (декрети, укази, розпорядження), правових (законів, законодавчих актів і норм) та економічних важелів

(податкова, кредитно-фінансова, амортизаційна, регіональна політика, індикативне планування).

За ступенем ефективності і збалансованості використання основних ресурсів у виробничих системах виділяють такі типи економічних систем (рис. 3.2):

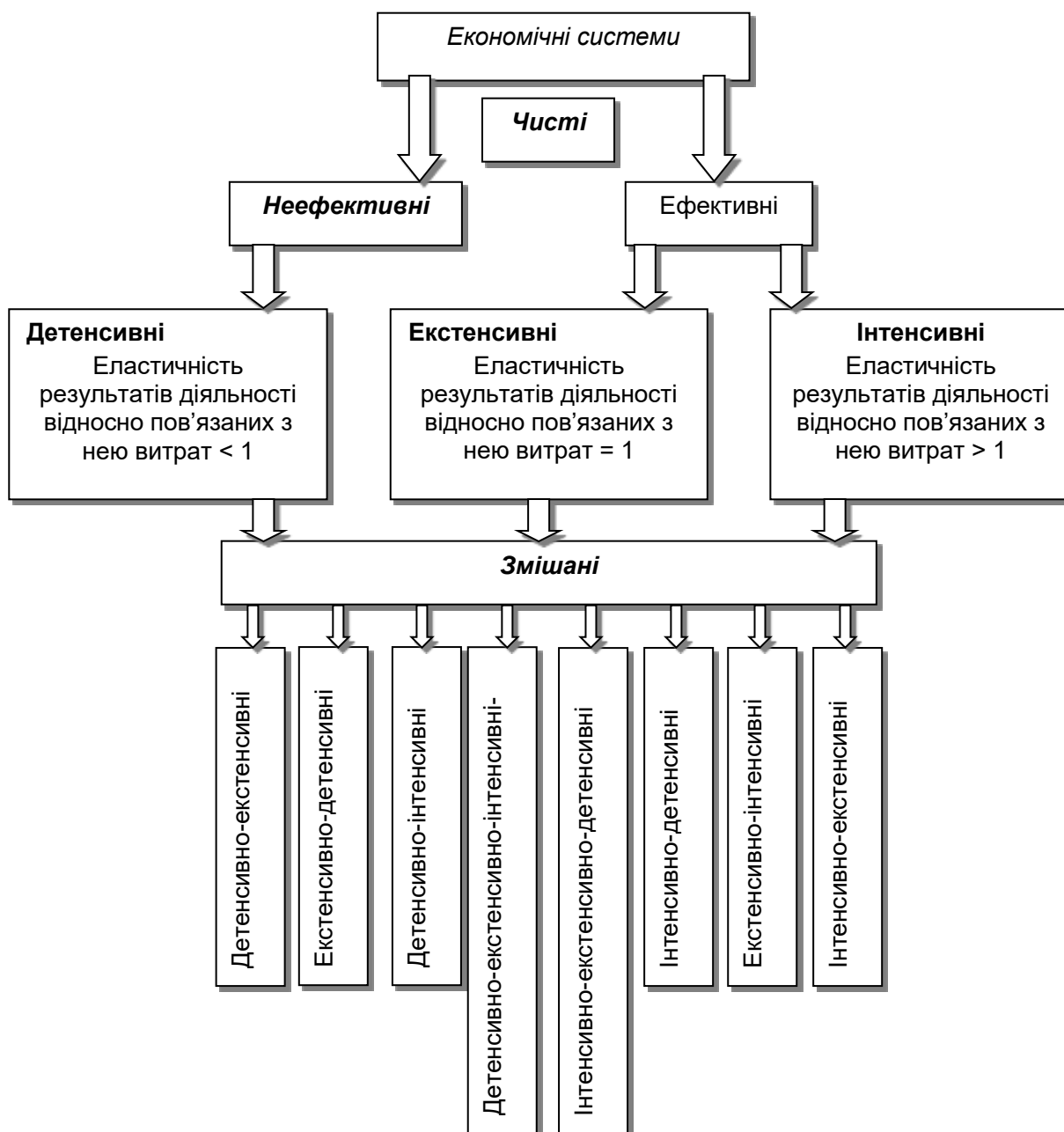


Рис. 3.2. Типологія економічних систем за економічною ефективністю

1. Детенсивна (неефективна) економічна система, за якої нарощування витрачання основних економічних ресурсів переважає над нарощуванням економічних результатів діяльності. Така економічна система формується за зниження продуктивності економіки і праці та дії закону спадної граничної віддачі, коли кожна додаткова одиниця продукції виробляється за рахунок більшої одиниці витрат основних ресурсів виробництва. Внаслідок цього коефіцієнт витратної еластичності економічних результатів менший одиниці, тобто еластичність результатів низька. Детенсивна економічна система

схильна переростати в гіпердетенсивну (еластичність економічних результатів стає від'ємною). Економічну детенсивну систему є всебічною або чистою, якщо детенсивно використовуються всі три типи основних ресурсів (праця, матеріальні ресурси та основні засоби), а відповідні процеси називають всебічною детенсифікацією. В однобічних (змішаних) детенсивних системах детенсивно використовується лише один з ресурсів, тобто вони є, наприклад, трудомісткими, але матеріало- і фондозберігаючими. В економічно розвинутих країнах детенсивні системи властиві лише для окремих галузей виробництва в період спаду;

Для ефективної (економної) економічної системи характерне таке використання певних ресурсів, за якого витратна еластичність результатів відносно відповідних витрат ресурсів більша або рівна одиниці.

2. За екстенсивної економічної системи темпи зміни виробничих ресурсів дорівнюють темпам зміни результатів діяльності, тобто співвідношення величини приросту економічних результатів і економічних витрат дорівнює одиниці; За умови, що ресурси використовуються екстенсивно, економічна система працює у режимі нормальної ефективності. За умови зміни пропорцій зростання основних ресурсів, трансформується в нечисту, неповну, змішану економічну систему, яка за характером розвитку стає екстенсивно-детенсивною, або детенсивно-екстенсивною.

3. В інтенсивній (гіперефективній) економічній системі нарощування обсягів виробництва здійснюється в умовах значно меншого нарощування обсягів витрат основних ресурсів. Для інтенсивних економічних систем витратна еластичність результатів діяльності більша одиниці, і чим більша вона за одиницю, тим інтенсивніший характер економічної системи. Інтенсивна економічна система є досконалою (чистою, завершеною, всебічною), якщо всі основні ресурси використовуються ефективно; або недосконалою, для якої характерне економне використання одного або двох видів ресурсів, а інші використовуються екстенсивно (або неефективно).

Чисті екстенсивні системи зустрічаються частіше, ніж чисті детенсивні або інтенсивні. Майже всі сучасні економічні інтенсивні системи за своїм характером реальні або змішані. Серед них виділяють такі види:

– інтенсивно-екстенсивні, в яких одні фактори використовуються інтенсивно, а інші-екстенсивно;

– інтенсивно-детенсивні, для яких характерне детенсивне використання одного або двох ресурсів;

– інтенсивно-екстенсивно-детенсивні, в яких кожен із трьох ресурсів використовується по-різному [4].

Діяльність системи може відбуватися в двох основних режимах: функціонування та розвиток (еволюція).

Робота системи без зміни мети існування є діяльністю, функціонуванням. Розвитком є діяльність із зміною мети системи.

При функціонуванні системи, вочевидь, не відбувається якісної зміни інфраструктури системи, а з розвитком системи її інфраструктура якісно

змінюється. Таким чином, розвиток – боротьба організації і дезорганізації в системі, яка пов'язана з накопиченням і ускладненням внутрішніх зв'язків, порушенням її організації.

Якщо кількісні зміни елементів і їх зв'язків у системі призводять до якісних змін, то такі системи здатні на розвиток. У системах, що розвиваються, кількісне зростання елементів і підсистем, зв'язків системи призводить до якісних змін (системи, структури), а життєздатність (стійкість) системи залежить від зміни зв'язків між елементами (підсистемами) системи.

Якщо система еволюціонує за рахунок матеріальних, трудових, енергетичних, інформаційних, або організаційних ресурсів усередині самої системи, то її називають саморегульованою.

Грань між процесами функціонування і розвитку не завжди виразна, нерідко ці процеси переходять один в інший. Зокрема такі переходи особливо характерні для саморегульованих систем. Дослідниками відзначено, що розмежування “функціонування” і “розвиток” взагалі є однією з найскладніших філософсько-методологічних проблем [1].

Економічна система реагує на зміну внутрішнього і зовнішнього середовища зміною кількості і якості зв'язків, виявляючи властивість організованості, яка є способом зменшення рівня складності за рахунок зв'язків між її структурними елементами та між елементами і середовищем. Стан, при якому функціонування системи повністю відповідає зовнішнім і внутрішнім умовам, є її рівноважним станом.

Для систем, що розвиваються, характерні, з одного боку стійкість структури, а з іншого – втрата стійкості, руйнування однієї структури та створення іншої. Накопичення еволюційних змін призводить до зміни стану та переходу до нового якісного рівня. Під розвитком економічної системи слід розуміти кількісні, якісні та структурні зміни у їх взаємозв'язку [7, с. 22].

Економічний аналіз виступає засобом відображення збалансованості та динамічності розвитку економічних систем, інструментом виявлення тенденцій, закономірностей і базою для обґрунтування законів розвитку економічної системи на підставі фактів економічної дійсності. Зміни, які відбуваються в економічній системі, визначають еволюцію управління господарюванням, а також цілей, підходів і методів економічного аналізу, який забезпечує підготовку рішень в економіці.

Проведення системного економічного аналізу дає змогу:

- визначитися з цілями системи, оцінити досягнення цілей підприємства з точки зору їх пріоритетності;

- зорієнтувати діяльність підприємства на перспективу з урахуванням досягнутого рівня і реальних можливостей підприємства і середовища;

- оцінити взаємозв'язки між окремими елементами системи; підпорядкувати цілі і функції елементів (підсистем) задачам досягнення цілей системи в цілому;

- забезпечити комплексний підхід до розвитку підприємства, який передбачає як єдиний процес удосконалення виробничої діяльності,

соціальний розвиток колективу, раціональне природокористування, підвищення конкурентного статусу підприємства.

Завданням дослідження є спроба викладу методичних основ оцінки ефективності, динамічності та збалансованості розвитку підприємства як економічної системи.

Незважаючи на задекларовані традиційним економічним аналізом принципи комплексності та системності [8; 9], оцінка діяльності підприємств у такому контексті не здійснюється. Тобто у курсі економічного аналізу, звичайно, викладається методика оцінки ефективності використання кадрового персоналу, предметів та засобів праці, однак, ці питання розглядаються відособлено, як основні напрямки пошуку резервів зростання обсягу випуску і реалізації продукції. А от оцінка підприємства, як економічної системи, а також збалансованості техніко-технологічного розвитку і використання основних ресурсів з метою ідентифікації типу цієї системи не висвітлюється.

Для ілюстрації пропонованої методики оцінки ефективності підприємства як економічної системи скористаємося публічно доступною інформацією фінансової звітності підприємства.

Для відображення узагальнюючих результатів діяльності підприємства доречно застосувати показник чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг і ряд показників фінансових результатів (дані 1 розділу Звіту про фінансові результати підприємства (Звіту про сукупний дохід) Форми № 2).

Показниками спожитих ресурсів можна вважати дані про елементи операційних витрат підприємства за звітний період (III розділ цієї ж форми звітності), адже групування за економічними елементами дозволяє здійснювати контроль за рівнем, структурою та динамікою витрат в розрізі їх економічно однорідних видів, що дає змогу виявити та оцінити частку живої, уречевленої праці, відрахувань на соціальні потреби, компенсованої вартості споживання засобів праці. Водночас, групування витрат за елементами має на меті не лише вивчити зміни у їх структурі, але й охарактеризувати певні особливості діяльності (матеріаломісткість, енергоємність, трудомісткість, фондомісткість виробництва).

Проте, в умовах значних інфляційних явищ такі показники можуть суттєво спотворювати результат в силу дії цінової складової вартісного виразу спожитих ресурсів. Тому для розрахунку темпів зміни показників у цьому випадку доречно застосовувати так звані зіставні ціни, або здійснювати відповідне коригування значень поточного року на вплив інфляції, що дозволить отримати більш коректний результат.

Безумовний інтерес становить дослідження у динаміці показників авансованого в діяльність сукупного капіталу (залучених сумарних активів, фінансових ресурсів, підсумок валюти Балансу (Звіту про фінансовий стан) Ф. № 1), тому що укрупненим і відносно самостійним універсальним економічним активом є грошові засоби, оскільки вони є єдиним ресурсом, який легко трансформується у будь-який інший і є запорукою подальшого розвитку

підприємства. Від того, наскільки оптимальним є співвідношення між складовими ресурсного потенціалу підприємства, наскільки ефективно та доцільно грошові кошти трансформуються в необоротні та оборотні активи, стимулюють робочу силу, залежать одержані фінансові результати, фінансове становище підприємства, а отже благополуччя власників та інших зацікавлених осіб.

Певною мірою запропонований підхід перекликається із викладеним В. В. Ковальовим [6] співставленням динаміки основних показників діяльності, з так званим «золотим правилом економіки підприємства», де темп зміни валюти балансу вищий за 100%, темп зміни доходу (виручки від реалізації продукції) вищий за темп зміни валюти балансу, а темп зміни прибутку вищий за темп зміни доходу від реалізації продукції.

Формалізовано:

$$100 \leq T_{зм} A < T_{зм} Д < T_{зм} П \quad (3.1)$$

де:

ТзМА – темп зміни валюти балансу;

ТзМД – темп зміни доходу (виручки від реалізації продукції);

ТзМП – темп зміни прибутку.

Як справедливо зазначає вчений, ця залежність означає, що:

а) економічний потенціал підприємства зростає;

б) у порівнянні із зростанням економічного потенціалу, обсяг реалізації зростає швидшими темпами, тобто ресурси підприємства використовуються ефективніше;

в) прибуток зростає випереджуючими темпами, що, як правило, свідчить про відносне зниження витрат виробництва і обігу.

Проте, у кожному конкретному випадку до розгляду ситуації слід підходити діалектично, тобто формувати систему індикаторів такої оцінки зважено, «не вириваючи з контексту», застосовуючи скоріше логічний, аніж формальний підхід.

За «пристойними» темпами зміни окремих показників можуть критися більш глибокі явища і тенденції, що містять у собі приховані чи очевидні загрози для діяльності підприємства.

Звернемо увагу на фактографічний матеріал, наведений у аналітичній таблиці 3.1, яку сформовано за реальними даними підприємства. З метою принципового розгляду ситуацію дещо спростимо, розглянувши у динаміці діяльність підприємства протягом двох суміжних календарних періодів.

При побіжному огляді даних таблиці 3.1 напрошується висновок про достатньо втішну картину діяльності підприємства. Так, обравши для оцінки такі індикатори, як темп зміни чистого прибутку, що зріс відносно базового значення у понад 35 разів (3510%), темп зміни чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (144 %) на фоні незначного зниження середньорічного підсумку балансу (99,9%), маємо майже ідеальну картину, близьку до «золотого правила».



Таблиця 3.1.

## Динаміка показників ефективності діяльності підприємства, (тис. грн.)

№ п/п	Показники	Базовий період	Звітний період	Темп зміни, %
0	А	1	2	3
1.	Дохід від реалізації продукції	19 165	27 624	144,1
2.	Валовий прибуток	2 180	2 630	120,6
3.	Фінансові результати від операційної діяльності (збиток)	(6 258,0)	(8 340,0)	133,3
4.	Чистий прибуток	10	351	3510,0
5.	Матеріальні затрати	12 690	16 433	129,5
6.	Витрати на оплату праці	6 061	8 985	148,2
7.	Відрахування на соціальні заходи	2 282	3 350	146,8
8.	Разом (п. 6 +п.7)	8 343	12 335	147,8
9.	Амортизація	2 606	2 400	92,1
10.	Разом витрат (включно інші витрати)	26 415	34 957	132,3
11.	Середньорічне значення валюти балансу	67 019,5	66 975,0	99,9

Однак, по-перше, оцінити зниження показника підсумку балансу як позитивну тенденцію складно за будь-яких умов, навіть якщо припустити вибуття зайвих (баластних для підприємства необоротних чи оборотних) активів, то сума вартості їх реалізації повинна обернутися для підприємства одержанням відповідних активів у грошовій формі, або зростанням відповідних боргових прав (дебіторська заборгованість). При подальшому аналізі з'ясовуються фактори та причини (розділ, стаття, операція), які зумовили скорочення підсумку балансу.

По-друге, при більш детальному розгляді системи показників, у їх невід'ємному внутрішньому взаємозв'язку, виявляється далеко не зовсім сприятлива ситуація.

Відносно стрімке зростання показника чистого прибутку є свідченням його сумнівної якості, до того ж на фоні різкого збільшення збитків від операційної діяльності, що підтверджує його хоч, можливо, легальне, однак не таке бажане, як слід від регулярної основної діяльності походження (можливо за рахунок операцій з нерухомістю, продажу фінансових інвестицій тощо). З огляду на це, така динаміка показника чистого прибутку в якості «концентрованого виразу результату діяльності» є непоказовою, а застосування темпу зміни цього показника є некоректним.

По-третє, зростання збитковості операційної діяльності (на 133%) на фоні деякого поліпшення фінансового результату від основної операційної діяльності (валовий прибуток зріс на 120,6 %) свідчить про недостатність інших операційних доходів, невиправдані адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати, які «поглинули» прибуток, одержаний від основної операційної діяльності.

При зіставленні темпів валового прибутку (120,6%) із темпами зміни доходу від реалізації продукції (валового на 140,9 %, а чистого на 144,1%), маємо перше вже суттєве відхилення від «канонічного правила» не на користь ефективного господарювання. Залежність (1) набуває для підприємства виду:

$$100 \geq T_{зм} A < T_{зм} Д > T_{зм} П \quad (1)$$

При з'ясуванні за темпами зміни провідних індикаторів типу системи підприємства, його можна охарактеризувати як змішану детенсивно-інтенсивну систему, в якій певні ресурси (матеріальні та трудові)

$$\frac{T_{зм} \text{результати } в}{T_{зм} \text{ресурсів}} < 1,$$

використовуються неефективно а лише засоби праці -

$$\frac{T_{зм} \text{результати } в}{T_{зм} \text{ресурсів}} > 1$$

ефективно

Проте, скорочення суми амортизації як однозначно позитивну тенденцію (економне використання) вважати не слід. Така зміна може свідчити про:

1) скорочення рівня забезпеченості підприємства основними засобами, що було підтверджено при більш детальному аналізі за даними інших джерел, зокрема за даними приміток до фінансової звітності та статистичної звітності 11-ОЗ, констатуємо зниження середньорічної вартості основних засобів протягом року, а значення коефіцієнта вибуття переважає над коефіцієнтом надходження;

2) погіршення технічного стану основних засобів (зниження коефіцієнта придатності основних засобів і зростання середнього віку устаткування);

3) скорочення суми вартості основних засобів відображене і у балансі р.1010, р.1011, відповідно знизилась і загальна сума зносу, р. 1012;

4) у попередньому році скорочення суми основних засобів та амортизації також мали місце, але вони не були настільки суттєвими.

Таким чином, аналізоване підприємство скоріше тяжіє до чистого типу неефективної економічної системи, яка схильна переростати в гіпердетенсивну, з від'ємною еластичністю економічних результатів, що є абсолютно недопустимим.

Як відомо, господарська система розвивається екстенсивно, якщо її складність зростає швидше за керованість, а керованість – швидше, ніж організованість. При екстенсивному розвитку в господарській системі постійно накопичуються надмірні потенційні зв'язки, оскільки система породжує надлишкову кількість нереалізованих взаємодій, у той час, як інтенсивний шлях розвитку характеризується випереджаючим у порівнянні з потенційними для реалізації зв'язками зростанням керованості [7].

Здатність системи до структурної адаптації у відповідь на зміни економічних характеристик та вплив зовнішнього середовища, мінливих соціально-економічних умов, здатність до регулювання слід розуміти як гнучкість. Траєкторія руху системи визначається її структурою, елементами, оточенням. Під регулюванням системи, її поведінки або траєкторії слід розуміти корекцію параметрів поведінки системи з метою її повернення в потрібний стан.

Оскільки аналіз є не тільки засобом кількісної та якісної оцінки змін у траєкторії системи, але й засобом пошуку варіантів її оптимізації по

досягненню (а іноді ще й коригуванню) поставленої мети, то наступним кроком є з'ясування причин «сповзання» ефективності та обґрунтування системи заходів, спрямованих на подолання зниження економічної ефективності, поліпшення пропорційності і динамічності розвитку системи.

Що стосується системності економічного аналізу, то він, як і будь-яка інша інтелектуальна діяльність, а тим більше з огляду на всезагальну роль аналізу на всіх стадіях процесу управління, зобов'язаний бути за своєю суттю системним, що передбачає використання сукупності взаємозв'язаних системних процедур на шляху від постановки задачі, цілей, планування ресурсів до пошуку і прийняття управлінських рішень.

## Література

1. Берталанфи Ф. Общая теория систем: критический обзор [Текст] / Ф. Берталанфи // Исследования по общей теории систем: Сб. пер. – М.: Прогресс, 1996. – С. 23-82.
2. Білуха М. Т. Методологія наукових досліджень: Підручник [Текст] / М. Т. Білуха. – К.: АБУ, 2002. – 480 с.
3. Дорф Р. Современные системы управления [Текст] / Р. Дорф, Р. Бишоп; пер. с англ. Б. И. Копылова. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2002. – 832 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. [Текст] / Ред.кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр “Академія. – 2000 – 864 с.
5. Згуровский М. З. Системный анализ. Проблемы, методология, приложения [Текст] / М. З. Згуровский, Н. Д. Панкратова. – К. : Наукова думка, 2005. – 744 с.
6. Ковалёв В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
7. Корецький Б. Особливості визначення категоріального апарату аналізу сталого розвитку суб'єктів господарювання в умовах транзитивної економіки [Текст] / Б. Корецький // Економічний аналіз: Зб. наук. праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ. Тернопіль, Економічна думка, 2007. – Вип. 1(17). С. 19-27.
8. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : навчальний посібник [Текст] / Г. І. Купалова. – Київ : Знання, 2008. – 639 с.
9. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник [Текст] / Є. В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.
10. Погостинская Н. Н. Системный анализ финансовой отчетности: Учебн. пособие [Текст] / Н. Н. Погостинская, Ю. А. Погостинский. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 1999. – 96 с.
11. Пономаренко О. І. Системні методи в економіці, менеджменті та бізнесі [Текст] / О. І. Пономаренко, В. О. Пономаренко – К.: Либідь, 1995. – 240 с.

12. Примостка Л. Системний підхід та системний аналіз в економічних дослідженнях [Текст] / Л. Примостка // Ринок цінних паперів в Україні. – 2003 – №№ 9 -10. – С.19-23.
13. Системний аналіз: підручник [Текст] / А. В. Катренко. – Л. : Новий Світ, 2011. – 396 с.
14. Спільник І. В. До питання системності економічного аналізу [Текст] / І. В. Спільник // Економічний аналіз: Зб. наук. праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ Тернопіль, Економічна думка, 2008. – Випуск 2 (18). – С.15-22.
15. Спільник І. В. Економічний аналіз як засіб оцінки динамічності та збалансованості економічних систем [Текст] / І. В. Спільник / Здобутки та перспективи наукової школи економічного аналізу ТНЕУ: Тези доповідей та виступів круглого столу / За заг. редакцією д.е.н. проф. Шкарабана С. І. – Тернопіль ТНЕУ, 2010. – С.28.
16. Спільник І. В. Оцінка динамічності та збалансованості розвитку підприємства як економічної системи [Текст] / І. В. Спільник // Економічний аналіз. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – Випуск 7. – С. 342-345
17. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Справочник: Учеб. пособие [Текст] / Под ред. В. Н. Волковой и А. А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 848 с.
18. Черепанов В. О. Визначення системного аналізу. Сайт ХарРІ НАДУ [Електронний ресурс] – URL:<http://www.center.uct.ua/distant/>
19. Чумаченко М. Проблемы реформирования бухгалтерского учета и экономического анализа [Текст] / М. Чумаченко // Проблемы формування ринкової економіки :Зб. наук. праць. спец. вип. Проблеми трансформації бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в системі міжнародних стандартів. – К. :КНЕУ. – 2001. – С. 79-90.
20. Шарапов О. Д. Системний аналіз : Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. [Текст] / О. Д. Шарапов, Д. Є. Семьонов, В. Д. Дербенцев. – К. : КНЕУ, 2003. – 154 с.
21. Юдин Э. Г. Системный подход и принцип деятельности [Текст] / Э. Г. Юдин. – М. : Наука. – 1978. – 391 с.

### **3.4. Комплексна діагностика стану продовольчого забезпечення в регіонах**

Продовольче забезпечення регіонів на сучасному етапі розвитку сільського господарства виступає в якості базового елемента, від ефективності функціонування якого залежить реалізація продовольчого потенціалу. Так, основними завданнями діяльності суб'єктів сільськогосподарського сектору економіки є зростання ефективності виробництва і якості продукції, забезпечення її конкурентоспроможності, захист усіх форм власності, нейтралізація чинників дестабілізації економіки, здатність до саморозвитку і прогресу. Відтак, високий рівень забезпечення продовольством населення є важливою умовою безпечного існування соціуму. Стійка система продовольчого забезпечення повинна гарантувати достатню кількість продуктів високої якості, в той же час допомагаючи стимулювати сільське господарство і сприяти соціальному розвитку в сільській місцевості.

Ми погоджуємося з думкою О. О. Шевченко, що імператив досягнення самозабезпечення продовольством для регіонального рівня, на відміну від національного, втрачає свою значимість [6, с. 167]. На мезорівні суттєвим регулятором продовольчого забезпечення виступає обмін. Розподіл продовольства між регіонами й усередині них здійснюється з врахуванням ресурсних можливостей товаровиробників і постачальників, потреб регіонального ринку, необхідності створення продовольчих резервів. Якщо власних джерел продовольства недостатньо для внутрішнього споживання, його необхідна кількість формується за рахунок обміну на іншу продукцію, що виробляється в регіоні. Продовольства може бути і більше існуючих потреб регіону, в такому випадку його надлишки можуть бути реалізовані за межі регіону для отримання інших продуктів, що усуває продовольчу або в цілому товарну асиметрію.

Продовольча забезпеченість регіону визначається, з одного боку, рівнем ресурсного, виробничого та інноваційного потенціалу регіону і ефективністю його використання, а з іншого – ступенем впливу дестабілізуючих чинників на регіон як соціально-економічну систему, характером зв'язків між складовими елементами регіональної економіки, збалансованістю міжрегіональних і зовнішньоекономічних відносин, дієвістю механізму формування товарної пропозиції на територіальному продовольчому ринку.

Оцінка рівня продовольчого забезпечення регіону може визначатися за допомогою низки показників комплексної діагностики його стану, яка дає змогу врахувати взаємозв'язок різних чинників. Аналіз виробничого стану окремих регіонів України свідчить про наявність значних відмінностей у розвитку областей, міст, сіл, селищ. Спостерігається стала міжрегіональна поляризація в економічному розвитку, в соціальному забезпеченні життя людей, що визначається сукупністю природно-географічних, економічних, історичних та інших факторів.

Регіональна економіка використовує різні підходи до відокремлення певної території у вигляді умовно окресленого регіону. Це природно-економічний або природничий підхід, економіко-географічний, історико-етнографічний, соціально-економічний тощо. Формування регіонального поділу необхідно здійснювати за принципами: наукової об'єктивності, актуальності, врахування досвіду історичного розвитку території. Усі пропозиції щодо регіонального поділу території України побудовані на використанні принципу, згідно з яким до складу регіону включають певну кількість споріднених областей, які характеризуються приблизно однаковим рівнем природно-географічних, кліматичних умов та певним рівнем показників, що відображають стан економічного, соціального розвитку, рівнем зайнятості та життя людей. Використання виключно природничого підходу дає можливість виділити найбільш характерні регіони країни з врахуванням природничих та кліматичних показників. Такий підхід не відображає стан економічного потенціалу регіонів.

Економіко-географічний підхід дає можливість більш ґрунтовно оцінити окремі територіальні групування, всебічно висвітлити особливості соціально-економічного стану окремих регіонів, оцінити стан та розвиток продуктивних сил, від яких залежать умови життя людей, які визначають місце і роль окремих регіонів в загальному розвитку економіки країни. Відтак, економіко-географічне районування – це науково обґрунтований розподіл країни на економічні райони, які формуються в умовах конкретного природного середовища в процесі розвитку продуктивних сил на основі раціонального використання природних ресурсів з врахуванням суспільного поділу праці. При економіко-географічному районуванні використовують об'єктивні показники соціального та економічного змісту за тривалий період часу, що дає змогу всебічно оцінити фактори, які впливають на виділення окремої території в певний регіон.

Питання районування території України висвітлювались в працях таких вчених, як М. І. Долішній, Ф. Д. Заставний, В. К. Симоненко, В. А. Поповкін, М. М. Паламарчук, О. О. Шаблій та інші. Використовуючи різні підходи авторами були висловлені особисті пропозиції стосовно районування території України. Ці пропозиції відрізняються характерними відмінностями, що пояснюються індивідуальною оцінкою факторів, які прийняті за основу при виділенні певної території в регіон. Так, наприклад, В. К. Симоненко представляє поділ України на 9 макрорегіонів: Центральний; Придніпровський; Донецький; Харківський; Подільський; Поліський; Кримський; Карпатський; Причорноморський [3, с. 27]. На наш погляд, недоліком даного поділу України є невідповідність за рівнем соціально-економічного розвитку Кіровоградської області з Київською і Черкаською областями, що не сприятиме органічній єдності областей.

В. А. Поповкін на території України виділяє 9 природно-економічних районів, які в майбутньому могли б стати основою для утворення нових значно більших за площею адміністративних областей: Карпатський, Поліський,

Київський, Подільський, Північний, Харківський, Придніпровський, Південний, Донецький [2, с. 27]. Дана мережа районів є достатньо обґрунтованою, об'єктивно віддзеркалює особливості сучасного регіонального розвитку України, проте недолік полягає в надто складній назві деяких регіонів.

У свою чергу, професор Ф. Д. Заставний виділив дев'ять мезорайонів у складі трьох макрорайонів – Східного, Західного та Південного, у межах яких виділені райони другого рівня – внутрішньо республіканські економічні райони [1]. Основною ідеєю Ф. Д. Заставного було залишити мережу макрорайонів в межах України, але з уточненням меж мезорайонів. Науковець вважав, що необхідно за економічним принципом враховувати господарську однорідність територій, відмінності між регіонами за рівнем розвитку та профілем господарства, обсягами виробництва товарної продукції з розрахунку на одного жителя.

Однією з вдалих спроб соціально-економічного районування є схема, опрацьована О. І. Шаблієм, за якою в Україні виділяється 6 соціально - економічних районів, з їх центрами в найбільших міських агломераціях (Київ, Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса і Львів) [4, с. 576]. Перевагами такої макрорегіоналізації є формування у межах макрорегіону єдиної територіальної соціально-економічної системи, спеціалізації території у загальнодержавному поділі праці, можливість здійснення в рамках соціально-економічного району територіального регулювання і координації соціальних, економічних і демографічних процесів тощо. Проте дана класифікація на думку науковців має певні недоліки щодо назв значної частини районів – Східний, Північно-Східний, Центральнo-Східний, Південний, а також не обґрунтовано віднесення Хмельницької області до Західного регіону. М. Долішній, М. Паламарчук та О. Паламарчук назву мезорегіону пов'язували з характерними особливостями географічного положення його території (Західний, Донецький, Придніпровський, Причорноморський); в інших випадках для чіткості уявлення про географічне положення мезорегіону йому давалася назва за найменуванням його центру – найбільшого міста (Донецьк, Харків).

Тому найбільш доречною схемою поділу України на економічні мезорегіони вважається соціально-економічна мезорегіоналізація території країни на шість мезорегіонів: Центральний (Вінницька, Житомирська, Київська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська), Донецький (Донецька, Луганська), Західний (Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька), Придніпровський (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська), Причорноморський (Миколаївська, Одеська, Херсонська, Автономна Республіка Крим), Харківський (Полтавська, Сумська, Харківська).

Враховуючи природно-економічні, економіко-географічні і інші чинники, які визначають напрям господарювання в окремо визначеному регіоні та реальний стан виробництва сільськогосподарської продукції окремих областей, на наш погляд, доцільно використовувати запропоновану вченими М. Долішнім, М. Паламарчуком, О. Паламарчуком, концепцію територіального поділу України на шість мезорегіонів при проведенні аналізу стану

продовольчого забезпечення регіонів. Мезорегіони відзначаються своєрідною спеціалізацією у загальноукраїнському поділі праці (зовнішня функція) та комплексним розвитком господарства. На відміну від одиниць адміністративно-територіального поділу (областей), мезорегіони не мають органів управління. Спеціалізація мезорегіонів формується під впливом різних чинників: природних (природні умови і ресурси), суспільних (потреби населення і господарства, кількість і якість робочої сили, економічний і фінансовий потенціал, науково-технічна база), особливостей географічного положення та історичного розвитку території. Комплексний розвиток мезорегіонів передбачає максимальне задоволення потреб населення і підприємств за рахунок місцевих ресурсів.

Продовольство, його виробництво, розподіл, обмін і споживання є важливою складовою ефективного функціонування національної економіки та економіки окремих регіонів, областей, районів, міст, селищ, сел тощо. Воно займає особливе місце в пріоритетах світової, національної та регіональної соціально-економічної політики, оскільки це безпосередньо пов'язано з життєдіяльністю людини і всього населення як головної складової продуктивних сил цих територіальних структур. У структурі сільського господарства, як елемента аграрного бізнесу, виділяють дві складові: рослинництво та тваринництво. Співвідношення у розвитку окремих галузей сільського господарства постійно змінюються залежно від змін в організації суспільного виробництва під впливом трансформації державного управління та змін у державній політиці. Рослинництво належить до провідної галузі у сільському господарстві. На розподіл та використання земельних ресурсів значно впливають природно-географічні та соціально-економічні фактори, тому розглянемо динаміку посівних площ сільськогосподарських культур у господарствах всіх категорій за регіонами України (рис. 3.3).

Інформація, наведена на рисунку 3.3 показує, що посівна площа сільськогосподарських культур у господарствах усіх категорій в 2016 році порівняно з 2007 роком зросла в Центральному регіоні на 15,5 %, Харківському – 11,8 %, Придніпровському – 3,2%, Західному – 16,4 %. Проте, в Причорноморському та Донецькому регіонах посівна площа сільськогосподарських культур зменшилась відповідно на 9,9 % і 25,7 %, що, в основному, зумовлено починаючи з 2014 року припиненням обліку цього показника на тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. З одного боку, збільшення площ посіву сільськогосподарських культур сприяє підвищенню ефективності сільськогосподарської діяльності, адже на великих площах можна більш раціонально використовувати земельні ресурси, підвищити культуру землеробства та впроваджувати новітні досягнення науково-технічного прогресу, а з іншого боку – вирощування високорентабельних, експорто-орієнтованих культур та монокультур переважно зернової та олійної груп, виробництво яких легко піддається механізації, призводить до відмови від виробництва трудомістких, зокрема,



овочевих культур, цукрового буряку та нехтуванням заходами щодо охорони земель і збереження родючості ґрунтів.

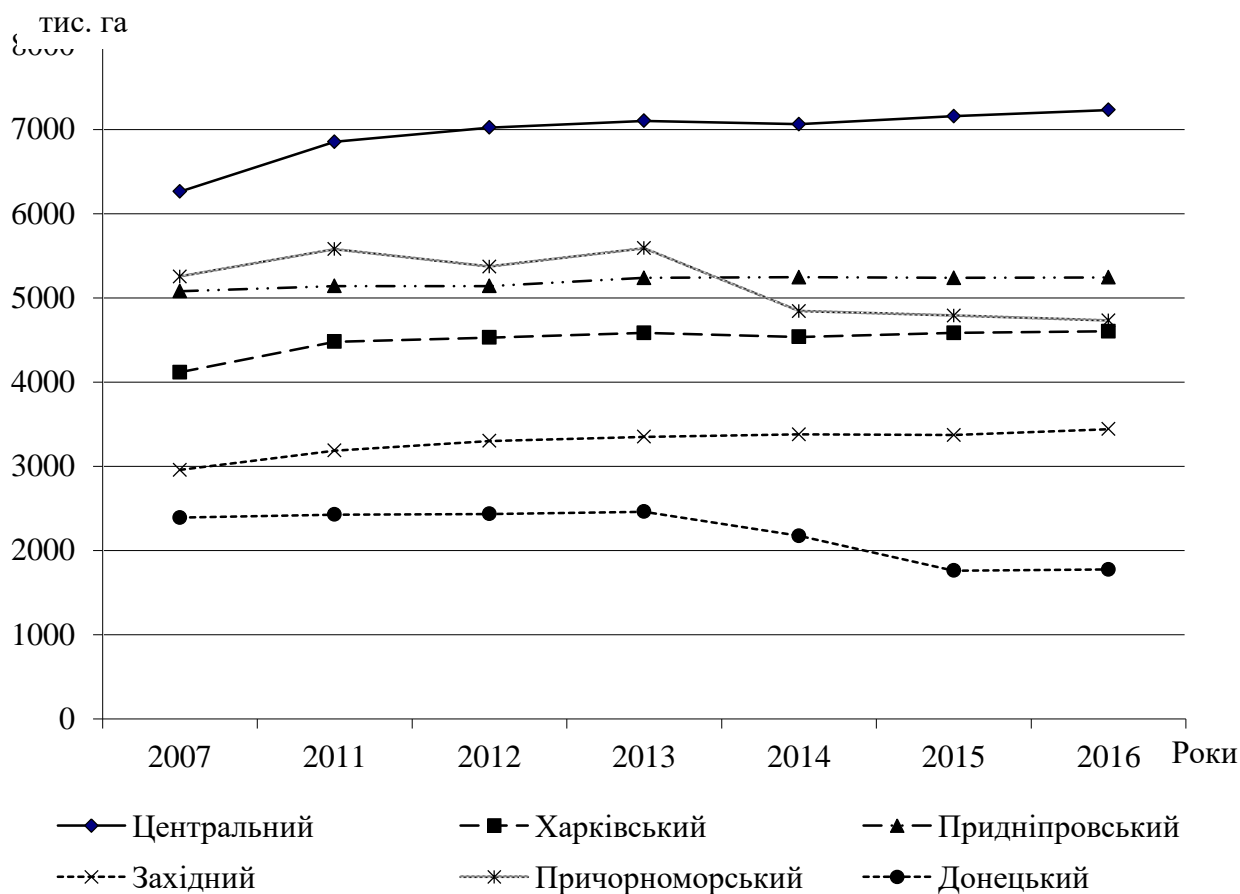


Рис. 3.3. Тенденції зміни розміру посівних площ сільськогосподарських культур у господарствах всіх категорій за регіонами України\*

\* розраховано за даними Державної служби статистики України [5]

В процесі дослідження нами встановлено, що в Україні площа посіву сільськогосподарських культур в усіх категоріях господарств в 2016 році порівняно з 2007 роком збільшилась на 3,7 %, в тому числі в сільськогосподарських підприємствах на 1,2 %, господарствах населення на 9,9%. Слід відмітити, що в результаті трансформації економічних відносин в сільському господарстві найбільшого поширення набула фермерська форма господарювання, отже, якщо в 2007 році площа посіву сільськогосподарських культур в фермерських господарствах становила 3535,9 тис. га, то в 2016 році – 4099,3 тис. га, тобто цей показник збільшився на 15,9 %, що значно перевищує вище зазначені показники. Така тенденція є позитивним явищем, оскільки саме фермерські господарства здатні значно збільшити виробництво продукції рослинництва, і тим самим зробити вагомий внесок у вирішення питання продовольчого забезпечення регіонів (рис. 3.4).

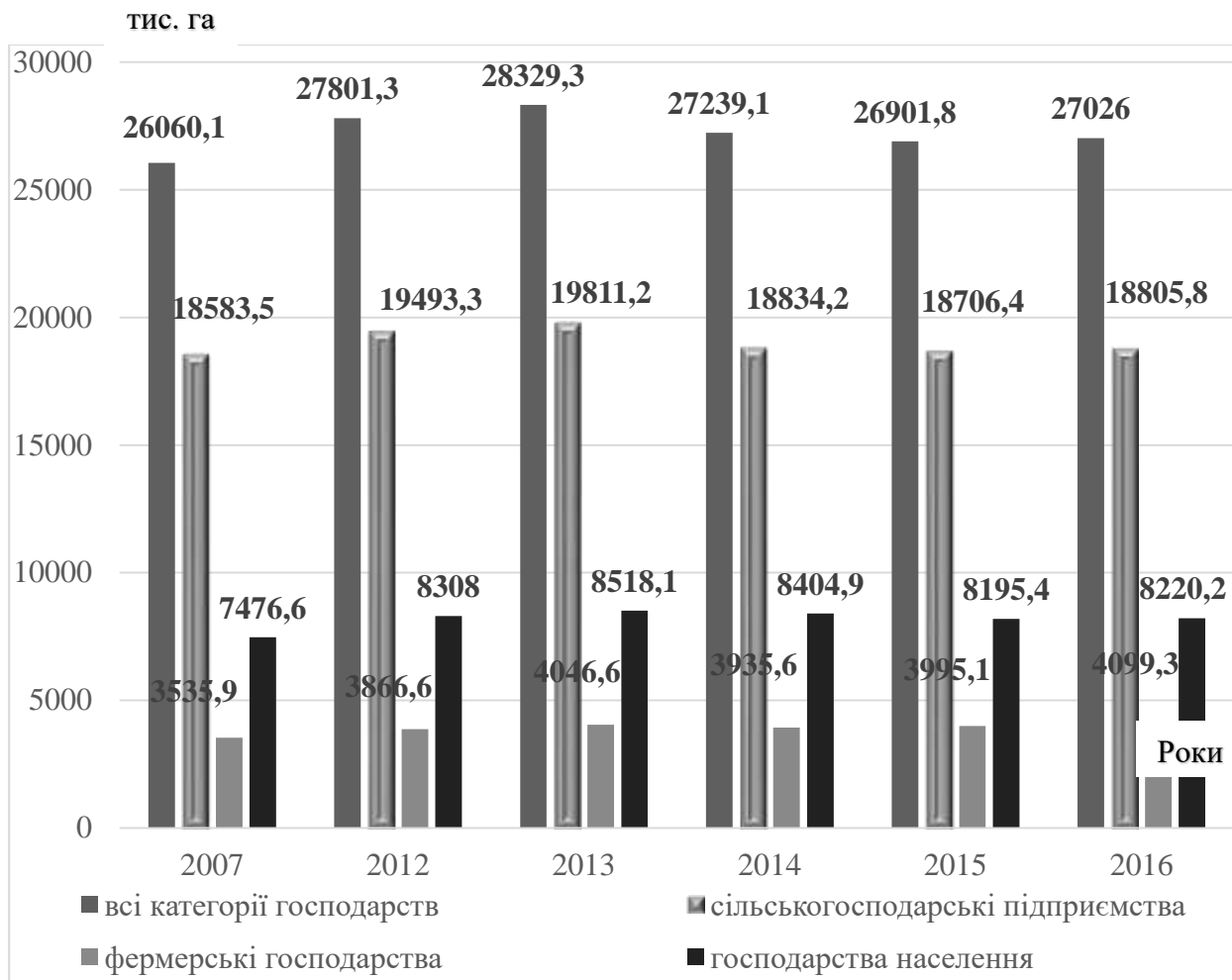


Рис. 3.4. Динаміка посівних площ сільськогосподарських культур в розрізі категорій господарств України\*

\* розраховано за даними Державної служби статистики України [5]

В останні роки в аграрній сфері економіки відбувається активний перерозподіл земельних ресурсів між суб'єктами господарювання. Так, в процесі розрахунку питомої ваги посівних площ сільськогосподарських культур в загальній їх структурі в розрізі господарств усіх категорій, нами встановлено, що протягом 2007-2016 років найбільшу частку площ посіву займають сільськогосподарські підприємства, тобто в середньому 70 %, решта 30 % посівної площі приходить на господарства населення.

При цьому зауважимо, що з кожним роком зростає частка посівної площі сільськогосподарських культур фермерських господарств, а саме з 13,6 % в 2007 році до 15,2 % в 2016 році. Розглянемо структуру посівних площ культур в сільськогосподарських підприємствах, в тому числі фермерських господарствах та в господарствах населення за регіонами України (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Структурний аналіз посівних площ сільськогосподарських культур у сільськогосподарських підприємствах за регіонами України, %\*

Регіони та області	Роки											
	2007		2012		2013		2014		2015		2016	
	сільськогосподарські підприємства	з них фермерські господарства	сільськогосподарські підприємства	з них фермерські господарства	сільськогосподарські підприємства	з них фермерські господарства	сільськогосподарські підприємства	з них фермерські господарства	сільськогосподарські підприємства	з них фермерські господарства	сільськогосподарські підприємства	з них фермерські господарства
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Центральний												
Київська	4,3	3,2	4,6	3,4	4,5	3,3	4,7	3,5	4,8	3,5	4,8	3,7
Чернігівська	4,8	2,3	4,7	2,0	4,8	2,0	4,9	2,2	5,2	2,4	5,2	2,6
Житомирська	2,7	1,9	2,9	1,4	3,0	1,4	3,2	1,4	3,3	1,4	3,2	1,5
Вінницька	5,9	5,6	6,3	5,4	6,2	5,5	6,4	5,8	6,6	6,0	6,5	6,0
Хмельницька	4,2	2,9	4,4	3,2	4,4	3,1	4,6	3,2	4,7	3,2	4,8	3,2
Черкаська	4,7	3,3	5,0	3,3	4,9	3,2	5,1	3,4	5,1	3,5	5,1	3,6
Разом	26,6	19,2	27,9	18,7	27,8	18,5	28,9	19,5	29,7	20,0	29,6	20,6
Причорноморський												
Одеська	5,8	8,9	6,6	8,9	6,8	9,5	7,1	9,9	7,0	9,5	6,9	9,4
Миколаївська	4,6	9,2	4,9	7,4	5,1	7,7	5,3	8,1	5,3	7,9	5,3	7,8
Херсонська	3,5	3,5	3,9	5,1	4,1	5,5	4,4	5,6	4,3	5,5	4,3	5,4
Автономна Республіка Крим	3,4	2,9	2,9	2,6	2,7	2,4	-	-	-	-	-	-
Разом	17,3	24,5	18,3	24,0	18,7	25,1	16,8	23,6	16,6	22,9	16,6	22,5

Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Придніпровський												
Запорізька	5,9	6,9	5,7	7,4	5,7	7,4	5,9	7,6	5,9	7,4	6,0	7,5
Дніпропетровська	6,0	9,5	6,6	10,3	6,6	10,2	6,9	10,5	6,9	10,6	6,7	10,2
Кіровоградська	6,1	9,0	6,4	9,7	6,3	9,5	6,6	9,9	6,6	9,9	6,5	9,8
Разом	18,0	25,4	18,7	27,4	18,6	27,1	19,4	28,0	19,4	27,9	19,2	27,5
Харківський												
Харківська	6,7	5,2	6,5	5,4	6,5	5,4	6,6	5,6	6,8	5,8	6,8	5,9
Полтавська	6,6	5,8	6,8	5,4	6,7	5,2	6,9	5,5	6,9	5,6	6,9	5,7
Сумська	6,0	2,3	4,7	2,6	4,7	2,5	4,8	2,7	4,9	2,7	5,0	2,8
Разом	19,3	13,3	18,0	13,4	17,9	13,1	18,3	13,8	18,6	14,1	18,7	14,4
Західний												
Львівська	1,5	1,1	1,4	1,2	1,5	1,2	1,6	1,2	1,7	1,2	1,8	1,3
Івано-Франківська	0,6	0,5	0,7	0,7	0,7	0,7	0,9	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7
Закарпатська	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
Чернівецька	0,7	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6
Тернопільська	2,6	0,9	2,8	1,7	2,7	1,6	2,9	1,7	2,9	1,7	3,0	1,6
Волинська	1,1	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0	1,2	1,1	1,2	1,3	1,2	1,3
Рівненська	1,3	1,5	1,3	0,8	1,3	0,7	1,3	0,7	1,4	0,7	1,4	0,7
Разом	8,0	5,9	8,2	6,3	8,2	6,0	8,9	6,2	8,8	6,4	9,0	6,4
Донецький												
Донецька	6,0	5,8	4,8	4,6	4,7	4,5	4,4	4,0	3,6	3,8	3,6	3,8
Луганська	4,8	5,9	4,1	5,6	4,1	5,7	3,3	4,9	3,3	4,9	3,3	4,8
Разом	10,8	11,7	8,9	10,2	8,8	10,2	7,7	8,9	6,9	8,7	6,9	8,6
Україна	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\* розраховано за даними Державної служби статистики України [5]

Інформація таблиці 3.2 показує, що протягом 2007-2016 рр. питома вага площ посіву сільськогосподарських культур в структурі загальної площі, яку займають сільськогосподарські підприємства, коливалась по всіх умовно окреслених регіонах України. Так, в Центральному регіоні цей показник в цілому зріс з 26,6 % в 2007 році до 29,6 % в 2016 році. В Придніпровському – з 18 % до 19,2 %, Західному – з 8,0 % до 9,0 %. Проте, в Причорноморському, Харківському, Донецькому регіонах відбулось зменшення частки посівних площ в структурі загальної посівної площі відповідно на 0,7 в.п., 0,6 в.п., 3,9 в.п. За аналізований період спостерігалось майже за всіма регіонами зростання частки посівних площ в загальній структурі посіву, яка використовується фермерськими господарствами.

За даними таблиці 3.3 можна стверджувати, що урожайність сільськогосподарських культур протягом 2007-2016 років зросла за регіонами. Так, урожайність зернових та зернобобових в Центральному, Харківському, Придніпровському, Причорноморському регіонах збільшилась в 2,2 рази. Урожайність соняшнику значно зменшилась в Центральному регіоні, тобто на 52 %, проте в Харківському, Придніпровському, Західному, Причорноморському, Донецькому регіонах відповідно зросла на 43,7%, 16,3%, 80,9%, в 2,3 рази, 45,5 %. В цілому по Україні за досліджуемий період урожайність культур зросла, а саме: зернових та зернобобових в 2,1 рази, цукрового буряку (фабричного) – 63,7%, соняшнику – 83,6%, картоплі – 26,2 %, овочів – 38,2%, плодів та ягід – 65,2%.

Аналіз даних таблиці 3.4 показав, що в 2016 році порівняно з 2007 роком поголів'я худоби за регіонами України в господарствах усіх категорій зменшилось, а саме: ВРХ на 32,9 %, корови на 31,9 %, свині на 4,7 %, вівці та кози на 21,7 %, проте поголів'я птиці збільшилось на 19,1 %. В Центральному регіоні поголів'я худоби та птиці в цілому збільшилось на 4,1 %, проте зменшилось в Харківському на 12,1 %, Придніпровському – 3,1 %, Західному – 14,6 %, Причорноморському 37,1%, Донецькому – 54,8 %.

Рішення продовольчої проблеми в значній мірі залежить від сталості розвитку сільського господарства, рівня забезпечення країни продуктами харчування вітчизняного виробництва. Коливання обсягів сільськогосподарської продукції, впливаючи на стан легкої і харчової промисловості, призводить до падіння темпів зростання валового суспільного продукту, національного доходу та інших макроекономічних показників.

Таблиця 3.3

Динаміка урожайності сільськогосподарських культур за регіонами України в господарствах усіх категорій\*, (ц з 1 га)

Види продукції	Роки							2016р. в % до	
	2007	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2007р.	2011р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Центральний регіон (Вінницька, Житомирська, Київська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області)									
Зернові та зернобобові	26,5	44,9	46,3	53,6	58,1	50,4	58,9	222,3	131,2
Цукровий буряк (фабричний)	311,9	376,5	435,5	418,5	500,7	467,9	477,3	153,0	126,7
Соняшник	57,7	19,1	21,9	25,1	25,6	25,8	27,9	48,4	146,1
Картопля	148,9	192,9	186,1	176,7	195,2	172,2	176,0	118,2	91,2
Овочі	171,2	199,5	203,6	206,5	206,6	201,2	207,4	121,1	103,9
Плоди та ягоди	57,7	74,1	80,6	95,4	84,7	105,3	99,5	172,4	134,3
Харківський регіон (Полтавська, Сумська, Харківська області)									
Зернові та зернобобові	25,8	42,3	36,1	50,1	52,6	51,0	54,9	212,8	129,8
Цукровий буряк (фабричний)	258,7	356,1	407,1	384,0	434,1	420,0	493,1	190,6	138,5
Соняшник	18,3	22,7	22,4	27,9	25,3	27,6	26,3	143,7	115,9
Картопля	151,3	161,7	147,9	161,9	202,4	186,0	185,6	122,7	114,8
Овочі	185,9	196,1	193,7	197,6	205,9	210,8	209,3	112,6	106,7
Плоди та ягоди	56,4	82,1	90,3	113,8	104,6	117,4	101,8	180,5	124,0
Придніпровський регіон (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області)									
Зернові та зернобобові	15,9	32,6	20,4	33,3	33,2	34,2	35,9	225,8	110,1
Цукровий буряк (фабричний)	151,9	384,9	325,4	416,8	377,4	391,6	427,7	281,6	111,1
Соняшник	12,0	19,1	15,5	21,2	17,2	20,6	19,6	163,3	102,6
Картопля	58,0	113,0	97,9	105,5	126,5	115,6	127,1	219,1	112,5
Овочі	118,4	164,1	161,3	163,3	181,3	187,3	186,9	157,9	113,9
Плоди та ягоди	65,5	74,3	78,5	91,5	68,1	80,9	81,9	125,0	110,2
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Західний регіон (Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області)									
Зернові та зернобобові	28,3	37,5	38,7	41,1	46,9	43,9	46,1	162,9	122,9
Цукровий буряк (фабричний)	302,7	321,1	403,9	346,5	450,6	420,7	491,4	162,3	153,0
Соняшник	14,1	16,3	16,5	19,3	19,6	21,8	25,5	180,9	156,4
Картопля	152,9	177,1	178,6	171,7	177,1	166,1	167,7	109,7	94,7
Овочі	185,3	193,2	196,2	199,4	205,3	195,4	199,3	107,6	103,2
Плоди та ягоди	58,4	79,5	85,0	97,6	103,1	100,8	98,2	168,2	123,5

## Продовження таблиці 3.3

Причорноморський регіон (Миколаївська, Одеська, Херсонська області, АР Крим1)									
Зернові та зернобобові	16,5	30,5	17,1	24,7	30,0	31,1	34,5	209,0	113,1
Цукровий буряк (фабричний)	173,2	367,8	303,5	377,1	491,1	572,4	591,2	341,3	160,7
Соняшник	7,2	13,5	11,5	16,8	14,2	18,0	19,4	269,4	143,7
Картопля	62,4	138,0	116,7	128,2	122,3	119,4	136,0	217,9	98,6
Овочі	108,3	207,5	214,9	214,5	229,0	231,7	240,0	221,6	115,7
Плоди та ягоди	40,8	91,5	89,9	100,9	82,0	87,7	82,4	201,9	90,1
Донецький регіон (Донецька, Луганська області2)									
Зернові та зернобобові	17,3	27,5	23,7	26,4	33,6	26,8	33,3	192,5	121,1
Цукровий буряк (фабричний)	111,3	176,0	170,3	259,8	248,2	201,0	222,3	199,7	126,3
Соняшник	13,2	17,1	15,9	17,5	17,9	16,2	19,2	145,5	112,3
Картопля	110,5	117,8	118,0	126,4	129,4	119,5	130,8	118,4	111,0
Овочі	160,0	199,8	200,3	188,8	185,0	163,3	161,3	100,8	80,7
Плоди та ягоди	63,7	83,7	85,3	104,2	103,3	102,1	96,0	150,7	114,7
Україна									
Зернові та зернобобові	21,8	37,0	31,2	39,9	43,7	41,1	46,1	211,5	124,6
Цукровий буряк (фабричний)	294,2	363,3	410,8	398,9	476,5	435,8	481,5	163,7	132,5
Соняшник	12,2	18,4	16,5	21,7	19,4	21,6	22,4	183,6	121,7
Картопля	131,4	168,0	161,0	159,7	176,4	161,4	165,8	126,2	98,7
Овочі	152,3	195,0	199,2	199,9	207,8	206,1	210,5	138,2	107,9
Плоди та ягоди	61,7	84,9	89,9	103,5	95,2	104,5	101,9	165,2	120,0

\* розраховано за даними Державної служби статистики України [5]

Таблиця 3.4

Динаміка поголів'я худоби та птиці за регіонами України в господарствах усіх категорій\*, (на кінець року, тис. ум. голів)

Види худоби	Роки							2016р. в % до	
	2007	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2007р.	2011р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Центральний регіон (Вінницька, Житомирська, Київська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області)									
Велика рогата худоба	1045,1	826,0	872,0	831,5	745,2	734,5	734,5	70,3	88,9
Корови	958,0	771,1	764,4	748,2	705,1	682,1	664,2	69,3	86,1
Свині	616,5	606,5	624,3	640,7	617,1	584,2	559,0	90,7	92,2
Вівці та кози	19,4	19,8	19,9	19,3	18,3	18,4	18,8	96,9	94,9
Птиця	1161,1	1439,5	1695,5	1862,4	1971,1	1982,9	1978,3	170,4	137,4
Разом	3800,1	3662,9	3976,1	4102,1	4056,8	4002,1	3954,8	104,1	108,0
Харківський регіон (Полтавська, Сумська, Харківська області)									
Велика рогата худоба	441,8	374,3	392,6	387,3	358,3	359,2	352,2	79,7	94,1
Корови	391,0	330,7	324,2	321,2	306,7	306,6	300,7	76,9	90,9
Свині	228,9	204,0	241,1	269,3	259,3	254,6	229,6	100,3	112,5
Вівці та кози	13,8	15,7	16,2	16,4	15,5	15,7	15,9	115,2	101,3
Птиця	335,8	352,6	387,1	397,7	361,3	352,5	342,1	101,9	97,0
Разом	1411,3	1277,3	1361,2	1391,9	1301,1	1288,6	1240,5	87,9	97,1
Придніпровський регіон (Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області)									
Велика рогата худоба	267,0	216,7	233,7	232,6	207,1	203,3	201,6	75,5	93,0
Корови	250,8	205,4	205,0	204,2	193,9	188,3	185,5	74,0	90,3
Свині	306,2	348,9	332,7	348,5	332,2	308,5	280,0	91,4	80,3
Вівці та кози	13,9	15,2	15,6	15,8	15,6	15,4	15,4	110,8	101,3
Птиця	469,0	575,1	595,6	561,2	580,9	558,0	584,0	124,5	101,5
Разом	1306,9	1361,3	1382,6	1362,3	1329,7	1273,5	1266,5	96,9	93,0
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



## Продовження таблиці 3.4

Західний регіон (Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області)									
Велика рогата худоба	927,7	735,5	771,9	753,5	657,2	622,0	603,8	65,1	82,1
Корови	944,0	796,2	793,2	778,1	713,1	673,5	656,3	69,5	82,4
Свині	566,6	591,2	613,9	644,2	629,0	634,1	619,5	109,3	104,8
Вівці та кози	27,6	28,3	31,9	32,6	30,3	29,6	29,3	106,2	103,5
Птиця	646,9	737,1	764,4	796,2	795,7	772,6	748,1	115,6	101,5
Разом	3112,8	2888,3	2975,3	3004,6	2825,3	2731,8	2657,0	85,4	92,0
Причорноморський регіон (Миколаївська, Одеська, Херсонська області, АР Крим1)									
Велика рогата худоба	425,2	352,2	364,9	371,4	263,0	253,1	249,1	58,6	70,7
Корови	395,6	348,2	341,3	336,7	258,3	249,8	242,3	61,2	69,6
Свині	239,2	276,8	266,5	268,3	204,1	189,3	164,1	68,6	59,3
Вівці та кози	79,6	80,7	75,9	75,4	48,7	46,4	45,6	57,3	56,5
Птиця	445,2	501,5	458,5	604,1	417,1	320,8	295,4	66,4	58,9
Разом	1584,8	1559,4	1507,1	1655,9	1191,2	1059,4	996,5	62,9	63,9
Донецький регіон (Донецька, Луганська області2)									
Велика рогата худоба	187,7	150,7	152,5	144,1	99,7	78,1	68,8	36,7	45,7
Корови	156,5	130,6	126,2	120,4	85,6	66,3	60,8	38,8	46,6
Свині	148,6	184,7	194,4	205,7	163,7	153,2	155,0	104,3	83,9
Вівці та кози	13,6	14,2	14,4	14,1	8,7	7,1	6,5	47,8	45,8
Птиця	327,8	409,4	380,3	384,2	140,5	92,9	85,9	26,2	21,0
Разом	834,2	889,6	867,8	868,5	498,2	397,6	377,0	45,2	42,4
Україна									
Велика рогата худоба	3294,5	2655,4	2787,6	2720,4	2330,5	2250,2	2210,0	67,1	83,2
Корови	3095,9	2582,2	2554,3	2508,8	2262,7	2166,6	2109,8	68,1	81,7
Свині	2106,0	2212,1	2272,9	2376,7	2205,4	2123,9	2007,2	95,3	90,7
Вівці та кози	167,9	173,9	173,9	173,6	137,1	132,6	131,5	78,3	75,6
Птиця	3385,8	4015,2	4281,4	4605,8	4266,6	4079,7	4033,8	119,1	100,5
Разом	12050,1	11638,8	12070,1	12385,3	11202,3	10753,0	10492,3	87,1	90,1

\* розраховано за даними Державної служби статистики України [5]

Причина такого стану пов'язана, в першу чергу, зі зменшенням виробництва продовольчих товарів і продукції інших галузей, виготовленої із сільськогосподарської сировини. Для оцінки якісних характеристик в аспекті економічної складової, розрахована система показників сталості виробництва продукції сільського господарства як в цілому по Україні, так і по Причорноморському регіоні (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Показники коливання і сталості виробництва продукції сільського господарства в господарствах усіх категорій за 2007-2015 рр.\*  
(у відсотках до минулого року)

Регіон	Відносне коливання, % (V)	Коефіцієнт сталості		
		рівнів, % (K <sub>y</sub> )	росту, % (K <sub>p</sub> )	тенденції, % (K <sub>T</sub> )
Україна	7,48	92,52	63,48	12,50
Причорноморський регіон	12,26	87,74	55,00	6,19
Миколаївська область	13,23	86,77	62,86	12,21

\* за розрахунками автора

Отримані результати, представлені в таблиці 3.5 показують, що протягом періоду 2007-2015 рр. коливання аграрного виробництва в сільському господарстві України - 7,5%, в тому числі в Причорноморському регіоні – 12,3%, Миколаївській області – 13,2%. Така відмінність в результатах пояснюється суттєвою залежністю обсягів аграрного виробництва від територіальних особливостей мезоекономічної динаміки і погодних умов в Причорноморському регіоні. Що стосується характеру стійкості змін в динаміці, то за аналізовані п'ятнадцять років відзначений незначне зростання - відповідно 12,5%, 6,2% і 12,2%. Це дозволяє зробити висновок про низький рівень адаптації виробничого потенціалу аграрного сектора до ринкового середовища, а також до несприятливих погодних умов останніх років і є наслідком погіршення технічної оснащеності сільського господарства, недосконалої економічного механізму, низьку ефективність використання наявних ресурсів.

Найменша сталість рівнів виробництва сільськогосподарської продукції серед суб'єктів Причорноморського регіону в цілому за 2007-2015 рр. була в Херсонській області (80,32%) і Миколаївській області (84,55%). Більш стало розвивалося сільське господарство Одеської області. Характерним є те, що сталість виробництва за роками була вище в тих регіонах, де воно слабо розвинене. Цей факт визначив необхідність вивчення зміни досліджуваного показника в часі.

Розподіл регіонів України за коефіцієнтом сталості зростання (зниження) виробництва продукції сільського господарства показав, що він варіює від 55,71% до 80,36%, тобто існує як стійке, так і нестійке зростання. Аналіз напрямку та інтенсивності зміни сталості розвитку аграрного сектора економіки показав, що в цілому по країні спостерігаються позитивні зміни (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Динаміка сталості виробництва продукції сільського господарства в Україні та регіонах в усіх категоріях господарств в період 2007-2015 рр.\*

Області	Тренд		
	Середньорічного приросту, %, $b(t)$	Коефіцієнт сталості рівнів, %, $K_y(t)$	Коефіцієнт сталості тенденції, %, $KT(t)$
Україна	$b(t)=1,14+0,01t$	$K_y(t)=94,11+0,07t$	$KT(t)=16,89+0,70t$
Вінницька	$b(t)=0,02-0,04t$	$K_y(t)=79,95-2,02t$	$KT(t)=6,39-1,11t$
Волинська	$b(t)=0,92+0,18t$	$K_y(t)=93,56-0,52t$	$KT(t)=12,93+1,64t$
Дніпропетровська	$b_y(t)=1,65+0,21t$	$K_y(t)=92,60-0,59t$	$KT(t)=18,12+1,28t$
Донецька	$b_y(t)=1,29-0,29t$	$K_y(t)=93,29+0,56t$	$KT(t)=15,89-3,11t$
Житомирська	$b_y(t)=2,90+0,53t$	$K_y(t)=80,37-0,24t$	$KT(t)=11,39+2,56t$
Закарпатська	$b_y(t)=1,03-0,11t$	$K_y(t)=94,38+0,19t$	$KT(t)=17,28-1,58t$
Запорізька	$b_y(t)=1,62-0,14t$	$K_y(t)=92,61+0,48t$	$KT(t)=15,35-1,04t$
Івано-Франківська	$b_y(t)=1,81-0,07t$	$K_y(t)=90,00+0,05t$	$KT(t)=15,16-0,29t$
Київська	$b_y(t)=1,75+0,18t$	$K_y(t)=91,64-0,68t$	$KT(t)=18,75+0,26t$
Кіровоградська	$b_y(t)=1,67+0,07t$	$K_y(t)=90,97+0,23t$	$KT(t)=16,45+1,17t$
Луганська	$b(t)=1,18+0,48t$	$K_y(t)=98,74+0,07t$	$KT(t)=15,49+0,63t$
Львівська	$b(t)=0,58-0,07t$	$K_y(t)=76,35-0,48t$	$KT(t)=5,28-4,18t$
Миколаївська	$b(t)=1,25+0,28t$	$K_y(t)=93,56-0,52t$	$KT(t)=14,93+1,84t$
Одеська	$b_y(t)=1,85+0,49t$	$K_y(t)=92,78-0,76t$	$KT(t)=18,22+1,68t$
Полтавська	$b_y(t)=1,75-0,28t$	$K_y(t)=94,52+0,79t$	$KT(t)=19,89-1,21t$
Рівненська	$b_y(t)=1,90+0,74t$	$K_y(t)=50,42-0,98t$	$KT(t)=11,79+2,96t$
Сумська	$b_y(t)=1,39-0,15t$	$K_y(t)=54,38+0,39t$	$KT(t)=18,28-1,58t$
Тернопільська	$b_y(t)=1,45-0,19t$	$K_y(t)=98,49+0,43t$	$KT(t)=16,35-1,89t$
Харківська	$b_y(t)=1,84-0,45t$	$K_y(t)=95,00+0,55t$	$KT(t)=17,16-1,25t$
Херсонська	$b(t)=1,54+0,17t$	$K_y(t)=99,11+1,07t$	$KT(t)=15,89+1,70t$
Хмельницька	$b(t)=0,56-0,18t$	$K_y(t)=69,95-2,25t$	$KT(t)=5,39-1,28t$
Черкаська	$b_y(t)=1,54+0,07t$	$K_y(t)=90,36+0,02t$	$KT(t)=14,58+0,70t$
Чернівецька	$b_y(t)=2,45-0,04t$	$K_y(t)=88,78+0,05t$	$KT(t)=17,03-0,37t$
Чернігівська	$b_y(t)=2,63-0,08t$	$K_y(t)=82,58+0,09t$	$KT(t)=16,03-0,45t$

\* за розрахунками автора

Так, по Україні коефіцієнт сталості виробництва продукції сільського господарства за досліджуваний період збільшувався на 0,07% в рік ( $K_y(t) = 94,11 + 0,07t$ ). Виходячи з динаміки зростання, можна припустити, що селекція аграрного виробництва в країні в основному спрямована на виведення більш стійких до погодних умов сільськогосподарських культур з високою врожайністю і продуктивністю видів тварин ( $b(t) = 1,14 + 0,01t$ ). При цьому коефіцієнт сталості тенденції в цілому підвищується ( $KT(t) = 16,89 + 0,70t$ ), що оцінюється позитивно. Що стосується розвитку аграрного сектора протягом 2007-2015 рр. в Причорноморському регіоні, то тут сформувалися неоднозначні зміни. У підсумку можна констатувати, що зберігається нестійкий характер економічного зростання аграрного виробництва. При цьому, як показали наші дослідження, середньорічний приріст даного показника в Причорноморському регіоні знижувався в середньому на 0,04% ( $b(t) = 0,02 - 0,04t$ ), сталість рівнів ряду динаміки - на 2,02% ( $K_y(t) = 79,95 - 2,02t$ ), а тенденції - на 1,11% ( $KT(t) = 6,39 - 1,11t$ ). Це дозволяє припустити, що якщо

загальний стан розвитку аграрного сектора в регіоні не зазнає якісних змін, то продовольча забезпеченість населення в перспективі погіршиться.

Якщо розглядати показники, що характеризують коливання і сталість рівнів в розрізі окремих видів продукції, виробленої в аграрному секторі, то можна констатувати наступне. Протягом 2007-2015 рр. найстійкішими культурами, що вирощуються на території України, були зернові і технічні з відносним коливанням фактичних рівнів від значень по тренду 6,5% і 20,6% відповідно, а серед продукції тваринництва – яйця (14,2%). При цьому тільки при виробництві продукції рослинництва виявлена сталість зростання і тенденції досліджуваного явища. На підставі виконаних розрахунків і отриманих результатів, використовуючи метод групування (і органічно пов'язаний з ним табличний метод) була виявлена залежність сталості від зміни середньорічних темпів приросту виробництва продукції сільського господарства. Нерівномірність у валових зборах сільськогосподарських культур в динаміці призвела до різних кінцевих результатів сталості виробництва.

Таблиця 3.7

Показники сталості виробництва зерна на 1 людину в Україні протягом 2007-2015 рр.\*

Групи регіонів по середньорічному темпу приросту (зниження) виробництва зерна, %	Число регіонів	Колівання		Сталість		
		абсолютна, кг	відносна, %	рівнів, %	росту, %	тенденції, %
менше – 5	2	74,6	61,9	38,1	-58,6	-11,9
від -5 до -2,5	3	238,6	60,7	39,3	-44,1	-10,2
від -2,5 до 0	5	244,6	29,1	70,9	1,9	0,1
від 0 до 2,5	1	428,8	22,7	77,3	11,8	4,8
від 2,5 до 5	-	-	-	-	-	-
від 5 і більше	-	-	-	-	-	-
Всього	11	230,2	25,7	74,4	-21,4	-3,1

\* за розрахунками автора

Аналіз показує, що в регіонах з більш високими середньорічними темпами зростання відносні коливання нижче, а сталість – вище. Так, протягом періоду 2007-2015 рр. скорочення ступеня спаду виробництва зерна на одну людину більше ніж на 5% в рік до подальшого його приросту – на 2,5%, забезпечувало збільшення стійкості рівнів з 38,1% до 77,3%, яка в динаміці посилюється. Протилежна ситуація має місце в змінах абсолютного коливання, яка підвищилася з 74,6 кг до 428,8 кг. Це дозволяє зробити висновок про те, що урожайні сорти більше реагують на умови зростання.

Певна закономірність спостерігається і при групуванні регіонів за приростом середньорічного виробництва продукції тваринництва. Так, протягом періоду 2007-2015 рр. зниження всіх показників сталості рівнів м'яса, молока, яєць спостерігалось в тих областях, в яких середньорічний спад їх виробництва був вище (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Показники сталості виробництва молока на 1 людину в Україні  
протягом 2007-2015 рр.\*

Групи регіонів по середньорічному темпу приросту (зниження) виробництва молока, %	Число регіонів	Коливання		Сталість		
		абсолютна, кг	відносна, %	рівнів, %	росту, %	тенденції, %
менше – 5	1	144,4	91,6	9,6	-98,9	-12,5
від -5 до -2,5	6	85,4	64,7	35,3	-74,0	-12,4
від -2,5 до 0	4	31,3	19,8	80,2	-24,4	-5,9
від 0 до 2,5	-	-	-	-	-	-
від 2,5 до 5	-	-	-	-	-	-
від 5 і більше	-	-	-	-	-	-
Всього	11	77,6	51,8	48,2	-67,9	-11,8

\* за розрахунками автора

Зменшення адаптації галузі до несприятливих погодних умов останніх років стало наслідком погіршення технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва, недосконалість економічного механізму, зниження інтенсивності ведення сільського господарства, мало ефективність використання його виробничого потенціалу. Для отримання обґрунтованої оцінки сталості розвитку аграрного сектора в аспекті його виробничої складової в окремих регіонах зазвичай враховується частка продукції, ввезеної з імпорту, що надійшла і отриманої за рахунок внутрішньо регіонального виробництва.

Відносно високий обсяг імпорту м'яса та м'ясопродуктів, пов'язаний з можливістю реалізувати їх за вищою ціною, знижує рівень споживання цих продуктів в області не менше ніж на 25%, або 10-11 кг в розрахунку на душу населення. Створення дієвого економічного механізму, що сприяє збільшенню реалізації м'ясної продукції населенню областей, дозволить за рахунок місцевих ресурсів підвищити споживання на душу населення в регіоні до науково обґрунтованих норм споживання.

### **3.5. Оцінка соціальних показників функціонування аграрних підприємств**

Одним з найбільш важливих факторів сталого розвитку будь-якої економічної системи є її працезабезпеченість. У сформованих умовах соціальний аспект сталості розвитку сільськогосподарського сектору економіки визначається прямим і непрямим впливом, в першу чергу, зовнішніх чинників: географічних, демографічних, етнографічних, екологічних, економічних, науково-технічних. Перераховані фактори носять об'єктивний характер, і їх слід враховувати при формуванні трудових ресурсів як регіону, так країни.

Забезпечення аграрного сектора трудовими ресурсами безпосередньо залежить від кількісного і якісного складу населення. Оцінка першого характеризує динаміку їх працездатної частини, яка охоплює основні демографічні процеси. В умовах уповільненого демографічного зростання при скороченні природних джерел відтворення трудових ресурсів їх формування визначається переважно якісними елементами. Останні залежать від соціальних і економічних умов, які формують сукупного працівника (наприклад, рівень розвитку продуктивних сил і стан здоров'я населення; освіта, професійна підготовка; якісні характеристики сукупної робочої сили, що визначають ступінь розвитку соціальної сфери).

Вважаємо, що оцінка соціальної складової сталості розвитку сільського господарства повинна включати показники, що характеризують:

- 1) забезпеченість трудовими ресурсами;
- 2) вартість трудових ресурсів;
- 3) економічну доступність матеріальних благ для сільськогосподарських працівників.

Забезпеченість сільського господарства трудовими ресурсами залежить, перш за все, від рівня економічної активності населення, на який впливає вікова структура суспільства. Як показують проведені дослідження, протягом останніх десяти років мало місце зниження питомої ваги економічно активного населення в його загальній чисельності (табл. 3.9)

Таблиця 3.9

Динаміка економічної активності сільського населення за регіонами, тис. осіб\*

Регіони та області	Роки					2015р. в % до	
	2007	2012	2013	2014	2015	2007 р.	2012 р.
Центральний							
Київська	320,7	303,8	309,7	262,5	266,1	82,9	87,6
Чернігівська	211,8	199,0	196,3	174,1	165,0	77,9	82,9
Житомирська	269,4	270,8	270,2	237,2	225,3	83,6	83,2
Вінницька	399,5	393,0	403,7	359,4	349,1	87,4	88,8
Хмельницька	291,5	272,8	271,0	233,5	219,0	75,1	80,3
Черкаська	273,0	265,2	266,4	238,2	234,2	85,8	88,3
Разом	1765,9	1704,6	1717,3	1504,9	1458,7	82,6	85,6
Причорноморський							
Одеська	361,9	367,1	377,9	342,1	350,9	96,9	95,6
Миколаївська	197,3	187,9	188,2	179,5	182,8	92,7	97,3
Херсонська	242,4	232,4	231,6	209,6	204,9	84,5	88,2
Автономна Республіка Крим	354,5	384,6	384,5	-	-	-	-
Разом	1156,1	1172,0	1182,2	731,2	738,6	63,9	63,0
Придніпровський							
Запорізька	211,8	202,0	205,2	184,4	180,4	85,2	89,3
Дніпропетровська	272,2	247,0	244,8	226,7	227,8	83,7	92,2
Кіровоградська	187,7	169,9	173,2	152,9	146,6	78,1	86,3
Разом	671,7	618,9	623,2	564,0	554,8	82,6	89,6
Харківський							
Харківська	299,5	280,7	278,1	236,7	230,7	77,0	82,2
Полтавська	279,3	278,8	280,1	256,2	237,7	85,1	85,3
Сумська	179,0	188,0	189,4	173,7	164,8	92,1	87,7
Разом	757,8	745,5	747,6	666,6	633,2	83,6	84,9
Західний							
Львівська	466,1	464,4	461,1	412,2	402,8	86,4	86,7
Івано-Франківська	329,6	337,5	346,6	333,3	329,0	99,8	97,5
Закарпатська	361,4	339,4	340,1	336,6	340,2	94,1	100,2
Чернівецька	251,7	281,2	274,6	240,3	235,7	93,6	83,8
Тернопільська	276,7	270,2	272,4	243,2	217,2	78,5	80,4
Волинська	247,8	249,4	250,7	211,9	203,0	81,9	81,4
Рівненська	255,4	304,5	302,9	286,2	288,4	112,9	94,7
Разом	2188,7	2246,6	2248,4	2063,7	2016,3	92,1	89,7
Донецький							
Донецька	214,4	211,6	210,3	178,5	143,2	66,8	67,7
Луганська	186,3	165,3	167,2	141,7	122,7	65,9	74,2
Разом	400,7	376,9	377,5	320,2	265,9	66,4	70,5
Україна	6953,1	6878,6	6908,0	5850,6	5667,5	81,5	82,4

\* розраховано за даними Державної служби статистики України [5]

Так, в 2016 році порівняно з 2007 роком економічна активність сільського населення скоротилась на 18,5%. Аналогічна динаміка спостерігається і в умовно окреслених нами регіонах України. Так, в Центральному та Придніпровському регіонах цей показник скоротився на 17,4 %, Причорноморському – на 36,1%, Харківському – 16,4%, Західному – 7,9 %, Донецькому відповідно 33,6 %. Результатом тенденції, яка сформувалась і зміни попиту на робочу силу протягом 2005-2015 рр. стало зниження забезпеченості сільського господарства трудовими ресурсами (рис. 3.5).

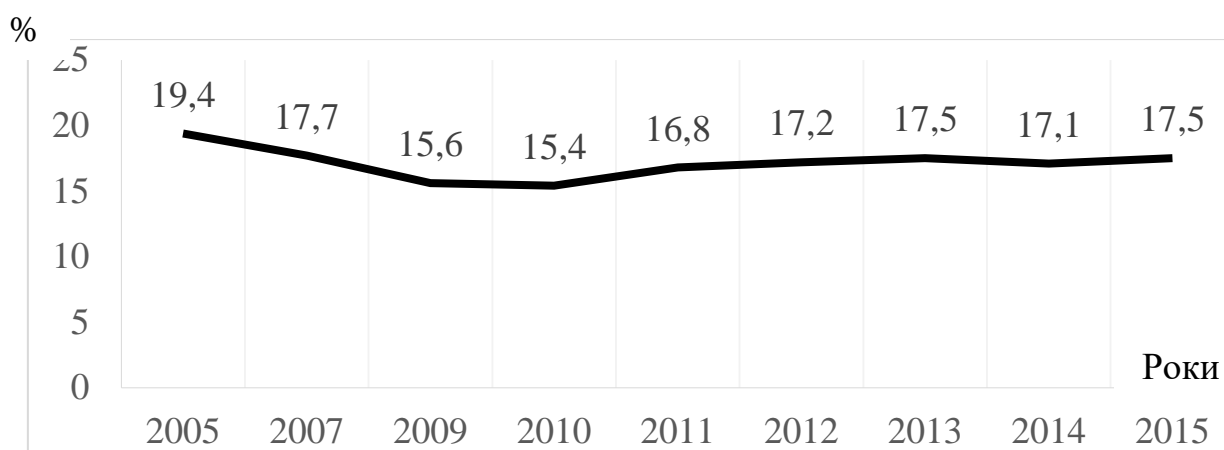


Рис. 3.5. Питома вага зайнятих в сільському господарстві в загальній чисельності зайнятих в економіці України, %\*

\* розраховано за даними Державної служби статистики України [5]

Отже, середньорічна чисельність зайнятих в сільському господарстві в загальній чисельності зайнятих в економіці України скоротилася з 19,4 % у 2005 році до 17,5 % в 2015 році.

Слід зазначити, що зниження зайнятості в сільському господарстві за статевою ознакою було відзначено як у жінок, так і у чоловіків. Причому, в першому випадку, воно мало несуттєве падіння, ніж у другому. Так, якщо питома вага жінок, зайнятих в аграрному секторі, скоротився з максимального рівня 10,8% в 2007 р до 7,3% в 2015 р., то у чоловіків - з 18,9% до 11,7%. Досить великі зміни відбулися і в структурі робочої сили за віком: зменшилася частка зайнятих у віці до 20 років при її збільшенні у віковій категорії від 30 до 54 років (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Розподіл сільського населення України, зайнятого в економіці аграрного сектора за віком, %\*

Групування зайнятих в сільському господарстві за віком, років	2007р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.
до 20	5,9	6,4	7,2	7,7	8,3	8,6
від 20 до 24	5,7	5,4	5,8	6,5	6,9	7,1
від 25 до 29	7,7	6,9	6,0	5,7	6,0	6,2
від 30 до 49	23,3	24,0	26,8	28,5	28,6	28,6
від 50 до 54	7,1	6,7	3,9	3,1	4,5	5,2
від 55 до 59	6,2	5,9	6,6	5,7	3,7	3,0
від 60 до 69	10,8	11,7	11,5	11,2	11,0	10,8
від 70 і старше	8,2	8,0	8,1	9,0	9,8	10,1
Всього	100	100	100	100	100	100

\* розраховано за даними Державної служби статистики України [5]

З точки зору професійної підготовки робочої сили в досліджуваний період спостерігалася збільшення питомої ваги економічно активного сільського населення, що має професійну освіту з 46,3% до 52,3%. Разом з тим,



залишається ще дуже високою частка сільських жителів, що не має такої освіти - майже 48%. Аналіз показує, що сільське населення за рівнем освіти значно відстає від міського, де 74% економічно активного населення отримали професійну освіту. При цьому вища та неповну вищу освіту мають 29,1% економічно активного населення проти 12,1% на селі, середню професійну відповідно 28,5 і 24,5% і початкова - 16,4 і 15,7%. Відтак, на сучасному етапі розвитку питома вага зайнятих в сільському господарстві за рівнем освіти, становить з повною і неповною вищою освітою відповідно 6,6% і 2,1%. При цьому частка тих, хто мав середню професійну освіту скоротилася до рівня 16,0%, а питома вага зайнятих із середньою загальною освітою, тобто не мають професійної підготовки, зріс і становить 34,2%.

Професійно-кваліфікаційна структура всіх сільськогосподарських кадрів протягом останніх шести років залишається стабільною: 33% - фахівці з вищою і 55% з середньою професійною освітою, 12% - практики. У той же час, як свідчать результати проведеного дослідження, в аграрному секторі спостерігається негативна тенденція зростання заміщення посад головних спеціалістів працівниками з середньою професійною освітою: їх питома вага становить 42,6%, в тому числі серед головних бухгалтерів - 55,7%, а головних ветеринарних лікарів - 43,2%, що суперечить кваліфікаційним вимогам

Незважаючи на такий стан із забезпеченням сільського господарства кадрами, слід зазначити і ряд позитивних тенденцій. Частка осіб, які мають вищу освіту у ветеринарній службі зросла за останні два роки з 36,3% до 36,5%, в службі бухгалтерського обліку - відповідно з 19,2 до 20,1%, серед керівників середньої ланки управління - з 17,0 до 18,3%. Частка практиків серед керівників і фахівців скоротилася більш ніж на 0,5%, в тому числі серед керівників середньої ланки – на 1,2%.

Формування професійно-кваліфікаційної структури працівників аграрної сфери багато в чому залежить від рівня оплати праці, тобто вартості робочої сили. Результати проведених досліджень свідчать, що в 2015 році середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників в сільському господарстві зросла в порівнянні з 2010 роком по Україні в 2,1 разів.

В результаті темпи зростання реальної заробітної плати працівників сільськогосподарських організацій істотно відстають від зростання споживчих цін, які за 2007-2016 рр. збільшилися в 37,2 разів, у той час як перші - лише в 11,5 разів.

Протягом досліджуваного періоду досить істотно змінилися співвідношення в рівнях оплати праці між галузями економіки, різко зросла диференціація у вартості робочої сили. Настільки значні галузеві відмінності в рівні заробітної плати найманих працівників в значній мірі визначаються різною структурою фонду заробітної плати. Так, у паливній промисловості тільки 25,7% фонду становить оплата праці за тарифними ставками, окладів і відрядними розцінками, а в сільському господарстві - понад 62%. Понад 20%

фонду заробітної плати становлять різноманітні премії в паливній, хімічній та нафтохімічній промисловості, у страхуванні і пенсійному забезпеченні.

Результати проведених досліджень свідчать, що має місце суттєва диференціація за рівнем середньомісячної заробітної плати працівників сільськогосподарських підприємств. Порівняння рівня оплати праці, що склалася на регіональному рівні і в середньому по Україні з розвиненими європейськими країнами показує, що він залишається надзвичайно низьким. Якщо порівнювати динаміку реальної заробітної плати, то в Україні і її регіонах за 2007-2015 рр. вона скоротилася більш ніж в 2 рази. Особливо небезпечним для сталості розвитку аграрного бізнесу є те, що заробітна плата не виконує функцій стимулу зацікавленості у високопродуктивній праці і основного джерела доходу. Про це свідчить характер співвідношення середньомісячної заробітної плати і величини соціального прожиткового мінімуму.

Дослідження показують, що оплата праці трактористів-машиністів у сільськогосподарських підприємствах у 2015 р становила 91% від розміру прожиткового мінімуму, операторів машинного доїння - 88%, працівників свиначарства - 86% вівчарства - 44% і працівників дитячих дошкільних установ - 56%. Лише у фахівців господарств оплата праці перевищувала мінімальний прожитковий мінімум на 8%, у керівників сільськогосподарських підприємств - в 1,6 рази і працівників птахівництва (зайнятих переважно на птахофабриках) - в 1,8 рази. Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що в 2007-2015 рр. зберігалася досить складна ситуація в забезпеченні аграрного сектора трудовими ресурсами, в формуванні нормальних умов їх відтворення. Для цього виявилися недостатніми прийняті урядові постанови, сукупність яких не утворює комплексну, самодостатню, реалістичну програму відновлення і сталості розвитку економіки аграрного сектора. Всі ці фактори негативно позначилися на її соціальній складовій.

Таблиця 3.11

Індивідуальні показники (індикатори) сталості соціального розвитку аграрного сектора за 2007-2015 рр.\*

Регіон	Відносне коливання, %	Коефіцієнт сталості		
		рівнів, %	росту, %	тенденції, %
Занятість економічно активного населення в сільському господарстві				
Україна	16,4	83,6	-92,5	-16,7
Миколаївська область	6,4	93,6	-34,6	-12,5
Співвідношення індексу споживчих цін до індексу середньої заробітної плати в сільському господарстві				
Україна	33,6	66,4	-51,4	-16,0
Миколаївська область	33,6	66,4	-58,2	-16,0
Співвідношення середньої заробітної плати в сільському господарстві до оплати праці в економіці в цілому				
Україна	69,8	30,2	-54,2	-11,7
Миколаївська область	43,4	56,6	-45,5	-11,7
Рівень економічної доступності матеріальних благ для працівників аграрної сфери				
Україна	32,9	67,1	70,0	16,7
Миколаївська область	35,7	64,3	77,3	16,7

\* за розрахунками автора

У таблиці 3.11 представлені показники, що характеризують коливання і сталість основних індикаторів соціальної компоненти сталого розвитку аграрного бізнесу. Згідно виконаним розрахунками, варіація зайнятості економічно активного населення в аграрному секторі і співвідношення середньої заробітної плати в галузі з оплатою праці по економіці в цілому протягом 2007-2015 рр. була невисокою і становила відповідно по Україні 16,4% і 8,3%, по Миколаївській області - 6,4% і 5,6%. Це вказує на сталість низької забезпеченості сільськогосподарського виробництва трудовими ресурсами, що пов'язано, в першу чергу, з невисокою оплатою праці фахівців села і відсутністю нормальних умов для життя і побуту. Підтверджується даний висновок і зниженням цих показників у динаміці, про що свідчать негативні значення коефіцієнтів сталості зростання. У той же час позитивної оцінки заслуговує сталість зниження розриву між індексами споживчих цін і середньої заробітної плати в сільському господарстві України ( $K_p = -51,4\%$ ,  $K_T = -16,0\%$ ). В окремому територіальному суб'єкті – Миколаївській області, зміни співвідношення між показниками також знижуються ( $K_p = -58,2\%$ ,  $K_T = -16,0\%$ ).

Разом з тим, рівень економічної доступності матеріальних благ для трудівників аграрної сфери має ще досить нестійку тенденцію підвищення рівнів ( $K_T = 16,7\%$ ). Ситуація, що склалася свідчить про високу соціальну напруженість в аграрній сфері, що також підтверджують показники, що характеризують коливання і сталість основних індикаторів соціальної складової розвитку сільського господарства.

Таблиця 3.12

Динаміка сталості рівнів індикаторів соціальної складовою розвитку сільського господарства за 2007-2015 рр.\*

Регіон	Тренд		
	Середньорічного приросту, %, $b(t)$	Коефіцієнт сталості рівнів, %, $K_y(t)$	Коефіцієнт сталості тенденції, %, $K_T(t)$
Занятість економічно активного населення в сільському господарстві			
Україна	$b(t)=-0,31-0,01t$	$K_y(t)=92,17-0,40t$	$K_T(t)=-33,33-0,01t$
Миколаївська область	$b(t)=-0,11-0,28t$	$K_y(t)=89,65-1,96t$	$K_T(t)=-1,48-9,60t$
Співвідношення індексу споживчих цін до індексу середньої заробітної плати в сільському господарстві			
Україна	$b(t)=-0,03+0,01t$	$K_y(t)=79,64+1,48t$	$K_T(t)=-2,14+4,43t$
Миколаївська область	$b(t)=-0,03+0,01t$	$K_y(t)=74,10+1,20t$	$K_T(t)=74,10+1,20t$
Співвідношення середньої заробітної плати в сільському господарстві до оплати праці в економіці в цілому			
Україна	$b(t)=-0,58+0,63t$	$K_y(t)=90,81+2,17t$	$K_T(t)=-4,76+14,28t$
Миколаївська область	$b(t)=0,03+0,79t$	$K_y(t)=90,92+0,46t$	$K_T(t)=2,30+14,28t$
Рівень економічної доступності матеріальних благ для працівників аграрної сфери			
Україна	$b(t)=4,34+2,84t$	$K_y(t)=66,53+1,42t$	$K_T(t)=11,90+9,16t$
Миколаївська область	$b(t)=4,12+3,38t$	$K_y(t)=52,75+4,74t$	$K_T(t)=110,57+9,71t$

\* за розрахунками автора

Матеріали таблиці 3.12 показують, що протягом 2007-2015 рр. в аграрному секторі сформувався, з одного боку, тренд зниження питомої ваги працюючих в сільському господарстві в загальній чисельності зайнятих в економіці в середньому на 0,01% ( $b(t) = -0,31-0,01t$ ) в рік в Україні та на 0,28%

$(b(t) = -0,11 - 0,28t)$  – в Миколаївській області, з іншого – випереджаючого приросту перевищення індексу споживчих цін у порівнянні з індексом середньої заробітної плати в сільському господарстві - відповідно на 0,01% ( $b(t) = -0,03 + 0,01t$ ) в рік. При цьому сталість тенденції рівнів ряду динаміки останнього індикатора також зросла на 4,43% ( $KT(t) = -2,14 + 4,43t$ ) в рік по Україні і на 1,2% ( $KT(t) = 74,10 + 1,20t$ ) по Миколаївській області. Це дозволяє припустити, що якщо загальний стан розвитку економіки в країні не зазнає якісних змін, то соціальне благополуччя сільського населення в перспективі погіршиться.

Разом з тим, незважаючи на складну ситуацію, яка сформувалася в соціальному секторі сільського господарства, слід зазначити і позитивні зміни. Так, позитивну тенденцію, що характеризує намітили зрушення в скороченні диференціації в вартості робочої сили між галузями економіки і підвищенні рівня її відтворення, мають коефіцієнти співвідношення середньої заробітної плати і рівня економічної доступності матеріальних благ для трудівників села.

### 3.6. Інтегральний аналіз сталого розвитку сільськогосподарського сектору економіки регіону

В основі отримання інтегральної оцінки виробничої складової сталості розвитку сільського господарства лежить об'єднання відібраних показників-індикаторів у вигляді такої математичної залежності:

$$У_n = k_1 \cdot x_1 + k_2 \cdot x_2, \quad (3.1)$$

де  $У_n$  - інтегральний показник економічної складової сталості розвитку сільського господарства;

$k_1, k_2$  - вагові коефіцієнти;

$x_1$  - індикатор забезпеченості зерном, %;

$x_2$  - індикатор перехідних запасів зерна, %.

З урахуванням отриманих значень вагових коефіцієнтів, які визначалися за запропонованою нами методикою з застосуванням кореляційного аналізу, вираз економіко-математичної моделі інтегральної оцінки має наступний вигляд:

- по Україні:

$$У_n = 0,153 \cdot x_1 + 0,847 \cdot x_2, \quad (3.2)$$

- по Миколаївській області:

$$У_n = 0,132 \cdot x_1 + 0,868 \cdot x_2, \quad (3.3)$$

Відтак, варіація інтегрального показника характеризує рівень економічної складової в сталому забезпеченні населення країни продовольством на 15,3% визначається змінами рівнів забезпеченості країни зерном і на 84,7% - переходять до наступного врожаю запасів зерна, а по Миколаївській області - відповідно 13,2% і 86,8%. Отримані значення коефіцієнтів детермінації, рівні в першому випадку 0,88 і в другому – 0,87, вказують на достатню спроможність економіко-математичних моделей як узагальненої (інтегральної) оцінки.

Підстановка в формули фактичних і порогових ( $x_1 = 100\%$ ,  $x_2 = 17\%$ ) значень показників-індикаторів дозволила визначити відповідні параметри економічної складової сталості розвитку сільського господарства ( $У_n$ ) як в цілому по країні, так і в розрізі окремого територіального суб'єкта.

Розрахунки показали, що значення інтегрального показника економічної складової сталості розвитку сільського господарства в Україні протягом останніх 15 років були не тільки недостатніми з точки зору нормативної потреби, але і істотно варіювали. Так, абсолютна коливання фактичних рівнів ознаки від значень по тренду протягом періоду 2007-2015 рр. склала 4,9%, а відносна – 28%. Що стосується напрямку і інтенсивності зміни сталості в динаміці, то за аналізовані роки було встановлено зниження її зростання на 1,9% і тенденції розвитку – на 2,74%. Отже, можна зробити висновок про низьку стабільність продовольчого забезпечення населення з боку виробництва найважливіших видів продукції. У Миколаївській області, незважаючи на перевищення коефіцієнта забезпеченості над нормативним рівнем більш ніж в 2 рази, розвиток сільського господарства в аспекті економічної складової не можна назвати сталим. Проведений аналіз показав,

що розмах варіації між максимальним і мінімальним значеннями інтегрального показника протягом 2007-2015 рр. становив 25,4 відсоткових пунктів, а рівень сталості - 85,7%, в тому числі в період коливання 2007-2015 рр. – 90,2%. В цілому математичні вирази трендових моделей вказують на підвищення тенденції зміни рівнів сталості економічної складової розвитку сільського господарства в Миколаївській області ( $Ky(t) = 82,74 + 0,69t$ ) і по Україні ( $Ky(t) = 70,16 + 0,88t$ ) протягом досліджуваного періоду.

Таким чином, аналіз економічної складової розвитку аграрного сектора і тенденції її зміни виявив нестійкий характер і недостатню динамічність відновлювального зростання. В цілому якість цієї динаміки можна визначити як «зростання без розвитку» або як «дореформене» зростання, яке здійснюється на ресурсному потенціалі, який використовується.

Для комплексної оцінки сталості розвитку сільського господарства в аспекті соціальної складової були відібрані з усіх розглянутих показників ті, для яких є або можуть бути встановлені граничні, порогові значення. В якості таких показників-індикаторів нами прийняті наступні: співвідношення середньої заробітної плати в сільському господарстві з оплатою праці з економіки в цілому ( $x_1$ ),%; рівень економічної доступності матеріальних благ для трудівників аграрної сфери ( $x_2$ ), %, Об'єднані у вигляді такої математичної залежності:

$$U_c = k_1 \cdot x_1 + k_2 \cdot x_2, \quad (3.4)$$

де  $U_c$  - інтегральний показник соціальної складової сталості розвитку аграрного сектора;

$k_1, k_2$  - вагові коефіцієнти.

Для обґрунтованості врахування даних показників до складу інтегральної оцінки соціальної складової нами застосований метод кореляційного аналізу. Отримане значення коефіцієнта взаємної кореляції між відібраними показниками свідчить про відсутність колінеарності між ними, що дозволяє їх використовувати в подальшому аналізі. При цьому в якості порогового значення в обох випадках прийняті індикатори, рівні 100%. Вважаємо, що ці величини відображають, в першому випадку, відсутність галузевої диференціація у вартості робочої сили ( $x_1$ ) і, у другому - гарантовану доступність матеріальних благ і послуг, розраховану виходячи з мінімальних норм споживання найважливіших продуктів харчування, товарів і послуг ( $x_2$ ).

Вагові коефіцієнти в математичній моделі (1.5) були знайдені виходячи з мінімуму дисперсії значень інтегральної оцінки ( $U_c$ ), формула для розрахунку якої має такий вигляд:

$$\sigma_{U_c}^2 = (k_1 \cdot \sigma_1 + k_2 \cdot \sigma_2)^2, \quad (3.5)$$

де  $\sigma_{U_c}^2$  - дисперсія значень інтегральної оцінки;

$\sigma_1, \sigma_2$  - середньоквадратичне відхилення значень індикаторів  $x_1, x_2$ .

З урахуванням отриманих значень вагових коефіцієнтів, вираз економіко-математичної моделі інтегральної оцінки соціальної складової сталості розвитку сільського господарства має наступне вираз:

- по Україні:

$$I_c = 0,901 \cdot x_1 + 0,099 \cdot x_2, \quad (3.6)$$

- по Миколаївській області:

$$I_c = 0,919 \cdot x_1 + 0,081 \cdot x_2, \quad (3.7)$$

Формули показують, що варіація інтегрального показника на 90,1% визначається змінами співвідношення середньої заробітної плати в сільському господарстві з оплатою праці по економіці в цілому і на 9,9% – рівнем економічної доступності матеріальних благ для трудівників аграрної сфери. По Миколаївській області ця залежність склала відповідно 91,9% і 8,1%. Отримані значення коефіцієнтів детермінації, рівні в обох випадках 0,88, вказують на достатню спроможність економіко-математичних моделей як узагальненої (інтегральної) оцінки. Підстановка в формули замість фактичних значень індикаторів  $x_1$  і  $x_2$  їх порогових величин, рівних 100%, дозволила визначити відповідні параметри соціальної складової сталості розвитку сільського господарства ( $U_c$ ) як в цілому по країні, так і в розрізі окремого територіального суб'єкта. Протягом останніх 15 років фактичні значення інтегрального показника залишалися значно нижче порогового рівня, що свідчить про незабезпеченість сталості розвитку сільського господарства в соціальному аспекті.

Так, в Україні абсолютне коливання фактичних рівнів ознаки від значень по тренду протягом періоду 2007-2015 рр. склала 16,7%, а відносна - 49,6%, в Миколаївській області – відповідно 14,4% і 32,7%. Що стосується напряму зміни сталості в динаміці, то за аналізовані роки було встановлено, в першому випадку, зниження її зростання на рівні 58,0%, у другому - на рівні 47,1%, при цьому швидкість їх зміни в динаміці відповідала -11,8%. Отже, можна зробити висновок про низьку сталість соціальної гарантованості працівникам аграрної сфери та членам їх сімей нормального рівня і якості життя.

Проведений аналіз показав, що розмах варіації між максимальним і мінімальним значеннями інтегрального показника протягом 2007-2015 рр. становив в Україні 56 процентних пункту, а рівень сталості за аналізований період не перевищував 50,4%, в тому числі в період ковшання 2000-2005 рр. – 89,9%. У Миколаївській області перший показник був на рівні 50,2 процентних пункту, а сталість показників ряду за 2007-2015 рр. відповідала 67,3%. Аналіз динаміки сталості рівнів соціальної складової сільського господарства за 2007-2015 рр. показав, що в Україні ( $K_y(t) = 54,07 + 4,52t$ ) і в Миколаївській області ( $K_y(t) = 83,93 + 3,31t$ ) в середньостроковій перспективі збережеться підвищення тенденції її зміни. Таким чином, результати кореляційного аналізу соціальної складової і зміни її інтегральної оцінки в динаміці дозволяють зробити висновок про негативний розвиток процесів в сфері забезпеченості сільського господарства трудовими ресурсами, їх вартості та економічної доступності матеріальних благ для трудівників села. У цих умовах необхідно

впроваджувати ефективну державну аграрну політику, яка передбачає розробку і здійснення комплексу заходів щодо зближення економічних і створення суспільно прийнятних умов життєдіяльності для зайнятих в сільському господарстві працівників (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Індивідуальні показники (індикатори) сталості економічного розвитку аграрного сектора за 2007-2015 рр.\*

Регіон	Відносне коливання, %	Коефіцієнт сталості		
		рівнів, %	росту, %	тенденції, %
Питома вага прибуткових сільськогосподарських підприємств				
Україна	75,9	24,1	-25,7	-7,9
Миколаївська область	35,7	64,3	-34,3	-6,3
Рівень рентабельності реалізації сільськогосподарської продукції				
Україна	58,2	41,8	-30,2	-7,9
Миколаївська область	62,1	37,9	-41,5	-8,9
Рівень рентабельності всієї фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств				
Україна	71,5	28,5	-29,4	-9,2
Миколаївська область	67,7	32,3	-60,6	-10,3
Коефіцієнт поточної ліквідності				
Україна	24,0	76,0	-31,5	-8,9
Миколаївська область	20,6	79,4	-32,6	-6,3
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами				
Україна	60,5	39,5	-71,1	-11,8
Миколаївська область	81,2	18,8	-48,5	-7,1

\* за розрахунками автора

У таблиці 3.12 представлені показники, які характеризують коливання основних індикаторів економічної компоненти динамічного розвитку сільського господарства. Згідно з виконаними розрахунками протягом 2007-2015 рр. фінансова сталість аграрного сектора України мала тенденцію зниження ( $K_p = -71,1\%$ ,  $K_T = -11,8\%$ ), що вказує на скорочення протягом аналізованого періоду забезпеченості оборотних активів сільськогосподарських підприємств власними джерелами їх формування. В окремому територіальному суб'єкті – Миколаївській області значне, на рівні 60,6%, зниження сталості в динаміці виявлено за рівнем рентабельності по всій фінансово-господарській діяльності. При цьому коливання даного індикатора економічної сталості розвитку сільського господарства становить 67,7%, що свідчить про високу фінансову напруженість в аграрній сфері. Так, з одного боку, в галузі сформувався тренд зниження питомої ваги прибуткових сільськогосподарських підприємств в їх загальному обсязі в середньому на 0,4% ( $b(t) = 4,09 - 0,41t$ ) в рік в Україні та на 4,49% ( $b(t) = 4,30 - 4,49t$ ) - в Миколаївській області, з іншого - скорочення рентабельності продажів - на 1,2-2,0%. При цьому сталість тенденції рівнів ряду динаміки останнього індикатора також знизилась в середньому на 3,42% ( $K_T(t) = 52,70 - 3,42t$ ) в рік по Україні і на 1,16% ( $K_T(t) = 31,86 - 1,16t$ ) на Миколаївщині.

Разом з тим, незважаючи на складну ситуацію, яка сформувалася в економічному секторі сільського господарства, слід зазначити і позитивні зміни. Так, позитивну тенденцію характеризують зрушення у формуванні на підприємствах необхідних обігових активів, достатніх для погашення найбільш



термінових зобов'язань і покриття цих активів за рахунок власних джерел, показники поточної ліквідності (Україна:  $b(t) = 1,20 + 5,84t$ ; Миколаївська область:  $b(t) = 3,89 + 6,73t$ ) і забезпеченості власними оборотними засобами (відповідно:  $b(t) = -2,21 + 1,83t$  і  $b(t) = 0,78 + 1,61t$ ).

В Україні абсолютні коливання фактичних рівнів ознаки від значень по тренду протягом періоду 2007-2015 рр. склала 21,9%, а відносна - 49,2%, в Миколаївській області – відповідно 18,3% і 41,8%. Що стосується напряму зміни сталості в динаміці, то за аналізовані роки було встановлено зниження її зростання в першому випадку на рівні 72,6%, у другому – на рівні 44,7%, при цьому інтенсивність спаду відповідала 11,5% і 9,9%. Отже, можна зробити висновок про недостатню фінансово-економічну сталість сільськогосподарських підприємств. Так, розмах варіації між максимальним і мінімальним значеннями інтегрального показника протягом 2007-2015 рр. становив в Україні 50,6 процентних пункту, а рівень стійкості – 50,8%, в тому числі в період ковання 2000-2005рр. - 83,5%. У Миколаївській області перший показник був на 15,5 відсоткових пунктів вище, а сталість рівнів ряду за весь розглянутий період відповідала 58,2%, в тому числі в 2000-2005 рр. – 87,5 %.

Проведений аналіз зміни рівня узагальнюючого показника сталості розвитку аграрного сектора щодо порогового значення показав, що протягом 2007-2015 рр. мала місце істотна варіація ознаки, яка становила по Україні – 35,6, по Миколаївській області – 38,2 відсоткових пунктів. Величина інтегрального показника протягом досліджуваного періоду в основному була нижче свого порогового значення, рівного 63,1%. Чи не була вона досягнута і в Миколаївській області, розрив становив близько 14,0 відсоткових пунктів, при цьому сформувався тренд підвищення в першому і в другому випадках.

Таким чином, оцінка сформованого рівня соціально-економічного розвитку аграрного сектора свідчить про те, що за роки реформ відбулися зміни дестабілізуючого характеру, які явно не сприяють сталості сільського господарства. Економічний спад зумовив значне зниження життєвого рівня трудівників села, обсягу і структури споживання основних продуктів харчування. Але, разом з тим, як свідчить проведений аналіз, одночасно відбувається формування соціально-економічних умов, які при певних обставинах можуть забезпечити вирішення проблеми сталості розвитку аграрного сектора. У зв'язку з цим розробка науково обґрунтованих рекомендацій з реформування і збалансованому функціонуванню галузі з метою як найшвидшої її адаптації до нових умов господарювання, подолання кризових явищ, а, отже, і забезпечення самого процесу динамічного функціонування є об'єктивною необхідністю. При цьому важливою умовою успішності реалізації таких рекомендацій і впливу на агросферу є врахування відмінностей географічного положення України, наявності або відсутності сприятливих агрокліматичних умов, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. У кожному конкретному випадку необхідно вибрати таку модель розвитку, яка призведе до потужного синергетичного ефекту, який надасть аграрному сектору додаткові властивості адаптивності і сталості.

## Література

1. Заставний Ф.Д. Економічні райони України. Реалії та перспективи / Заставний Ф.Д. – Львів: Априорі, 2010. – С.6.
2. Поповкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці / В.А. Поповкін. – К. : Наукова думка. – 1993. – 220 с.
3. Симоненко В.К. Українське Причорномор'я : монографія / В.К. Симоненко. – К. : Вища школа, 1996. – 242 с.
4. Социально-экономическая география Украины: Пер. с укр. / Под ред. О. Шабля. – Львов: Мир. – 1995. – 640 с.
5. Статистичний щорічник України за 2015 рік / за ред. І. М. Жук. – К. : Державна служба статистики України. – 2015. – 585. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Шевченко О. О. Продовольче забезпечення України : використання світового досвіду, державна політика, теорія та практика управління : монографія / О. О. Шевченко. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 385 с.

## РОЗДІЛ 4. СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

### 4.1. Формування стратегічної парадигми бухгалтерського обліку

Домінуючим елементом управлінської інформаційної системи сучасного підприємства є бухгалтерський облік, який функціонально забезпечує процес неперервного, суцільного і документально оформленого відображення фактів господарського життя, що відбуваються у внутрішньому бізнес-середовищі підприємства. Його цільовою домінантною є адаптивне задоволення мінливих потреб користувачів облікової інформації, зокрема менеджменту підприємства. Відповідно, основні етапи бухгалтерського обліку, зокрема, збір, накопичення, обробка і передача фактографічної інформації, повинні організовуватись на підприємстві таким чином, щоб забезпечити повне і своєчасне виконання всіх необхідних вимог менеджменту та надати якісну, релевантну і транспарентну бухгалтерську інформацію для прийняття управлінських рішень.

Еволюційні трансформації глобальної управлінської парадигми, процеси посилення вимог і розширення потреб менеджменту, адаптивна векторизація системи управління підприємством зумовлюють доцільність адекватних змін облікової системи, створюючи можливості для усунення існуючої дисгармонії між системою управління підприємством і системою його інформаційного забезпечення. Таким чином, виникнення нових методологічних інструментів облікової системи є наслідком еволюційних змін у підходах до управління підприємством, реакцією на зростаючі потреби менеджменту щодо прийняття інвестиційних і позикових рішень тощо. Імплементация схожих інновацій є іманентною характеристикою бухгалтерського обліку як науки, одне із завдань якої – забезпечення постійної та ефективної реалізації функцій бухгалтерського обліку, зокрема щодо надання облікової інформації для менеджменту.

Визначальною рисою менеджменту сучасного підприємства є моніторинг не лише традиційних внутрішніх, але й зовнішніх факторів бізнес-середовища, для ефективного управління якими повинна діяти відповідна управлінська інформаційна система. Зародження вказаного підходу відбулося ще у середині минулого століття у зв'язку з виходом у світ праць А. Чендлера, К. Ендрюса й І. Ансоффа, в яких вперше були теоретично обґрунтовані концептуальні аспекти стратегічного функціонування фірм (табл. 1).

Ретроспективи становлення й розвитку концепції  
стратегічного менеджменту

Етапи розвитку	Період	Характеристика етапу
1	2	3
Базове фінансове планування (бюджетування)	1920 – 1940-ві рр.	Припадає на період формування і розвитку корпоративного сектору в Сполучених Штатах Америки, коли конкурентне середовище характеризувалося стабільністю і передбачуваністю. Перші спроби виникнення стратегічного менеджменту були пов'язані з розвитком бюджетного контролю. Розроблена методика бюджетування діяльності підприємства (Дж. Мак-Кінсі) мала короткострокове спрямування та дозволяла синтезувати операційні цілі підприємства з методами управління затратами.
Довгострокове планування (екстраполяція)	1950 – 1960-ті рр.	Цей період розвитку економічних систем західних країн характеризувався високими темпами зростання ринків та значною передбачуваністю і стабільністю розвитку економіки. Відповідно вченими здійснювався пошук більш ефективних систем планування діяльності шляхом довгострокового передбачення (екстраполяції) показників на наступні роки. Характерною рисою стало складання п'ятирічних бюджетів.
Стратегічне (зовнішньо орієнтоване) планування	1960 – кінець 1980-х рр.	Виникнення стратегічного планування пов'язано з наростанням тенденції дестабілізації функціонування ринків, коли прогностичні планові показники почали значно розходитись із фактичними даними. Вченими здійснювався пошук систем, які б поєднували інформацію про підприємство та його зовнішнє оточення і дозволяли підвищити ефективність реакції підприємства на ці зміни. Складались різні види бюджетів залежно від різних видів стратегічних варіантів розвитку. На заміну цілей організації прийшли цілі бізнес-одиноць, для досягнення яких складались бюджети. Здійснювався пошук драйверів – складових зовнішнього середовища, які впливали на ефективність корпоративної стратегії та окремих бізнес-одиноць. Розвитку стратегічного планування сприяли праці А. Чендлера, Дж. Гарднера, К. Уоррена, В. Скіннера, І. Ансоффа, Г. Мінцберга та ін.
Стратегічний менеджмент (класичний варіант)	1970-ті рр. – до нашого часу	Поступово від стратегічного планування відбувся перехід до стратегічного менеджменту через виникнення явища так званого «паралічу аналізу» – ситуації, коли відбувалось формування стратегічних планів, однак не вживались жодні заходи для підвищення показників корпорацій. Для вирішення цієї проблеми була розроблена система, яка передбачала не лише формування стратегії, а й порядок її реалізації, оцінку та контроль за її дотриманням. Компанія «General Electric» (США) однією із перших у світі у 1980-х рр. перейшла від використання системи стратегічного планування до стратегічного менеджменту, а у 1990-х рр. більшість корпорацій світу почали активно впроваджувати цю систему. На відміну від стратегічного планування, система стратегічного менеджменту містить сукупність дій, які дозволяють забезпечити швидке реагування на зміни зовнішнього середовища, що може супроводжуватись переглядом цілей компанії і коригуванням напрямів розвитку, а також здійснення активного впливу на нього за допомогою розробки відповідних методів і моделей.

1	2	3
Складні системи стратегічного менеджменту	1990-ті рр. – до нашого часу	Перехід до побудови складних стратегічних систем пов'язаний насамперед із відмовою від дарвінівського (лінійного) підходу до розуміння складності як сутності зовнішнього середовища компанії. Перехід від лінійної до нелінійної складної моделі зовнішнього середовища, що передбачає його розгляд як складної динамічної системи, створює більш широкі можливості для корпоративного стратега, допомагає менеджерам стимулювати одержання більших прибутків. Для характеристики такої моделі конкурентного середовища у 1994 р. Р. Авені використано новітнє поняття «гіперконкуренція», яка визначається такими рисами: 1) охопленням значної кількості сфер (затрат, якості, строків, інновацій, обмежень тощо); 2) багатоаспектністю впливу (проявляється на різноманітних рівнях, характеризується застосуванням множинних реакцій); 3) динамізмом розвитку ринку.

Поява систем стратегічного управління підприємством була одним із факторів подальшого розвитку системи бухгалтерського обліку, що зумовила в підсумку необхідність побудови системи обліково-аналітичного забезпечення системи стратегічного управління підприємством. Для вирішення такого завдання необхідним є проведення значних якісних змін як на рівні облікової теорії, так і на рівні бухгалтерської практики – у сфері налагодження дієвих механізмів одержання, надання та інтерпретації облікової інформації стратегічного характеру менеджментом підприємства.

Розвиток облікової науки в напрямі створення стратегічно орієнтовної системи бухгалтерського обліку пов'язаний із трансформацією сучасної управлінської парадигми (починаючи з 1960-х рр.), що передбачає перехід від систем тактичного управління до стратегічного, в результаті чого утворюється розширена управлінська парадигма (рис. 4.1).

Серед науковців і практиків відбувається постійний розвиток стратегічної управлінської парадигми як однієї зі складових розширеної парадигми, що пов'язано з виявленням новітніх аспектів функціонування підприємств у зовнішньому середовищі й особливостями побудови та реалізації в ньому стратегій підприємства, генезисом основних форм і методів стратегічного управління. Як зазначає Г. Гужіна, вектор розвитку теорії стратегічного управління спрямований у бік розширення кількості параметрів ринкового середовища, які мають бути враховані при розробці стратегії. У результаті цього відбувається перехід до моделі управління, що передбачає формування середовища функціонування, а не пристосування до існуючих обставин [4, с. 144]. Відповідно предметом дослідження прихильників нової управлінської стратегічної парадигми є обґрунтування сутності й механізмів створення конкурентних переваг в умовах динамічного ринкового середовища.

На думку В. Катькало, школа планування і більшість ранніх аналітичних розробок консалтингових фірм не настільки успішно витримали перевірку часом. Нині стратегічне планування скоріше є інструментом, аніж концепцією стратегій. Це особливо очевидно в галузях з високою швидкістю технологічних

(і організаційних) змін, галузей, що є «локомотивами» економічного зростання у XXI ст. [7, с. 28]. Відповідно, не пройшовши випробування практикою, окремі складові управлінської стратегічної парадигми починають руйнуватись і замінюватись елементами нової управлінської стратегічної парадигми, що свідчить про поступову заміну однієї парадигми іншою.



Рис. 4.1. Парадигмальний розвиток систем управління підприємством та систем бухгалтерського обліку [2, с. 61]

Загальна характеристика двох основних парадигм менеджменту найбільш ґрунтовно описана П. Друкером, основні складові яких, що мають безпосередній вплив на розвиток системи обліку, наведено в табл. 4.2.

Таблиця 4.2

Характеристика традиційної та нової парадигм менеджменту за П. Друкером: обліковий аспект

Традиційна парадигма менеджменту	Нова парадигма менеджменту
<p>Менеджмент є менеджментом бізнесу, який сфокусований на внутрішній сфері діяльності організації. Економіка, що існує в межах державних кордонів, формує «природне навколишнє середовище» підприємництва і менеджменту [5, с. 98]</p>	<p>Менеджмент існує заради результатів, яких установи досягають у зовнішньому середовищі. Менеджмент має визначати, яких результатів слід досягати, і мобілізувати ресурси організації для досягнення цих результатів. Менеджмент призначений для того, щоб будь-яка організація змогла досягти запланованого результату у зовнішньому середовищі, за межами організації [5, с. 139]</p>

Наведені в табл. 4.2 характеристики кожної з парадигм є набором вихідних уявлень, які покладені в основу менеджменту як науки і практики. Відмінності між ними дозволяють визначити подальші вектори розвитку бухгалтерського обліку як інформаційного забезпечення системи менеджменту бізнесу.

На думку П. Друкера [5, с. 124], у результаті переходу до нової парадигми менеджменту найбільш радикально зміниться така традиційна інформаційна система, як бухгалтерський облік, зокрема в таких аспектах:

- основні зміни стосуватимуться порядку розрахунку собівартості, що потрібно робити на основі розгляду підприємства як цілісного бізнес-процесу (за обсягом господарської діяльності), а не для окремих бізнес-процесів підприємства;

- для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізованого середовища необхідно знати обсяги витрат у розрізі елементів «економічного ланцюжка» та здійснювати управління ними на основі такої інформації;

- перехід від ціноутворення на основі витрат до витрат на основі ціноутворення для забезпечення реалізації стратегічних цілей;

- необхідність побудови системи мережевого обліку для забезпечення ефективного процесу надання інформації про затрати «економічного ланцюжка»;

- для забезпечення інформаційного супроводу процесу створення матеріальних благ необхідно мати чотири набори діагностичного інструментарію: базова фінансова інформація, інформація про продуктивність, інформація про основні знання, інформація про розподіл ресурсів;

- розробка системи для надання систематизованої інформації про зовнішнє середовище підприємства.

Розглянувши пропозиції П. Друкера щодо удосконалення обліково-аналітичного забезпечення в умовах нової парадигми менеджменту, можна встановити, що для реалізації перших чотирьох пропозицій необхідно внести незначні корективи в існуючу методологію бухгалтерського обліку, зокрема розробити нові методи калькулювання собівартості продукції, удосконалити підходи обліку витрат із врахуванням ланцюжків вартості підприємств, переглянути існуючі підходи до організації системи обліку в об'єднаннях підприємств на основі можливості застосування мережевого обліку.

Для реалізації п'ятої пропозиції система бухгалтерського обліку повинна зазнати значної трансформації, оскільки до її складу мають бути впроваджені нові об'єкти (інновації, основні компетенції, людський капітал), для яких потрібно розробити власний оцінний інструментарій. Також бухгалтерський облік потрібно побудувати таким чином, щоб надавати інформацію про економічну додану вартість підприємства.

Для реалізації шостої пропозиції необхідною є побудова корпоративної стратегічної обліково-аналітичної системи, яка б забезпечувала надання інформації про внутрішнє середовище підприємства у всіх необхідних розрізах

(наприклад, у розрізі ланцюжка вартості), часових вимірах (минулому і майбутньому), а також забезпечувала збір і обробку максимально можливого обсягу інформації про зовнішнє середовище. При цьому слід враховувати, що облікова система ніколи не зможе забезпечити збір повної інформації про постійні зміни непідконтрольного управлінцям зовнішнього середовища, тому облікова інформація при прийнятті стратегічних рішень має бути доповнена інформацією з інших інформаційних систем, наприклад, стратегічного аналізу.

Таким чином, описана П. Друкером нова парадигма відображає основні характерні риси стратегічної управлінської парадигми та визначає подальші перспективи удосконалення і розвитку системи ведення й організації бухгалтерського обліку як інструмента інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту. За умов функціонування сучасної нової парадигми менеджменту облікова інформація має виконувати роль об'єднуючої й інтегруючої системи у складі сучасних корпорацій, яка б дозволяла візуалізувати процес створення вартості підприємства та виробництва матеріальних цінностей (надання послуг), надавати повну і достовірну інформацію про елементи ланцюжка вартості.

На думку Ю. Барчі, М. Шентірмей і З. Земана [11, с. 14], на особливу увагу заслуговує підхід управління ланцюжком вартості, який у частині обліково-аналітичного забезпечення цього процесу є новим напрямом стратегічно орієнтованого бухгалтерського обліку. Характерною особливістю підходу є необхідність розрахунку доходів і витрат не лише щодо конкретного підприємства, а й щодо життєвого циклу продукту загалом. Виникнення такого підходу можна вважати одним із елементів нової управлінської стратегічної парадигми.

Як зазначає В. Катякало, з початку 2000-х рр. відбувається формування нової парадигми стратегій для постіндустріальної економіки, яка базується на синтезі (взаємодоповненні) внутрішніх і зовнішніх даних, основними концепціями якої є стратегічні інновації, управління знаннями та мережева організація [6, с. 7]. На нашу думку, виділені автором концепції потрібно розглядати як об'єкти ведення й організації бухгалтерського обліку, інформація про які повинна надаватися користувачам для прийняття відповідних управлінських рішень.

Поява нової парадигми менеджменту не залишилась непоміченою серед дослідників у сфері обліку, в результаті чого з'явилася значна кількість пропозицій щодо удосконалення облікової системи на основі врахування вимог системи стратегічного менеджменту до системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством. Так, зокрема, на думку М. Болдуєва, однією з основних вимог парадигми стратегічного управління є гіпотеза зовнішніх чинників, що передбачає управління змінами в зовнішньому середовищі. Гіпотеза зовнішніх чинників є однією з основних гіпотез формування стратегічної бухгалтерії, оскільки чинники зовнішнього середовища на 80% визначають стратегію підприємства [1, с. 123].



В цілому М. Болдуєв дотримується наукової позиції, що теоретичні основи концепції «стратегічної бухгалтерії» передбачають врахування існуючих відмінностей стратегічної парадигми управління від традиційної управлінської парадигми.

С. Кузнецова зауважує, що потреба системи управління в комплексному інформаційному забезпеченні поставила в актуальну площину необхідність перегляду організаційно-методологічних напрямків надання управлінської інформації у бухгалтерській звітності [9, с. 6]. Відповідно з появою нових вимог системи управління до бухгалтерського обліку з'являються адекватні передумови для оновлення теоретико-методологічних засад бухгалтерського обліку, його змістовного та формального розширення, зокрема з врахуванням появи і поступового розвитку нової управлінської стратегічної парадигми.

Враховуючи появу стратегічної управлінської парадигми, окремі вчені (М. Болдуєв [1, с. 123], С. Голов [3, с. 375], Г. Крохічева, Н. Тарасьянц [8, с. 5], О. Кундря-Висоцька [10, с. 138]) наголошують на необхідності виділення стратегічної парадигми бухгалтерського обліку, яка дозволить обґрунтувати теоретико-методологічні підвалини стратегічно орієнтованої системи бухгалтерського обліку як елемента системи стратегічного управління.

На нашу думку, на даному етапі розвитку концепції стратегічного обліку зарано говорити про формування стратегічної парадигми бухгалтерського обліку у зв'язку з такими причинами:

1) відбувається розвиток стратегічної управлінської парадигми, тому відсутні чіткі вимоги (вони перебувають у стані удосконалення), яким має відповідати новостворена стратегічна парадигма бухгалтерського обліку. Так, поряд із удосконаленням систем управління в результаті кардинальних змін у процедурі збору, обробки та представлення інформації (Data Warehouse, OLAP, XBRL тощо) та глобалізації світової економіки, в рамках стратегічної управлінської парадигми відбуваються зміни її теоретичного базису, що передбачає поступовий перехід від стратегічного планування до побудови складних стратегічних систем (нова управлінська стратегічна парадигма). Проте більшість дослідників у сфері обліку не проводить розмежування між управлінською стратегічною парадигмою та новою управлінською стратегічною парадигмою, що не дозволяє виокремити ті елементи, які мають бути покладені в основу побудови облікової стратегічної парадигми;

2) за відсутності базових вимог до побудови стратегічної парадигми обліку неможливо обґрунтувати доцільність, переваги і необхідність застосування того чи іншого методу стратегічного обліку (strategic costing, strategic pricing, target-costing, value chain costing тощо). Відповідно введення окремих методів стратегічного обліку до складу облікової парадигми не можна вважати способом побудови парадигми як сукупності фундаментальних установок (найвищого рівня узагальнення облікового знання, що підтримується більшістю вітчизняних учених у сфері обліку). Це пояснюється тим, що система бухгалтерського обліку не може повністю охопити загалом зовнішнє середовище конкретного підприємства (мікро- та макросередовище), тому слід

визначити ті його складові, які можуть бути введені до складу предмета бухгалтерського обліку та інформація про них може оброблятися обліковою системою за допомогою існуючого методологічного інструментарію (документування, оцінка, система рахунків, звітність).

Водночас окремі дослідники, виділяючи стратегічну парадигму обліку, вважають за можливе обліковувати зовнішнє середовище підприємства загалом (інформація про процеси зовнішнього середовища [3, с. 376], використання фракталів простору і часу з особливою увагою на облік зовнішніх факторів [8, с. 5], інформація про зовнішнє середовище [10, с. 138]), включаючи його до складу парадигми, що вступає в суперечність з існуючими підходами вчених до розуміння сутності предмета і методології обліку.

Таким чином, існуюча на сьогодні відсутність єдності в теоретико-методологічних підходах учених щодо концепції стратегічного обліку не дозволяє говорити про можливість побудови стратегічної парадигми бухгалтерського обліку.

В основу розробки майбутньої стратегічної парадигми бухгалтерського обліку мають бути покладені не лише напрацювання в сфері теорії фірми, а й теорії зовнішнього середовища, що сприятиме розширенню предмета бухгалтерського обліку як окремої функціональної науки. Застосування такого підходу дозволить інтерпретувати новітні концептуальні основи стратегічного менеджменту та системи його обліково-аналітичного забезпечення, що відповідатиме сучасним тенденціям функціонування економічних систем в умовах глобалізації економіки.

#### Література

1. Болдуєв М. В. Концептуальні підходи формування стратегічної бухгалтерії / М. В. Болдуєв // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3 (7). – С. 122-128.

2. Бруханський Р. Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва: монографія / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 384 с.

3. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : моногр. / С. Ф. Голов. – К. : Центр уч. л-ри, 2007. – 522 с.

4. Гужина Г. Н. Социально-экономическая сущность и принципы формирования системы стратегического управления / Г. Н. Гужина // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. – 2009. – № 6 (11). – С. 141–144.

5. Друкер П. Ф. Энциклопедия менеджмента : пер. с англ. / Питер Друкер. – М. : Изд. «Вильямс», 2004. – 432 с.

6. Катькало В. С. Место и роль ресурсной концепции в развитии теории стратегического управления (предисловие к разделу) / В. С. Катькало // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2003. – Сер. 8, Вып. 3 (№ 24). – С. 3-17.

7. Катькало В. С. Новые исследования исходные концепции стратегического управления и их современная оценка / В. С. Катькало // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 7-30.

8. Крохичева Г. Е. Учет и анализ ситуаций во фракталах времени и пространства / Г. Е. Крохичева, Н. Тарасьянц // Науковедение. – 2012. – № 4. – С. 1-6.

9. Кузнецова С. А. Бухгалтерський облік в системі формування управлінської інформації: методологія та практика : моногр. / С. А. Кузнецова. – Мелітополь : Таврійський державний агротехнологічний університет, 2007. – 297 с.

10. Кундря-Висоцька О. П. Змістовні характеристики стратегічної парадигми обліку / О. П. Кундря-Висоцька // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 137-139. – (Серія : Економічні науки).

11. Barczy J. The (information-) connection between the strategic management-accounting and the company valuation [Електронний ресурс] / Judit Barczy, Marta Groszne Szentirmai, Zoltan Zeman. – Режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=1928034>.

## 4.2. Стратегічний аналіз в управлінні підприємством

У сучасних умовах підприємства у своєму розвитку зазнають циклічних коливань. Внаслідок впливу економічних чинників зовнішнього середовища, обмеженості ресурсів підприємству доводиться орієнтуватися тільки на власний потенціал. Тому необхідно ефективно розподіляти та споживати ресурси, виявляти приховані резерви і можливості. Наявність у достатній кількості ресурсів формує ресурсний потенціал, створює пріоритет, що і відрізняє його від інших суб'єктів господарювання. У той же час, ефективне використання ресурсного потенціалу сприяє підвищенню результатів виробничо-фінансової діяльності та конкурентоспроможності підприємства не тільки на поточний період часу, але і у перспективі.

Сьогодні все більш актуальним є стратегічний аналіз потенціалу підприємства, спрямований на дослідження і встановлення впливу чинників зовнішнього середовища підприємства на досягнення поставлених економічних результатів і визначення потенційних можливостей суб'єкта господарювання в процесі досягнення власних цілей. Ефективність його проведення багато в чому зумовлюється методикою і послідовністю відповідних аналітичних процедур.

При проведенні стратегічного аналізу необхідно розглянути різні наукові концепції, найбільш значущі з яких пов'язані з іменами таких відомих фахівців в царині стратегічного менеджменту, як І. Ансофф, П. Друкер і М. Портер. У своїх працях вони описують принципові приклади стратегій, спрямовані на забезпечення виживання підприємства у довгостроковій перспективі, що допоможе краще зрозуміти обрану стратегію. Змістом цих концепцій є конкурентні стратегії, раціональне використання ресурсів, організаційні аспекти управління, маркетингові аспекти і стратегія функціонування структурних підрозділів. При розробці стратегії для конкретного підприємства розглянуті концепції надають цінну інформацію для дискусій і використовуються для оцінки кожної обраної позиції.

Ідеї класиків покладені в основу сучасного бачення стратегічного аналізу як самостійного напрямку аналітичних досліджень, розробленню теоретико-прикладних аспектів забезпечення стратегічного управління. Це свідчить про відсутність глибоких і комплексних рекомендацій щодо формування цілісної системи раціонального стратегічного вибору на основі обґрунтованих альтернатив. Лише окремі теоретико-методологічні аспекти стратегічного аналізу висвітлені в наукових працях М. І. Баканова, С. М. Жукевич, М. І. Ковальчука, І. Д. Лазаришиної, Є. В. Мниха, С. З. Мошенського, О. В. Олійник, І. Д. Фаріона, А. Д. Шеремета, С. І. Шкарабана та ін.

Однак вивчення наукових праць з цієї проблеми дало змогу зробити висновок про те, що принципово важливі питання стратегічного аналізу, зокрема його ролі в управлінні підприємницькою діяльністю потребують удосконалення й адаптації до сучасних умов господарювання. Таким чином, реальний сектор української економіки потребує розробки теорії та методології

для впровадження стратегічного аналізу в практику управління діяльністю підприємств.

Для уникнення або зменшення негативного впливу ринкового середовища й отримання максимальних можливостей підприємству доцільно застосувати такий інструмент управління, як стратегічний аналіз. Стратегічний аналіз зародився в кінці 60-х років ХХ ст. і спочатку застосовувався для оцінки і планування напрямків діяльності диверсифікованих компаній. Одним з засновників стратегічного аналізу є І. Ансофф, який запропонував методику вибору портфельних стратегій. Пізніше інструментарій стратегічного аналізу був доповнений методами коротко- і довгострокового прогнозування, аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств, вибору стратегій їх розвитку.

За допомогою стратегічного аналізу готується комплексний стратегічний план розвитку підприємства, здійснюється науково обґрунтована, всебічна і своєчасна підтримка прийняття стратегічних управлінських рішень [1]. О. В. Олійник стверджує, що на початку ХХ ст. у вітчизняних публікаціях з'являється поняття “стратегічний аналіз”, виокремлення якого обґрунтовується необхідністю аналітичного забезпечення системи стратегічного управління, мінімізації негативного впливу зовнішнього середовища на діяльність окремого суб'єкта господарювання. Особливості цільового спрямування, широта інформаційної бази, використання принципово інших способів та прийомів поряд з традиційними, необхідність залучення (поєднання) різноманітних аналітичних методик та видів економічного аналізу робить закономірним виділення стратегічного аналізу як окремого напрямку [2, с. 311-312].

Сучасні вчені по-різному трактують визначення стратегічного аналізу. З. І. Галушка та І. Ф. Комарницький вважають, що стратегічний аналіз проводиться з метою визначення стратегії розвитку підприємства та ґрунтується на дослідженні внутрішнього та зовнішнього середовища [3, с. 98]. Т. В. Головка стверджує, що стратегічний аналіз є початковим етапом розробки стратегії діяльності підприємства, яка ґрунтується на дослідженні та оцінюванні внутрішнього та зовнішнього середовища, в якому знаходиться підприємство [4, с. 8-10]. М. І. Ковальчук зазначає, що стратегічний аналіз – це сукупність способів вивчення досягнутого рівня й стану господарської діяльності, а також її варіантів на основі даних обліку, звітності, нормативних даних з метою визначення ефективніших варіантів стратегії ведення господарства [5, с. 17]. На думку І. В. Зенкіної, «стратегічний аналіз – це системне дослідження і оцінка чинників зовнішнього бізнес-середовища, економічного потенціалу та стратегії розвитку підприємства з метою визначення його поточної ринкової позиції, виявлення перспективних шляхів розвитку і обґрунтування оперативно-тактичних управлінських рішень по досягненню стратегічних цілей компанії в умовах високої невизначеності і динаміки ринкового середовища» [6, с. 240]. Е. А. Щекотихина трактує стратегічний аналіз як «системний і комплексний процес дослідження різних

сфер функціонування суб'єктів господарювання з метою оцінки їх соціально-економічної ефективності і вироблення належних релевантних стратегічних рішень, що підвищують конкурентоспроможність підприємства» [7, с. 9]. Е.В. Меркулова під стратегічним аналізом розуміє «збір, оцінку та інтерпретацію даних про стан і внутрішні можливості підприємства, а також про показники і тенденції зовнішнього середовища» [8, с. 114]. С.В. Романова вважає, що «стратегічний аналіз передбачає оцінку гіпотетичних і реальних ситуацій при управлінні різноманітними економічними процесами в умовах впливу чинників зовнішнього оточення на базі використання інструментів аналітичного інжинірингу та методів багатофакторного і багатоваріантного аналізу, що дозволяють змодельювати і оцінити різні варіанти майбутнього розвитку з урахуванням, як впливу зовнішньої середовища, так і можливості гнучкого реагування» [9, с. 229]. В цілому, цілі стратегічного аналізу мають забезпечуватись за рахунок наступних чинників: високого професіоналізму і мистецтва управлінців; тісного зв'язку організації з зовнішнім середовищем; включення всіх працівників до реалізації стратегічних цілей і завдань підприємства [1]. Стратегічний аналіз – це комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічний стан підприємства у перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства [10, с. 17].

На думку О.І. Ковтун, для забезпечення повного і правильного стратегічного бачення підприємницької організації, а відтак повноти, якості та ефективності стратегічного аналізу її внутрішнього середовища, набула поширення категорія “стратегічний потенціал підприємства” – система взаємопов'язаних елементів, що виконують різні функції у забезпеченні випуску продукції, конкурентної переваги на ринку і в галузі та досягненні інших стратегічних цілей підприємства; сукупність ресурсів і мобілізаційних можливостей, що визначають очікувані характеристики розвитку підприємства за тих чи інших змін навколишнього середовища [11, с. 90].

І. Ансофф поняття стратегічного аналізу та процес формування стратегії підприємства розглядає як єдине ціле [12]. А. Томпсон і А. Стрикленд вважають, що стратегічний аналіз є основою здійснення правильного стратегічного вибору на основі обґрунтованих альтернатив та критеріїв вибору [13]. Стратегічний аналіз необхідно розглядати як аналіз складної і динамічної сукупності факторів, які в узагальненому вигляді можна поділити на внутрішні основні і другорядні, зовнішні загальні, зовнішні безпосередні фактори, що в комплексній єдності здійснюють вплив на ефективність діяльності підприємства [14, с. 47]. І. С. Левик зазначає, що поняття стратегічного аналізу слід розглядати як безперервний процес дослідження об'єкта (системи), результатом виконання якого є формування інформаційно-аналітичної бази для прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення стратегічних цілей, формування конкурентних переваг та зростання вартості господарських одиниць. Такий аналіз передбачає вчасне коригування обраної стратегії з метою швидкого реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього

середовища, що є однією із основних умов ефективного функціонування підприємства та його конкурентоспроможності. Стратегічний аналіз має подвійне спрямування: в майбутнє (чого ми хочемо досягти – формування стратегічних цілей) та з майбутнього до сучасного (що ми маємо зробити сьогодні, щоб отримати бажаний результат у майбутньому) [15].

Поява стратегічного аналізу обумовлена зростанням ролі стратегії у розвитку бізнесу. Оскільки стратегія тісно пов'язана із зовнішніми умовами, в яких підприємство здійснює свою господарську діяльність, то стратегічний аналіз перш за все покликаний дослідити зовнішні умови як чинники, що впливають на стратегічні цілі підприємства, що не концентрують особливу увагу на певних традиційних завданнях економічного аналізу. Для побудови системи стратегічного управління підприємствами у ролі основного джерела інформації для такої системи пропонується використовувати стратегічний аналіз. Так, Л.О. Мармуль вважає, що нині для сільськогосподарських підприємств найважливішим етапом процесу стратегічного управління є стратегічний аналіз, що дозволяє зібрати, оцінити й систематизувати інформацію, необхідну для прийняття стратегічних рішень [16, с. 152]. На думку М. Богатирьова, стратегічне управління для аграрних підприємств є надзвичайно важливим і має здійснюватися шляхом проведення стратегічного аналізу, розробки стратегії та заходів щодо її реалізації, використовуючи принципи комплексності, пріоритетності, поетапності [17]. Схожої позиції також дотримуються В. М. Колесник та С. М. Божко, на думку яких розробка бізнес-стратегій для сільськогосподарських товаровиробників ґрунтується на детальних результатах стратегічного аналізу їх діяльності [18].

Окремі автори зводять стратегічний аналіз до оцінки розвитку підприємства з урахуванням стратегії його функціонування. Інші вважають, що стратегічний аналіз – це дослідження потенціалу підприємства (його внутрішніх можливостей) і чинників зовнішнього середовища, важливих для розробки стратегії розвитку. Треті пропонують розглядати стратегічний аналіз як самостійну наукову дисципліну, що має предметом дослідження стратегічні альтернативи, спираються на діалектико-матеріалістичний підхід у пізнанні дійсності і з практичної точки зору забезпечують підтримку стратегічного менеджменту на всіх етапах управлінського циклу.

Отже, стратегічний аналіз – це процес дослідження виробничо-господарської діяльності підприємства і умов її здійснення в довгостроковій перспективі, засіб перетворення даних, отриманих в результаті аналізу середовища, в базу даних для прийняття стратегічних рішень. Його метою є оцінка найбільш значущих впливів на поточний і майбутній стан підприємства. Стратегічний аналіз спрямований на визначення стану господарської діяльності підприємства в конкретний період часу. У ході виконання стратегічного аналізу визначається оцінка реалістичності стратегічних цілей.

Як зазначає Р.Ф. Бруханський, при побудові системи стратегічного управління підприємств слід використовувати інтегрований підхід, який дозволить поєднати облікову стратегічно орієнтовану інформаційну систему та

систему стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз має «заповнити» ті прогалини в інформаційному забезпеченні стратегічного управління, що залишатиме за собою система бухгалтерського обліку, якій має належати пріоритетна роль. Для побудови стратегічно орієнтованої системи обліку слід внести зміни до структури предмета та елементів методології традиційної облікової системи з врахуванням впливу цих змін загалом на процес її функціонування як елемента системи управління підприємством [19, с. 47-48].

Основними складовими частинами стратегічного аналізу є: функціонально-вартісний аналіз; аналіз стратегічного позиціонування; аналіз чинників, що визначають витрати. Перераховані складові, як правило, реалізуються підприємством у чітко визначеній сукупності і ґрунтуються на структурі ланцюжка утворення споживчої вартості. Стратегічний аналіз – це загальне дослідження всіх позитивних і негативних чинників суб'єкта господарювання, які в майбутньому зможуть вплинути на його економічне становище. Стратегічний аналіз покликаний перетворити всю наявну економічну інформацію та інформацію неекономічного характеру в прийнятну для прийняття стратегічного рішення. Ефективність і обґрунтованість стратегічних рішень, прийнятих підприємством, багато в чому залежить від якості інформації, яка є базою для прийняття управлінських рішень. Оптимальну інформаційну базу можливо отримати з результатів проведеного стратегічного аналізу діяльності. Стратегічний аналіз як ключовий аналітичний елемент стратегічного управління, дає змогу частково знизити невизначеність при прийнятті стратегічних рішень і обґрунтувати вибір стратегій підприємства, адекватних ринковим умовам, що безпосередньо пов'язано з конкурентоспроможністю фірми. Обробка отриманих даних, узагальнення фактів з їх подальшою систематизацією та висновками, на основі яких буде здійснено пошук резервів, – це основні завдання стратегічного аналізу, який в перспективі забезпечить обґрунтованість прийнятих управлінських рішень, підвищить їх ефективність. Це і дасть можливість оцінити внутрішні і зовнішні чинники у навколишньому оточенні. Завдяки стратегічному аналізу підприємство розробляє стратегічний план.

Розробка стратегічного плану передбачає послідовні етапи дослідження й аналіз зовнішнього і внутрішнього оточення, подальше сценарне прогнозування можливих ситуацій. Одним з переваг стратегічного планування є поглиблене дослідження середовища підприємства, в якому воно здійснює свою діяльність. Метод стратегічного аналізу дає змогу вивчити поведінку і становище на ринку фірм конкурентів, досліджувати та виявити потреби і переваги клієнтів, діагностувати реальний стан компанії, оцінюючи ситуацію, і передбачає можливі зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, які безпосередньо здійснюють вплив на стратегічний розвиток підприємства і дозволяють зміцнити подальше становище на конкурентному ринку.

О.А. Зоріна вказує на те, що у процесі стратегічного аналізу повинні бути оцінені різні варіанти стратегії підприємства. Для того, щоб вибрати з них той або інший, розробники порівнюють, якою мірою кожний з них здатний



забезпечити досягнення цілей підприємства. Оптимальний варіант стратегії повинен забезпечити найкраще співвідношення між сильними і слабкими сторонами підприємства, можливостями й загрозами зовнішнього середовища. Ефективність стратегії коливається між стратегічним планом та реальною перспективою підприємства, тому вбачаємо за необхідне називати стратегічний аналіз аналізом стратегічної перспективи [20, с. 312].

Як зазначає І. М. Богатая, однією із проблем побудови обліково-аналітичної системи підприємства є необхідність формування інформації за різними рівнями деталізації та зрізами представлення, що дозволить проводити стратегічний аналіз у розрізі різних сегментів [21, с. 15]. Відповідно важливе значення має можливість ведення стратегічного аналізу в розрізі бізнес-одиниць. І. С. Левик вважає, що стратегічний аналіз не можна розглядати як спосіб чи метод, оскільки йому притаманний значний перелік інструментарію, який включає методи, моделі, способи, прийоми тощо. Його слід виділяти як самостійний напрям дослідження, як окрему систему, оскільки його елементи присутні на всіх етапах стратегічного управління: від визначення стратегічних цілей до реалізації стратегії та оцінки її ефективності. Тому пропонується доповнити існуючі підходи до трактування стратегічного аналізу такими підходами: 1) аналіз можливих змін у середовищі функціонування з метою управління ними та визначення варіантів перетворення загроз на можливості; 2) аналіз ефективності стратегії, яка реалізується на підприємстві зараз та можливості її модифікації чи заміни з метою прискорення досягнення стратегічних цілей [15].

Під час проведення стратегічного аналізу визначають:

- місію компанії;
- стратегічні цілі;
- проведення зовнішнього аудиту;
- стратегічний потенціал (сильні і слабкі сторони підприємства);
- стратегічний клімат зовнішнього середовища (можливості і загрози);
- стратегічну позицію підприємства;
- тактичні кроки для вирішення цілей підприємства;
- конкурентну перевагу.

З'ясування стратегії підприємства розпочинається з розгляду таких питань:

- оцінки вихідної стратегічної ситуації;
- визначення цільової стратегічної ситуації в майбутньому;
- визначення позицій, що складають базову стратегічну орієнтацію, спрямовану на реалізацію майбутньої політики для досягнення цілей;
- реалізація стратегії шляхом використання моделей стратегічного аналізу.

Стратегічний аналіз є складовою стратегічного управління і має здійснюватися на кожному його етапі.

Серед моделей стратегічного аналізу широке практичне застосування отримали:

- матриця «BCG» (Boston Consulting Group);
- матриця «GE / McKinsey» (General Electric / McKinsey);
- модель «McKinsey / 7S»;
- матриця «Shell / DPM» (Shell / Direct Policy Matrix);
- матриця «Hofer / Schendel»;
- матриця «ADL / LC» (Arthur D. Little / Life Cycle);
- матриця зростання А.Т. Kearney;
- модель ABCD.
- модель SPACE;
- модель трьох ціннісних критеріїв М. Трейсі і Ф. Вірсема;
- метод аналізу LOTS;
- GAP – аналіз;
- STEP – аналіз;
- SWOT-аналіз;

Розробка моделі стратегічного аналізу базується на таких елементах: навколишнє середовище, цінності та принципи підприємства, бачення і стратегічний горизонт розвитку, власники, ринок збуту, ресурси, конкуренти, керівництво (менеджмент) і підприємство. При цьому особливе значення мають взаємозв'язки між цими елементами, оскільки вони використовуються для аналізу. Перевірка стратегії передбачає визначення:

- цінностей, що покладені в основу бізнесу;
- типу реалізованого бачення і місії підприємства;
- критеріїв стратегічного і оперативного планування;
- характеристики середовища, що лежать в основі стратегії;
- існуючих і нових стратегічних сфер діяльності підприємства;
- доцільності пропозиції існуючих і нових видів продукції;
- вимог, що лежать в основі розробки нових видів продукції;
- існуючих і нових груп клієнтів, які потребують обслуговування;
- критеріїв, що використовуються для аналізу нових ринків;
- чинників, пріоритетних для клієнтів (ціни, якість, сервіс);
- чинників, що становлять конкурентну перевагу;
- очікувань власників.

Як зазначає Л. О. Мармуль, проведення стратегічного аналізу дозволяє створити основу побудови стратегічного управління підприємством шляхом інформаційного забезпечення процесів формулювання місії аграрних підприємств, цілей, розробки й реалізації стратегій. На етапі стратегічного планування значення стратегічного аналізу виражається в: аналітичному обґрунтуванні цілей підприємства на предмет досяжності, черговості, прийнятності та інших вимог до цілей, аналітичній підтримці процесу вироблення стратегії; оцінюванні початкового стану зовнішнього середовища й початкового стану підприємства на здатність досягнення цілей; прогнозування майбутнього стану підприємства й майбутнього стану зовнішнього середовища; розробці альтернативних стратегій; ранжуванні варіантів і виборі оптимальної стратегії. Стратегічний аналіз є першим етапом процесу

стратегічного управління: ще до формулювання місії й цілей аграрних підприємств необхідно чітко представляти можливості власного бізнесу й загрози зовнішнього оточення. На етапі стратегічного контролю необхідне постійне проведення стратегічного аналізу з метою: своєчасного відсікання нездійснених стратегій; підтримки процесу розробки нових, більш конкурентоспроможних стратегій; забезпечення постійної відповідності реалізованої стратегії із цілями підприємства. На етапі реалізації стратегії необхідно простежувати ситуації, які можуть впливати на розроблену стратегію: зміну потенціалу підприємства (знижується, підвищується, які саме фактори, вузькі місця, визначення стримуючих і сприятливих факторів); зміну зовнішнього середовища (можливості, загрози, тенденції); зміну цілей підприємства, які можуть вплинути на розроблену стратегію, її необхідно буде терміново коригувати або розробляти нову; досягнення певних (заздалегідь запланованих) показників, які можуть призвести до зміни стратегії; фіксування співвідношення впроваджуваних стратегій і цілей, що досягаються [16, с. 155].

Стратегічний аналіз потенціалу підприємства повинен включати наступні етапи (рис. 4.2).

Етап 1. Постановка цілей і завдань стратегічного аналізу потенціалу. Здійснюється виявлення й обґрунтування формулювання визначення основних цілей і завдань стратегічного аналізу.

Етап 2. Розробка плану проведення стратегічного аналізу потенціалу. Передбачає складання плану дій, спрямованих на реалізацію стратегічного аналізу потенціалу, встановлюються терміни його проведення.

Етап 3. Визначення концептуальних напрямків дослідження, котре полягає у виділенні напрямків, що вимагають детального вивчення і мають істотне значення у формуванні потенціалу підприємства.

Етап 4. Збір інформації та її опрацювання. Результати роботи багато в чому залежать від достовірності, обсягу, якості, своєчасності отриманої інформації. Для того, щоб охопити всі поставлені завдання, інформаційну базу необхідно формувати як на підставі економічних даних, так і технічних, технологічних тощо.

Етап 5. Формування методичного інструментарію дослідження потенціалу підприємства, що передбачає розробку збалансованої системи критеріїв.

Етап 6. Проведення аналітичних розрахунків та їх оцінка згідно встановлених критеріїв ефективності використання.

Етап 7. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища і його вплив на потенціал підприємства. Здійснюється діагностика зовнішнього середовища, який дозволяє вивчити кон'юнктуру ринку, інфляційні процеси, провести моніторинг показників підприємств-конкурентів, маркетингові дослідження.



Рис. 4.2. Етапи стратегічного аналізу потенціалу підприємства

Етап 8. Виявлення можливостей підвищення потенціалу підприємства і їх імплементація у виробничо-господарську діяльність.

Етап 9. Узагальнення результатів аналізу та розробка заходів щодо підвищення ефективності використання потенціалу та його зростання в перспективі. Здійснюється узагальнення результатів, отриманих у ході аналізу як зовнішнього середовища, так і поточного стану потенціалу підприємства.

Етап 10. Прогноз потенціалу підприємства. Відбувається прогнозування стану потенціалу з урахуванням реалізації можливостей зростання і мінімізації ризиків зниження.

Етап 11. Коригування стратегії розвитку підприємства з урахуванням розроблених заходів. Етап передбачає на основі отриманих результатів стратегічного аналізу розробку і прийняття обґрунтованого управлінського рішення, що коректує стратегію розвитку підприємства.

Етап 12. Контроль за виконанням розроблених заходів і реалізацією стратегії. На цьому етапі здійснюється контроль за реалізацією управлінського рішення. На даному етапі необхідно оцінити виконання показників плану, здійснювати моніторинг конкурентного середовища, аналізувати вплив

інфляційних процесів на стан потенціалу підприємства, після чого виявляти відхилення від наміченого напрямку розвитку. При виявленні відхилення фактичних показників від показників прогнозного потенціалу необхідно з'ясувати їх причини і в разі потреби провести коригування управлінського рішення. Також слід проаналізувати досягнуті результати діяльності підприємства. Оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень, відсоток виконання перспективного плану, рівень реалізації стратегії.

Стратегічний аналіз дає можливість вибрати напрямок подальшого розвитку підприємства. Без певної стратегії у підприємства не буде обґрунтованого плану його подальшої діяльності і наміченої програми досягнення бажаного ефекту. Стратегічний аналіз – початковий етап вибору стратегії подальшого функціонування підприємства, що базується на вивченні й оцінці внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства і дає можливість побачити:

- позицію підприємства на ринку;
- напрямок і програму розвитку підприємства на перспективу.

Стратегічний аналіз покликаний допомогти підприємству втілити його заплановану стратегію подальшого розвитку. Стратегія підприємства включає в себе такі взаємопов'язані компоненти:

- виявлення сфери функціонування підприємства з урахуванням намічених стратегічних напрямків;
- вироблення стратегічних цілей і завдань для їх досягнення;
- аналіз стратегічного плану, методів реалізації, зміна його в разі потреби;
- реалізація плану стратегії;
- оцінка результатів діяльності підприємства.

Стратегічний аналіз зовнішнього середовища дасть можливість власнику підприємства визначити сферу його функціонування, види послуг (продукції), що користуються попитом у клієнта, тобто визначити початкове стратегічне завдання. Стратегічний аналіз виступає інструментом реалізації завдання, який дає можливість власнику підприємства вибрати стратегію подальшого розвитку для досягнення передбачуваних цілей. Місце і роль стратегічного аналізу в системі управління підприємством визначені перевагами, які дають змогу:

- формувати інформаційну базу, необхідну для прийняття стратегічних рішень з урахуванням оцінки внутрішнього і зовнішнього середовища;
- враховувати вплив змін, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі, на результати діяльності підприємства;
- вносити певні корективи в загальну стратегію розвитку підприємства;
- прогнозувати необхідний рівень потенціалу підприємства з урахуванням дії чинників зовнішнього середовища, що дасть можливість досягти стратегічної мети.

Вище зазначене дало змогу розробити стратегію конкурентоспроможного розвитку підприємств м'ясного скотарства: місія, бачення, ціль, стратегічні можливості, конкурентні переваги у розрізі складових компонентів галузі, що

забезпечить її ефективний розвиток і дасть можливість сформувати на цій основі відповідні концептуальні підходи, етапи реалізації і типи стратегій (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Стратегія розвитку підприємств м'ясного скотарства України

Основні категорії	Зміст понять	Рівні м'ясного скотарства		
		Племінне скотарство	Виробництво яловичини	М'ясопереробна промисловість
1	2	3	4	5
Мета	Основна ціль	Збільшення поголів'я великої рогатої худоби на основі високо-продуктивних племінних порід для повного забезпечення товарних господарств.		Забезпечення потреб населення країни і підприємств харчової промисловості вітчизняною яловичиною з метою підтримки продовольчої безпеки України.
Бачення	Бажаний стан галузі	Розвиток вітчизняної племінної справи і впровадження високо-продуктивних племінних порід і ліній. Стабілізація об'ємів виробництва і підвищення рівня конкурентоспроможності українських м'ясних порід.	Збільшення поголів'я великої рогатої худоби вітчизняних порід адаптованих до місцевих умов вирощування.	Збільшення частки споживання яловичини вітчизняного виробництва і підвищення ефективності і конкурентоспроможності м'ясної продукції.
Ціль	Загальне формулювання цілі	Забезпечення потреби господарств України з вирощування і відгодівлі у племінних тваринах м'ясних порід високої якості. Підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних м'ясних порід і поступове витіснення з ринку порід зарубіжної селекції.	Підвищення рентабельності вирощування і відгодівлі великої рогатої худоби. Забезпечення потреб м'ясопереробних підприємств України яловичиною у повному обсязі.	Забезпечення умов ефективного і конкурентоспроможного функціонування м'ясопереробного виробництва і стабілізація соціально-економічного стану сільських територій.
Стратегічні можливості	Ресурси, діяльність і процеси	Розробка раціональної організаційної структури управління у племінному скотарстві. Державна підтримка вітчизняної селекції племінної худоби.; створення нових порід і ліній за новітніми якісними параметрами.	Більше 3 тис. господарств займаються вирощуванням великої рогатої худоби (усіх форм власності). Високий потенціал продуктивності тварин м'ясного напрямку. Використання ресурсозберігаючих технологій. Ефективне використання кормів під час відгодівлі тварин.	Наявність в Україні більше 300 м'ясопереробних підприємств. Забезпечення високого виходу м'яса, шкур і побічної продукції під час переробки великої рогатої худоби. Розробка цінової політики на яловичину і м'ясну продукцію.

Продовження таблиці 4.1

1	2	3	4	5
Конку- рентні переваги	Базові цінності	При вирощуванні великої рогатої худоби використовуються тварини отримані від вітчизняних районованих м'ясних порід відповідно до приро-дно-кліматичних зон України. Ціна вітчизняних м'ясних порід істотно нижча від зарубіжних. Тваринам вітчизняних м'ясних порід властиво: висока інтенсивність росту, висока кінцева жива маса, хороша оплата кормів; досконалі відтворні якості; висока молочність корів; можливість давати яловичину з оптимальним співвідношенням жиру і білка; стійкість тварин до захворювань та екстремальних умов зовнішнього середовища.	Високий потенціал можливого зростання чисельності поголів'я м'ясного контингенту і ефективності його вирощування у порівнянні з іншими країнами (наявність племінної бази, розвинене землеробство, відходи харчової промисловості тощо).	М'ясопереробні підприємства забезпечують зайнятість населення, формують соціально-економічну інфраструктуру населених пунктів. Наявність сировинних зон і резервів зростання підвищення ефективності і конкурентоспроможності м'ясного скотарства в країні.

Отже, ефективне стратегічне управління є неможливим без стратегічного аналізу. Це твердження засноване на тому, що стратегія управління підприємством вимагає певних знань про стратегічну позицію підприємства на ринку і про специфіку реалізації його стратегії. Стратегічний аналіз допомагає обрати напрям, в якому підприємство буде розвиватися. Без стратегії у підприємства немає обґрунтованого плану діяльності й єдиної програми досягнення бажаних результатів. Стратегічний аналіз є початковим етапом розробки стратегії діяльності підприємства, яка ґрунтується на дослідженні та оцінці внутрішнього і зовнішнього середовища, в яких функціонує підприємство. Саме стратегічний аналіз може допомогти підприємству реалізувати його стратегічне бачення.

Таким чином, стратегічний аналіз в сучасних умовах є ефективним інструментом конкурентної боротьби. Використовуючи низку методів, можна грамотно визначити пріоритети підприємства, здійснити аналіз кон'юнктури ринку, зміцнити позиції його на ринку. Метод стратегічного аналізу дає змогу підприємству певний час перебувати в безпечному становищі нестабільного ринку. Ця методика дослідження припускає наявність ефективного, недорогого і доступного способу оцінки стану діяльності підприємства в управлінській системі. Стратегічний аналіз це управлінська діяльність, пов'язана з постановкою і реалізацією довгострокових цілей, підтримкою ефективних

взаємовідносин підприємства з його оточенням при відповідності поставлених цілей внутрішнім можливостям.

Стратегічний аналіз – це спосіб вивчення й адаптації інформаційних потоків, отриманих в ході аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства, до реалізації стратегічних цілей підприємства. Ефект від стратегічного управління підприємством не буде досягнутий без якісного стратегічного аналізу. Підтвердженням даного факту є те, що управлінська стратегія потребує інформації про стратегічне становище підприємства на ринку і специфіці реалізації обраної стратегії.

У рамках стратегічного управління конкурентоспроможним розвитком м'ясного скотарства слід застосовувати відповідний інструментарій у розрізі складових компонентів галузі, що забезпечуватиме її розвиток і дасть можливість формувати на цій основі відповідні концептуальні підходи, типи стратегій і етапи реалізації. Такий підхід дав змогу виокремити найбільш привабливі типи стратегій для конкурентоспроможного розвитку м'ясного скотарства у сучасних ринкових умовах, зокрема: захист перебування на ринку, фокусування на продукті, стратегію розвитку через диференціацію продукції, стратегію інтеграційного зростання.

#### Література

1. Трухан О. Л. Стратегічний аналіз у системі управління підприємствами [Електронний ресурс] / О. Л. Трухан // Вісник ЖДТУ (Економічні науки). – 2009. – № 1 (47) – Режим доступу: [https://ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/1\\_47/27.pdf](https://ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/1_47/27.pdf)
2. Олійник О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін : монографія / О. В. Олійник. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 653 с.
3. Галушка З. І. Стратегічний менеджмент: / З. І. Галушка, І. Ф. Комарницький. – Чернівці, 2006. – 247 с.
4. Головка Т. В. Стратегічний аналіз / Т. В. Головка, С. В. Сагова ; За ред. М. В. Кужельного. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
5. Ковальчук М. І. Стратегічний аналіз у сільському господарстві / М. І. Ковальчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 259 с.
6. Зенкина И. В. Основные атрибуты реализации системного подхода в стратегическом анализе хозяйствующего субъекта / И. В. Зенкина // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2009. – № 29. – С. 239-245.
7. Щекотихина Е. А. Стратегический анализ конкурентов организации / Е.А. Щекотихина // Интернет-журнал «Науковедение». – 2012. – №4. – Режим доступу: <http://naukovedenie.ru/PDF/100ergsu412.pdf>.
8. Меркулова Е. В. Инструменты стратегического управления предприятием / Е. В. Меркулова // Современные проблемы науки и образования. – 2006. – № 4. – С. 114-116.



9. Романова С. В. Стандартизация системы показателей стратегического анализа / С. В. Романова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 7. – С. 228-233.
10. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз : навчальний посібник / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська, Н. В. Яшкіна. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
11. Ковтун О. І. Стратегія підприємства : навч. посібник / О. І. Ковтун. – Львів: Новий світ – 2000, 2007. – 324 с.
12. Ансофф И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф ; пер. с англ. под ред. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
13. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии [Текст] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
14. Дьолог Т. І. Стратегічний аналіз середовища підприємства / Т. І. Дьолог // Інвестиції: практика та досвід. – 2013 – № 15. – С. 46-48.
15. Левик І. С. Суть стратегічного аналізу та його значення для управління підприємством [Електронний ресурс] / І. С. Левик. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2742/1/19.pdf>
16. Мармуль Л. О. Роль стратегічного аналізу в управлінні виробничою діяльністю сільськогосподарських підприємств / Л. О. Мармуль // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 2, т. 1. – С. 152–156.
17. Богатырев М. Использование методик стратегического менеджмента в сфере сельского хозяйства [Электронный ресурс] / Максим Богатырев. – Режим доступа : <http://acualicio.us/ispolzovanie-metodik-strategicheskogomenedzhmenta-v-sfere-selskogo-hozyaystva>.
18. Колесник В. М. Розробка стратегій розвитку аграрних підприємств [Електронний ресурс] / В. М. Колесник, С. М. Божко // Ефективна економіка. – 2009. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=49>.
19. Бруханський Р. Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва [Текст] : монографія / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 384 с.
20. Зоріна О. А. Аналітичний погляд щодо сутності стратегічного аналізу в діяльності акціонерних товариств / О. А. Зоріна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5, Т. 2. – С. 309-313.
21. Богатая И. Н. Стратегический учет как перспективное направление развития бухгалтерского учета / И. Н. Богатая, Л. О. Ивашиненко // Учет и статистика. – 2008. – № 2 (12). – С. 13–19.

### 4.3. Організація стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства

В сучасних умовах прискореного здійснення трансформаційних процесів конкурентоспроможно-інноваційного спрямування в національній економіці однією із важливих проблем є динамічне забезпечення адаптивності системи управління відповідно до темпів стратегічного розвитку підприємств за пріоритетними їх напрямками. Це потребує нового наукового підходу до формування системи управління на вимогах результативності за інтегрованим критерієм якості діяльності організації та управлінської команди.

Значний вклад у розвиток науки управління і, зокрема, у розробку організаційних структур управління підприємств, організацій внесли такі вчені як: Ансофф І., Базилевич Л., Бернс Т., Войнаренко М., Дороніна М., Круш П., Кожемяченко О., Кузьмін О., Мартиненко М., Міллер Д., Нижник В., Петренко С., Пономаренко В., Тейлор Ф., Томпсон А., Тридід О., Фатхутдінов Р., Федоров Є., Хміль Ф., Чандлер А., Чернявський А., Шегда А., Шершньова З., Шморгун Л. та інші [8; 22; 23; 28; 38].

На думку, Л. Дяченка управління підприємством – це економічна категорія, яка представляє особливу форму економічних відносин, що впливають на процеси, об'єкт чи систему, аби зберегти її стійкість, або перевести в інший стан відповідно до поставлених цілей [15, с.85].

Управління – це сукупність прийомів, форм і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей [20, с. 104].

В. Б. Івашкевич стверджує, що управління підприємством – це комбінація різних виробничих і невиробничих факторів, дій і можливостей підприємницької діяльності, кінцевою метою якої є отримання прибутку, тобто перевищення доходів над витратами [17, с. 22].

А. Файоль розглядав управління як функцію адміністрування, призначену для надання допомоги адміністративному персоналу в досягненні цілей підприємства. У своїй роботі «Загальне і промислове управління» (1916 р.). А. Файоль висунув твердження про те, що будь-яке підприємство має дві складові – матеріальну і соціальну. Перша складова включає саму працю, засоби праці і предмети праці в їх сукупності, друга – відносини людей у процесі праці. Відносини між цими складовими – матеріальною і соціальною, стали основою у теорії адміністрування – управління заради досягнення мети, за максимально ефективного використання усіх ресурсів, що знаходяться в розпорядженні менеджерів підприємства. Процес управління (адміністрування) розглядався А. Файодем як особливий, відмінний від інших вид діяльності, що має свої загальні та специфічні функції. Запропонована А. Файодем класифікація принципів управління сприяла упорядкуванню управлінського процесу. А виділені основні функції управління – передбачення (планування), організація, розпорядництво, координування і контроль – найбільш точно характеризували зміст управлінської праці, загальну структуру

і циклічність управлінських процесів, їх спрямованість на те, щоб забезпечити ефективність функціонування виробничої системи.

Основний зміст процесу управління ефективністю виробництва полягає у здійсненні безпосереднього цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на об'єкт за допомогою відповідного механізму. У процесі такого впливу реалізуються цілі, завдання, функції, принципи та методи, які і складають зміст механізму управління [10, с. 42].

Як головний інститут забезпечення взаємодії основних елементів складної нелінійно-розвиваючої системи, управління може виконувати свою функцію з найкращими результатами лише при певних умовах, а саме:

- при високому рівні сформованості системних елементів цілісності складних утворень на принципах динамічної збалансованості;

- при чітко обґрунтованій системі цільових установок в стратегічному, поточному та оперативному розвитку утворень різної складності;

- при високому рівні розуміння і бачення на упереджувальній основі факторів зовнішнього середовища як основних елементів збудження складних соціально-економічних систем та функціонально-забезпечуючих інститутів, спрямованих на їх розвиток через систему попиту і пропозицій;

- при високому рівні і динамічній збалансованості в часовому і просторовому вимірі розвитку самоорганізаційних систем та інститутів регуляційного спрямування;

- при високому рівні сформованості інститутів юридичного, організаційного спрямування, які регламентують поведінку соціально-економічних систем, забезпечення довготривалого стабільного їх функціонування, зорієнтованих на збереження природи, забезпечення цілісності держави;

- при високому рівні розвитку в часовому і просторовому вимірі рухомості інститутів юридичного і організаційного характеру, змінюючого та підсилюючо-ініціативного спрямування по відношенню до суб'єктів діяльності як суб'єктів-пропозицій;

- при високому рівні розвитку внутрішньосистемних інститутів забезпечення передумов підсилення процесів ініціативно-стимулюючого спрямування;

- при високому рівні розвитку інтелектуального трудового потенціалу як суб'єкта інтелектуального потенціалу робочої продуктивної сили;

- при високому рівні розвитку організаційно-інтелектуальної складової соціально-економічних систем;

- при високому рівні розвитку мотиваційного потенціалу та його сили;

- при високому рівні обґрунтованості регулятивної функції інститутів на державному рівні в напрямку розвитку цінової політики, спрямованої на встановлення верхньої межі цін на товари (продукти) першої необхідності та ін.

Головним принципом лінійно-функціональної організаційної моделі управління підприємством (рис. 4.3) є принцип підпорядкованості, при якому

на чолі кожного виробничого або управлінського підрозділу знаходиться керівник, який виконує всі функції управління і здійснює координацію дій підлеглих [7].

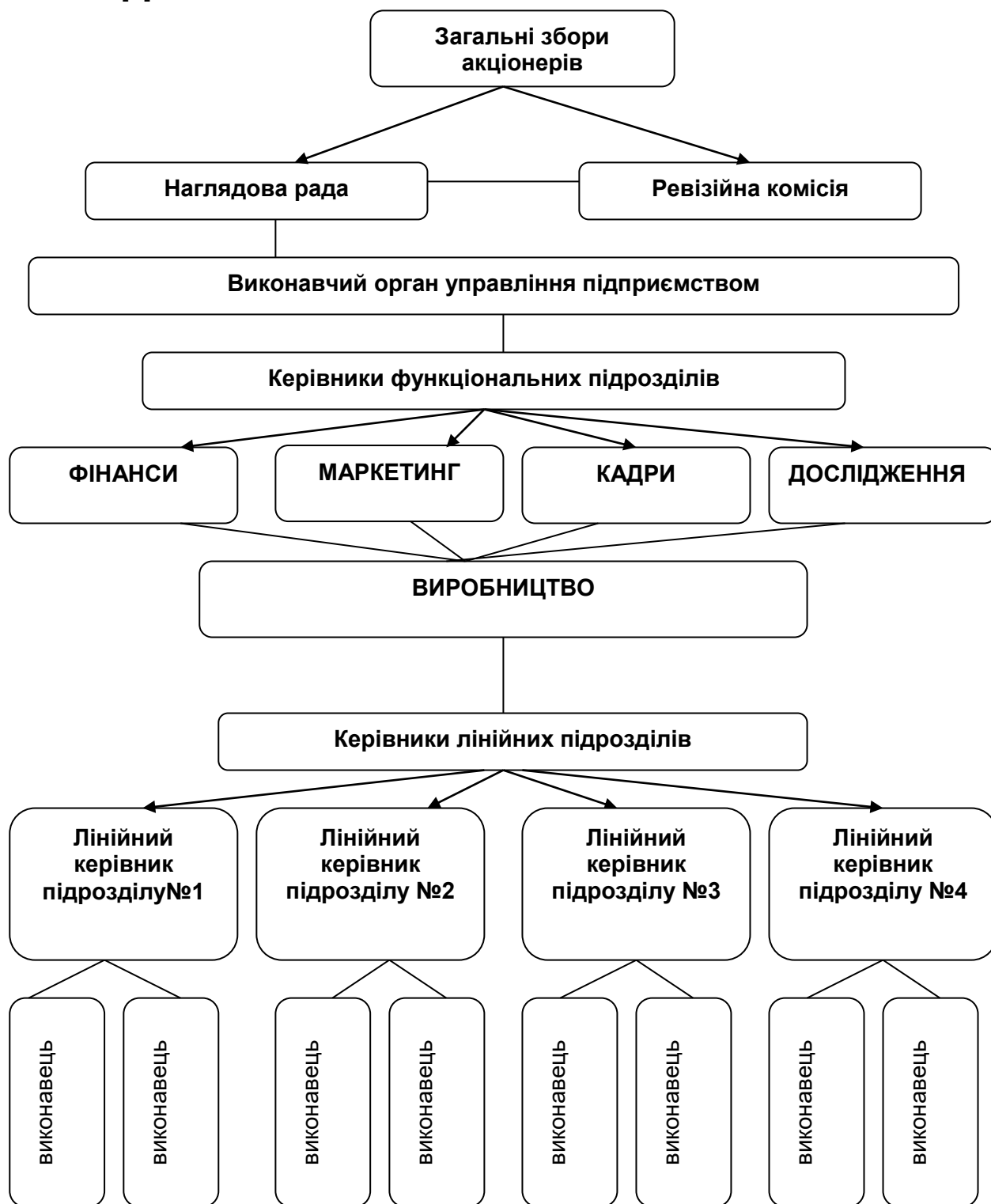


Рис. 4.3. Лінійно-функціональна організаційна модель управління підприємством

Лінійна організаційна структура управління – це така структура, між елементами якої існують лише одноканальні взаємодії. За такої організаційної структури управління кожний підлеглий має лише одного керівника, який і

виконує всі адміністративні та спеціальні функції у відповідному структурному підрозділі. Перевагами організаційної структури управління лінійного типу є: чіткість взаємовідносин, однозначність команд, оперативність підготовки та реалізації управлінських рішень, надійний контроль. Але керівник при цьому має бути висококваліфікованим універсалом, здатним вирішувати будь-які стратегічні й поточні питання діяльності підпорядкованих йому підрозділів (ланок).

У такій структурі лінійні ланки приймають рішення, а функціональні підрозділи здійснюють інформування та консультування лінійного керівництва при підготовці різних рішень, заходів, планів аёё прийняття управлінських рішень. Функціональні служби доводять свої рішення до виконавців або через ви- щого керівника, або (в межах спеціальних повноважень) безпосередньо. Переваги та недоліки лінійно-функціональної організаційної структури наведено в табл. 4.4.

Таблиця 4.4

Переваги та недоліки лінійно-функціональної структури

Переваги	Недоліки
Швидке виконання дій щодо розпорядження та вказівок, які видаються вищестоячими керівниками нижчестоячим	Дублювання управлінських функцій
Рациональне поєднання лінійних та функціональних взаємозв'язків	Розпорошення відповідальності
Стабільність повноважень та відповідальності персоналу	Внутрішні виробничі бар'єри, які відділяють виробничі підрозділи від функціональних
Єдність та чіткість розпорядництва	Протиріччя між лінійними та функціональними керівниками
Оперативне прийняття рішень	Протидія лінійних керівників роботі функціональних спеціалістів
Персональна відповідальність кожного керівника за результати діяльності	Спотворення інформації функціональних керівників при її передачі лінійними керівниками
Професійне вирішення завдань спеціалістами функціональних служб	в

Заходами щодо підвищення ефективності лінійно- функціональної структури підприємства є: поділ функцій, повноважень та від- повідальності лінійних та функціональних керівників; застосування процесного підходу; впровадження системи бюджетування та мотивації; підсилення керів- ництва, підвищення кваліфікації, чітка регламентація.

Лише при таких створених передумовах, можливо встановити раціональний баланс на всіх рівнях управління, включаючи і підприємства, між процесами саморегулювання і регулювання. В сучасних умовах на даному етапі розвитку національної економіки і безпосередньо в аграрному секторі економіки одержали розвиток відцентровані сили, які особливо проявилися в кризових ситуаціях. Наскрізна всеохоплююча приватизація великого капіталу прискорила процес розбалансованості через порушення балансу в триаді влади: «функція – ресурси» – «обов'язки-право» – «відповідальність – влада» [12].

Результативність системи управління складними утвореннями потребує розробки нового методологічного підходу забезпечення розвитку системи владних, організаційних, комунікаційних відносин:

– на рівні підприємств – між суб'єктами лінійно-функціонального спрямування в системі горизонтально-вертикальних взаємодій;

– на рівні організаційних формувань – між суб'єктами корпоративних інтересів з різним коефіцієнтом тісноти взаємозалежностей та взаємозв'язків;

– на рівні організаційних формувань з розвинутою системою вертикально-диверсифікаційної інтеграції – між суб'єктами інтеграційної моделі розвитку;

– на рівні кластерних взаємодій з розвинутою системою програмно-цільових структур управління функціонального спрямування;

– на рівні розвинутих взаємодій підприємств з різними інститутами обслуговуючого спрямування – між суб'єктами функціонально-забезпечуючого спрямування;

– на рівні контактних аудиторій – між суб'єктами влади, відповідальності та суб'єктами контактних аудиторій;

– на рівні взаємодій підприємств з експортною орієнтацією та суб'єктами зовнішньо-економічної діяльності, тощо. Пріоритетність в названій системі відносин надаємо відносинам відповідальності, які недостатньо розвинуті, що підтверджується результатами досліджень [11].

Управління ефективністю діяльності являє собою системою принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами діяльності підприємства. Успішне функціонування системи управління ефективністю діяльності підприємства багато в чому визначається ефективністю її організаційного забезпечення. Система організаційного забезпечення управління ефективністю діяльності підприємств являє є взаємопов'язаною сукупністю внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень з окремих питань планування, формування, розподілу і використання прибутку і несуть відповідальність за результати цих рішень [1].

Управління ефективністю діяльності це система принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами діяльності підприємства.

Успішне функціонування системи управління ефективністю діяльності підприємства багато в чому визначається ефективністю її організаційного забезпечення. Система організаційного забезпечення управління ефективністю діяльності підприємств складає взаємопов'язану сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень з окремих питань планування, формування, розподілу і використання прибутку і несуть відповідальність за результати цих рішень [1].

Загальні принципи формування організаційної структури управління підприємством передбачають створення центрів управління двох типів – ієрархічного і органічного.

Ієрархічний тип структур управління підприємством передбачає рух управлінських рішень і інформаційних потоків чітко по вертикалі, в якій нижчий орган управління підпорядковується і контролюється вищим. Відповідно він

передбачає виокремлення різних рівнів управління. У системі ієрархічного типу найбільшого поширення набули проста лінійна, лінійно-функціональна і дивізіональна структури управління [46, с. 398].

Органічний тип структур управління підприємством характеризується відсутністю ієрархії при повній відповідальності керівників сформованих підрозділів за кінцеві результати діяльності. Формування таких підрозділів виходить із характеру окремих розв'язуваних у комплексі проблем, що підвищує гнучкість структури управління та забезпечує її високу адаптивність до мінливих зовнішніх і внутрішніх умов діяльності підприємства. У системі органічного типу найбільшого поширення набули проектна і матрична структури управління [1].

Функціональні центри управління будуються на основі принципів взаємопов'язаної діяльності, при якому більшість управлінських рішень у межах конкретної функції управління приймаються ними самостійно, а низка управлінських рішень, які вимагають комплексної розробки, ухвалюються спільно з іншими функціональними службами підприємства [26, с. 57].

У ринковій економіці підприємство, як самостійний суб'єкт господарювання, має право вибору у широкому спектрі управлінських рішень, зокрема, стосовно виду економічної діяльності, організаційно-правової форми ведення бізнесу, характеру відносин із іншими суб'єктами ринку, в тому числі – із споживачами. Тривалий час науковці – представники класичної економічної теорії – розглядали підприємство як «чорну скриньку», не аналізуючи детально процеси, що в ній відбуваються і вказуючи, що підприємство здійснює лише функцію виробництва – перетворення сировини на кінцевий продукт за допомогою існуючої технології [30, с.58].

Виробнича функція – як основна функція промислового підприємства – відображає залежність між витратами виробничих факторів і виходом кінцевого продукту, що може бути максимально можливим за тієї комбінації витрат, яка відповідає наявній технології [40].

І. Кірцнер зауважує, що «підприємницька діяльність може породити тривалі зміни в самих контурах економічної сфери, зумовлюючи зрушення в загальній динаміці цін, трансформацію ділової активності, пошук нових можливостей отримання прибутку... Підприємницька функція лежить в основі економічної динаміки ринкових відносин як процесу, для якого типовим є швидше рух до рівноваги, аніж статичний рівноважний стан» [19, с. 6-7]. В той же час він звертає увагу на те, що «частота проявів підприємницької поведінки зростає за умов значної інформаційної асиметрії, і зменшується у світі досконалих знань» [19, с.49].

Теорія підприємництва основною характеристикою підприємства, яка може забезпечити йому тривалі конкурентні переваги і кількісне зростання, вважала здатність до створення і реалізації інновацій (цей термін ввів саме Й. Шумпетер [42], підкресливши приставкою «in» те, що нові можливості потрібно не тільки побачити й матеріалізувати у вигляді певного продукту чи послуги, а й упровадити, комерціалізувати). І це апіорі передбачає, що підприємцеві

потрібно побачити потенційну цінність новинки для споживачів, а потім – переконати і їх у цьому.

Однак, з розвитком ринкових відносин на пострадянському просторі і збільшенням пропозиції різноманітних і взаємозамінних промислових товарів орієнтація менеджменту підприємства лише на забезпечення прибуткової діяльності стала визнаватись сумнівною. В Господарському кодексі України (який набув чинності з 1.01.2004 р.) у визначенні підприємства з'являються дещо інші акценти. Підприємство – це «самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб (шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами» [9, с. 62].

Один із багатьох варіантів показників моніторингу управління розвитком підприємства наведено у таблиці 4.5. Вважається, що фінансові показники відображають результат і це їх недолік в порівнянні з нефінансовими, які є індикаторами майбутніх результатів. Все залежить безпосередньо від змісту самих показників та особливостей розвитку підприємства і галузевої приналежності. В залежності від життєвого циклу розвитку підприємства змінюється і мета підприємства, на першому етапі основна увага приділяється збільшенню грошового потоку та управлінню операційною діяльністю. Із становленням підприємства приходять і розуміння необхідності бачення підприємства в майбутньому, тобто створення стратегії підприємства, є однією з головних цілей.

Таблиця 4.5

Ключові показники управління розвитком підприємства

Елементи діяльності підприємства	Показники
Фінанси	Рентабельність активів Обіговість власного капіталу Дисконтовані вільні грошові потоки
Клієнти	Кількість споживачів Рівень задоволення потреб клієнтів Частка клієнтів групи А і В в загальному обороті підприємства (АВС-аналіз за правелом Паретто)
Внутрішнє середовище	Рентабельність продажу Витрати виробництва, логістики Витрати дистрибуції
Навчання та розвиток	Частка нових продуктів у власному обороті Стратегії, що є в наявності Задоволення співробітників Зниження часу проходження інформації по вертикалі і горизонталі підприємства.

Результативність системи управління діяльністю підприємств в стратегічному та поточному розвитку визначатимуться не лише сформованою внутрішньо-системною відповідальністю, а сформованим потенціалом організаційної взаємодії як на рівні підприємства, так і при взаємодії останнього із інститутами зовнішнього середовища.



Наприкінці ХХ ст. методологічно й практично удосконалюється існуюча парадигма управління підприємством, головною ідеєю якої стає не тільки забезпечення ефективної сталої діяльності, а усебічний розвиток господарюючого суб'єкта, шляхом повного використання його потенціалу; переходу від суто централізованого управління до перспективи зміни менеджерів, модифікація (внесення змін) стратегічних цілей функціонування із зміною, за необхідності, внутрішніх організаційних відношень, методів менеджменту та прийомів прийняття управлінських рішень.

Такий новий підхід до управління передбачав зміну усталених прийомів реалізації робіт, шляхом розшукування новітніх перспектив для розвитку господарської діяльності. Тому керівництво мало активізувати інформаційний зв'язок із зовнішнім оточенням та інноваційну діяльність. Основним у сучасній ідеї управління було покращення якісних рис ведення менеджменту, інших розпоряджень (вимог) щодо отримання рівня ефекту та результативності, організаційної перебудови, що ускладнювало задачі та потребувало особливих підходів до обрання методів, принципів та інструментарію в управлінні підприємством.

За визначенням Дж. М. Хіггенса стратегічне управління – є процесом управління з метою реалізації місії (цілей) організації за допомогою управління взаємодією організації з її оточенням [44].

Автори А. А. Томпсон та А. Дж. Стрікланд стратегічне управління трактують як неперервну діяльність підприємства з розв'язання п'яти завдань: розвиток, формулювання мети, визначення стратегії – стратегічного планування, виконання стратегічного плану та процес оцінювання діяльності [34].

Серед ряду наукових підходів щодо сутності стратегічного управління немає чіткого виокремлення ролі інновацій у його процесі. Але на противагу, є автори, які у своїх дослідженнях, акцентують увагу саме на стратегічному управлінні інноваційною діяльністю, визначаючи його як сукупність управлінських функцій, оцінювання інформації, альтернативних варіантів, прийняття та реалізацію управлінських рішень [16].

Конститутивною складовою стратегічного управління інноваціями є стратегічне мислення, тобто чіткого бачення цілі суб'єкта господарювання та засобів її реалізації, побудова стратегії та формування рішень з управління даним процесом.

За пропозицією Р. Фатхутдінова інноваційні стратегії варто розподілити на віолентну (силову), нішову, комутантну (стратегію пристосування) та експлерентну (піонерську). Автор зауважує, що кожному виду стратегії повинні бути притаманні власні інновації [36].

Б. Фішман виокремлює такі види стратегій інноваційного розвитку як: самостійне виробництво інновацій, «швидкий другий», «відставання з мінімальними витратами», «заповнення пробілів» [24].

Дослідженням особливостей формування системи стратегічного управління інноваційною діяльністю та інноваційним розвитком підприємства,

моделюванням ефективних стратегій, займаючись чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема О. Гудзь [13], Й. Шумпетер [42], П. Друкер, А. Томпсон [34], Л. Федулова [37], З. Юринець [43] та ін. Але зважаючи на існуючі значні наукові напрацювання із даної тематики, спостерігаючи постійну зміну умов ведення фінансово-господарської діяльності, питання даної проблематики вимагають подальшого опрацювання.

Стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність п'яти взаємозв'язаних управлінських питань. Ці процеси логічно витікають один з іншого. Проте існує стійкий зворотній зв'язок і, відповідно зворотний вплив кожного процесу на останнє і на всю їх сукупність. Це є важливою особливістю системи стратегічного управління. Схематично структура стратегічного управління зображена на рис. 4.4.

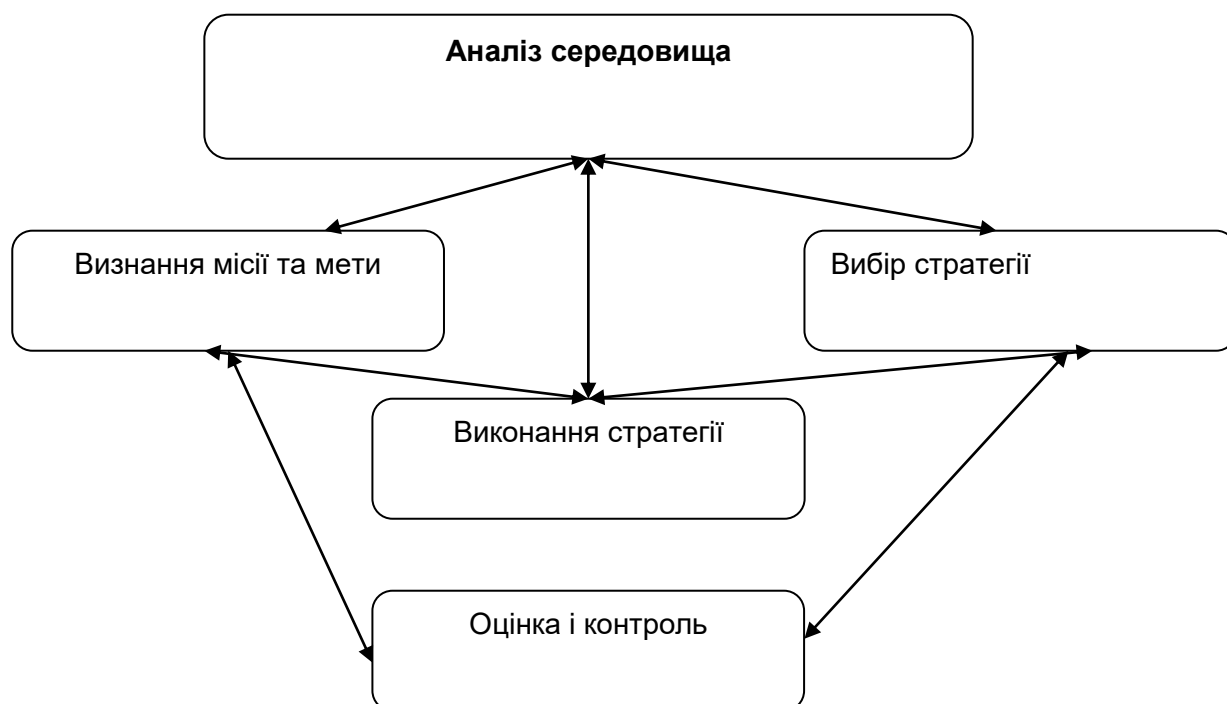


Рис. 4.4. Структура стратегічного управління

Аналіз середовища зазвичай вважається початковим процесом стратегічного управління, оскільки він забезпечує базу для визначення місії і цілей фірми і для вироблення стратегій поведінки, що дозволяють фірмі виконати місію і досягти своїх цілей. Аналіз середовища припускає вивчення двох її складових:

- макро-оточення (загальне середовище);
- внутрішнього середовища.

Аналіз макро-оточення включає вивчення впливу таких компонентів середовища, як: стан економіки; правове регулювання і управління; політичні процеси; природне середовище і ресурси; соціальна і культурна суспільства, що становлять; науково-технічний і технологічний розвиток суспільства; інфраструктура тощо. В залежності від ваги впливу на розвиток підприємство визначають основні проєкції аналізу макро-оточення. Як правило, це аналіз

тих складових зовнішнього оточення, з якими організація знаходиться в безпосередній взаємодії, це: покупці, постачальники, конкуренти, кредитори, акціонери.

Аналіз внутрішнього середовища розкриває ті внутрішні можливості і той потенціал, на який може розраховувати фірма в конкурентній боротьбі в процесі досягнення своїх цілей, а також дозволяє вірніше сформулювати місію і краще з'ясувати цілі організації. Крім того, аналіз внутрішнього середовища чітко пов'язаний зі структурою підприємства та визначенням центрів доходів та витрат, які будуть використані для подальшої деталізації моніторингу показників та синтезу інтегральних стратегічних показників управління.

Термін управління визначається як окрема діяльність (процес) досягнення суб'єктом господарювання поставленої мети. В залежності від існування різних конфігурацій, управління може бути довгостроковим, поточним, оперативним та стратегічним.

Існують відмінності між оперативним та стратегічним управлінням, зокрема у методичних підходах та застосованому інструментарії. Аналіз у стратегічному управлінні дозволяє визначити як нинішні, так і можливі у майбутньому зміни ринкових умов та у внутрішньому середовищі, оптимізувати функціонування складових менеджменту, чітко сформулювати мету та засоби досягнення стратегічних завдань [32; 2].

Від оперативного управління стратегічний підхід відрізняється призначенням до пришвидшення отримати поставлені цілі, визначити майбутні потреби споживачів, власні потенційні можливості та забезпечити розвиток, обрання найсприятливіших сценаріїв розгортання подій та майстерністю реагувати на зміни, вдало вносити корективи до плану діяльності. Зважаючи на високі ризики змін у фінансово-господарській діяльності, підприємства, особливо за сучасних умов, зобов'язані мати стратегічні орієнтири відносно впровадження інноваційних продуктів, технологій, процесів. Управління на засадах стратегічного підходу не тільки забезпечуватиме сталість у розвитку підприємства та є вагомим суспільним чинником розбудови економіки держави.

Система менеджменту більшості вітчизняних підприємств спрямована в загальному на розв'язання першочергових (короткострокових) проблем, що негативно впливає на формування техніко-організаційної та соціально-економічної бази для поновлення у майбутньому процесів господарювання. Саме сучасна концепція формування системи стратегічного управління інноваційною діяльністю спрямована на вирішення проблем розвитку у довгостроковій перспективі. Формування даної концепції відбувалося з кінця XIX століття на засадах результатів розвитку теорій управління – науки, що займається вивченням різноманітних принципів та методів управління системами та процесами.

Крім швидких темпів розвитку науково-технічного прогресу для виробничої діяльності, вагоме значення займає активізація інноваційних процесів у економіці, зокрема й поява таких концепцій управління як: ошадне

управління, узагальнене управління якістю, реінженіринг, менеджмент змін, бенчмаркінг, управління бізнес-часом, комп'ютерно-інтегроване виробництво, ефективне обслуговування [25, с. 32].

Так звана функціональна концепція управління інноваціями активно почала впроваджуватись у 50-60-ті роки ХХ ст., у період відносно невисоких витрат на інноваційні проекти. Але услід світової кризи 1970-х років величина інноваційних витрат значно збільшилась та зросла необхідність у формуванні фінансових концепцій щодо управління інноваціями. Слідуючим проблемним аспектом стала комерціалізація інноваційних продуктів, внаслідок зростання їх різноманітностей, а впровадження на ринку та одержання очікуваного результату стало значно складнішим. В період активізації масштабної конкурентної боротьби та розширення сфер господарювання у інноваційній діяльності утворилися та розпочали удосконалюватися різноманітні концепції комерціалізації інноваційних продуктів. На початку ХХІ ст. активно розпочали формування нові концепції розшукування ідей, зокрема «закритих» та «відкритих» новацій та з'являється концепція «підричних» інновацій К. Крістенсена [27, с. 107].

Основними напрямками розв'язання першорядних проблем розвитку інноваційної діяльності та здійснення суттєвих змін щодо управління інноваціями є:

- впорядкування законодавчо-нормативного підґрунтя регламентації інноваційної діяльності;
- формування ефективної системи менеджменту та моніторингу проведення інноваційних процесів на макрорівні;
- побудова системи стратегічного управління інноваційною діяльністю на рівні промислових підприємств;
- інвестиційне, кредитне сприяння діяльності цих систем;
- формування засобів мотивації до впровадження інновацій та зростання інвестування у новітні технології, виготовлення нової продукції;
- формування інноваційної стратегії розвитку пріоритетних галузей; налагодження міцного зв'язку між наукою, освітою, виробництвом, збутом та післягарантійного обслуговування продукції;
- побудова інфраструктури здатної сприяти активізації інноваційних процесів на рівні підприємств та економічного розвитку [21].

Інноваційний розвиток підприємства є одним із можливих варіацій підвищення ефективності господарювання, засобом економічного піднесення, втілення положень якого передбачає неодмінні, періодичні (систематичні) нововведення, із метою покращення окремих напрямів функціонування господарюючого суб'єкта, під впливом результатів науково-технічного прогресу, перспективою вживання окремих ресурсів (фінансових, матеріальних, виробничих, трудових) для виготовлення інновацій, забезпечення та зростання конкурентних переваг [4].

Отримання відповідного рівня ефективності від ведення фінансово-господарської діяльності підприємствами базується на поступовій зміні

завдань інноваційної діяльності. Результативна система управління впровадженням інноваційних проектів та реалізації усіх інноваційних процесів, відбувається за умови ефективного функціонування задіяних структурних підрозділів підприємства та співпрацею із зовнішніми суб'єктами інноваційних відносин, із врахуванням особливостей господарювання та наявних можливостей.

Стратегічний менеджмент інноваційної діяльності має місце як на державному, регіональному, галузевому рівнях, так і на рівні окремого підприємства. На державному рівні до стратегічного управління інноваціями належать такі складові: регулювання державними органами інноваційної діяльності (проведення запланованих, науково-дослідницьких робіт, які є основою зростання результативності, мотивація до науково-технологічних впроваджень), соціальне регулювання (відповідні інститути, організації) та політико-правове регулювання (визначення прав, гарантій, регламентація діяльності, формування стандартів) [18].

Обрання інноваційної стратегії підприємства залежить від резервів виробництва, технологічних можливостей, налаштованості керівництва та персоналу удосконалювати власне функціонування, розвиватися, забезпечувати зростання конкурентоспроможності, збільшувати прибутковість, продуктивність праці та в загальному покращувати якісні та кількісні показники.

Інноваційне управління на підприємстві ґрунтується на теоретико-методичних засадах науки менеджменту, тобто на ряді принципів, методів, функцій розвитку систем, що розвиваються. Автор Ю. Уткіна виокремлює «мистецтво» як одну із функціональних складових менеджменту інновацій, що здатна забезпечувати зародження, дифузю наукових розробок, розвиток ідей та існуючих практик, приймання управлінським персоналом, працівниками підприємства творчо продуманих рішень, ініціювання усіх суб'єктів інноваційної діяльності [35].

Інновації як особливий об'єкт менеджменту, крім значних інвестиційних вкладень, потребують залучення висококваліфікованого персоналу, подекуди, глобальних заходів. Через те для управління ними, на нашу думку, варто застосовувати системний підхід, який чітко впорядкуватиме взаємозв'язки та взаємозалежність усіх задіяних рівнів (підрозділів) структури управління на підприємстві. Система управління інноваційною діяльністю є різновидом функціонування підприємства, що формується із комплексу процесів, спрямованих на розвиток інновацій та інноваційних заходів. Інноваційні процеси реалізуються через реалізацію функцій управління.

Система стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства повинна пов'язувати сукупність таких процесів як: формулювання траєкторії, напрямів інноваційних робіт, моделювання сучасної системи стратегічного управління інноваційною діяльністю, розробка планів впровадження інноваційних проектів, визначення інструментарію для забезпечення виконання функцій усіма елементами системи управління із ціллю пришвидшення виконання стратегічних планів. Система управління

інноваціями із стратегічним спрямуванням обов'язково має визначати можливі ризики, навіть несуттєві, реалізовувати інноваційну стратегію, спроможної пристосовуватись до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

На ефективність стратегічного управління інноваціями впливає якість проведеної оцінки чинників впливу. З ряду суб'єктивних (неточність мети, невизначеність відповідальних працівників) та об'єктивних (мінливість умов середовища, нестабільність, проблеми доступу до потрібних джерел) причин, оцінювання даних чинників, в тій чи іншій сфері, може виявитися не достовірним. Тому управлінський персонал повинен забезпечити недопущення появи неточних даних, що характеризують стан підприємства.

Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства є обов'язковим структурним елементом менеджменту, основними завданнями якого є планування та впровадження інноваційних проектів, спрямованих на значне підвищення якості господарювання, розвиток виробництва та отримання суттєвого ефекту. Стратегічне управління тісно пов'язане із прогнозуванням економічних змін, упровадженням масштабних за обсягами рішень, за допомогою яких підприємство може досягнути значного розвитку. У сьогоднішніх умовах, «... щоб зберегти власну конкурентоздатність, збільшується кількість підприємств, які формують бізнес- моделі, зміцнюючи власні новації стратегічним інструментарієм» [45].

Під час розробки інноваційної стратегії важливо чітко окреслити її різновиди. Так, Б. Санто, систематизуючи інноваційні стратегії розподіляє їх на інституціональні (в розрізі підприємств), центральні (на макрорівні, рівні галузі). Основна ціль центральної інноваційної стратегії – це формування умов сприятливих для усталеного росту економіки, розповсюдження інновацій на ринку [31, с. 37].

Призначенням інноваційної стратегії у системі управління підприємства є:

- виокремлення перспективних напрямів локалізації фінансових ресурсів та спрямування їх на пріоритетні сфери господарювання;
- забезпечення узгодження (вливання) у обрані загальні стратегічні орієнтири із проведенням оцінювання, формулюванням можливих ризиків та перспектив.

Завдання управління – максимізація прибутку – була сформована історично. Проте сьогодні прибуток – лише один з факторів збільшення вартості підприємства.

Інформаційною базою управління має стати система бухгалтерського обліку. Саме тоді облік дійсно стане необхідним, адже «облік – слуга управління, одна з найважливіших його функцій». «Характерна риса управління – діяти, а рахівництва – освітлювати і спрямовувати, щоб діяти найбільш правильно і раціонально» [33].

Бухгалтерський облік одночасно є складовою як управління так і економіки в цілому, тому доцільно припустити, що розвиток обліку обумовлений саме розвитком економіки; одночасно економіка розвивається зі зміною цієї складової.

Процес управління розвивається внаслідок необхідності раціонального використання економічних ресурсів, склад яких розширюється. При цьому змінюється і облік, за рахунок посилення його управлінської спрямованості, як основного джерела інформації для управління. Розвиток системи управління і поглиблення управлінської орієнтації бухгалтерського обліку мають відбуватися паралельно: бухгалтерський облік має бути адекватним системі управління [3].

В протилежному випадку можливі два шляхи розвитку:

1) якщо бухгалтерський облік не буде відповідати системі управління, він буде гальмувати останнє, що призведе до зупинення процесу розвитку економіки;

2) з поглибленням управлінської орієнтації бухгалтерського обліку, він, знаходячись в діалектичному зв'язку з управлінням, вимагатиме розвитку останнього, що в свою чергу сприятиме розвитку економіки [3].

Будучи похідною по відношенню до управління, облік здійснює дуальний вплив на розвиток економіки: безпосередньо впливає на економічний прогрес, здійснює на нього опосередкований вплив, переломлюючись через інші відносини та інститути. В цілому ж облік через управління двояко впливає на економічне життя і може бути або засобом економічного прогресу, вносячи до господарського життя організованість, або навпаки гальмувати його.

На сучасному етапі господарювання повинна змінитися концепція обліку, що обумовлено зміною основних вимог до управління. Це визначають дві обставини: 1) внаслідок ускладнення технології виробництва і збільшення як вартості активів так і їх якісної зміни виникає потреба в такій організації управління, яка б гарантувала контроль за відповідальним відношенням кожного працівника; 2) впровадження комп'ютерних технологій дає змогу оперативного надання інформації для прийняття управлінських рішень [3].

Для організації системи стратегічного управлінського обліку на підприємстві можливий лише за умови відповідності критеріям, які враховують основні вимоги до функціонування облікової системи і системи стратегічного менеджменту підприємства: 1) економічна доцільність; 2) технічно-організаційна відповідність; 3) стратегічна обґрунтованість; 4) адекватність існуючій на підприємстві системі стратегічного менеджменту: організаційній складовій системи (місії, цілям, обраному типу і виду стратегії) та методичній складовій системи (моделям і методам прийняття стратегічних управлінських рішень) [5].

На думку Р. Ф. Бруханського, дослідження сучасних аспектів діяльності вітчизняних підприємств і побудова дієвих механізмів стратегічного управління ними потребує формування принципово нового теоретичного і методологічного інструментарію їхнього інформаційного забезпечення. Зокрема, потребує розвитку система бухгалтерського обліку в напрямі обґрунтування сутності та особливостей практичної реалізації методики стратегічного фінансового обліку, стратегічного управлінського обліку, а також

удосконалення системи економічного аналізу в напрямі забезпечення його стратегічної орієнтації [6, с. 6].

Основою ефективного управління є врахування різноманіття різнорідних чинників, що пов'язані конкуренцією на ринку продукції, внутрішньогосподарськими процесами, котрі обумовлені специфікою організаційних, економічних і технологічних особливостей підприємства. В таких умовах важливим є володіння інформацією про стан і зміни у виробничо-господарській діяльності, для цього доцільно використовувати сукупність безперервного спостереження, що базується на спеціалізованому інструментарії прийняття управлінських рішень. Об'єднання засобів спостереження за станом зовнішніх і внутрішніх чинників функціонування і розвитку підприємства та інструментів їх кількісної оцінки можна назвати як «аналітичне забезпечення» в управлінні підприємством [29].

Аналітичне забезпечення управління підприємствами може розкриватися в таких формах:

1) стратегічне аналітичне забезпечення управління підприємством, яке виконує завдання якісно- змістовного перетворення і передачі інформації про внутрішнє і зовнішнє середовище функціонування підприємства для вибору стратегії і напрямків розвитку;

2) бухгалтерське аналітичне забезпечення управління підприємством, яке виконує завдання якісно-змістовного перетворення і передачі інформації про закономірності кругообігу активів підприємства в розрізі основних бізнес-процесів і господарських операцій, які відображаються в системі бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності;

3) логістичне аналітичне забезпечення управління підприємством, яке виконує завдання якісно- змістовного перетворення і передачу інформації про системи закупівлі, зберігання, обробки, постачання і транспортування матеріальних потоків підприємства;

4) інжинірингове аналітичне забезпечення управління підприємством, яке виконує завдання якісно-змістовного перетворення і передачі інформації про відповідність різних видів бізнес-процесів на підприємстві його цілям для побудови бізнес-моделі;

5) організаційне аналітичне забезпечення управління підприємством, яке виконує завдання якісно-змістовного перетворення і передачу інформації про стан і управлінські якості організаційної структури підприємства, процеси прийняття рішень, кадрову ситуацію і організаційну культуру;

6) маркетингове аналітичне забезпечення управління підприємством, яке виконує завдання якісно-змістовного перетворення і передачі інформації про стан маркетингової діяльності підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища, ринку і елементів комплексу маркетингу: товарної політики, цінової політики, дистрибуції та маркетингових комунікацій; 7) інформаційне аналітичне забезпечення управління підприємством, яке виконує завдання якісно-змістовного перетворення і передачу інформації про циклічні тенденції



розвитку стану системи управління підприємством під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [29]

Традиційно роль обліку в системі управління зводиться до забезпечення зворотного зв'язку між об'єктом управління і керуючою системою, пасивного постачання інформації, необхідної для контролю за виконанням прийнятих рішень. Концепція активно-адаптивної системи бухгалтерського обліку ґрунтується на альтернативному підході [41].

Характеристика ролі обліку в системі управління сучасною економікою неоднозначна, вона не може характеризуватися виходячи тільки з інформаційної або контрольної компоненти. Бухгалтерський облік, з одного боку, є частиною інформаційного забезпечення таких функцій управління, як планування, організація, контроль і економічний аналіз. З іншого – він є самостійною функцією управління. Облік має всі властивості функції управління, які можна звести до такого. Функція обліку – це особливий вид управлінської діяльності, результат спеціалізації управлінської праці. Вона слугує основою здійснення управління загалом, цілеспрямована, водночас кінцеві цілі цієї функції збігаються із загальною метою управління [14].

Відмінна риса сучасного управління – його адаптивність. Стосовно управління сільськогосподарськими організаціями це означає максимальне врахування внутрішніх та зовнішніх чинників (впровадження інноваційних технологій, досягнення та можливості конкурентів, ціноутворення в умовах глобалізації економіки, зміни в податковій системі, чинники політичного, соціального, екологічного і культурного розвитку) [14].

Отже, адаптація системи управління неможлива без модернізації обліково-аналітичного забезпечення. Активність гнучкості системи бухгалтерського обліку полягає в більшій активізації впливу власне на об'єкт управління та зовнішнє середовище, а щодо адаптивності – в зміні елементів системи відповідно до змін зовнішнього середовища, які повинні мати попереджувальну функцію. Що стосується організаційного аспекту, це передбачає обов'язкову наявність мети, завдання, інформаційного забезпечення, зовнішніх обмежень та внутрішніх параметрів тощо.

## Література

1. Батракова Т. І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування [Текст] / Тетяна Іванівна Батракова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 19. – № 2. – С. 13-19.

2. Білик В. В. Форми і методи стратегічної дії на управління інноваційними системами підприємства [Текст] / В. В. Білик // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 1. – С. 9-14.

3. Белова І.М. Роль обліку як функції системи управління підприємством / Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: збірник матеріалів ІХ Міжнар. наук.- практ. конф. (26 лютого 2015 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – С. 392-395.
4. Бондаренко М. І. Проблеми активізації інноваційної активності українських підприємств як фактор підвищення конкурентоспроможності в умовах фінансово-економічної кризи [Текст] / М. І. Бондаренко, Л. С. Любохинець, В. В. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 84–89.
5. Бруханський Р.Ф. Стратегічний управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах / Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: збірник матеріалів ІХ Міжнар. наук.- практ. конф. (26 лютого 2015 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – С. 20-23.
6. Бруханський Р. Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва: монографія / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 384 с.
7. Владимірова І. Г. Класифікація видів організаційних структур управління [Текст] / І. Г. Владимірова // Менеджмент в Росії і за рубежом. – 1998. – №3. – С. 117-120.
8. Войнаренко М. П. Формування цілісної концепції функціонування складних виробничо-господарських систем [Текст] / М. П. Войнаренко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – №6, Т. 2. – С. 7-13.
9. Господарський кодекс України // Бухгалтерія: Право, податки, консультації. – 2004. – № 3. – 114 с.
10. Гончарук А. Г. Методические основы оценки и управление эффективностью производства: Монография / А. Г. Гончарук. – Одесса: Астропринт, 2008. – 288 с.
11. Гудзинський О. Д. Система менеджменту інституціональної трансформації економіки України (теоретико-методологічний аспект): [колективна монографія] / [О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Ю. С. Гудзинська та ін.]; за заг. ред. О. Д. Гудзинського – Київ : ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2012. – 771 с.
12. Гудзинський О. Д. Менеджмент підприємницької діяльності: навч. посіб. / [О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко]; заг. ред. О. Д. Гудзинського – Київ : ІПК ДСЗУ, 2010. – 322 с.
13. Гудзь О. Є. Гармонізація механізму стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства [Текст] / О. Є. Гудзь // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 3. – С. 272-277.
14. Дідоренко Т. В. Вектор розвитку активно-адаптивної системи бухгалтерського обліку в агропромисловому комплексі [Текст] / Т. В. Дідоренко

// Наук. вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», Випуск 10, Ч.2. – Херсон. – 2015. – С.174-177.

15. Дяченко Л. А. Суть та особливості управління підприємствами туристичної сфери [Текст] / Л. А. Дяченко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2011. – №1. – С.84-90.

16. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 416 с.

17. Ивашкевич В. Б. Современные тенденции развития управленческого учета / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 12. – С. 34-35

18. Ілляшенко С. М. Розвиток теоретико-методологічних засад переходу підприємств на інноваційний шлях розвитку [Текст] / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 1. – С. 103- 113.

19. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / И. Кирцнер ; пер. с англ. ; под. ред. Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.

20. Керанчук Т. Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні [Текст] / Т. Л. Керанчук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 104–114.

21. Ковальчук С. В. Інноваційний розвиток українських підприємств: реалії та перспективи [Текст] / С. В. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 7–10.

22. Круш П. В. Національна економіка: регіональний та муніципальний рівень: Підручник / П. В. Круш, О. О. Кожемяченко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 320 с.

23. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посібник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – 3-є вид. доп. і перероб. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2013. – 384 с.

24. Македон В. В. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: теорія та методологія [Текст] / В. В. Македон, Д. С. Рубець // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2013. – № 45 (1018). – С. 75–86.

25. Малюта Л. Я. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : навч. посібник [Електронний ресурс] / Л. Я. Малюта. – Тернопіль : ФОП Паляниця В. А., 2016. – 232 с. – Режим доступу <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/17974>

26. Олексюк О. І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 362 с.

27. Панченко Є. Г. Сучасна система інноваційного менеджменту транснаціональних корпорацій [Текст] / Є. Г. Панченко, М. Є. Кір'якова // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 7 (145). – С. 104-109.

28. Петренко С. А. Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства / С. А. Петренко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму, 2010. – № 1 (3). Том 2. – С. 245-252.

29. Пуцентейло П. Р. Особливості функціонування аналітичного забезпечення підприємств / П. Р. Пуцентейло // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 194-198.
30. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке [Текст] / Н. Розанова // Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С. 50- 67
31. Санто Б. Инновация и глобальный интеллектуализм / Б. Санто // Инновации. – 2006. – № 9. – С. 32–44.
32. Синіговець О. М. Стратегічне управління інноваціями підприємства [Текст] / О. М. Синіговець // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35 – С. 174-177.
33. Терещенко Л. О. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. / Л. О. Терещенко, І. І. Матієнко-Зубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с.
34. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – Москва : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 567 с.
35. Уткіна Ю. М. Інноваційний менеджмент на підприємствах [Текст] / Ю. М. Уткіна, А. В. Вісільова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 46. – С. 298–302.
36. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов, 6–е изд., испр. и доп. / Р. А. Фатхутдинов. – М. ; СПб. ; Нижний Новгород : Питер, 2010. – 448 с.
37. Федулова Л. І. Менеджмент організацій / Л. І. Федулова. – Київ : Либідь, 2004. – 448 с.
38. Чернявський А. Д. Організаційне проектування: навч. посіб. / Чернявський А. Д. – К.: МАУП, 2013. – 160 с. 8. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій: навч. посіб. / Шморгун Л. Г. – К.: Знання, 2010. – 452 с.
39. Чорна Л. О. Моніторинг показників управління розвитком підприємства [Текст] / Л. О. Чорна // Ефективна економіка. –2016. –№ 4. – Режим доступу: [www.economics.nauka.com.ua](http://www.economics.nauka.com.ua)
40. Шаститко А. Е. Теория фирмы: альтернативные подходы / А. Е. Шаститко // Российский экономический журнал. – 1995. – № 8. – С. 97–103.
41. Шигаев А.И. Раскрытие информации в отчетности об устойчивом развитии согласно международным стандартам / А. И. Шигаев // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 12.
42. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; [пер. с Нем. В.С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко]. – Москва : Изд-во «Прогресс», 1982. – 455 с.
43. Юринець З. О. Інноваційні стратегії в системі підвищення конкурентоспроможності економіки України : дис. ... докт. екон. наук : 08.00.03 / Юринець Зорина Володимирівна; Львівський національний університет ім. І. Франка. – Львів, 2016. – 519 с.

44. Higgins J. M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases, 2nd ed. Chicago: The Dryden Press, 1983. – 721 p.
45. Jay L. Abraham MetaMorphic Innovation: a Power Tool for Breakthrough Performance [Электронный ресурс] / Jay L. Abraham, Daniel J. 213 Knight // Strategy & Leadership. – 2000. – V. 28. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.ergen.gr/files/Metamorphic\\_Innovation.pdf](http://www.ergen.gr/files/Metamorphic_Innovation.pdf)
46. Leibenstein H. Allocative Efficiency and X-Efficiency / Leibenstein H. // The American Economic Review. – 1966. – 56. – P. 392–415.
47. Rappaport A. Ten Ways to Create Shareholder Value // Harvard Business Review. – 2006. – September. – P.67-78.

#### **4.4. Обґрунтування економічного розвитку через призму процесу управління і регулювання**

Процес економічного розвитку в аграрній галузі означає створення умов для усестороннього задоволення інтересів усіх наявних суб'єктів управління і регулювання. До них належать люди, які працюють у цьому секторі, підприємницькі структури та інститути державної і місцевої влади. Йдеться не про протиставлення інтересів держави і громадян, а про те, що в умовах трансформації аграрного сектору економіки і його реформування державні інтереси в цій сфері можуть бути реалізовані на практиці лише через задоволення інтересів усіх суб'єктів, бо в іншому випадку будь-які трансформаційні зміни не мають змісту.

Власне процес розвитку також має враховувати необхідність територіально-адміністративної організації бізнесу, функціонування підприємницьких структур як на місцевому рівні, так і на національному рівні через політику ефективного управління і регулювання.

Слід зазначити, що за останні роки у національній економіці процес формування економічної політики та механізми її реалізації здійснювались за двома напрямками – практичному та теоретичному [3].

На наш погляд, ці напрями є взаємоузгоджені і мають реалізовуватися послідовно: від теорії до практики, тобто фактичному виконанню процедурних дій політики мають передувати теоретичні обґрунтування формування наукової доктрини розвитку національної економіки.

Практичний досвід свідчить про недостатній рівень результативності програмних дій урядів, Президента та Верховної Ради України, а також недовіра прогнозно-планових документів, концепцій та стратегій державної політики, спрямованих на економічний розвиток.

Тому з метою подальшого конструктивного розгляду питання розвитку національної економіки необхідно здійснити наукове обґрунтування теорії їх розвитку в контексті формування ефективної системи управління ними та регуляторної політики держави.

Сучасне тлумачення розвитку потребує поглибленого вивчення категорії «управління», що має багато спільних рис із поняттям «регулювання».

Регулювання (від лат. *regulo* – впорядковувати, наводити порядок) як економічна категорія означає сукупність методів і засобів спрямованого впливу певного керівного чинника, суб'єкта на об'єкт (систему) з метою його стабілізації і розвитку згідно з планом [5].

Звичайно, будь-яка система має властивість до саморегулювання, а з іншого боку на її рівновагу впливають ряд внутрішніх і зовнішніх чинників. Це призводить до необхідності застосування певного зовнішнього регулювання чи управління, оскільки самостійне регулювання, для прикладу таких питань як інфляція, безробіття тощо, не завжди можливе.

Підґрунтям такого осмислення процесу економічного регулювання розвитку базується на певному науково-теоретичній основі, яке за час існування сучасного суспільства пройшло значний шлях еволюції.

Економічна наука сформувала таким чином множину теоретичних знань і теорій, що містять конструктивні пояснення закономірностей та принципів раціоналізації економічного простору, міжтериторіальних взаємодій, розміщення видів діяльності та населення [6].

Ґрунтовне дослідження теоретичних засад економічного розвитку призвів у науковому сенсі до виділення підходів, які були виділені на основі різного розуміння кінцевих соціально-економічних результатів. Завдяки такому тлумаченню теорій, що пояснюють економічний розвиток, вченими виділяються декілька теоретичних підходів: неокласичний, кумулятивний та агломеративний (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Характеристика теорій економічного розвитку

Компоненти порівняння	Теорії економічного розвитку		
	Неокласичний	Кумулятивний	Агломеративний
1	2	3	4
Теорії й моделі	Модель збіжності Р.Солоу і Т.Свана, Мэнкью-Ромер-Уэйла, Барро-Сала-Мартін	Теорія полюсів росту (Франсуа Перру)	Модель «ядро-периферія» Мюрдаля й Хиршмана
Основні терміни	Агрегування (макро) або двухсекторальна регіональна економіка	Галузі промисловості	«випадковий» фактор, агломерація, ефект від масштабу
Основні рушійні сили	Підвищення темпу економічного росту, вимірюваного в показниках на душу населення	Структурні зміни економіки, викликані ростом в «ведучих» галузях і «ефект збільшення» цих змін через «канали поширення»	Випадковий фактор, наприклад, відкриття мінеральних родовищ або розвитком експорту продукції харчової промисловості
Джерела розвитку	Схильність до заощаджень, що підтримує інвестиції й формування капіталу	«Провідні» галузі, що є полюсами росту	Зростання реальних зарплат і висока віддача від капіталу породжують зростаючу віддачу від масштабу й розвиток агломерації, що виражається в росту продуктивності праці й капіталу як функції темпу росту регіонального випуску.

1	2	3	4
Сильні й слабкі сторони	Сильною стороною цих моделей є, по-перше, володіння більшими можливостями для рішення проблеми збіжності, по-друге, визначення швидкості конвергенції. Слабким місцем є недооблік регіональних або просторових факторів, і тому вони зазнавали критики багатьма знаменитими економіко-географами Заходу.	Сильна сторона: теорія Перру визнана базовою теорією ініціації й поширення розвитку. Слабка сторона: у ній не враховується значення малих підприємств; регіональна політика орієнтована на насадження великих підприємств індустрії, які майже ігнорують специфіку регіону	Достоїнством цієї моделі є уведення в модель просторових факторів як внутрішніх (ендогенних) джерел економічного росту і недосконалої конкуренції. Однак у моделі недооцінюється роль міжнародного впливу, недостатньо уваги приділяється соціальним аспектам розвитку, таким як бідність і диференціація доходів.
Відношення до конвергенції /дивергенції	Спадна гранична віддача від капіталу пояснює (підтверджує) конвергенцію	Домінує ріст у центрах концентрації «ведучих» галузі, що є причиною дивергентних процесів	Причиною нерівномірного розвитку регіонів вважається, рівень агломерації виробничої діяльності, викликаною зростаючою віддачею від масштабу

*Джерело: систематизовано на основі [2].*

Оцінюючи еволюцію наукових підходів та теоретичних знань про економічний розвиток, можна стверджувати про формування сучасного тлумачення цих процесів.

Зокрема І. Полудень, основою розвитку визначає у вигляді діади «самоорганізація – хаос», тобто в окремих випадках суб'єкти є системою, що самоорганізовується (синергетичний ефект), а в інших – системою, що прагне хаосу, виводиться зі стану рівноваги і завдяки цьому переходить на інший стан (ентропійний ефект) [9].

З огляду на це, вчені розглядають управління (регулювання) економічним розвитком у формі гносеологічного поля, яке схематично зображене на рис. 4.5.

Запропонована логічна рамка гносеологічного поля управління економічним розвитком спирається на дві методологічні складові, які є основою для подальших досліджень, припущень та висновків. Дані складові – це ядро теорії розвитку та захисний пояс. Елементи ядра незмінні, точніше, їхня зміна приводить до виникнення принципово нової теорії, а елементи захисного поясу уточнюють аксіоматичний базис теорії, їхня зміна не є критичною і тільки зумовлює модифікацію теоретичної бази відповідно до нових умов існування [9, с. 44].

Управління із саморегулюванням у розглянутій системі економічного розвитку є не просто етапом досягнення якісно нового рівня розвитку економічної системи, а середовищем прийняття рішень щодо його досягнення через трансформацію економічних результатів господарської діяльності до



формування належної інфраструктури та становлення нової якості життя усього суспільства.

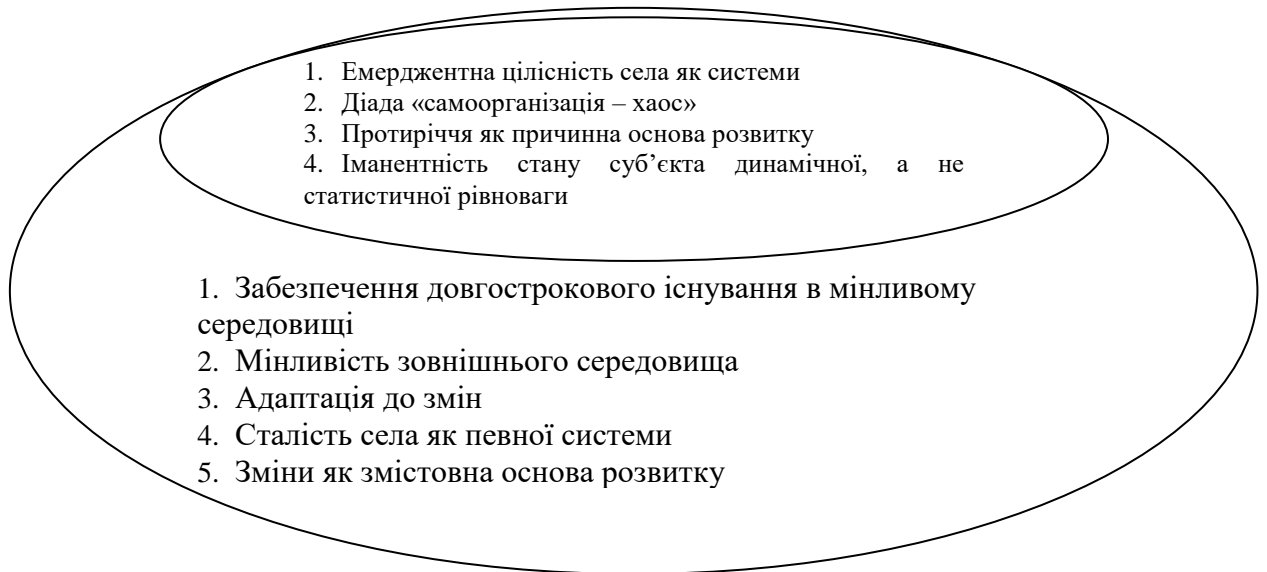


Рис. 4.5. Гносеологічне поле управління економічним розвитком  
 Джерело: складено автором на основі [10].

У процесі дослідження встановлено, що всі основні елементи економічної системи перебувають між собою в тісній залежності та взаємозв'язку. Однак, як будь-яка інша система, вона знаходиться під значним впливом різноманітних факторів, які притаманні середовищу їх функціонування. Професор М.П. Талавирия серед них виділяє дві групи в залежності від характеру впливу (рис. 4.6).



Рис. 4.6. Чинники економічного розвитку в умовах ринку [15, с. 385]

Що стосується їхньої організації, то варто виокремити основні складові елементи, які у подальшому формують сутність, підходи та вектори системи управління і регулювання.

До складових елементів організації економічної системи науковці відносять наступні блоки [1, с. 126]:

1. Визначення проблемних індикаторів розвитку та пошук напрямів вирішення питань, процес яких має передувати розробці концепції та формування політики.

2. Розробка концепції стратегії економічного розвитку з її наступною «матеріалізацією» (тобто визначення сутності та цільового призначення розвитку; систему політичних, правових, соціальних, економічних, організаційних, управлінських та інших механізмів її реалізації; місце і роль держави, органів місцевого самоврядування, господарюючих в аграрному бізнесі).

3. Виведення і вирішення проблем економічного розвитку на більш якісний рівень обґрунтування їх організації та регулювання, зокрема з боку держави.

4. Формування суспільного середовища, сприятливого для повернення спільноти інтересу до економічного розвитку і подолання соціально-економічної кризи.

5. Забезпечення діяльності спеціальних державного і регіональних фондів економічного розвитку, у тому числі шляхом їх багатоканального наповнення.

Реалізація такого сценарію здійснюється через ефективну систему управління. Аналіз наукових джерел дозволяє дійти висновку, що управління як економічну категорію розглядають з різних позицій:

- соціальної (соціально-економічно-культурно-політичне управління двох типів – саморегулювання та державне управління);
- біологічної (еколого-біологічне);
- технологічної (технічне, техногенне);
- деструктивізму (здійснення маніпуляційного впливу).

Звичайно, що управління як процес впливу на глобальному рівні, виникло в межах організованої структури суспільства – держави, за допомогою якої поширилися форма об'єднання людей. З іншого боку, з'явилася необхідність узгодженої спільної діяльності людей, тобто цілеспрямованому впливу на соціально-економічні процеси – управлінні.

Регуляторні функції держави у різні періоди еволюції суспільного ладу володіли слабшою або сильнішою силою впливу на розвиток економічних систем. В останні десятиліття у розвинутих країнах пропагується ринок та ліберальні соціально-економічні відносини, що вимагає значної дерегуляції процесів. Тому у кожній із них виникає боротьба щодо пошуку оптимального співвідношення: регулювання – саморегулювання.

Процеси саморегулювання економічного розвитку конкретизуються на рівні механізмів місцевого самоврядування. Відповідно до системного підходу, самоорганізацію слід розуміти як процес встановлення в економічній системі

порядку, що відбувається винятково за рахунок кооперативної дії і зв'язків її компонентів. При цьому самоорганізація являє собою встановлення організованості, порядку за рахунок погодженої взаємодії компонентів усередині системи при відсутності упорядкованих впливів з боку середовища.

І якщо при чіткому державному управлінні (приклад – адміністративно-планова економіка СРСР) є чіткий розподіл на суб'єкт та об'єкт управління, то при саморегулюванні – об'єкт і суб'єкт є єдиним цілим. Тобто аграрний бізнес у першому випадку є цілковитим об'єктом управління з боку чи не єдиного суб'єкта – держави як інституційної одиниці, а в другому – одночасно носієм функцій управління та їх впливу.

В сучасних умовах, коли державні органи України започаткували ліберальну економічну політику та управління національною економікою, виникає відчуття планомірного переходу від регулювання до саморегулювання.

Саморегулювання тут виступає інститутом, у межах якого ефект самоорганізації досягає свого найбільшого розвитку. Однак, виникає запитання, чи ці два поняття є незалежними формами організації аграрного бізнесу, до яких еволюціонують, чи взаємопов'язаними категоріями, в яких поєднуються функції держави та функціональність саморегулювання.

На нашу думку, другий варіант виглядає більш реалістичним та базовим, оскільки процес саморегулювання не може існувати в рамках певної держави та її внутрішньої системи управління.

Підтверджується це існуючим інструментарієм інститутів саморегулювання. Так, якщо розглянути механізм формування та реалізації системи управління у вигляді єдиного ланцюга взаємопов'язаних суспільних явищ:

потреби → інтереси → цілі → рішення → дії → результати,

то ефективність таких його елементів як «рішення» та «дії» залежать виключно від можливостей і повноважень суб'єкта. Відповідно у органів місцевого самоврядування, яким делегують функції саморегулювання, можливості є обмеженими в рамках функціональної здатності держави.

З огляду на це, в Україні існує власна ієрархія державного регулювання і саморегулювання, яке реалізується як територіальний тип управління. Він органічно поєднує управління ресурсами, галузями, поселенською мережею, ландшафтами, власне територією на її різних рівнях (рис. 4.7).

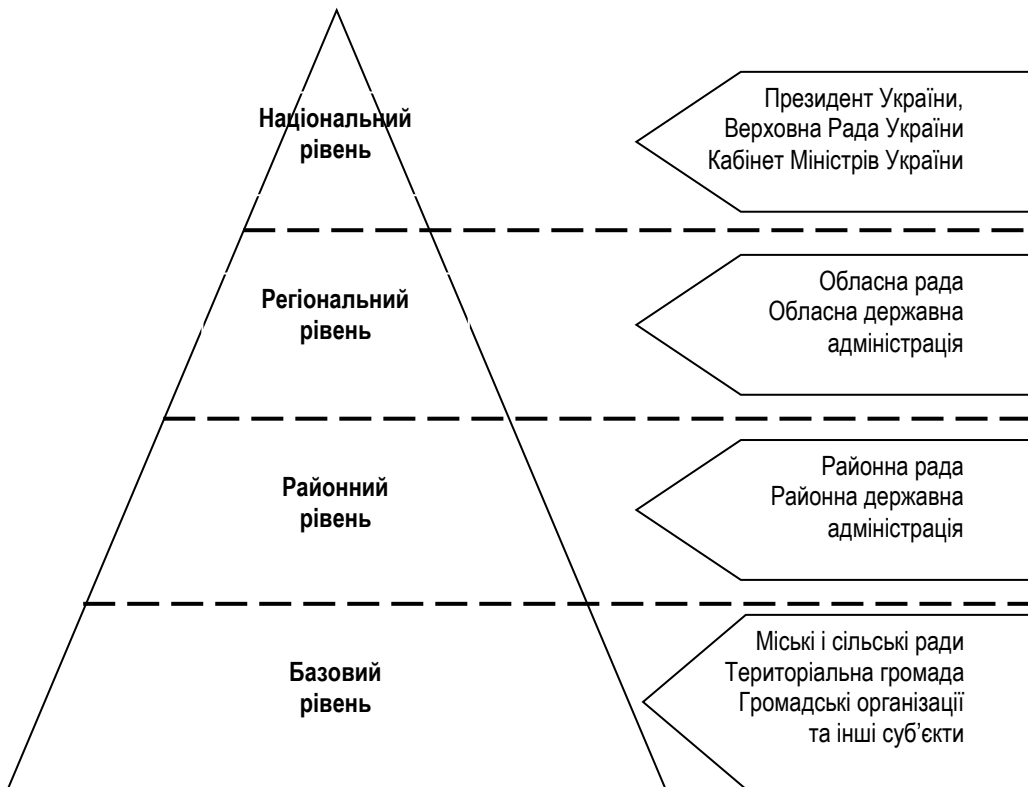


Рис. 4.7. Ієрархія органів управління економічним розвитком  
Розроблено автором за джерелом: [8, с. 179].

Відповідно до цих поглядів, система управління та регулювання економічним розвитком необхідно розглядати дещо ширше і допустити, що їх суб'єктами є не лише держава, а й інші інституційні одиниці [5].

Залежно від цього, регулювання можна класифікувати на такі види (рис. 4.8):



Рис. 4.8. Регулювання економічного розвитку  
Розроблено автором

При цьому кожен із зазначених видів виконує власні функції:

1. Державне регулювання, яке здійснюється через відповідні органи державної влади та передбачає керування об'єктом через низку засобів та інструментів: правових, морально-мотиваційних, інвестиційно-монетарних, фіскальних, адміністративно-примусових та ін.

2. Самоврядне регулювання – це сукупність методів і форм цілеспрямованого впливу органів самоврядування на соціально-економічний

розвиток своїх сільських територій з метою досягнення поставлених цілей. На наш погляд, самоврядне регулювання можна назвати доповненням до державного регулювання, адже досягнення єдиної цілі – забезпечення сталого розвитку України – реалізується на різних рівнях управління.

3. Ринково-інституційне регулювання економічного розвитку здійснюється інститутами ринкової інфраструктури (банками, біржами, консалтинговими компаніями, лізинговими фірмами). Їхня діяльність полягає в адаптації можливостей ринку до потреб сільських територій, а також їх пристосування до умов ринку. У цьому процесі визначальним є інституційний підхід державного регулювання на основі ефективного поєднання чіткого адміністративного впливу (закони, програми, інструкції, положення) та ліберальних відносин між суб'єктами.

4. Громадське регулювання – це процес регулювання соціально-економічних процесів громадськими організаціями, політичними партіями, іншими органами самоорганізації населення. Оскільки територіальна громада є де-факто громадським об'єднанням, то в умовах сільського самоврядування громадське і самоврядне регулювання фактично збігаються.

Загалом, дослідивши управлінські аспекти організації економічних систем, можна стверджувати, що їхній розвиток – це багатоетапний процес, що передбачає не тільки планування і формування програм, але й організацію цього розвитку за допомогою проектування і створення певних інституцій, що здійснюють мобілізацію ресурсного потенціалу, його використання і налаштування на саморозвиток з метою подолання бідності та підвищення добробуту [4].

Така система управління та регулювання виконує властиві їй завдання, притаманні різним рівням ієрархії, які висвітлені в рис. 4.7.

На національному рівні, тобто на найвищому щаблі системи управління, об'єктом регулювання виступає аграрний бізнес загалом, а метою регулювання – всебічне сприяння виконанню його функцій за рахунок створення правових, економічних, фінансових, організаційних передумов.

Ефективність регуляторних функцій на цьому рівні залежить від механізму розподілу владних повноважень між центральними органами виконавчої влади та територіальними органами державної влади. Тут слід застосувати відповідний рівень політичного впливу, діяльності суб'єктів управління, представлених вищими органами державної влади, прерогативою яких є розроблення державної політики, втілення її в нормативно-правові акти, стратегії та програми розвитку тощо [8, с. 128-132, 159].

Щодо регіонального (обласного) рівня даної системи, то аграрний бізнес як об'єкт потребує адекватного політичного впливу, дій суб'єктів, представлених територіальними органами виконавчої і законодавчої влади регіону, громадськими організаціями, не всі з яких опікуються виконанням функцій, що мають відношення до об'єкта [8, с. 159].

Районний рівень регулювання економічним розвитком представлений суб'єктами управління, віднесених до районних органів виконавчої влади,

відповідних органів місцевого самоврядування, представників бізнесу, громадськості, які зайняті винятково забезпеченням функціонування суб'єктів господарювання.

На базовому рівні управління економічним розвитком ключову роль відіграють територіальні громади (вони виступають суб'єктною основою місцевого самоврядування). Відтак, на об'єкт – аграрний бізнес – поширюється сфера компетенції територіальних громад та їх органів, органів самоорганізації населення, зареєстрованих за місцем їх знаходження. Цей рівень є найбільш складним в регулюванні, оскільки тут об'єкт і суб'єкт управління є неподільними. Але при цьому слід урахувати рівень розвитку самоврядування на селі.

Проведений нами аналіз дозволяє стверджувати, що економічний розвиток слід розглядати як матеріалізацію (практичне втілення) системних загальнодержавних, регіональних і безпосередньо місцевих заходів і практичних дій, підпорядкованих сучасним і стратегічним інтересам та потребам кожної конкретної сільської території, кожного, в тому числі найменшого, сільського поселення, кожної сільської виробничо-господарської структури, кожного сільського жителя [7, с. 10; 8, с. 10-46].

Загалом для сучасної наукової думки, що сформувалася в трансформаційний період, стосовно проблеми економічного розвитку в Україні характерні дві основні риси: перехід від галузевого підходу до розуміння сутності та ознак територіального підходу розвитку; дослідження аграрного бізнесу як складного системного явища, що виступає самостійним складним об'єктом процесу управління і регулювання. Це, в свою чергу, потребує подальших наукових досліджень методологічних основ економічного розвитку та вивчення міжнародного досвіду їх організації.

#### Література

1. Біттер О. А. Ефективність сільськогосподарського виробництва і рівень життя сільського населення / О. А Біттер, П. С Березівський, В. С. Мельник. – Львів : Українські технології, 1997. – 187 с.

2. Бобкова О. Ю. Державне регулювання диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Бобкова Олександра Юріївна; Харківський національний економічний університет. – Харків, 2013. – 228 с.

3. Гончаренко І. В. Соціально-економічний розвиток сільських території регіону: проблеми теорії та практики: [монографія] / Гончаренко І. В.– Львів: ІРД НАН України., 2009. – 370 с.

4. Кубіцький Ю. С. Сучасна модель та парадигма управління сільськими територіями / Ю. С. Кубіцький // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 8 (111) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – С. 261–266.

5. Лісовий А. В. Державне регулювання розвитку сільських територій : монографія / А. В. Лісовий. – К. : Дія, 2007. – 400 с.

6. Мних Є. В. Економічний аналіз. /Мних Є. В., Ференц І. Д. – Львів: Армія України, 2000. – С. 60-63.
7. Онищенко О. Сільський розвиток: основи методології та організації / О. Онищенко, В. Юрчишин // Економіка України. – 2006. – № 10 (539). – С. 4–13.
8. Павлов О. І. Сільський розвиток в Україні: теорія, практика, політика, управління: монографія / О. І. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2008. – 208 с.
9. Павлов О. І. Модель сільського розвитку в Україні та її відповідність стандартам Європейського союзу. / Павлов О.І. // Статистика України. –2006. – № 3. – С. 97.
10. Притула Х. М. До питання про роль і місце сільських територій в сучасній економічній політиці держави / Х. М. Притула // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 37-45.
11. Прокопа І. В. Сільські території України: дослідження і регулювання розвитку / І.В. Прокопа // Економіка АПК. - 2007. - №6. - С. 50-59.
12. Сава А. П. Генезис та сучасний вимір концептуальних основ дослідження розвитку сільських територій / А.П.Сава // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. Ч.3. Економічні науки. – Випуск 24, 2016. – С.181-188.
13. Славкова О. П. Розвиток сільських територій: теорія, методологія, практика : монографія / О. П. Славкова. – Суми, 2010. – 330 с.
14. Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року / [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Булавка О.Г. та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та О.Г. Булавки. - К: ННЦ ІАЕ, 2013. - 74 с.
15. Талавиря М. П. Організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку сільських територій: дис. ... докт. екон. наук: 08.00.03 / Талавиря М. П.; Національний університет біоресурсів і природокористування України. – Київ, 2011. – 458 с.

#### **4.5. Формування ефективної системи економічної безпеки підприємства**

Розвиток суспільства і забезпечення добробуту його членів істотно залежать від безпеки їх діяльності, від умов, при яких здійснюються заходи, що забезпечують цю безпеку. Найважливішою складовою частиною безпеки є економічна безпека, яка пов'язана з економічною ефективністю функціонування суб'єктів господарювання, з економічною незалежністю, стабільністю та безпекою суспільства в цілому. Безпека держави і суспільства в цілому, з одного боку, і їх економічна безпека, з іншого, тісно пов'язані один з одним. Економічна безпека підприємства може бути гарантована лише за умови вжиття заходів, що забезпечують його захист від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Нині проблема забезпечення економічної безпеки підприємства виходить на перший план, тому що від її вирішення залежить економічне зростання підприємства. Саме тому перед підприємствами виникає проблема створення системи забезпечення економічної безпеки, здатної сприяти зниженню рівня загроз діяльності підприємств від впливу внутрішніх та зовнішніх чинників.

Економічну безпеку підприємства можна охарактеризувати як якісну характеристику економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати сприятливі умови життєвого циклу підприємства, вона є найбільш важливою складовою потенціалу кожного підприємства. Так, М. В. Фоміна вважає, що економічна безпека підприємства стала розглядатися набагато ширше – як можливість забезпечення його стійкості в різноманітних, у тому числі й у несприятливих умовах, що складаються в зовнішньому середовищі, поза залежністю від характеру його впливу на діяльність підприємства, масштабу і особливостей внутрішніх змін [1, с. 55].

При цьому, на думку О. А. Груніна, в сучасних умовах процес успішного функціонування і економічного розвитку підприємств багато в чому залежить від вдосконалення їх діяльності в галузі забезпечення економічної безпеки. Економічна безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому [2, с. 16].

Окремі науковці переконані, що економічній безпеці підприємства властивий подвійний характер: з одного боку, вона забезпечує можливість власного функціонування, з іншого – є елементом економічної безпеки системи вищого рівня і суб'єктом, що забезпечує виконання функцій регіоном, державою [3, с. 101].

Т. Васильців вважає, що економічна безпека підприємства – це такий стан функціонування, за якого підприємство і його продукція є конкурентоспроможними на ринку та одночасно гарантується: найефективніше використання ресурсів, інтелектуального і кадрового потенціалу; стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку; можливість протидіяти



негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування. Відповідно головною метою реалізації заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства є гарантування його стабільного та максимально ефективного функціонування. Завданнями такої роботи є: досягнення мети функціонування підприємства; забезпечення ефективного використання ресурсів, запобігання руйнівному впливу зовнішнього середовища; забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності; охорона комерційної таємниці та інформації; досягнення безпеки персоналу підприємства, майна і капіталу [4, с. 18].

Під системою безпеки підприємства варто розуміти сукупність об'єктів, суб'єктів безпеки і механізму реалізації безпеки, об'єднаних спільною метою і завданнями щодо протидії загрозам та сприяння організації в реалізації інтересів на ринку [5, с. 231]. М. І. Камлик економічну безпеку суб'єкта підприємницької діяльності визначає таким станом розвитку господарюючого суб'єкта, котрий характеризується стабільністю економічного й фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних чинників та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності [6, с. 39].

Окремі дослідники переконані, що формування системи економічної безпеки підприємства передбачає максимально ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства (сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів), створення адекватних організаційних структур, розробка відповідних механізмів і засобів реагування, що б забезпечувало стабільне функціонування підприємства на теперішньому етапі та стійкий розвиток у майбутньому [7, с. 18]. Тобто, на думку окремих авторів економічна безпека підприємства – це стан підприємства, що характеризується його здатністю нормально функціонувати для досягнення своїх цілей при існуючих зовнішніх умовах і їх зміні в певних межах. Згідно цього визначення підприємство може безпечно функціонувати тільки «при існуючих зовнішніх умовах і їх зміні в певних межах». Невідомо, ким і як визначаються «певні межі зміни зовнішніх умов» і яка подальша доля підприємства, а також «здатність нормально функціонувати для досягнення своїх цілей» будь-якого підприємства [8, с. 21].

Інший дослідник зазначає, що економічна безпека підприємства – це такий стан господарського суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів домагається запобігання, ослаблення або захисту від існуючих небезпек і загроз або інших непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і господарського ризику [2, с. 37-38]. Це визначення базується на поняттях загрози і небезпеки. Тут з'являються два важливих моменти: критерій «забезпечення безпеки» – досягнення цілей бізнесу і враховуються чинники зовнішніх умов – конкуренція, господарський ризик.

С. В. Каламбет і В. А. Воропай вважають, що економічна безпека розглядається як:

1. Стан розвитку підприємства, при якому забезпечується стійке економічне зростання, ефективне задоволення суспільних потреб, висока якість управління, захист економічних інтересів суб'єкта господарювання.

2. Сукупність відносин, що забезпечують незалежність підприємства, стабільність економічного і фінансового розвитку, здатність до постійного відновлення і самовдосконалення.

3. Сукупність внутрішніх і зовнішніх умов, які забезпечують конкурентоспроможність підприємства на ринку, що є гарантією від різного роду загроз і втрат.

4. Процес забезпечення стабільності функціонування та захищеності підприємства в поточному та перспективному періодах [9, с.133].

Отже, під економічною безпекою підприємства слід розуміти стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, що формується керівництвом і колективом підприємства шляхом реалізації заходів правового, економічного, організаційного, інжинірингового та соціально-психологічного напрямків. Головним у визначенні економічної безпеки підприємства є те, що:

- стан захищеності має динамічний характер;
- внутрішні загрози є не менш небезпечні, ніж зовнішні;

– система економічної безпеки підприємства повинна взаємодіяти на правовій основі з державною системою забезпечення безпеки. При цьому економічна безпека підприємства визначається станом його економічних, матеріальних, інтелектуальних, організаційних, правових відносин і ресурсів, що детермінує конкурентоспроможність, ефективність всіх господарських процесів, науково-технічний і соціальний розвиток, фінансово-комерційний успіх.

Забезпечення економічної безпеки – це підтримка такого стану підприємства, при якому забезпечуються захист інтересів підприємства в цілому, а також власників, керівництва, працівників підприємства, зберігається стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, підтримується здатність до розвитку підприємства, здійснюється прогресивний розвиток компетенцій працівників і використання ресурсів підприємства. Система економічної безпеки підприємства є сукупністю елементів, що захищають багаторівневу піраміду об'єктів економічної безпеки, фундаментом якої є матеріально-технічна база, персонал підприємства і ресурсне забезпечення.

Поняття економічної безпеки підприємства протягом часу змінювалося, що безпосередньо пов'язано з розвитком економічної думки і особливостями функціонування підприємств. Спочатку економічна безпека підприємства розглядалася як створення умов для збереження комерційної таємниці, приховування внутрішньої інформації підприємства від третіх осіб, перш за все, конкурентів. Пізніше підприємства відчули досить помітний вплив зовнішнього середовища на свою фінансово-господарську діяльність, що стало передумовою для поняття економічної безпеки підприємства як здатності протистояти несприятливому впливу зовнішнього середовища, котре

в умовах ринкової економіки постійно змінюється. В даному випадку є очевидним більш широке трактування досліджуваного поняття – можливість забезпечення його стійкості в різноманітних, в тому числі і в несприятливих умовах, що утворюються в зовнішньому середовищі незалежно від міри їх впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства, масштабу і характеру внутрішніх змін. Економічна безпека підприємства надалі стала визначатися не тільки як захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, але також як здатність швидко усувати різні загрози і / або пристосовуватися до існуючих умов.

Аналізуючи розглянуті нами підходи до визначення економічної безпеки підприємства, важливо відзначити основні критерії даного поняття:

- економічна безпека підприємства є певним його станом, котрий характеризується: ефективним використанням ресурсів, стабільним функціонуванням, запобіганням загроз як зовнішнього, так і внутрішнього середовища і виконанням стратегічних цілей і завдань;

- наявність конкурентних переваг, обумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням;

- основою для забезпечення економічної безпеки підприємства слугує обліково-інформаційна система;

- стан захищеності його життєво важливих інтересів у фінансово-економічній, виробничо-господарській, технологічній сферах від різного роду загроз, в першу чергу, соціально-економічного плану, котрий настає завдяки застосуванню керівництвом і персоналом системи заходів правового, організаційного, соціально-економічного та інженерно-технічного характеру;

- інструментами забезпечення на підприємстві стану економічної безпеки є ефективний облік, аналіз і контроль інформаційно-аналітичної системи;

- стан підприємства, при якому забезпечується стабільність його функціонування, фінансова рівновага і регулярне отримання прибутку, можливість виконання поставлених цілей і завдань, здатність до подальшого розвитку і вдосконалення.

Отже, економічна безпека підприємства передбачає стійкий безперервний розвиток, що досягається за допомогою використання всіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей, при яких гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку та запобігання внутрішнім загрозам.

Таким чином, економічна безпека підприємства – це стан підприємства для найбільш ефективного використання наявних ресурсів, запобігання загрозам і стабілізації функціонування підприємства з метою забезпечення його стабільного розвитку протягом певного періоду часу, що дає змогу уникнути різних загроз, досягти основних стратегічних цілей і завдань. При цьому всі життєво важливі компоненти структури і діяльності підприємства характеризуються високим ступенем захищеності від небажаних змін, а сам об'єкт найбільш раціонально ефективно використовує свої ресурси для

ефективного виробництва, а також запобігання і захисту від небезпек, загроз та інших непередбачених обставин для досягнення основних цілей і завдань в умовах конкуренції.

Основними завданнями економічної безпеки є: забезпечення економічної ефективності підприємства, обмеження зростання витрат і зростання кадрового потенціалу, формування ефективної структури фінансового планування і підвищення інвестиційної привабливості, нарощування обсягів реалізації продукції підприємства. Ці завдання визначають стратегію економічної безпеки як формування і обґрунтування стратегічних пріоритетів, засобів і механізмів вирішення проблем.

Економічна безпека підприємства ґрунтується на системному, ситуаційному, функціональному і процесному підходах до управління організацією.

Системний підхід передбачає ставлення до економічної безпеки підприємства як до його стану, що визначається впливом зовнішнього середовища. При цьому, економічна безпека підприємства розглядається як найбільш ефективне використання всіх наявних ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і його сталий розвиток в майбутньому.

Функціональний підхід щодо економічної безпеки підприємства здійснює прояв в тому, що забезпечення економічної безпеки відбувається в усіх функціональних підрозділах підприємства, які суттєво відрізняються один від одного за своїм змістом.

При ситуаційному підході економічна безпека підприємства розглядається як поняття, що безпосередньо пов'язане з умовами діяльності господарюючого суб'єкта, а забезпечення безпеки підприємства виступає як процес створення сприятливих умов його діяльності, при яких дотримуються інтереси суб'єкта і досягаються поставлені завдання.

При процесному підході економічна безпека забезпечується за допомогою раціональної організації, управління і вдосконалення фінансово-господарських процесів, що відбуваються на підприємстві.

Переконані, що найбільш раціональним підходом до функціонування економічної безпеки підприємства є процесний підхід. Це пов'язано з тим, що в основі будь-якого підприємства лежать процеси фінансово-господарської діяльності, правильна організація і вдосконалення яких дає підприємству вагомі конкурентні переваги. Тому, економічна безпека підприємства виступає певним наслідком, результатом скоординованих процесів. Самі процеси фінансово-господарської діяльності, при цьому, є сукупністю різних видів діяльності підприємства, в рамках якої на початку процесу («на вході») використовується кілька видів ресурсів, а в результаті процесу («на виході») створюється продукт, що є цінністю для споживача.

Основними проблемами економічної безпеки підприємства, які вимагають невідкладного вирішення, є:

– відсутність визначеності у виборі складових економічної безпеки підприємства;

– наявність значних труднощів формалізованого опису динамічних властивостей підприємства з точки зору забезпечення його економічної безпеки у взаємозв'язку з діями дестабілізуючих чинників;

– труднощі з визначенням складу оціночних критеріїв складових економічної безпеки;

– відсутність загально визнаних вітчизняних методик оцінки рівня складових економічної безпеки підприємства, оскільки підходи, які отримали визнання в зарубіжній практиці, не завжди можна застосувати в умовах сьогоденних реалій.

Для забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання, необхідно керуватися такими принципами:

– своєчасність – складання прогнозу загроз в рамках економічної безпеки навколишнього середовища підприємства, починаючи з початкового етапу побудови даної системи;

– комплексність – цей принцип має на увазі безпеку персоналу, ресурсів підприємства від загроз за допомогою законів і методів, які не суперечать законодавству;

– активність – виконання ефективного захисту підприємства і активний моніторинг за конкурентами;

– безперервність – постійний контроль над недобросовісними конкурентами і постійне вдосконалення системи, що дозволить їй безперервно функціонувати;

– економічна доцільність – необхідно порівнювати витрати від настання небезпеки і витрати на забезпечення системи безпеки;

– законність – система економічної безпеки не повинна суперечити законодавству України;

– спеціалізація – необхідно залучати спеціалізовані організації, які зможуть розробити систему безпеки найбільш сприятливу для даного підприємства;

– взаємодія і координація – усі служби на підприємстві повинні чітко взаємодіяти для забезпечення оптимального функціонування підприємства в цілому;

– вдосконалення – постійний моніторинг за появою нових механізмів, методів захисту підприємства з метою оптимізації діяльності служби безпеки;

– централізація управління – служба безпеки повинна функціонувати як самостійний структурний підрозділ.

Завдання забезпечення економічної безпеки підприємства як самоорганізованої системи полягає в обчисленні точки біфуркації, тобто точки переходу із стабільного стану в нестабільний. Одним з методів попередження нестабільності системи служить стратегічне планування, яке запобігає хаотичності впливу внутрішніх чинників, дає змогу перетворити негативний вплив сукупності чинників в систему позитивної взаємодії упорядкованих

факторів внутрішнього середовища підприємства. Керуючи чинниками економічної безпеки через стратегічне планування і систему індикаторів, підприємство підвищує ймовірність стійкого зростання і процвітання.

Забезпечення економічної безпеки підприємства – це процес виконання набору заходів, спрямованих на запобігання можливим загрозам у господарській діяльності та досягнення максимального рівня економічної безпеки підприємства.

Першим етапом забезпечення економічної безпеки підприємства є стратегічне планування і прогнозування. На даному етапі відбувається розробка стратегічного плану забезпечення економічної безпеки підприємства, котрий передбачає якісні параметри використання внутрішніх ресурсів підприємства у поєднанні з його організаційно-функціональною структурою, а також кількісні орієнтири забезпечення економічної безпеки підприємства.

Після розробки стратегічного плану забезпечення економічної безпеки підприємства проводиться оперативна оцінка рівня забезпечення і поточне планування економічної безпеки підприємства. Оперативна оцінка рівня забезпечення економічної безпеки підприємства проводиться на основі аналізу ефективності заходів щодо запобігання загрозам і розрахунку функціональних і сукупних критеріїв економічної безпеки підприємства.

Поточне планування економічної безпеки підприємства здійснюється на основі розробки декількох альтернативних сценаріїв розвитку ситуації і розрахунку значень сукупного критерію економічної безпеки підприємства по кожному з них. На підставі кращого варіанту формуються оперативні рекомендації з поточного планування діяльності підприємства. На основі оперативної оцінки рівня забезпечення економічної безпеки підприємства і вироблених рекомендацій здійснюється оперативне планування фінансово-господарської діяльності підприємства, після чого проводиться практична реалізація розроблених планів.

Структурні елементи економічної безпеки підприємства виглядають так: захист комерційної таємниці та конфіденційної інформації; комп'ютерна безпека; внутрішня безпека; безпека будівель і споруд; фізична безпека; технічна безпека; безпека зв'язку; безпека господарсько-договірної діяльності; безпека перевезень вантажів і осіб; безпека рекламних, культурних, масових заходів, ділових зустрічей і переговорів; протипожежна безпека; екологічна безпека; радіаційно-хімічна безпека; конкурентна розвідка; інформаційно-аналітична робота; соціально-психологічна, попереджувально-профілактична робота серед персоналу і його навчання з питань економічної безпеки; експертна перевірка механізму системи безпеки. З вище перерахованого стає очевидним, що всі складові економічної безпеки глибоко пов'язані з процесом виробництва і мають на нього величезний вплив.

Виходячи з вищевикладеного, доцільно розглядати економічну безпеку як здатність підприємства успішно функціонувати і найбільш ефективно використовувати наявні ресурси для виконання поточних і стратегічних завдань з метою стабільного розвитку і запобігання як внутрішнім, так і

зовнішнім загрозам. Тобто, рівень безпеки підприємства залежить від його фінансового стану, що характеризується певною структурою засобів і характером джерел їх формування. Таким чином, для експрес-визначення рівня економічної безпеки можна використовувати такі фінансові показники:

- співвідношення позикового і власного капіталу (коефіцієнт фінансового важеля);

- співвідношення позикового капіталу і активів підприємства (коефіцієнт фінансової залежності);

- рентабельність основної діяльності;

- прибутковість активів.

Для більш повної побудови системи кількісних і якісних показників економічної безпеки підприємства можна запропонувати наступні основні групи індикаторів:

а) індикатори виробництва:

- динаміка виробництва;

- реальний рівень завантаження виробничих потужностей;

- темп оновлення основного капіталу;

- стабільність виробничого процесу (ритмічність, рівень завантаженості протягом певного часу);

- оцінка конкурентоспроможності продукції;

- вікова структура і технічний ресурс машин і обладнання.

б) фінансові індикатори:

- обсяг «портфеля» замовлень (загальний обсяг передбачуваних продажів);

- фактичний і необхідний обсяг інвестицій (для підтримки і розвитку наявного потенціалу);

- рівень інноваційної активності;

- рівень рентабельності виробництва;

- фондвіддача виробництва;

- прострочена заборгованість (дебіторська і кредиторська);

- частка забезпеченості власними джерелами фінансування оборотних коштів, матеріалів, енергоносіїв для виробництва.

в) соціальні індикатори:

- рівень оплати праці по відношенню до середнього показника по галузі;

- рівень заборгованості по зарплаті;

- втрати робочого часу;

- структура кадрового потенціалу (вікова, кваліфікаційна).

Окрім вищезазначених індикаторів, економічна безпека підприємства характеризується також іншими показниками, зокрема – рівень економічної безпеки. Рівень економічної безпеки підприємства – це оцінка стану використання наявних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки підприємства. Рівень економічної безпеки підприємства базується на тому, наскільки ефективно службам підприємства вдається запобігати загрозі та усунути збитки від настання негативних впливів.

Залежно від суб'єктної обумовленості негативних впливів на економічну безпеку підприємства може застосовуватися наступна їх градація: об'єктивні негативні впливи – такі негативні впливи, які виникають без участі підприємства або службовців; суб'єктивні негативні впливи – негативні впливи, що виникли як наслідок неефективної роботи підприємства в цілому або його працівників [10, с. 12].

Науковці зазначають, що при ефективному використанні ресурсів та наявності здатності підприємства до постійного розвитку можна стверджувати про досягнення високого рівня економічної безпеки. Середній рівень економічної безпеки характеризується досягненням підприємством фінансово-економічної стійкості та формуванням здатності до адаптації. Низький рівень економічної безпеки визначається при виявленні стабільності та безперервності виробничої діяльності на підприємстві та при здатності лише протистояти загрозам [11, с. 19].

На основі отриманої інформації розробляється концепція економічної безпеки підприємства. Це офіційно затверджений документ, що включає в себе наступні аспекти:

- опис проблемної ситуації в області безпеки підприємства;
- визначення цільової функції забезпечення безпеки;
- побудова системи економічної безпеки підприємства;
- розробка методології оцінки стану економічної безпеки підприємства;
- розрахунок кошторису заходів необхідних для забезпечення безпеки;
- планування дій;
- аналіз ефективності впровадження концепції безпеки.

Механізм моніторингу загроз економічній безпеці підприємства передбачає виявлення небезпек і загроз, аналіз і прогноз результатів їх реалізації. В умовах сучасної ринкової економіки в Україні об'єктивно виникла потреба в нових підходах до збору, обробки, аналізу економічної інформації про швидко мінливі в часі складні об'єкти дослідження. Характеристика основних схем сучасного ділового моніторингу полягає у наступному:

- оперативна діагностика партнера по бізнесу для отримання інформації, що дає змогу мінімізувати ризик фінансових та інших втрат при взаємодії з партнером;
- аналіз господарських договорів партнера з метою отримання інформації про ділову надійність і професіоналізм партнера;
- аналіз рекламної політики партнера дасть змогу ідентифікувати майбутні загрози в конкурентній боротьбі на ринку;
- оцінка організаційної складової функціонування фірми;
- аналіз фінансового стану партнера.

Отже, механізм моніторингу забезпечення економічної безпеки підприємства сприяє виробленню основних напрямків антикризового регулювання діяльності підприємства, що дає змогу виявити потенціал підприємства, сприяти його оздоровленню, мінімізуючи витрати і ризики. Основні вимоги до стратегій мобілізації внутрішніх резервів підприємств



полягають в тому, що вони повинні сприяти переходу від емоційної форми управління (прийняття управлінських рішень як реакція на поточні проблеми) до управління на основі аналізу та прогнозу. Ці заходи сприяють забезпеченню ефективного розподілу і використання ресурсів і на цій основі досягнення стійкого становища на ринку.

Економічна безпека підприємства – це такий стан підприємства, котрий: дає змогу забезпечити фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді; задовольняє потреби підприємства в усіх видах ресурсів для сталого розширеного відтворення підприємства; забезпечує достатню фінансову незалежність підприємства; здатен протистояти небезпеці і загрозам, які прагнуть завдати шкоди підприємству, примусово ліквідувати підприємство; забезпечує достатню гнучкість при прийнятті управлінських рішень; забезпечує захищеність інтересів власників підприємства та інших зацікавлених сторін.

Рівень економічної безпеки підприємства є найважливішим показником економічної безпеки організації, під яким розуміється оцінка стану використання внутрішньоорганізаційних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки підприємства. Для досягнення високого рівня економічної безпеки підприємство має здійснювати діяльність із забезпечення максимальної безпеки основних елементів своєї роботи.

Незважаючи на те, що сучасна система функціонування економічної безпеки підприємства створює основу для комплексного і системного впровадження нових інструментів і методів, навряд чи всі прийняті нові методи повністю замінять традиційні. Внаслідок цього, майбутня система інструментів і методів включатиме традиційні і нові, що сприятиме виникненню різних комбінацій системи інструментів і методів забезпечення економічної безпеки підприємства в майбутньому. Все це передбачає використання моделі стратегічного планування, в складі котрої буде формуватися економіко-фінансова стратегія, що передбачатиме синергетичний варіант розвитку підприємства.

#### Література

1. Фоміна М. В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика / М. В. Фоміна. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.
2. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации [Текст] / О. А. Грунин, С. О. Грунин. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.
3. Дерій Ж. В. Напрями підвищення економічної безпеки підприємств АПК / Ж. В. Дерій, В. М. Базилевич // Сучасні технології управління на підприємстві: колективна монографія / Під заг. ред. К. Ф. Ковальчука. – Донецьк: ЛАНДОН-ХХІ, 2013. – С. 96-109.
4. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: монографія. / Т. Г. Васильців. – Львів: Вид-во «Арал», 2008. – 386 с.
5. Економічна безпека : навч. посіб. / В. І. Франчук, Л. В. Герасименко, В. О. Гончарова та ін. ; за ред. В. І. Франчука. – Л. : ЛьвДУВС, 2010. – 348 с.

6. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. / М. І. Камлик – Київ: Атіка, 2005. – 432 с.

7. Філіппова С. В. Система формування і забезпечення економічної безпеки підприємства / С. В. Філіппова, О. С. Дашковський // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 17-21 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>.

8. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятия [Текст]. Подходы и принципы. /В. Ф. Гапоненко, А. А. Беспалько, А. С. Власков. – М. : Издательство «Ось- 89», 2007. – 208 с.

9. Каламбет С. В. Теоретичні підходи щодо визначення сутності економічної безпеки підприємства залізничного транспорту / С. В. Каламбет, В. А. Воропай // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012 – №6. – С. 130-136.

10. Мак-Мак В. П. Служба безопасности предприятия. Организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности / В. П. Мак-Мак. – М.: Мир безопасности, 2012. – 124 с.

11. Отенко І. П. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Харків : ХНЕУ, 2012. – 252 с.

#### 4.6. Аналіз системи захисту бізнесу від поглинання

Для багатьох українських компаній, які отримали контроль над активами в ході приватизації та перерозподілу власності, питання захисту бізнесу є актуальним, оскільки від цього залежить їх майбутнє.

Стрімке падіння економіки України спричинило скорочення доходів діючого бізнесу, а отже веде до різкого зниження вартості підприємств. В такій ситуації вітчизняний бізнес стає легкою здобиччю для агресорів-поглиначів. В недалекому майбутньому ми зможемо спостерігати за сплеском «сірого» та «чорного» рейдерства. Так звані недружні поглинання, тобто встановлення контролю над компанією всупереч інтересам основного акціонера або акціонерів – охоплюють істотну частку ринку злиттів і поглинань.

Найчастіше недружнє поглинання здійснюється шляхом консолідації певного пакету акцій компанії-жертви в руках агресора і, тим самим, отримання можливості участі в прийнятті корпоративних рішень і управлінні компанією відповідно до своїх цілей і завдань.

Недооцінка більшості українських підприємств ринком і акціонерами, неефективна практика застосування норм законодавства в сфері регулювання процесів злиттів і поглинань, нерозвиненість використання норм ділової і корпоративної етики, а також відсутність в більшості компаній превентивної системи захисту є важливими факторами, які визначають сьогодні популярність названого вище виду операцій.

У іноземній літературі досить широко описані питання захисту корпоративного контролю, які базуються на теоріях, що лежать в галузі ефективності, інформаційних, агентських проблем, формування ринкової частки та зниження рівня оподаткування. Серед вагомих праць іноземних вчених, які займалися даною проблематикою необхідно відзначити наукові дослідження А. Бекенштайна, М. Бредлі, М. Горта, М. Кінена, Д. Мюллера, К. Чанга та інш.

Для вітчизняної науки та практики сучасного періоду ця тема є відносно новою, що пов'язано із недостатнім розвитком фондового ринку та повною відсутністю напрацювань в правовому полі. Тому метою даного дослідження є побудова методики аналізу системи захисту компанії від поглинань. Завданнями дослідження систематизація методів захисту підприємств від ворожого поглинання, які використовуються в міжнародній фінансовій практиці, виявлення особливостей їх застосування на вітчизняному ґрунті та визначення методики аналізу системи захисту від поглинань.

Існує декілька характеристик, які роблять компанію бажаною жертвою для ворожого захоплення. Серед них:

- відповідність цілі поглинання стратегічній меті компанії-поглинача (далі – поглинач, агресор);
- недооціненість активів компанії, яка поглинається (далі – компанія-жертва);

- наявність у компанії-жертви високоліквідних грошових активів або ліквідних цінних паперів;
- наявність недовикористаного боргового потенціалу компанії-жертви;
- існування в компанії-жертви дочірніх фірм, які можуть бути продані без значного впливу на розмір грошових потоків;
- слабкий управлінський контроль компанії-жертви над своїми акціями.

Під «ворожим поглинанням» необхідно розуміти встановлення особою або групою осіб корпоративного контролю над акціонерним товариством всупереч волі та в умовах жорсткої протидії з боку менеджерів чи власників акцій, які забезпечують такий контроль.

Захист від «ворожого поглинання» передбачає систему заходів менеджерів чи власників фірми, які спрямовані на превентивне запобігання спробам її купівлі або отримання певного контролю над активами.

Проміжною метою та інструментом реалізації планів поглинача щодо активів жертви є отримання корпоративного контролю. Кінцевою метою ж будь-якого поглинання є отримання права розпорядження активами компанії-жертви на користь компанії-поглинача.

В таблиці 1 виділено види корпоративного контролю, який може отримати агресор при спробі здійснення поглинання жертви.

Інструменти, які використовувалися поглиначем в боротьбі за корпоративний контроль над компанією-жертвою:

- тендерна пропозиція (tender offer);
- скупка акцій на фондовому ринку (stock market acquisitions);
- боротьба за довіреності (proxy fight).

Якщо одна фірма хоче заволодіти контрольним пакетом іншої, то звичайно вона намагається домовитися з менеджментом і радою директорів компанії-жертви. В тих випадках, коли переговори завершуються успішно, можна говорити про дружнє придбання (friendly takeover).

Результати емпіричних досліджень випадків злиття і поглинань в США свідчать, що більше 50 % придбань є дружніми, тобто закінчуються на стадії первинної пропозиції. Інша ж частина поглинаючих фірм поводить себе більш агресивно.

Одна з найбільш часто обраних тактик поглинання є так звані «ведмежі обійми» (bear hug). В її основі – розсилка листів директорам компанії-жертви з повідомленням про передбачуване поглинання і вимогою ухвалити швидке рішення (іноді протягом декількох годин) з приводу даної пропозиції. Якщо поглинаюча фірма не одержує позитивної відповіді на свою пропозицію, вона може звернутися безпосередньо до акціонерів компанії-жертви з тендерною пропозицією. Подібна ситуація є свідченням ворожого поглинання (hostile takeover). При цьому «загарбник», що досягає успіху в отриманні контролю, прагне заміни директорів і менеджерів, які не бажають співпрацювати.

В зарубіжній практиці ворожих поглинань (hostile takeover) прийнято виділяти три основних їх види.

Тендерна пропозиція є, звичайно, прямою пропозицією поглинача акціонерам жертви про придбання їх акцій за грошові кошти, шляхом обміну на інші цінні папери або за комбінацію цих активів з метою отримання корпоративного контролю над жертвою. При цьому, як правило, дотримуються наступні умови:

- пропозиція здійснюється для всіх акціонерів і носить публічний характер;
- сукупно купується значний пакет акцій;
- пропозиція містить премію (надбавку) понад ринкову ціну акцій, що склалася на момент такої пропозиції;
- умови пропозиції фіксовані;
- як умова укладення операцій з акціонерами, в пропозиції про придбання міститься обумовлення відносно мінімально необхідної кількості акцій, які повинні бути сукупно запропоновані поглиначу для придбання;
- пропозиція дійсна протягом певного короткого проміжку часу.

Таблиця 4.7

Характеристика основних видів корпоративного контролю

Вид корпоративного контролю	Умови контролю загальної кількості акцій	Основні шляхи досягнення	Наслідки
Відносний	менше 50 % + 1 акція	укладання домовленостей поглинача з рядом незалежних від нього акціонерів про консолідоване голосування по даному пункту повістки дня загальних зборів акціонерів; наявність в поглинача відповідних довіреностей на участь і голосування на загальних зборах акціонерів; врахування інертності незалежних акціонерів (особливо, Фонду Державного майна або іншого державного органу, уповноваженого управляти державним пакетом акцій компанії-жертви, якщо такий є), яка виражається в регулярній низькій явці акціонерів на загальні збори акціонерів і їх пасивності при голосуванні; скупка акцій.	Наявність відносного корпоративного контролю дає можливість більшості голосів призначити власну раду директорів.
Оперативний	більше або рівна 50 % + 1 акція		Наявність відносного корпоративного контролю дає можливість зібрати повноважне загальні збори акціонерів незалежно від волі інших акціонерів і провести на ньому будь-які рішення; заблокувати проведення будь-яких загальних зборів акціонерів на невизначений час і, таким чином законсервувати ту структуру управління жертвою, яка склалася або була створена поглиначем на попередніх загальних зборах акціонерів.
Стратегічний	відносний		більше або рівна 60 % + 1 акція і менше 75 %
	повний	більше або рівна 75 % і менше 90 %	
	абсолютний	більше або рівна 90 %	ніхто, окрім поглинача не може скликати загальні збори акціонерів.

Тендерна пропозиція (tender offer) при ворожому захопленні може бути реалізована різними способами.

Дворівнева пропозиція (two-tier offer) – той випадок, коли ціна, за якою поглинаюча компанія обіцяє купити акції, диференціюється. Ціна першого, більш високого, рівня платиться за певну максимальну кількість акцій, оголошену одночасно з тендерною пропозицією. Решта акцій купує за більш низькою ціною.

Часткова пропозиція (partial offer) характеризується тим, що поглинаюча компанія визначає максимальне число акцій, якого вона хоче набути, але не оголошує своїх планів щодо їх решти. Придбання акцій при дворівневій або частковій пропозиції часто обумовлена тією мінімальною кількістю акцій, якої необхідно набути для отримання контролю над фірмою. Такі схеми були винайдені для того, щоб дати акціонерам стимул для швидкого ухвалення тендерної пропозиції – хто продає акції першим, той одержує за них більш високу ціну.

Пропозиція «все або нічого» (any-or-all). Зроблена в такій формі пропозиція означає наступне: поглинаюча компанія визначає ціну, але не максимальну кількість акцій, яку вона бажає набути, і одночасно з цим декларує, що жодна з цих акцій не буде куплена до тих пір, поки певні умови пропозиції не будуть виконані.

Особливості застосування тендерних пропозицій, які широко використовуються у міжнародній фінансовій практиці, регулюється відповідними правовими актами (наприклад, акт Вільяма у США) [1, с. 29-40]).

Скупка акцій на фондовому ринку у вигляді крупних пакетів без яких-небудь публічних оголошень, адресованих всім акціонерам компанії-жертви, звичайно, є альтернативою тендерній пропозиції. З метою приховання істинних цілей поглинач, як правило, не займається безпосередньо скупкою акцій, а використовує для цього ряд дружніх або пов'язаних з ним фірм. Ті ж функції можуть виконувати і професійні учасники ринку цінних паперів, зокрема брокерські компанії, які купують акції компанії-жертви під гарантії їх подальшого викупу поглиначем (так звана «парковка акцій»).

Боротьба за довіреності має на меті акумуляцію поглиначем значної кількості голосів незалежних від нього акціонерів за допомогою отримання від них довіреностей, які уповноважують поглинача представляти їх інтереси на загальних зборах акціонерів жертви з правом голосу по всіх або певних питаннях порядку денного. Боротьба за довіреності є підготовкою поглинача до так званої «боротьби за представництво», яка розвертається на загальних зборах акціонерів. В зарубіжній практиці ворожих поглинань прийнято виділяти дві основні форми боротьби за представництво:

боротьба за місця в раді директорів;

боротьба за затвердження пропозицій менеджменту.

В результаті перемоги в боротьбі за місця в раді директорів компанії-жертви поглинач вводить до цього органу своїх кандидатів, що дозволяє йому

встановити корпоративний контроль над діяльністю жертви. Як правило, рада директорів відповідає за визначення основних напрямів діяльності фірми, виносить на затвердження загальними зборами акціонерів ключові питання, у тому числі пропозиції про крупні придбання, призначає генерального директора, т. п.

Боротьба за затвердження на зборах акціонерів пропозицій менеджменту має значення для поглинача, оскільки менеджери, зокрема, можуть виносити на затвердження загальними зборами акціонерів пропозиції поглинача про набуття корпоративного контролю над компанією-жертвою або, навпаки, виступити з ініціативою ухвалення поправок до статуту, спрямованих на захист від ворожого поглинання.

Українська практика ворожих поглинань цілком відрізняється від зарубіжного досвіду. З одного боку, арсенал правових і фінансових інструментів, створених для цих цілей на розвинутих фондових ринках світу, застосовується в Україні в дуже обмеженому вигляді. Проте, з іншого боку, вітчизняні поглиначі широко й успішно використовують «унікальні» технології, які практично не мають аналогів в світовій практиці.

Очевидно, що така ситуація склалася через специфічні риси українського фондового ринку, до яких, в першу чергу, можна віднести наступні:

- відносна молодість та незрілість корпоративного руху;
- недосконалість корпоративного законодавства України, зокрема:
  - відсутність нормативного регулювання ряду правовідносин;
  - суперечливість;
  - незавершеність процесів приватизації державної власності;
  - значна заполітизованість економіки та широке адміністративне втручання держави в діяльність підприємств, зокрема:
    - наявність у власності держави великих пакетів акцій;
    - широкі повноваження органів державної влади і управління в економічній сфері;
    - корупція серед урядовців;
    - недосконалість судової системи, зокрема:
      - низька кваліфікація суддів, що розглядають корпоративні спори, в сфері корпоративного права;
      - відсутність спеціалізації суддів по корпоративному праву;
      - корупція;
      - заполітизованість.

В Україні практично не використовуються такі методи ворожого поглинання як тендерна пропозиція і боротьба за довіреності. Застосування тендерної пропозиції як способу придбання акцій компанії-жертви потребує детального законодавчого регулювання, яке все ще відсутнє у вітчизняному корпоративному правовому полі [21].

Перш за все, тендерна пропозиція спричиняє за собою виникнення значних фінансових ризиків, як для поглинача, так і для акціонерів компанії-жертви. Тому для захисту інтересів учасників тендерної пропозиції

законодавець повинен встановити чіткі правила їх проведення, зокрема, що стосуються:

- терміну, протягом якого тендерна пропозиція залишається відкритою (прикладом є регулювання тендерних пропозицій в фінансовій практиці зарубіжних країн);

- умов переходу акцій у власність поглинача;

- порядку розрахунків між поглиначем і акціонерами компанії-жертви, що прийняли тендерну пропозицію.

Очевидно, що в українських корпоративних реаліях великі шанси перемогти в боротьбі за довіреності має скоріше менеджмент, ніж поглинач. Згідно частини 3 статті 41 Закону України «Про господарські товариства» довіреності акціонерів можуть завірятися правлінням або реєстратором акціонерів акціонерного товариства. Це надає менеджменту велику матеріальну та процесуальну перевагу.

Звичайно, правління або контрольований менеджментом реєстратор завіряють такі довіреності безкоштовно і заочно. В той же час поглинач вимушений звертатися за завіренням довіреностей акціонерів – фізичних осіб до нотаріуса, що стягує платню за цю послугу. До того ж необхідна особиста явка акціонера до нотаріуса з документами, які підтверджують особу акціонера і права власності на акції компанії-жертви. Крім того, разом з повідомленням про майбутні збори акціонерів правління часто розсилає акціонерам бланки довіреностей та марковані конверти для повернення заповнених довіреностей правлінню. Природно, що повернені довіреності завіряються правлінням або реєстратором без будь-якої перевірки особи і правильності оформлення довіреностей. Трапляються і фальсифікації правлінням або реєстратором таких довіреностей.

Очевидно, що не буде проблем і з подальшою реєстрацією менеджера-представника для участі в загальних зборах акціонерів компанії-жертви, яка проводиться тими ж особами, які «завіряли» ці довіреності. При цьому довіреності, видані акціонерами поглиначу, уважно перевіряються і використовується будь-який формальний привід, щоб відмовити в такій реєстрації.

Мабуть, єдиним випадком, коли поглинач реально може розраховувати на перемогу над менеджментом в боротьбі за довіреності, є довіреність державного органу, що управляє державним пакетом акцій компанії-жертви.

В переважній більшості випадків ворожі поглинання здійснюються за допомогою скупки акцій компанії-жертви на організованому фондовому ринку, у фінансових посередників на позабіржовому ринку, а також в акціонерів–фізичних осіб, включаючи працівників компанії-жертви. В останньому випадку менеджмент прагне максимально утруднити для поглинача скупку акцій, належних членам трудового колективу. На таких акціонерів чиниться адміністративний тиск аж до звільнення працівника за надуманою підставою у випадку продажу ним акцій поглиначу. Часто менеджмент звертається до почуття патріотизму працівників, закликає не продавати акції «чужинцям», при



цьому образ поглинач подається менеджментом як конкурент або спекулянт, який закриє підприємство, розпродасть його майно і звільнить працівників негайно після захоплення корпоративного контролю над компанією-жертвою.

Звичайно, в такій ситуації поглинач використовує наступні методи стимулювання продажу акцій дрібними акціонера і нейтралізації протидії цьому з боку менеджменту:

- побудова індивідуальної цінової і кількісної стратегії скупки (як правило, поступове зниження ціни купівлі акцій, яке може супроводитися збільшенням мінімально необхідної кількості акцій, які поглинач згоден придбати в одного акціонера);

- підкуп працівників реєстратора з метою отримання інформації з реєстру акціонерів компанії-жертви і сприяння таких працівників у перереєстрації права власності на акції на ім'я поглинача;

- попереднє придбання поглиначем компанії-реєстратора;

- організація різного роду перевірок господарської діяльності компанії-жертви і менеджменту контролюючими органами (податкова інспекція, правоохоронні органи, територіальне управління НКЦПФР, Антимонопольного комітету України, Товариства по захисту прав споживачів, т. п.);

- публікація різного роду відомостей, які компрометують менеджмент, в засобах масової інформації;

- політичний тиск на менеджерів компанії-жертви, які займають виборні посади в органах місцевого самоврядування і центральних органах влади.

У випадку якщо поглинач акумулював значну кількість акцій жертви, що надає йому відносний або оперативний корпоративний контроль, то для встановлення стратегічного корпоративного контролю поглинач може ініціювати додатковий випуск акцій. Використовуючи різні правові та технічні хитрощі, поглинач може значно утруднювати реалізацію недружніми акціонерами їх переважного права на придбання акцій додаткової емісії. Після додаткового випуску акцій частка недружніх акціонерів може бути «розмита» до прийняттого для поглинача рівня. При цьому засоби, витрачені поглиначем на придбання акцій додаткового випуску в компанії-жертви, залишаються під контролем поглинача і можуть бути відносно легко вилучені з компанії-жертви за допомогою різних комерційних операцій між жертвою та дружніми поглиначу особами.

Ще одним методом отримання корпоративного контролю, хоча достатньо складним, тривалим і ризикованим, є скуповування боргів компанії-жертви, яка відчуває фінансову скруту, з перспективою шантажу менеджменту банкрутством підприємства. Якщо такий шантаж не приносить бажаних результатів, поглинач може ініціювати процедуру банкрутства компанії-жертви для подальшого:

- придбання цілісного майнового комплексу підприємства на публічних торгах при ліквідації компанії-жертви;

– санації підприємства, при якій поглинач виступить санатором, і «під нього» буде проведений додатковий випуск акцій, що дає поглиначу корпоративний контроль над компанією-жертвою.

Зарубіжна практика ворожих поглинань напрацювала значну кількість способів захисту компанії-жертви від перехоплення корпоративного контролю над нею компанією-агресором. Як правило, захисні механізми створюються менеджментом для збереження за собою посад в компанії, які дають можливість розпоряджатися її активами, зокрема, встановлювати високі винагороди топ-менеджерам компанії-жертви.

В умовах значного «розпорошення» акцій великих компаній серед дрібних інвесторів в розвинутих країнах Заходу менеджмент таких компаній часто виявляється єдиною організованою силою, здатною протистояти атакам поглиначів і матеріально зацікавленій в збереженні існуючої структури акціонерного капіталу та корпоративного управління компанією. Найбільш популярні захисні механізми описані нижче.

За багаторічну практику злиття і поглинань на фінансових ринках були вироблені певні технології захисту від «недружніх поглинань». Всі методи захисту, які може використовувати компанія-жертва, можна поділити на «захист до пропозиції» (pre offered defense) і «захист після пропозиції» (post offered defense). Методи «захисту до пропозиції» передбачають встановлення положень-умов в статутних документах та угодах із найманими працівниками і т.д. (так звані «відлякувачі акул» (shark repellents)). Метою цих положень, як правило, є встановлення певних обмежень щодо переходу корпоративного контролю над компанією-жертвою або обтяження такого переходу певними зобов'язаннями. Методи «захисту після пропозиції» спрямовані на зниження привабливості купівлі поглиначем компанії-жертви.

Розглянемо способи захисту від «недружнього поглинання» більш детально.

1. Умова про супербільшість (supermajority amendment) передбачає встановлення високого процентного бар'єру акцій, який необхідних для схвалення поглинання (звичайно 80-90 %).

Умова про супербільшість є таким способом захисту, що передбачає внесення в статут компанії-жертви положення, що передбачає встановлення високого відсотка голосів, необхідного для ухвалення рішення про злиття. У багатьох випадках це обмеження одночасно поширюють і на такі операції, як ухвалення рішень про ліквідацію компанії, її перебудову, продаж або фінансовий лізинг крупних активів, які належать компанії і т.п. Більшість компаній, що застосовують цей метод захисту, встановлюють кількісний бар'єр голосів для ухвалення рішення про злиття на рівні від 2/3 до 80 %. Умови супербільшості автоматично застосовуються до всіх операцій, в яких беруть участь зацікавлені сторони або крупні акціонери. На додаток, умова супербільшості поширюється на випадки спроби зняття захисту з компанії. Природно, що подібне обмеження значно обмежує можливості недружнього

поглинання – для забезпечення контролю «агресору» потрібні значно великі ресурси.

2. Умова «справедливої ціни» (fair price amendment) – внесення в статут компанії-жертви визначальної умови викупу більше 20-ти % (30-ти %) голосуючих акцій. Реально умова справедливої ціни є посиленням умови супербільшості і, як правило, не застосовується окремо від нього. Справедлива ціна визначається як однакова ціна викупу для будь-якої акції компанії-жертви. Основна мета цього прийому захисту – запобігання двухстадійним тендерним пропозиціям компанією-покупцем. Двухстадійна (two-tier) пропозиція означає, що спочатку робиться пропозиція на покупку тільки крупних пакетів акцій (більше 5%), потім пропонується купити дрібні пакети, але за більш низькою ціною. Природно, що така схема ущемляє інтереси міноритарних акціонерів. Крім того, існує можливість купити компанію за ціною нижче ринкової. Більшість компаній, що застосовували цей метод захисту, встановлювали «справедливу ціну» на основі історичної вартості своїх акцій за останні 3-5 років. Якщо компанія-покупець виконує умову справедливої ціни, в більшості випадків знімається умова супербільшості. Захист «справедливою ціною» може бути знятий в наступних випадках: якщо зняття захисту буде схвалено 95 % акціонерів компанії-жертви; при дружньому злитті.

3. Умова про переобрання ради директорів (classified board amendment, staggered board amendment). Така умова встановлює обмеження на зміну складу ради директорів. Поділ ради директорів означає, що в статут компанії – жертви для поглинання вноситься пункт, в якому обумовлюється порядок поділу ради директорів на три рівні частини; при цьому кожна частина ради директорів може бути обрана загальним збором акціонерів на один рік і так протягом трьох років. Таким чином, обмежуються можливості «агресора» отримати негайний контроль над компанією-жертвою безпосередньо після придбання контрольного пакету акцій: компанія-покупець буде вимушена чекати ще два роки для отримання необхідної більшості в раді директорів. На практиці ж подібне обмеження у великій кількості випадків знімається, якщо «агресор» має реальні шанси отримати контроль над ціллю поглинання. Проте, більше половини компаній, що входять в індекс Standard&Poor's 500, використовує такий спосіб захисту, оскільки це реально ускладнює і здорожує поглинання.

4. Положення про санкціонування випусків нових цінних паперів (authorization amendments). Такі положення дозволяють раді директорів компанії-жертви створювати новий клас цінних паперів-«отруйних пілюль» (poison pills), які у разі ворожого поглинання надають право голосу. Ці цінні папери можуть бути випущені для дружніх компаній і, таким чином, служити захистом від ворожих поглинань.

«Отруйні пілюлі» в самому загальному вигляді представляють собою емітовані компанією-жертвою права, розміщені між її акціонерами і надаючи право на викуп додаткової кількості звичайних акцій компанії при настанні

певної події. Каталізатором виконання права викупу може стати будь-яка спроба зміни контролю над даною компанією, не узгоджена з радою директорів. Нижче подано наступні основні шість видів «отруйних пілюль» (Preferred stock plans, Flip-over plans, Flip-in plans, Flip-out plans, Back-end plans, Voting plans).

Preferred stock plan по суті є емісією компанії-жертви конвертованих привілейованих акцій, які розподіляються між акціонерами як дивідендів. Ці привілейовані акції прирівнюються по праву голосу до звичайних акцій. Випуск подібних привілейованих акцій приводить до зниження дивідендів по звичайних акціях, крім того, розмір дивідендів по привілейованих акціях встановлюється на значно вищому рівні, ніж за звичайними акціями: тут переслідуються цілі того, щоб власники привілейованих акцій утримувалися від їх конвертації в звичайні. Емітент залишає за собою право викупу привілейованих акцій через певний період (на практиці – не менш 15 років).

Принцип захисту реалізується таким чином. В умовах розподілу привілейованих акцій міститься пункт, в якому обумовлюється, що у разі покупки іншим інвестором «значного» пакету звичайних акцій власники привілейованих акцій мають право зажадати від своєї компанії викупу цих привілейованих акцій, якщо власник «значного» пакету акцій протягом невеликого часу не оголосить рішення про дружнє злиття з емітентом. Після отримання вимоги про викуп компанія повинна викупити привілейовані акції за ціною, не нижче: (1) максимальної ціни, сплаченої власником «значного» пакету за привілейовані акції, придбані ним протягом попереднього року, або (2) максимальної ціни, сплаченої власником «значного» пакету акцій за звичайні акції, придбані ним протягом попереднього року, помноженій на коефіцієнт конвертації.

Якщо ж рішення про поглинання ухвалюється, то власники привілейованих акцій позбавляються права їх викупу своєю компанією. В результаті привілейовані акції повинні будуть конвертуватися в звичайні акції компанії, яка поглинула.

Flip-over plan є наступним. Фірма-жертва оголошує про виплату дивідендів за звичайними акціями у формі прав на купівлю певного класу своїх цінних паперів, як правило, звичайних акцій. Ціна виконання права встановлюється на рівні, який значно перевищує ринкову вартість цінних паперів, на купівлю яких надано це право. На додаток, ці права не можуть бути реалізовані до настання певної емісійної події. Такою подією може бути придбання компанією-покупцем значного пакету голосуючих акцій або отримання пропозиції на придбання такого пакету. Після настання подібної події акціонери компанії-жертви не можуть реалізувати свої права протягом короткого проміжку часу (як правило, 10 днів). Після закінчення вказаного часу права можуть бути реалізовані, і компанія-жертва розподіляє сертифікати цих прав. До цього моменту звичайні акції і права не можуть торгуватися окремо один від одного. Достроковий викуп можливий, але він проводиться із значним дисконтом. В результаті у разі ухвалення рішення про поглинання акціонери

поглиненої компанії будуть мати нагоду дуже вигідно купити акції компанії, що виникла після поглинання, що може виявитися дуже дорогим для поглинаючої сторони.

Flip-in plan за суттю є доповнення до попереднього способу захисту. Суть його полягає в наступному: якщо компанія-покупець буде переводить активи купленої компанії на дискримінуючих її акціонерів умовах або на умовах, що знижують вартість вкладення, то акціонери компанії-жертви мають право викупити акції компанії-покупця із значним дисконтом їх ринкової вартості. Таким чином забезпечується захист акціонерів сторони, що поглинається; крім того, покупка може стати більш дорогою для компанії-покупця.

Flip-out plan – спосіб захисту, при якому акціонери компанії-жертви поглинання одержують право на викуп акцій «агресора», що по суті є контрнапад на цього «агресора». Це нагадує захист Пекмена, про який піде мова нижче. Зрозуміло, для реалізації подібного способу захисту потрібні значні фінансові ресурси.

Процедура захисту Back-end plan майже повністю повторює Flip-over plans, за винятком того, що розподіляються права на покупку боргових інструментів, а не звичайних акцій. Компанія-покупець після проведення поглинання стикається з проблемою обслуговування великого обсягу боргових зобов'язань (основний борг і відсотки). Борг створюється з метою захисту компанії-жертви.

Основне завдання Voting plan в тому, щоб запобігти спробі отримання контролю над компанією однієї особи або групи осіб шляхом простої більшості голосів. Суть методу полягає в тому, що компанія-жертва оголошує своїм акціонерам про виплату дивідендів у вигляді привілейованих акцій. У випадку якщо окрема особа або група осіб стає власником «значного» пакету звичайних і привілейованих акцій, власники привілейованих акцій, за винятком володаря «значного» пакету, одержують право суперголосу, що не дає можливість отримати контроль над компанією власнику цього «значного» пакету.

5. Положення, що обмежує відміну раніше прийнятих поправок (Lock-in amendment). Ці положення утруднюють видалення із статуту компанії-жертви раніше схвалених поправок, створюючи механізм протидії ворожим поглинанням.

6. Рекапіталізація вищого класу (Dual class recapitalization) як метод захисту зводиться до наступного. Всі емітовані компанією акції діляться на два класи: акції зі звичайним правом голосу (низький клас акцій) і акції з підвищеним правом голосу (вищий клас акцій). Звичайно акції низького класу голосують за принципом «одна акція – один голос», а акції вищого класу – «одна акція – десять голосів». Акції вищого класу розміщуються тільки серед акціонерів компанії – жертви. Вони можуть бути через певний час обміняні на акції низького класу (звичайні акції). Як правило, дивіденди по акціях вищого класу встановлюються на більш низькому рівні, чим по акціях низького класу; крім того, акції вищого класу завжди низьколіквідні, і можуть взагалі не

обертатися на фондовому ринку. Головна мета випуску акцій вищого класу – якнайскоріше примусити їх власників обміняти їх на акції низького класу. Також встановлюється, що менеджери компаній-аутсайдерів не можуть бути учасниками подібного обміну (рекапіталізації). Після проведення подібної рекапіталізації менеджмент компанії-жертви, навіть володіючи відносно невеликим пакетом звичайних акцій, буде здатний ефективно блокувати спроби зміни контролю над компанією. Практика показує, що даний метод вельми ефективний.

7. Компенсаційними парашутами називають в контракти менеджерів умови, що включаються і гарантують значні виплати цим менеджерам у випадку «недружнього поглинання» або не узгодженого з менеджерами поглинання. Природною практикою поглинаючої компанії є заміна ключових менеджерів компанії-жертви.

Компенсаційні парашути бувають:

- золотими (компенсаційні угоди укладаються з вищим менеджментом);
- срібними (компенсаційні угоди укладаються з менеджментом середньої ланки);
- олов'яними (компенсаційні угоди укладаються з менеджментом нижньої ланки і деякими рядовими працівниками компанії).

Якщо компенсаційні угоди складені юридично бездоганно, а сума компенсації істотна, то у поглинаючої компанії можливі проблеми. Крім того, наявність подібних контрактів є стимулом для менеджменту компанії проводити ефективні захисні дії, якщо цього вимагають акціонери.

Як правило, подібні контракти рідко перевищують 1 рік. Звичайною практикою вважається укладення таких контрактів за 6-8 місяців до «недружнього поглинання».

8. При цільовому викупі компанія-жертва робить пряму тендерну пропозицію зовнішньому інвестору або групі інвесторів, які вже володіють крупним пакетом її звичайних акцій і можуть представляти потенційну загрозу. Викуп здійснюється із значною премією в порівнянні з ринковим курсом акцій. За допомогою цього методу ліквідується потенційна загроза «недружнього поглинання». Природно, що успіх даного методу захисту найбільше визначається величиною пропонованої премії над поточним ринковим курсом.

9. Угода про невтручання (стоп-угода) є контрактом, який укладається між менеджментом компанії-жертви для поглинання і крупним акціонером, згідно якому цей крупний акціонер зобов'язується не володіти контрольним пакетом акцій протягом певного періоду часу.

10. Судовий позов – один з найпопулярніших видів захисту після отримання пропозиції про поглинання. Більш 1/3 всіх тендерних пропозицій, зроблених в США за період з 1962 по 1980 рік, супроводжувалися порушенням різних судових позовів з боку компанії-жертви. При цьому компанія-покупець звинувачувалася в порушенні всіляких видів законодавства, включаючи природоохоронне. Більшість позовів подаються у зв'язку з антимонопольним законодавством і законодавством, яке регулює фондовий ринок. В результаті

початку судового позову компанія-жертва може затримати проведення «недружнього поглинання» (судові процедури, слухання, перегляд справи і т. п.) і одночасно збільшити вартість поглинання (більш цікаво збільшити розмір тендерної пропозиції, ніж нести значні судові витрати). Крім того, можлива така технологія, коли позов чинить «дружня» компанії, що поглинається, фірма або приватна особа на основі попереднього збору інформації компанією-жертвою.

11. Реструктуризація активів – продаж і придбання активів, які здійснюються для зменшення привабливості об'єкту поглинання. Можливий продаж привабливих активів («коштовності корони») знижує інвестиційну привабливість компанії, яка поглинається, а придбання такого бізнесу може привести до проблем з органами державного регулювання.

11.1. «Коштовності корони» (crown jewels). Якщо менеджмент компанії-жертви вважає, що поглинач привертають певні активи компанії-жертви, то менеджмент може спробувати продати ці «коштовності корони», або передати дочірнім формально незалежним компаніям.

11.2. «Випалена земля» (scorched earth). Якщо менеджмент заходить в справі продажу привабливих для поглинач активів компанії-жертви дуже далеко, позаду залишається лише «випалена земля», тобто компанія, що не володіє якими-небудь істотними активами.

Також менеджмент може зробити і зворотні дії: набути нові активи, які будуть економічно не вигідними для поглинач, або викличуть в нього проблеми з антимонопольними органами, але в той же час можуть бути корисні (а можуть і не бути) для самої компанії-жертви.

11.3. «Зелена пошта» (green mail), зворотний викуп з премією (premium buyback), угода про бездіяльність (standstill agreement). При загрозі ворожого поглинання компанія-жертва може піти на викуп своїх акцій з премією по відношенню до їх ринкової ціни. Викуп організується за допомогою конфіденційних переговорів менеджменту з крупним акціонером або групою акціонерів.

Часто таким акціонером є і сам поглинач. В цьому випадку (і часто одночасно з викупом) між жертвою і агресором укладається угода про бездіяльність. Згідно такої угоди поглинач, в якого перекуплялися акції, зобов'язується не купувати акцій компанії-жертви протягом певного періоду часу.

12. Реструктуризація пасивів здійснюється через:

проведення додаткової емісії звичайних акцій, які повністю розміщуються серед дружніх зовнішніх інвесторів (або акціонерів), тобто осіб, які підтримують існуючий менеджмент компанії-жертви у разі спроби «недружнього поглинання»;

проведення крупної емісії боргових зобов'язань (короткострокових або довгострокових облігацій); одночасно засоби, отримані від проведення емісії, спрямовують на викуп своїх звичайних акцій, що обертаються на ринку або знаходяться в крупних, але «ненадійних» акціонерів.

В першому випадку подібний захист забезпечує більше шансів менеджменту на збереження статусу при голосуванні на загальних зборах акціонерів.

В другому випадку збільшення зовнішньої заборгованості компанії знижує її інвестиційну привабливість; крім того, викуп, що додатково проводиться, значно ускладнює процес придбання контрольного пакету акцій компанії за рахунок зниження кількості акцій, доступних для придбання «агресором».

13. Рекапіталізація з використанням фінансового важеля (leveraged recapitalization, LCO), викуп з використанням фінансового важеля (leveraged buyout, LBO). Метою цих операцій є збільшення кількості акцій, які належать менеджменту.

Для цього компанія-жертва залучає значні засоби. При рекапіталізації з використанням фінансового важеля компанія-жертва за рахунок позичених ресурсів виплачує великі одноразові дивіденди своїм «зовнішнім акціонерам» (outside shareholders, outsiders) грошима, тоді як менеджери—«внутрішні акціонери» (inside shareholders, insiders) – одержують ці дивіденди у вигляді акцій. У разі викупу з використанням фінансового важеля компанія-жертва за рахунок позикових засобів купує в зовнішніх акціонерів всі або значну частину належних їм акцій компанії-жертви. В результаті зазначених операцій «питома вага», тобто загальна частка акцій компанії-жертви, належних менеджменту, значно збільшується.

Після рекапіталізації або викупу з використанням фінансового важеля компанія-жертва стає менш привабливою із двох причин. По-перше, поглиначу стає складніше досягти угоди з існуючими акціонерами, оскільки в руках менеджменту сконцентровано велику кількість голосуючих акцій. По-друге, збільшення боргу компанії-жертви робить її економічно менш привабливою для агресора.

Одним з результатів викупу з використанням фінансового важеля може бути зникнення компанії-жертви як публічної компанії. Менеджмент може знайти партнерів для залучення боргового капіталу і викупу всіх акцій компанії-жертви, що обертаються на ринку. Часто для цього компанією-жертвою випускаються так звані «сміттєві облигації» (junk bonds).

14. «Отруйний опціон» (poison put). Даний інструмент надає утримувачам облигацій компанії-жертви право пред'явити їх до оплати до настання терміну погашення та підвищеною викупною вартістю у разі ворожого поглинання, тобто застосувати так званий «макаронний захист» (macaroni defense). Звичайно, таке право неможливо реалізувати при дружньому поглинанні, навіть якщо таке поглинання завдає шкоди утримувачам облигацій.

У ряді випадків оплата облигацій може бути для потенційного поглинача дуже дорогим зобов'язанням компанії-жертви. Як правило, агресор активно позичає ресурси для проведення поглинання. В той самий час, коли в нього виникає брак коштів, пов'язаний з проведенням поглинання компанії-жертви, оплата облигацій починає здійснювати на поглинача додатковий фінансовий тиск.



15. «Білий лицар» і «білий сквайр» – способи захисту, коли для поглинання запрошується дружній акціонером інвестор. При виборі способу захисту «білий лицар» компанія-жертва намагається перешкодити «недружньому захопленню» шляхом здійснення дружнього поглинання, продаючи свій контрольний пакет акцій дружньої менеджменту компанії. Розмір пропозиції, яку робить «білий лицар», визначається, головним чином, тим, наскільки подібна операція вписується в його стратегію. Якщо ж існує відповідність стратегії, то ціна може бути вище від запропонованої «агресором», якщо ж рівень відповідності стратегії невеликий, то ціна буде нижче. На практиці ж можлива ситуація, коли «агресор» буде підвищувати ціну, не відмовляючись від спроби «недружнього захоплення» навіть після появи «білого лицаря» – тоді ціна буде зростати.

Захист «білий сквайр» відрізняється від захисту «білий лицар» тим, що «білий сквайр» не одержує контролю над компанією-жертвою. Дружня до менеджменту компанія – білий сквайр купує за пропозицією жертви крупний пакет акцій на умовах «невтручання» (звичайно це означає зобов'язання голосувати за пропозиції менеджменту). Таким чином, «агресор» позбавляється можливості отримати більшість голосів на зборі акціонерів і, отже, вирішити проблему поглинання. Як винагороду «білий сквайр» звичайно одержує місця в раді директорів або підвищені дивіденди на куплені акції.

8. Захист Пекмена (PacMan defense) полягає в контрнападі компанії-жертви на компанію-агресора у разі спроби жорсткого поглинання (компанія-жертва робить зустрічну тендерну пропозицію акціонерам фірми-покупця на викуп контрольного пакету її акцій). Подібна практика зустрічається дуже рідко, оскільки основна проблема з її застосуванням – значний обсяг фінансових ресурсів, необхідних для проведення контрнаступу на покупця. Тому тільки компанія-жертва, яка значно перевершує компанію-поглиначу вільними фінансовими ресурсами, може розраховувати на успішне проведення такого захисту.

10. Реінкомпанія означає переоформлення реєстраційних документів в інший регіон (перенесення юридичної адреси), де існують більш жорсткі антимонопольні вимоги, чим по поточному місцю реєстрації. Подібний захист може значно утруднювати поглинання реінкорпорованої компанії, проте процес оформлення документів може вимагати багато часу.

За роки становлення ринкової економіки в Україні процес злиття і поглинань майже не розглядався в наукових роботах і публікаціях, а «недружні поглинання» підприємств практично не згадуються. В той же час практика «недружніх поглинань» українських промислових і торгових компаній достатньо широка. Розглянемо рекомендації, які вітчизняні практики дають в частині протистояння недружньому поглинанню:

1. Захист реєстру акціонерів від несанкціонованого доступу.

2. Статут повинен із самого початку передбачати можливості захисту від поглинань.

3. Укладення трудових договорів з керівництвом компанії, в яких обумовлюються значні компенсації у разі звільнення.

4. Консолідація розпорошеного пакету (при відсутності грошей можливий пошук партнера для злиття).

5. Найбільш значні активи компанії або підприємства переводяться в дочірні структури. Дочірні компанії у свою чергу відділяються від материнської, а агресор купує «пустушку».

6. Якщо агресора цікавить саме участь у виробничому ланцюжку, то, не маючи нагоди домовитися з менеджером або власниками підприємства, він намагається його купити. В такій ситуації можливо, доцільно буде дозволити агресору користуватися активами, ніж втратити корпоративний контроль.

7. PR-захист. Формування іміджу компанії. Організація інформаційної війни проти агресора. Якщо компанію поглинають, а влада вирішить її підтримати, то шанси агресора істотно зменшуються.

8. Проведення закритої емісії акцій із закритим розміщенням.

9. Компанія укладає договори з додатками, які набувають чинності у випадку, якщо хтось одержує контроль за нею, і різко погіршують загальний фінансово-економічний стан компанії. В цьому випадку агресор ризикує отримати безліч штрафів і боргів.

10. Свідоме «навішування» боргів на підприємство.

11. У випадку якщо агресора цікавить не вся компанія, а якась група устаткування, система продажів, то такий актив можна вивести за межі підприємства, виділити його в окрему компанію, а надалі відділити від материнської компанії. Якщо такого активу в підприємства немає, то інтерес до поглинання в агресора зникає.

12. Оскільки найпоширенішим методом поглинання в Україні є скупка боргів, то потрібно спробувати домовитися з кредиторами.

Українські реалії не дозволяють ефективно використовувати ряд із описаних вище способів протидії ворожим поглинанням. В першу чергу, причиною цього служить система права, на якій побудоване вітчизняне законодавство.

Відмінність полягає у тому, що ряд антизагарбних прийомів, які використовуються, наприклад, в США, були узаконені не нормами статутного права, а судовими прецедентами в справах, пов'язаних з корпоративними суперечками. Законодавство України ж розвивається в системі континентального статутного права, яке надає менше свободи в юридичному закріпленні подібних корпоративних правовідносин.

Використовувані українськими компаніями-жертвами способи захисту від недружнього поглинання можна умовно розділити на 2 групи: пов'язані з акціями акціонерних товариств та пов'язані з активами акціонерних товариств.

Щодо акцій компанії-жертви менеджментом можуть бути використані наступні прийоми:

– часткова скупка акцій;

- відмова дружнього до компанії-жертви реєстратора від перереєстрації на ім'я поглинача придбаних останнім акцій;
- втрата дружнім до компанії-жертви реєстратором реєстру з внесеним в нього поглиначем і подальше відновлення реєстру без поглинача або із зменшенням кількості належних йому акцій компанії-жертви;
- отримання менеджментом довіреностей від дрібних акціонерів, зокрема, членів трудового колективу компанії-жертви, на представлення їх інтересів на загальних зборах акціонерів;
- відмова в реєстрації поглинача (для участі в загальних зборах акціонерів);
- маніпулювання кворумом загальних зборах акціонерів;
- маніпулювання результатами голосування загальних зборів акціонерів;
- проведення додаткової емісії акцій для нарощення частки статутного капіталу, належної менеджменту, і «розмивання» частки поглинача;
- «фіксація» акцій компанії-жертви, які належать членам її трудового колективу, шляхом внесення їх в статутний капітал новоствореного і контрольованого менеджментом закритого акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю.

Щодо активів компанії-жертви менеджмент може застосувати наступні тактичні ходи:

- «вивід» ліквідних активів компанії-жертви в створені з її участю та контрольовані менеджментом господарські товариства;
- відчуження ліквідних активів компанії-жертви у власність контрольованих менеджментом осіб;
- обтяження активів компанії-жертви зобов'язаннями перед контрольованими менеджментом особами;
- укладення компанією-жертвою з контрольованими менеджментом особами «ексклюзивних» довгострокових договорів на реалізацію продукції компанії-жертви, поставку сировини і комплектуючих, т. п.

Зупинимось докладніше на деяких вітчизняних способах захисту від ворожих поглинань.

Зустрічна скупка акцій менеджментом може бути ефективною тільки у випадку, якщо вона організується оперативно, проходить за ціною і на умовах, привабливіших для акціонерів ніж ті, які пропонує поглинач. Така скупка може супроводжуватися адміністративним тиском менеджменту на акціонерів–членів трудового колективу, від яких, часто під загрозою звільнення, вимагають продавати акції тільки «своїм».

Якщо в менеджменту не вистачає фінансових ресурсів, щоб скуповувати необхідну кількість акцій компанії-жертви, іноді достатньо буває пообіцяти дрібним акціонерам заплатити за акції дещо пізніше і за більш високою ціною, ніж та, яку пропонує поглинач. Це може серйозно загальмувати темпи скупки акцій поглиначем, так як психологічний чинник на фондовому ринку відіграє далеко не останню роль.

На спори з реєстратором, у тому числі судові, поглинач може витратити багато часу. За цей період менеджмент може організувати зустрічну скупку, провести необхідні йому рішення на позачерговому загальних зборів акціонерів.

Відмова в реєстрації поглинача і, таким чином, позбавлення його можливостей реалізувати корпоративні права, здійснюється контрольованими менеджментом компанії-жертви працівниками або реєстратором, який здійснює реєстрацію. Стандартним варіантом недопуску поглинача на загальні збори акціонерів є його відсутність в реєстрі, згідно якому в день проведення зборів проводиться реєстрація. Наприклад, реєстр складений реєстратором не на дату проведення зборів, а на яку-небудь попередню цій події дату, в яку поглинач ще не був внесений в Реєстр. Проте, законним слід рахувати проведення реєстрації тільки відповідно до реєстру, складеного саме на дату проведення зборів акціонерів.

Маніпулювання кворумом загальних зборів акціонерів з використанням реєстрації відбувається шляхом:

- неправомірної відмови в реєстрації небажаного акціонера або акціонерів, що володіють в сукупності не менше ніж 40 % від загальної кількості акцій;

- проведенням множинних реєстрацій по ходу загальних зборів акціонерів;

- навмисно неправильного підрахунку голосів акціонерів, прибулих для реєстрації, контрольованим менеджментом членом мандатної комісії, уповноваженим проводити такий підрахунок.

Якщо в першому випадку кворум загальних зборів акціонерів не збирається, то відповідно до статті 41 Закону України «Про господарські товариства» такі збори визнаються неправомочними, тобто такими, які не відбулися.

В другому випадку Реєстрації проводяться після перерв в загальних зборах акціонерів або перед голосуванням по важливих пунктах порядку денного. Якщо така додаткова Реєстрація показує відсутність кворуму, загальні збори акціонерів оголошується закінченим або голосування по такому пункту порядку денного не проводиться.

Маніпулювання результатами голосування загальних зборів акціонерів за допомогою реєстрації здійснюється шляхом:

- неправомірної відмови в реєстрації небажаного акціонера або акціонерів, що володіють значною кількістю простих (голосуючих) акцій акціонерного товариства;

- проведення множинних реєстрацій в ході зборів акціонерів;

- навмисно неправильного підрахунку голосів акціонерів контрольованим менеджментом членом рахункової комісії, уповноваженим проводити такий підрахунок.

В перших двох випадках змінюється загальна кількість присутніх на загальних зборах акціонерів голосів, виходячи з якого визначається переважна

або кваліфікована більшість голосів, необхідних для ухвалення рішення по певному пункту порядку денного.

Слід визнати, що множинні реєстрації є неправомірними. Очевидно, що статті 41 Закону України «Про господарські товариства» передбачає проведення тільки однієї реєстрації: в день проведення загальних зборів акціонерів і до його початку.

Вельми популярна зараз є «фіксація» акцій компанії-жертви, належних членам її трудового колективу, шляхом внесення їх в статутний капітал новоствореного і контрольованого менеджментом закритого акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю.

Очевидно, що для реалізації плану такого захисту менеджмент повинен володіти великим авторитетом в трудовому колективі, можливостями підкупу або адміністративним ресурсом шантажу непокірних акціонерів. Наприклад, менеджмент може піти на виплату крупних дивідендів акціонерам безпосередньо до або після внесення ними акцій в статутний капітал новоствореного товариства.

Після внесення акцій в статутний капітал закритого акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю акціонер компанії-жертви втрачає правовий зв'язок з такими акціями, які переходять у власність новоствореного товариства. Акціями компанії-жертви тепер розпоряджається таке товариство, органи управління якого контролюються менеджментом. У разі виходу учасника – колишнього акціонера компанії-жертви з такого товариства учаснику виплачується грошова компенсація його частки в статутному фонді товариства. При цьому акції компанії-жертви залишаються власністю такого закритого акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю.

При «виводі» ліквідних активів компанії-жертви в створені з участю компанії-жертви і контрольовані менеджментом господарські товариства такі активи вносяться в статутний капітал такого товариства по мінімальній (звичайно, залишковій балансовій) вартості. В той же час менеджмент вносить в статутний капітал товариства деякі активи за істотно завищеною вартістю (наприклад, ноу-хау, торговий знак, патент, «сміттєві акції», т. п.), і одержує пакет корпоративних прав, що забезпечує йому корпоративний контроль над таким товариством.

Типова схема відчуження ліквідних активів компанії-жертви у власність контрольованих менеджментом осіб полягає у продажу таких активів іншому підприємству з подальшою передачею цих активів таким підприємством в короткострокову оренду компанії-жертви. Зустрічається варіант, при якому компанія-жертва не продає майно, а передає його у фінансовий лізинг контрольованій менеджментом особі. Часто, такими активами є майно (наприклад, який-небудь цех або виробництво), без якого компанія-жертва не може завершити виробничий цикл випуску своєї продукції.

Обтяження активів компанії-жертви зобов'язаннями перед контрольованими менеджментом особами як спосіб захисту від ворожого

поглинання полягає, звичайно, в передачі компанією-жертвою своїх ліквідних активів в заставу підприємствам, що знаходяться під контролем менеджменту. Застава забезпечує виконання компанією-жертвою яких-небудь зобов'язань перед такими підприємствами, наприклад, по поверненню позики.

У разі загрози ворожого поглинання менеджмент організує невиконання компанією-жертвою забезпечених заставою зобов'язань. При цьому, відповідно до положень Закону України «Про забезпечення вимог кредиторів і реєстрації застав» № 1255-15 від 18 листопада 2003 р., закладене майно передається компанією-жертвою у власність підприємств-заставодержателів в рахунок погашення забезпечених заставою зобов'язань. Ринкова вартість закладеного майна може у багато разів перевищувати розмір таких забезпечених зобов'язань.

Укладення компанією-жертвою з контрольованими менеджментом особами «ексклюзивних» довгострокових договорів на реалізацію продукції компанії-жертви, поставку сировини і комплектуючих, т.п., припускає, що компанія-жертва не може звернутися за продажем або придбанням таких товарів, наданням таких послуг або виконанням робіт до яких-небудь інших осіб. Виконання таких зобов'язань компанії-жертви, як правило, забезпечується величезними неустойками. Крім того, у разі невиконання компанією-жертвою цих зобов'язань «ексклюзивні» контрагенти маю право примусити компанію-жертва виконувати договірні зобов'язання в судовому порядку (стаття 16 Цивільного кодексу). Також, такі договори можуть передбачати негайну передоплату компанією-жертвою товарів, робіт або послуг таких «ексклюзивних» контрагентів в повному обсязі на багато років вперед.

Мабуть, єдиним дієвим захистом, який може протиставити поглинач вказаним вище договорам по розпорядженню активами компанії-жертви, є заперечення їх в суді як недійсних. Підставою недійсності операції може служити її фіктивність (стаття 234 Цивільного кодексу), удаваність (стаття 235 Цивільного кодексу), укладення без необхідного дозволу (стаття 227 Цивільного кодексу). В останньому випадку, який стосується, в основному «ексклюзивних» договорів, на допомогу поглиначу можуть прийти норми антимонопольного законодавства України (стаття 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» № 2210-14 від 11 січня 2001 р.).

Для побудови ефективної системи захисту бізнесу від ворожих поглинань аналітикам необхідно детально вивчити систему організації та діяльність досліджуваного об'єкту.

В літературних джерелах зазначається, що така перевірка проводиться, як правило, на замовлення інвестора для обґрунтування рішень щодо вкладання капіталу. Проте, на нашу думку, її варто поширити і на розробку системи захисту бізнесу від ворожих посягань.

Основною метою проведення такої перевірки для акціонерів та менеджменту підприємства є отримання інформації про недоліки в організації,

юридичному забезпеченні та фінансово-господарській діяльності суб'єкта господарювання.

У вітчизняних наукових колах ще досі панують погляди на використання комплексного аналізу діяльності суб'єкта господарювання як інструменту пояснення використання ресурсів. Однак, в сучасних умовах його роль кардинально змінюється – від пояснення ретроспективних подій до розробки стратегій та можливих варіантів поведінки підприємства в майбутньому.

Відсутність наукових досліджень щодо аналітичного обґрунтування рішень і варіантів адекватного захисту від ворожих зазіхань на майно суб'єкта господарювання та спроб отримання корпоративного контролю зумовлює актуальність розвідок в даному напрямку.

Вибір ефективних методів захисту бізнесу повинен базуватися на вивченні недоліків в системі управління та фінансово-господарської діяльності.

Для здійснення даної процедури звичайно використовують послуги високопрофесійних консалтингових компаній, що мають в своєму складі аудиторів, фінансових аналітиків, юристів, бізнес-технологів. Саме в результаті спільної роботи такої групи фахівців можна сформулювати реальне уявлення про фінансовий стан підприємства та його перспективи. За наслідками дослідження формується звіт і висновок експертів, який і допомагає створити адекватну систему захисту.

Ініціаторами проведення аналізу можуть бути як акціонери чи менеджмент компанії, так і сторонні зацікавлені особи, в якості яких, як правило, виступають інвестори, які бажають придбати цінні папери компанії або частку в статутному фонді. Акціонери можуть вимагати проведення аналізу для розробки механізму захисту від ворожого поглинання чи підготовці випуску цінних паперів.

Головною метою аналізу формування для акціонерів повного уявлення:

- про реальний фінансовий стан об'єкту інвестування;
- про всі ризики, які можуть значно погіршити фінансовий стан об'єкту інвестування;
- про ринкову вартість акцій об'єкту інвестування.

Мета проведення аналізу визначає коло питань, відповіді на які необхідно отримати, напрями перевірки, обсяг, аналізований період і ступінь детальності (рівень істотності операцій, що підлягають дослідженню).

Спроби сформулювати «стандартний план» для проведення дослідження можна порівняти з підготовкою «типового висновку» на всі випадки життя, тому для кожного суб'єкта господарювання методика організації перевірки є строго індивідуальна. Досліджуваному етапу перевірки передуює співбесіда із персоналом компанії щодо найважливіших аспектів організації та діяльності компанії, в ході якої і визначаються напрями проведення аналізу.

1. Аналіз організаційно-правових документів

На цьому етапі експерти визначають:

- наявність в підприємства реєстраційних документів;

– відображення в реєстраційних документах всіх змін, що підлягають обов'язковій державній реєстрації (зміна місцезнаходження, керівника, організаційно-правової форми і т. д.);

– відповідність організаційно-правової форми підприємства, форми та змісту статуту й установчого договору вимогам чинного законодавства;

– відповідність галузевих кодів підприємства, а також видів діяльності передбачених статутом підприємства, стратегічним із цілями суб'єкта господарювання;

– склад акціонерів (засновників) з метою виявлення:

– частки держави в статутному фонді підприємства (у тому числі й опосередкованій);

– частки нерезидентів в статутному фонді підприємства (у тому числі й опосередкованій);

– виявлення угруповань акціонерів (засновників) і фактичного розподілу голосів (у тому числі і через представництво інтересів акціонерів);

– впливи менеджерів компанії на процес ухвалення рішень на зборах акціонерів (засновників) як через пряме й опосередковане володіння акціями (частками, паями) так і через представництво інтересів інших акціонерів (засновників) на зборах акціонерів (засновників);

– історію консолідації (розпорошеність) пакетів акцій (часток, паїв);

– наявність належним чином оформленої участі нерезидентів (легалізований пакет документів, що складається з сертифіката інкорпорації, рішення уповноваженого органу про придбання акцій, довіреності уповноваженої особи);

– повноваження органів управління і відповідність їх статусу, прав і обов'язків вимогам чинного законодавства.

2. Аналіз організаційної структури та органів управління компанією.

На даному етапі фахівці визначають:

– відповідність порядку формування органів управління вимогам чинного законодавства;

– визначення групи осіб, що здійснюють визначальний (у тому числі й істотний) вплив на операційну діяльність підприємства і на управління ним в перервах між зборами акціонерів (засновників);

– відповідність рішень, прийнятих виконавчим органом (правлінням, дирекцією), наглядовою радою, зборами акціонерів (засновників) вимогам чинного законодавства;

– відповідність рішень, прийнятих виконавчим органом (правлінням, дирекцією), наглядовою радою інтересам акціонерного товариства та всіх акціонерів;

– ступінь контролю з боку ревізійної комісії над виконавчим органом в інформуванні акціонерів (наглядова рада) про реальний фінансовий стан підприємства та зміст окремих господарських операцій, що здійснили (або здатних чинити) істотний вплив на вартість акцій (часток, паїв).

3. Аналіз кадрового забезпечення підприємства.



На цьому етапі дослідження вивчається:

- кадровий ресурс підприємства;
- рівень фактичної заробітної плати та систему оплати праці;
- якість системи управління підприємством;
- права й обов'язки менеджерів відносно підприємства;
- політику підприємства (власників) щодо найму персоналу, політику в сфері підвищення кваліфікації.

4. Експрес-аналіз фінансового стану та окремих корпоративних моментів по підприємствах, інвестиції в які враховуються за методом участі в капіталі.

По підприємствах, в які здійснені інвестиції аналізованим суб'єктом господарювання, (в даному контексті – дочірньому підприємству), експерти визначають:

- легітимність здійснення даних інвестицій з погляду чинного законодавства;
- легітимність здійснення даних інвестицій з погляду внутрішніх нормативних документів підприємства (у тому числі й установчих документів);
- наявність документів, що свідчать про державну реєстрацію дочірнього підприємства;
- відображення в реєстраційних документах дочірнього підприємства всіх змін, що підлягають обов'язковій державній реєстрації (зміна місцезнаходження, керівника, організаційно-правової форми і т.д.);
- відповідність організаційно-правової форми, форми і змісту статуту та установчого договору дочірнього підприємства вимогам чинного законодавства;
- склад акціонерів (засновників) дочірнього підприємства з метою виявлення:
  - частки підприємства в статутному фонді;
  - частки держави в статутному фонді підприємства (у тому числі й опосередкованої);
  - частки нерезидентів в статутному фонді підприємства (у тому числі й опосередкованої)»
- виявлення угруповань акціонерів (засновників) і фактичного розподілу голосів (у тому числі і через представництво інтересів акціонерів);
- впливи менеджерів компанії на процес ухвалення рішень на зборах акціонерів (засновників) як через пряме й опосередковане володіння акціями (частками, паями), так і через представництво інтересів інших акціонерів (засновників) на зборах акціонерів (засновників);
- повноваження органів управління дочірнього підприємства та відповідність їх статусу, прав і обов'язків вимогам чинного законодавства;
- поточний фінансовий стан дочірнього підприємства та його капіталізацію.

Якщо:

– історична вартість здійснених інвестицій в дочірнє підприємство перевищувала 10% сукупних активів підприємства на момент здійснення інвестицій;

– справжня вартість інвестицій в дочірнє підприємство, врахована за методом участі в капіталі, перевищує 10% справжніх сукупних активів підприємства, то необхідним є проведення повної процедури «due diligence» по даному дочірньому підприємству.

5. Аналіз інвестицій в цінні папери (за винятком векселів) і корпоративні права (які не враховуються за методом участі в капіталі).

На цьому етапі експерти визначають:

– легітимність здійснення даних інвестицій;

– поточну ринкову вартість даних інвестицій.

6. Аналіз фінансової і податкової звітності (за останні 3 роки).

При дослідженні звітності експерти визначають:

– облікову політику підприємства та відповідність її національним стандартам бухгалтерського обліку;

– існуючі податкові зобов'язання підприємства (за вже виставлені податковим повідомленням);

– розповсюдження податкової застави на активи підприємства;

– можливі податкові зобов'язання підприємства (в результаті помилок допущених підприємством в податковому обліку окремих господарських операцій);

– достовірність відображення господарських операцій підприємства в регістрах бухгалтерського обліку і, як результат, достовірність наданої фінансової звітності. При цьому не аналізується відображення господарських операцій, грошовий еквівалент яких не досяг порогу значущості інформації. Поріг значущості інформації по господарських операціях визначається керівником групи консультантів за узгодженням із замовником.

7. Аналіз документів по земельній ділянці, на якій розміщене майно суб'єкта господарювання.

Експерти визначають:

– наявність в підприємства документів, встановлених чинним законодавством, для отримання права користування (оренди, власності) земельною ділянкою, на якій розміщено дане підприємство;

– розміри та контури земельної ділянки, що знаходиться в підприємства на правах користування (оренди, власності);

– розміри та періодичність належних сплаті платежів, пов'язаних із земельною ділянкою (податок на землю, орендна ставка).

8. Аналіз основних засобів.

Експерти визначають:

– кількісний склад основних засобів, що знаходяться у власності підприємства (по об'єктах);

– ринкову вартість основних засобів, що знаходяться у власності підприємства:

- по об'єктах нерухомості – по окремих об'єктах;
- по об'єктах незавершеного будівництва – по окремих об'єктах;
- по об'єктах основних засобів, попередня ринкова вартість яких перевищує пороговий показник значущості інформації – по окремих об'єктах;
- по об'єктах основних засобів, попередня ринкова вартість яких не перевищує пороговий показник значущості інформації, за ринкову вартість приймається їх залишкова балансова вартість.

Поріг значущості інформації по основних засобах визначається керівником групи консультантів за узгодженням із замовником.

- ринкову вартість основних засобів, наданих підприємством в оперативний лізинг (оренду), фінансовий лізинг і відповідність встановлених лізингових (орендних) економічним інтересам підприємства;
- ринкову вартість основних засобів, отриманих підприємством в оперативний лізинг (оренду), фінансовий лізинг і відповідність встановлених лізингових (орендних) економічним інтересам підприємства.

#### 9. Аналіз нематеріальних активів.

Експерти визначають:

- правомірність визнання нематеріальних активів і їх склад;
- ринкову вартість визнаних нематеріальних активів;
- економічну обґрунтованість умов (у тому числі і грошових) встановлених підприємством за право користування власними нематеріальними активами іншими особами;
- економічну обґрунтованість умов (у тому числі і грошових) пред'явлених підприємству за право користування нематеріальними активами належними іншим особам.

#### 10. Аналіз оборотних активів.

Експерти визначають:

- склад і грошовий еквівалент (ліквідність) наступних оборотних активів:
- товарні та сировинні запаси ( у тому числі і місцезнаходження);
- дебіторська заборгованість (у тому числі характер виникнення, терміни погашення і дебіторів);
- векселі, враховані підприємством (у тому числі вексельний ряд, товарність векселів).

#### 11. Аналіз боргових зобов'язань.

Експерти визначають:

- кредитну історію підприємства;
- в яких банках, під які програми бралися кредити;
- як обслуговувалися узяті кредити;
- що було забезпеченням за отриманими кредитами;
- по кредитах, не погашеним підприємством:
- мета отримання кредиту;
- цільове використання;
- забезпечення;
- обслуговування основного боргу і відсотків за кредитом;

- вексельну історію підприємства, у тому числі:
- товарний характер виданих векселів;
- наявність вексельних обмовок;
- терміни платежу за векселями.
- кредиторську заборгованість (у тому числі характер виникнення, терміни погашення і кредиторів);
- зобов'язання (платіжний календар) за договорами фінансового лізингу, укладеним підприємством як лізингоотримувача.

#### 12. Аналіз забалансових зобов'язань і вимог (протягом останніх 3-х років).

Експерти визначають:

- зобов'язання підприємства як учасника індосаментного ряду за врахованими та проданими векселями;
- зобов'язання підприємства за виданими гарантіями, поручительствами (у тому числі і вексельними). Економічну обґрунтованість і легітимність виданих гарантій і поручительств;
- зобов'язання підприємства за гарантіями, поручительствами (у тому числі і вексельним) виданим на користь підприємства третіми особами протягом 3-х останніх років.

#### 13. Аналіз страхової політики.

Експерти визначають:

- об'єкти страхування, визначені підприємством;
- економічну обґрунтованість існуючих договорів страхування (в частині страхових сум, страхових премій і страхових випадків).

#### 14. Аналіз ліцензій і дозволів.

Експерти визначають наявність в підприємства всіх дозвільних документів для здійснення існуючої діяльності, а також перспективної для інвестора діяльності.

#### 15. Аналіз судових і арбітражних справ.

Експерти визначають суть судових справ, в яких однією із сторін є підприємство (в першу чергу, з погляду можливості виникнення в підприємства яких-небудь матеріальних зобов'язань).

#### 16. Аналіз акцій і облігацій підприємства.

Експерти визначають:

- наявність в підприємства дозволів на випуск власних акцій/облігацій;
- результати розміщення власних акцій/облігацій.

#### 17. Аналіз виробництва і реалізації продукції, робіт і послуг.

Експерти визначають ефективність процесу виробництва і реалізації продукції (послуг) підприємства (рентабельність, диверсифікацію джерел доходу і т. д.).

За результатами проведеного дослідження аналітик формує звіт.

Наведені вище положення свідчать, що аналітичне вивчення системи захисту підприємства є важливою ланкою в побудові превентивної системи заходів щодо захисту компанії від ворожих поглинань. Проведення досліджень за запропованою вище схемою дає можливість зрозуміти всі аспекти

діяльності фірми та рівень захищеності корпоративного контролю в руках керівництва.

#### Література

1. Beattie, A. Bloodletting And Knights: A Medieval Guide To Investing / A. Beattie. – Режим доступу: <<http://www.investopedia.com/articles/03/090303.asp>>.
2. Beattie, A. War's Influence On Wall Street [Електронний ресурс] / A. Beattie. – 2003. – Режим доступу: <<http://www.investopedia.com/articles/03/072903.asp>>.
3. Logue, D. E. Handbook of modern finance / Dennis E. Logue. – Boston, New York: Warren, Gorham & Lamont, 1984.
4. Mergers And Acquisitions: Understanding Takeovers [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <<http://www.investopedia.com/articles/01/050901.asp>>.
5. Про господарські товариства [Електронний ресурс]: закон України № 1576-12 від 28.03.2014 // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991, № 49, ст.682. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12/page>
6. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні [Електронний ресурс]: закон України № 448/96 від 26.10.2014. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>
7. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради, 2003, № 40-44, ст.356.
8. Что есть недружественное поглощение и как с этим бороться? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uslugy.ru/doc/articles/id\\_8308/index.aspx](http://www.uslugy.ru/doc/articles/id_8308/index.aspx).
9. Ионцев М. Г. Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмэйл / Максим Геннадьевич Ионцев.– М.: Ось-89, 2003.– 176 с.
10. Ионцев, М. Г. Акционерные общества: Правовые основы: Имущественные отношения: Управление и контроль: Защита прав акционеров / Максим Геннадьевич Ионцев. – М.: Ось-89, 2003.– 752 с.
11. Арутюнова, К. Г. Способы защиты от недружественных поглощений в США / К. Г. Арутюнова // Право и политика. – 2007. – № 9. – С. 46-55.
12. Гетьман-Павлова, И. В. Меры защиты от враждебных поглощений / И. В. Гетьман-Павлова, Е. В. Цыганкова, В. В. Шахова // Юрист. – 2008. – №8. – С. 18-29.
13. Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан, – М.: Альпина Паблишерз, 2010. С. 218.
14. Седин А. И. Защита от враждебного поглощения и риск-менеджмент [Електронний ресурс] / А. И. Седин. – Режим доступа: [http://www.cgi-bin/common/static.pl?id\\_text=pract\\_asp\\_pogl\\_2/](http://www.cgi-bin/common/static.pl?id_text=pract_asp_pogl_2/).
15. Демидова, Е. С. Регулирование приемов защиты от поглощений в России, Европейском Союзе и США / Е. С. Демидова // Современное право. – 2007. –№ 6. – С. 112-116.
16. Лукашов, А. Защита от враждебных поглощений при IPO // Консультант. – 2005. – № 5. – С. 45.

17. Ярощук, О. В. Аналітичне обґрунтування вибору об'єкту злиття або поглинання / О. В. Ярощук // Перспективи та пріоритети розвитку економічного аналізу: Тези доповідей і виступів III Всеукраїнської наукової конференції студентів, аспірантів і молодих учених (18-20 квітня 2006 року). – Донецьк: Юго-Восток, 2006. – С. 208-210.

18. Ярощук, О. В. Злиття і поглинання корпорацій в Україні: аналітичний аспект / О. В. Ярощук // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації. Збірник тез третьої міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (23-24 лютого 2006 року). – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – С. 631-634.

19. Ярощук, О. В. Корпоративний контроль та методи його захисту // Наукові записки. Збірник наукових праць Кафедри економічного аналізу ТДЕУ. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – Випуск 15. – С. 142-154.

20. Зелениця, І. М. Захист прав учасників корпорацій від недружніх поглинань / І. М. Зелениця // Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право. – 2012. – Випуск 2(14). – С. 146-150.

21. Пуригіна О. Г. Міжнародні економічні конфлікти: навч. пос. / О. Г. Пуригіна. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с.

#### 4.7. Забезпечення ефективного сталого розвитку галузей рослинництва у підприємствах

В умовах ринкового середовища кардинально змінився підхід щодо формування доходів, як головного джерела розширеного відтворення виробничого потенціалу на інноваційній основі в сільськогосподарських підприємствах. Все це обумовлено тим, що в умовах ринкової економіки вироблена продукція має мати суспільну значимість, бути корисною і відповідати вимогам споживача. Отже, виробляти треба не те, що можливо, а те, що буде користуватися попитом. Тому в сучасних умовах актуальним є ретельний аналіз місткості й цінової ситуації на ринку з метою своєчасного внесення корективів у плани виробництва й продажу продукції.

Метою нашого дослідження є аналіз досягнутого рівня ефективності виробництва та продажу продукції рослинництва, виявити і вказати гальмівні чинники сталого розвитку, структури продажу і дохідності продукції та обґрунтування напрямів підвищення економічної ефективності функціонування галузей рослинництва у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області.

Дослідження показали, що обсяг чистого доходу і маса прибутку у галузях рослинництва сільськогосподарських підприємств в динаміці мають суттєві коливання (табл. 4.8). Обумовлено це, насамперед, природно-кліматичними умовами, інфляційними процесами та рівнем економічної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Як видно з таблиці, обсяг чистого доходу від реалізації продукції рослинництва в динаміці постійно збільшується і в 2015 р. цей показник досягнув рівня 7086 млн. грн, що в 3,4 рази більше порівняно з 2010 роком. За аналізований період маса прибутку в динаміці, як видно з таблиці, мала значну диференціацію, що обумовлено рівнем витрат на виробництво і збут продукції рослинництва.

Наведені показники економічної ефективності виробництва продукції рослинництва показують загальну тенденцію фінансових результатів. Однак на практиці існує велика строкатість у показниках формування доходу і маси прибутку в процесі виробництва різних видів продукції рослинництва. Це пов'язано, насамперед, із трудомісткістю виробництва продукції та кон'юнктурними умовами на ринку кожного виду аграрної продукції.

Таблиця 4.8.

##### Динаміка ефективності виробництва продукції рослинництва в агропідприємствах Тернопільської області [2; 6]

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Повна собівартість, млн. грн.	1749,2	2318,8	2905,8	2884,0	3932,5	4988,7
Чистий дохід (виручка) від реалізації, млн. грн.	2066,3	3035,4	3381,1	3123,8	4840,7	7086,0
Маса прибутку (збитку), млн. грн.	317,1	746,6	475,3	239,8	908,2	2097,3
Коефіцієнт дохідності, пункт.	1,18	1,31	1,16	1,08	1,23	1,42
Рівень рентабельності (збитковості), %	18,1	30,9	16,4	8,3	23,1	42,0

З метою детального аналізу дохідності провели аналіз структури продажу основних видів продукції рослинництва сільськогосподарських підприємств Тернопільської області. Найбільше доходу і прибутку отримали підприємства упродовж 2010 -2015 років від реалізації продукції зернових і зернобобових культур.

Аналіз структури продажу і дохідності основних видів продукції рослинництва сільськогосподарських підприємств Тернопільської області висвітлено у таблиці 4.9. Як видно з таблиці, найбільше доходу в середньому за 2010 – 2013 рр. було отримано від реалізації продукції зернових і зернобобових культур, а маси прибутку відповідно – від технічних культур. Так, сума доходу від реалізації продукції зернових і зернобобових культур в середньому за 2010-2013 роки становила 1461,6 млн. грн; його частка у загальному доході, отриманому від реалізації продукції рослинництва підприємств області досягла відповідно 53,2%.

Таблиця 4.9.

Структура продажу і дохідність продукції рослинництва сільськогосподарських підприємств Тернопільської області [2; 6]

Назва продукції	В середньому за 2010 – 2013 рр.				2014р.				2015р.			
	обсяг продажу, тис. т	дохід млн. грн	прибуток (збиток), млн. грн	коефіцієнт дохідності, пункт.	обсяг продажу, тис. т	дохід млн. грн	прибуток (збиток), млн. грн	коефіцієнт дохідності, пункт.	обсяг продажу, тис. т	дохід млн. грн	прибуток (збиток), млн. грн	коефіцієнт дохідності, пункт.
Зернові та зерно-бобові - всього у т.ч. :	1087	1461,6	167,9	1,13	1607	2810,7	601,2	1,27	1552	4139,1	1178,3	1,40
пшениця	427	574	20,8	1,04	492	828,9	79,8	1,11	586	1473,2	380,7	1,35
ячмінь	113	178,7	33,6	1,20	184	328,7	68,5	1,26	185	512,0	146,0	1,40
кукурудза на зерно	530	674,8	110,0	1,19	909	1586,5	435,1	1,38	762	2049,9	610,7	1,42
гречка	5,6	14,1	5,5	1,39	6,5	24,8	6,3	1,34	4,6	35,3	12,3	1,53
горох	3,6	8,2	2,2	1,37	10,2	32,5	9,2	1,39	11,0	57,1	25,5	1,81
Технічні культури - всього у т.ч. :	10578	1106,9	241,6	1,28	1343	1589,2	323,9	1,26	600	2675,9	803,4	1,43
цукрові буряки	897	584,0	159,6	1,38	1075	525,5	32,4	1,07	254	213,6	68,7	1,47
насіння соняшнику	17,7	55,1	11,8	1,27	33,5	130,7	39,2	1,43	69	485,8	191,7	1,65
соя	43,6	140,4	20,1	1,17	86,1	374,9	115,5	1,45	133	936,0	158,5	1,20
ріпак	99,5	327,4	50,1	1,18	148	558,1	136,8	1,32	144	1040,5	384,5	1,59
Картопля	76,2	148,8	10,3	1,07	164	380,3	-20,8	0,95	61	111,1	22,4	1,25
Овочі -всього	10,0	27,7	3,2	1,13	8,2	55,2	4,5	1,09	4,5	67,3	22,1	1,49
Плоди та ягоди у т. ч. плоди	1,3	3,1	1,6	2,07	2,2	5,3	-1,1	0,83	14,5	93,0	71,4	3,31
Рослинництво всього	х	2748,1	424,6	1,19	х	4840,7	908,2	1,23	х	7086,0	2097,3	1,42

Джерело: розраховано на основі [2; 6].

За аналізований період (2010 – 2013 рр.) сума чистого доходу від реалізації продукції технічних культур становила 1106,9 млн. грн, його частка



зайняла 40,3 % від загального доходу, отриманого в рослинництві. Серед технічних культур найбільше доходу і прибутку в середньому за 2010-2013 рр. забезпечили: цукрові буряки відповідно 584,0 та 159,6 млн. грн; ріпак – 327,4 та 50,1 млн. грн. Водночас обсяг продажу цукрових буряків у посліуючі роки, особливо у 2015 році суттєво зменшили, що і обумовило зменшення доходу. Так, наприклад, у 2015 р. обсяг реалізації цукрових буряків підприємствами області зменшено до 254 тис. тонн, що менше проти 2010-2013 рр. у 3,5 рази та – 2014 р. в 5,3 рази. Незважаючи на високий рівень дохідності, галузь буряківництва зазнає суттєвого скорочення. Причиною цього є висока трудомісткість галузі та залежність ефективності від природно-кліматичних умов виробництва.

Варто зазначити, що за останні роки суттєво змінилася структура виробництва і реалізації продукції технічних культур. Так, наприклад, в загальній сумі чистого доходу від реалізації продукції технічних культур частка доходу у 2014 р. і 2015 р. порівняно в середньому за 2010 – 2013 рр. збільшилась від продажу: сої відповідно із 12,7 % до 23,6 % і 24,9 %; ріпаку – із 29,5 % до 35,1 % і 38,9 %; насіння соняшнику – із 5 % до 8,3 % і 18,2 %. Сума чистого доходу від реалізації цукрових буряків у підприємствах області становила у 2015 р. 213,6 млн. грн, що у 2,7 рази менше порівняно в середньому за 2010-2013 рр. Зменшення обсягу доходу і прибутку в буряківництві відбулося як за рахунок зменшення обсягу продажу сировини, так і спаду закупівельних цін на цукрові буряки. Для прикладу, якщо середня закупівельна ціна 1ц цукрових буряків у 2010 р. становила 80,14 грн, то у 2014 р. вона зменшилась до 48,88 грн, або в 1,6 рази. Все це обумовило зменшення посівних площ та обсягів виробництва цукрових буряків у підприємствах області в 2015р.

Варто зазначити, що зернові культури забезпечили найбільше доходу упродовж 2010 – 2015 рр., його частка у загальному обсязі доходу рослинництва становила у 2010 – 2015 рр. 53,2 % та у 2015 р. – 58,6 %. У цій галузі найбільше доходу і прибутку за аналізований період 2010-2013 рр. та 2015 р. отримали підприємства від реалізації: кукурудзи на зерно, доходу відповідно 674,8 та 2049,9 млн. грн та прибутку – 110 і 610,7 млн. грн; пшениці – доходу 574 – 1473,2 млн. грн і прибутку відповідно 20,8 – 380,7 млн. грн; доходу від ячменю 178,7 – 512 млн. грн і прибутку відповідно 33,6 та 146 млн. грн. Зерно цих культур користується підвищеним попитом, а тому за аналізований період обсяг і ціна реалізації збільшились: пшениці відповідно з 427 тис. т до 586 тис. т (на 37,2 %); ціна - з 134,43 грн/ц до 251,4 грн/ц (у 1,9 разу); ячменю – з 113 тис. т до 185 тис. т (на 63,7 %), ціна – з 158,14 грн/ц до 276,71 грн/ц (на 75%); кукурудзи – з 530 тис. т до 762 тис. т (на 43,8 %), ціна – з 127,3 грн/ц до 269,02 грн/ц (у 2,1 разу).

Аналіз наведених показників у табл. 4.9. засвідчив, що у зернових, технічних та інших культур коефіцієнт дохідності, обумовлений двома факторами - собівартістю і ціною реалізації продукції. На обсяг прибутку крім собівартості і ціни найбільший вплив здійснює кількість реалізованої продукції.

Дослідження показали, що рівень дохідності як окремих галузей, так і підприємств загалом залежить від комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників. Вагомий вплив на дохідність підприємств здійснює урожайність сільськогосподарських культур.

З метою визначення впливу урожайності на дохідність галузі, провели групування аграрних підприємств районів за рівнем урожайності пшениці за 2010-2014 рр. (табл. 4.3.). Встановлено, що із підвищенням урожайності, як видно із таблиці, поліпшується дохідність і економічна ефективність виробництва зерна пшениці. Так, порівняно найвищої ефективності виробництва зерна пшениці досягнуто у підприємствах третьої групи районів, в яких середня урожайність пшениці становила 55,4 ц/га. Там коефіцієнт дохідності зерна становив 1,13 пунктів, на 1ц реалізованої пшениці й один гектар зібраної площі було отримано відповідно 19,74 грн і 683,5 грн прибутку.

Таблиця 4.10

Дохідність виробництва зерна пшениці при різній урожайності у аграрних підприємствах районів Тернопільської області, 2010-2014 рр.

Показники	Групи районів за урожайністю пшениці, ц/га						
	I до 25		II - 25,1 - 50			III - 50,1 і більше	
	всього	у т.ч. Підгаєцький	всього	у т.ч.		всього	у т.ч. Чортківський
				Гусятинський	Підволочиський		
Кількість районороків, од.	13	1	58	1	1	14	1
Середня урожайність пшениці, ц/га	22,1	16,8	36,4	29,1	45,1	55,4	52,7
Середня зібрана площа пшениці на район, тис. га	8183	7024	8733	17904	13947	9174	12,100
Витрати коштів на 1 га зібраної площі пшениці інтенсифікація, грн	2105	1503	4023	2751	4763	5272	5585
На 100 га зібраної площі:							
вироблено пшениці, ц	18,1	11,8	3591	52,1	62,9	5542	5270
продано пшениці, ц	13,0	6,2	2783	42,0	43,2	3523	4508
Повна собівартість 1ц реалізованого зерна, грн	104,09	97,75	144,54	103,31	115,42	149,70	123,89
Ціна реалізації 1ц зерна, грн	101,56	144,93	148,97	95,43	156,85	169,44	158,00
Коефіцієнт дохідності, пункт.	0,98	1,48	1,03	0,92	1,36	1,13	1,28
Одержано прибутку, (-збитку):							
на 1 ц реалізованого зерна, грн	-2,53	47,18	4,43	-7,88	41,43	19,74	34,11
на 1 га зібраної площі, грн	-40	419	123,3	-185	1282	683,5	1538,4
Рентабельність зерна, %	-2,4	48,3	3,1	-7,6	35,9	13,2	27,5

Джерело: розробка на основі [2]

Дослідження показали, що на дохідність підприємств найбільший вплив здійснюють рівень собівартості продукції та ціна. Так, наприклад, у підприємствах Підгаєцького району (перша група) при найменшій урожайності пшениці (16,8 ц/га) та порівняно низькій собівартості 1 ц зерна (97,75 грн) і високій ціні (144,93 грн/ц) було досягнуто найвищий коефіцієнт дохідності (1,48

пункт.), тобто на кожну вкладену гривню у дану галузь було отримано 48 коп. прибутку.

Водночас у аграрних підприємствах Гусятинського району (друга група) у 2010р. при урожайності пшениці 29,1 ц/га, що на 12,3ц більше порівняно із Підгаєцьким районом, собівартості зерна 103,31 грн/ц і найменшій ціні 1 ц пшениці (95,43 грн), коефіцієнт дохідності галузі становив 0,92 пункти або на 0,56 пунктів менше, ніж у Підгаєцькому районі. Варто зазначити суттєві коливання собівартості продукції й ціни її реалізації. Так, найменшу повну собівартість 1 ц зерна пшениці (94,99 грн) мали у 2011р. аграрні підприємства Бучацького району, а найбільшу собівартість (199,27 грн/ц) – підприємства Кременецького району. Різниця між найменшою і найбільшою собівартістю становила 104,28 грн, або у 2,1 разу.

Важливий вплив на урожайність усіх сільськогосподарських культур здійснюють органічні та мінеральні добрива. Нажаль, рівень використання добрив у більшості аграрних підприємств за останні роки суттєво зменшився, що гальмує урожайність сільськогосподарських культур.

Практика кращих підприємств показала, що 110–150 кг/га поживних речовин мінеральних добрив, це такий обсяг діючої речовини, що сприяє як підвищенню урожайності сільськогосподарських культур, так і збереженню родючості ґрунтів.

Важливе значення для якісного впливу мінеральних добрив на родючість ґрунтів має певне співвідношення частки азотних добрив до фосфорних і калійних. На місцях, як свідчить література, співвідношення частки азотних добрив до фосфорних і калійних постійно зберігається на значеннях близьких, як 1 : 0,2 : 0,2–0,23 із домінуванням в загальній кількості азотних мінеральних добрив масової частки аміачної селітри як висококонцентрованого добрива з двома формами азоту, швидкодіючого при порівняно невисокій вартості. Для збалансування поступлення в рослину та збереження запасів у ґрунті фосфору і калію, необхідно збільшити внесення фосфору у 3–4 рази і калію – у 5–6 раз порівняно з теперішньою кількістю [1, с. 88].

За розкладу 1 кг соломи в ґрунті вже через 3 місяці, як свідчить література [1, с. 89], утворюється близько 50 г гумусу, а через 2 роки новоутворення закінчується, досягаючи максимального значення близько 90–100 г.

Внесення соломи здійснюють шляхом мульчування поверхні ґрунту, тобто безполицевим приорюванням її на глибину 8–12 см.

Зазначимо, що недопустиме спалювання стерні й інших рослинних решток, оскільки це найбільший руйнівний фактор деградації ґрунтового покриву, що призводить до дегуміфікації, агрофізичної деградації, розвитку водної і вітрової ерозії, зниження родючості ґрунтів. При цьому, з одного гектара безповоротно втрачається приблизно 1,5–2 тонн органічної речовини та 10–15 кг азоту [1, с. 92].

За даними літератури [1, с. 94], приорювання 250–300 ц/га зеленої маси сидерату забезпечує надходження в ґрунт близько 125–150 кг/га азоту, 37–

45 кг/га фосфору, 127–153 кг/га калію. Крім того, сидерати є важливим джерелом поповнення ґрунту гумусом, щорічне надходження якого в ґрунт складає 0,7–0,9 т/га.

Варто зазначити, що рівень економічної ефективності галузі буряківництва у аграрних підприємствах Тернопільської області упродовж 2010–2015 рр. став суттєво зменшуватись (табл. 4.11.).

У цій галузі, як видно з таблиці, виявлено чітку тенденцію до зменшення посівної площі, валового збору цукрових буряків та погіршення економічно-фінансового стану галузі. Так, наприклад, зібрана площа цукрових буряків в підприємствах області становила: в середньому за 2001 – 2005 рр. – 55 тис. га; за 2006 – 2010 рр. – 41,9 тис. га; за 2011 -2015 рр. – 32,8 тис. га, а зокрема у 2015 р. зібрану площу зменшено до 13,8 тис. га. За цей період зменшились обсяги виробництва цукрових буряків.

Таблиця 4.11.

Динаміка ефективності виробництва цукрових буряків у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області [ 2; 6]

Показники	Роки						
	2000	2001-2005	2006-2010	2011-2015	у т.ч.:		
					2013	2014	2015
Зібрана площа цукрових буряків, тис. га	38,8	55,0	41,9	32,8	25,7	33,6	13,8
Валовий збір, тис. т	730,2	1239	1366,9	1305	785	1611	662
Урожайність, ц / га	188	225	326	398	305	480	478
Повна собівартість 1 ц цукрових буряків, грн.	12,08	14,13	31,67	47,45	39,85	45,87	57,09
Ціна реалізації 1 ц продукції, грн.	11,57	14,30	42,13	58,87	37,24	48,88	84,12
Отримано прибутку (-збитку) на 1 ц реалізованих буряків, грн.	-0,51	0,17	10,46	11,42	-2,61	3,01	27,03
Коефіцієнт дохідності галузі, пункт.	0,96	1,01	1,33	1,24	0,93	1,07	1,47

В 2013 р. галузь буряківництва в області стала збитковою. Головною причиною збитковості, як показали дослідження є низький рівень урожайності та концентрації виробництва цукрових буряків. Отже підвищення урожайності цукрових буряків, концентрації виробництва та раціонального використання матеріально-технічних ресурсів є головними внутрішніми факторами підприємств щодо підвищення економічної ефективності та поліпшення фінансового стану галузі буряківництва. Це положення підтверджується групуванням аграрних підприємств Тернопільської області за рівнем урожайності цукрових буряків 2011 – 2013 років (таблиця 4.12.).

Як видно з таблиці, збільшення урожайності цукрових буряків та рівня концентрації виробництва супроводжується зростанням економічної ефективності та поліпшенням фінансового стану галузі буряківництва.

Таблиця 4.12

Вплив урожайності цукрових буряків на економічну ефективність діяльності галузі у Тернопільській області

Показники	Групи підприємств за урожайністю, ц/га				
	I до 300	II 301-400	Всього	III 401 і більше	
				у тому числі:	
			«Іванівське» Теребовлянського району	«Україна» Підволочиського району	
Кількість підприємств, один.	56	51	39	1	1
Середня урожайність цукрових буряків з 1 га зібраної площі, ц	196	354	561	694	727
Середня зібрана площа на підприємство, га	103	314	489	530	1042
Частка площі цукрових буряків у структурі ріллі, %	10,1	14,2	16,8	12,1	9,0
Виробнича собівартість 1 ц буряків, грн	52,56	39,78	36,89	32,51	34,22
Повна собівартість 1 ц реалізованих цукрових буряків, грн	60,24	47,93	51,47	44,02	47,81
Ціна реалізації 1 ц буряків, грн	46,41	64,22	74,76	80,11	86,81
Отримано прибутку (збитку) : -на 1 ц реалізованих буряків, грн	- 13,83	16,29	23,29	36,09	39,00
-на 1 га зібраної площі, тис. грн	- 2,7	5,8	13,4	25,1	28,3
Рентабельність галузі, %	-23,0	34,0	45,2	82,0	81,6

Джерело: виконано на основі [2; 6].

Порівняно найвищої економічної ефективності виробництва цукрових буряків досягли господарства третьої групи, в яких середня урожайність цієї культури становила 561 ц/га на зібраній площі 489 га, в структурі ріллі посівна площа цукрових буряків займала 16,8 %. У цій групі підприємств найефективніше використовувались матеріально-технічні, трудові та інші ресурси. В результаті, підприємства третьої групи мали найнижчий рівень виробничої собівартості одиниці продукції, отримали порівняно найбільше прибутку як з розрахунку на

1 ц проданих цукрових буряків (23,3 грн), так і 1 га зібраної площі (13,4 тис. грн). Ще ліпших фінансових результатів, як видно з таблиці 4.5., досягли передові підприємства – ПАП «Іванівське» Теребовлянського району та «Україна» Підволочиського – Тернопільської області.

Дослідження показали, що в сучасних кризових умовах аграрної економіки Тернопільської та інших областей України прибутковість галузі буряківництва може бути забезпечена при урожайності цукрових буряків тільки понад 400 ц/га та посиленій концентрації виробництва.

Аналіз галузей рослинництва і тваринництва показав, що ціни на їх продукцію мають суттєву диференціацію (1,5 – 1,8 рази), що не дає змоги

створити рівні можливості для ведення аграрного бізнесу [ 3 , с. 122-123]. Все це переконує про нагальну потребу активізації державного регулювання процесу ціноутворення у сільськогосподарському виробництві.

Дослідження показали, що повна собівартість і ціна реалізації продукції є головними факторами формування дохідності галузей сільського господарства у підприємствах регіонів та України загалом. Це положення підтверджується групуванням районів Тернопільської області за коефіцієнтом дохідності у галузі буряківництва (табл. 4.13.).

Таблиця 4.13.

Дохідність буряківництва залежно від головних факторів у аграрних підприємствах Тернопільської області (2010–2014 рр.)

Показники	Групи районів за коефіцієнтом дохідності, пункт.					
	I – до 1,0		II – 1,01–1,25		III – 1,26 і більше	
	всього	у т. ч. Підволочиський, 2013 р.	всього	у т. ч. Тернопільський, 2013 р.	всього	у т. ч. Тернопільський, 2014 р.
Кількість районів, один.	16	1	25	1	27	1
Середній коефіцієнт дохідності, пункт.	0,90	0,59	1,09	1,10	1,59	1,30
Урожайність з 1 га зібраної площі, ц	351	542	380	378	411	608
Середня зібрана площа, тис. га	2,5	1,0	2,6	3,2	2,8	2,0
Зібрано цукрових буряків на район, тис. ц	889	522	972	1212	1140	1225
Продано буряків:						
на район, тис. ц	617	158	655	943	608	1096,0
на 1 га зібраної площі, ц	244	155	207	295	217	543
Повна собівартість 1 ц проданих цукрових буряків, грн.	47,94	60,22	54,22	34,70	49,21	35,95
Ціна реалізації 1 ц буряків, грн.	43,01	35,70	59,32	38,01	78,38	46,58
Отримано прибутку:						
на 1 ц проданих буряків, грн.	-4,93	-24,52	5,10	3,31	29,17	10,63
на 1 га зібраної площі, грн.	-1203	-3801	1056	977	6388	5823
на один район, тис. грн.	-3008	-3879	3456	3127	17735	13022
Рентабельність галузі, %	-10,3	-40,7	9,4	9,6	59,3	29,6

Джерело: виконано на основі [2; 6].

Для прикладу, коефіцієнт дохідності галузі буряківництва (відношення ціни 1 ц продукції до повної її собівартості) у підприємствах першої групи районів становив 0,90 пунктів, що обумовлено порівняно високою собівартістю (47,94 грн/ц) і низькою ціною (43,11 грн/ц) реалізації цукрових буряків. Збитковою галузь буряківництва була, як видно із таблиці 4.13, і у підприємствах Підволочиського району, в яких середня урожайність цукрових буряків становила 572 ц/га. Водночас, підприємства третьої групи районів при

значно меншій урожайності цукрових буряків (411 ц/га) мали коефіцієнт дохідності відповідно 1,59 і 1,30 пункти. Там ціна реалізації 1ц буряків становила відповідно 78,38 і 46,58 грн, що у 1,8-1,3 рази більше, ніж у підприємствах першої групи районів. Така суттєва різниця у цінах реалізації цукрових буряків не стимулює товаровиробників до розширеного відтворення, гальмує подальший розвиток галузі буряківництва.

Таким чином, забезпечити ефективний і сталий розвиток галузей рослинництва у сільськогосподарських підприємствах можна за рахунок внутрішніх і зовнішніх факторів.

Внутрішні чинники мають включати, насамперед: підвищення урожайності усіх сільськогосподарських культур; збільшення обсягів продажу високоякісної продукції; зниження повної собівартості одиниці продукції; раціональне використання наявних ресурсів; запровадження на підприємствах управлінського обліку, в основу якого має бути покладено розрахунок, планування та аналіз витрат тощо.

Зовнішні фактори мають спрямовуватися: на поліпшення державного регулювання виробництва й продажу, ціноутворення на продукцію; на сприяння та підтримки трудомістких галузей; пом'якшення податкового тиску; активізації формування кооперації та вертикальної інтеграції; виготовлення новітніх, ресурсощадних видів сільськогосподарської техніки.

#### Література

1. Брошак І. С. Моніторинг ґрунтів, шляхи покращення родючості та екологічної безпеки земель Тернопільської області: Монографія / І. С. Брошак, Р. Б. Гевко, С. С. Никеруй та ін. – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка», 2013. – 160 с.

2. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010 – 2014 роки. Статистичний бюлетень. Тернопіль – 2010-2014 рр.

3. Пархоμεць М. К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика: Монографія / М. К. Пархоμεць, В. В. Гудак. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 256 с.

4. Пархоμεць М. К. Аналіз дохідності основних галузей аграрних підприємств та напрямки її підвищення у західних областях України / М. К. Пархоμεць, Л. М. Уніят // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені короля Данила Галицького. – 2015. – Вип. 11. – С. 246 – 258.

5. Пархоμεць М. К. Економічна ефективність використання земельних угідь у конкурентному середовищі [Текст] / М. К. Пархоμεць, Л. М. Уніят // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 1. – С. 153-162.

6. Сільське господарство Тернопільської області за 2010-2014 роки: Статистичний збірник. – Тернопіль, 2010-2015.

#### 4.8. Стратегія ефективного сталого розвитку галузей тваринництва

Галузі тваринництва, особливо м'ясного скотарства і свинарства у більшості сільськогосподарських підприємств кожного регіону України упродовж 2000 – 2015 рр. перебували у важкому кризовому стані. Сучасні вимоги й потреби національної економіки вимагають збільшувати дохідність усіх галузей сільськогосподарських підприємств, особливо важливого значення має підвищення прибутковості м'ясного і молочного скотарства, свинарства та інших галузей, що сприятиме розширеному відтворенню, запровадженню новітніх, ресурсоощадних технологій виробництва конкурентоспроможної продукції. Тому доходи галузей тваринництва та напрями їх збільшення у підприємствах кожного регіону і країни загалом є надзвичайно актуальною проблемою дослідження.

Організаційно-економічні проблеми дохідності сільськогосподарських підприємств, напрямів підвищення їх прибутковості знайшли певне відображення у наукових працях В. Андрійчука, І. Кириленка, М. Маліка, П. Саблука та багатьох інших вчених [2; 3; 7; 8; 10]. Водночас проблеми дохідності та ефективного сталого розвитку галузей тваринництва потребують подальшого дослідження, враховуючи регіональні особливості, сучасні потреби й вимоги розширеного виробництва в конкретних умовах.

Метою даного дослідження є аналіз досягнутого рівня дохідності галузей тваринництва у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області та обґрунтування основних напрямів підвищення їх прибутковості в умовах кризового стану аграрної економіки.

Кінцевою метою ведення кожної галузі тваринництва сільськогосподарських підприємств є збільшення обсягу валового доходу і прибутку від виробництва та продажу продукції. Дохід і валовий прибуток будь-якої галузі АПК є головним джерелом використання інвестицій для інноваційного та розширеного розвитку агропромислового виробництва в Україні.

Варто зазначити, що кінцева мета господарювання кожного аграрного підприємства не завжди співпадає з його наявними ресурсними можливостями, залежить від комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на фінансовий результат товаровиробника.

Дослідженнями встановлено [9, с.100-103; 10, с.85], що обсяг доходу і прибутку підприємства залежить від чотирьох основних факторів першого рівня співвідпорядкованості: обсягу реалізації продукції, її структури і рівня собівартості та середніх реалізаційних цін. При цьому кожен із названих факторів, зазнає впливу інших чинників внутрішнього і зовнішнього економічного середовища.

Вплив структури виробництва і продажу продукції тваринництва на дохідність сільськогосподарських підприємств Тернопільської області наведено у таблиці 4.14.



Як видно з таблиці, найбільше валового доходу і прибутку отримали сільськогосподарські підприємства від галузей рослинництва. Так, наприклад, частка валового доходу і прибутку від реалізації продукції рослинництва в аграрних підприємствах становила: у 2010 р. відповідно 88,9% і 98,3%; у 2012р. – 88,2 % і 93,7 % та у 2015 р. – 85,1 % і 88,5 %.

Частка валового доходу і прибутку, отриманого від реалізації продукції тваринництва в загальному обсязі доходу і прибутку підприємств Тернопільської області становила: у 2010 р. відповідно 11,1 % і 1,7 %; у 2012 р. – 11,8% і 6,3 % та у 2015 р. – 14,9 % і 11,5%.

Наведені показники засвідчили, що у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області склалася суттєва диспропорція між розвитком галузей рослинництва і тваринництва. За роки незалежності в сільськогосподарських підприємствах України значно більше уваги, зусиль та інвестицій надавали для розвитку галузей рослинництва, що обумовлено різною трудомісткістю виробництва продукції рослинництва і тваринництва, відсутністю необхідних коштів та належної державної підтримки для розвитку галузей тваринництва.

Таблиця 4.14

Структура продажу і дохідність продукції тваринництва у аграрних підприємствах Тернопільської області [13; 14]

Продукція	2010 р.			2012 р.			2015 р.		
	дохід (виручка), млн. грн.	валовий прибуток (-збиток), млн.грн.	коефіцієнт дохідності, пунктів	дохід (виручка), млн. грн.	валовий прибуток (-збиток), млн.грн.	коефіцієнт дохідності, пунктів	дохід (виручка), млн. грн.	валовий прибуток (-збиток), млн.грн.	коефіцієнт дохідності, пунктів
Продукція підприємств – разом,	2324,9	322,5	1,16	3831,7	507,6	1,15	8719,2	2486,4	1,40
у т.ч.:									
-рослинництва	2066,3	317,1	1,18	3381,2	475,4	1,16	7422,3	2200,7	1,42
-тваринництва	258,6	5,4	1,02	450,6	32,3	1,08	1296,9	285,7	1,28
з них:									
молоко	79,8	20,1	1,34	108,1	11,2	1,12	238,4	42,8	1,22
велика рогата худоба на м'ясо	28,6	-8,4	0,77	43,6	- 4,2	0,91	79,7	-5,3	0,94
свині на м'ясо	85,3	-6,3	0,93	164,2	83	1,05	568,8	169,5	1,42
птиця на м'ясо	7,2	0,7	1,11	25,8	0,4	1,02	74,9	-7,2	0,91
яйця курячі	49,1	0,9	1,02	88,3	16,6	1,23	248,0	68,9	1,38

Джерело: розраховано на основі [13; 14].

Найбільше валового доходу упродовж 2010 – 2015 рр., як видно з таблиці 4.14, забезпечили галузі: свинарства; молочно-м'ясного скотарства й птахівництва.

Галузь молочного скотарства є найголовнішою і трудомісткою складовою тваринництва. Вона за аналізований період забезпечувала в регіоні найбільші обсяги валового доходу і прибутку в тваринництві. Значення і роль прискореного розширеного розвитку молочного скотарства у сільськогосподарських підприємствах, як регіону, так і країни загалом, насамперед полягає у виробництві цінних і незамінних продуктів харчування, забезпеченні населення робочими місцями, виробництві вкрай необхідних органічних добрив та поліпшенні фінансових результатів підприємств АПК.

Розвиток молочного скотарства сільськогосподарських підприємств регіону, як показали дослідження, знаходиться поки що на низькому економічному рівні.

Водночас виявлено позитивні тенденції, особливо за останні роки, збільшується поголів'я корів, виробництво і продаж молока, поліпшуються виробничо-фінансові результати (табл. 4.15.).

Таблиця 4.15.

Динаміка економічної ефективності виробництва молока у аграрних підприємствах Тернопільської області [13; 14]

Показники	Роки					
	2000	В середньому за:		2011	2012	2015
		2001-2005	2006-2010			
Поголів'я корів, тис. гол.	37,9	25,1	9,4	9,4	9,5	10,5
Виробництво молока, тис. т	72,9	62,1	32,4	37,7	44,2	58,8
Надій на корову за рік, кг	1493	2474	3569	4330	4815	5844
Вихід телят від корів на 100 маток, гол.	59	70	71	71	73	75
Витрати кормів на 1 ц молока – всього, ц к. од.	2,13	2,04	1,12	1,12	1,06	1,04
у т.ч. концентрованих, ц к. од.	0,17	0,19	0,25	0,3	0,36	0,42
Повна собівартість 1 ц реалізованого молока, грн.	59,73	71,08	152,65	254,48	242,88	376,22
Ціна реалізації 1 ц молока, грн.	53,96	77,18	193,15	310,75	270,99	458,55
Коефіцієнт доходності, пунктів	0,90	1,09	1,27	1,22	1,12	1,22
Отримано прибутку (-збитку):						
на 1 ц реалізованого молока, грн.	-5,77	6,10	40,50	56,27	28,11	82,33
Рентабельність галузі, %	-9,7	8,6	26,5	22,1	11,6	21,9

Джерело: розраховано на основі [13; 14].

Зазначимо, що у 2012 р. з наявних 955 сільськогосподарських підприємств, тільки 64 (6,7%) займались виробництвом молока. При цьому в більшості господарств корів утримували не великими групами, їм не було створено належних умов годівлі, догляду та утримання, що стало головною причиною низької продуктивності тварин. Для прикладу, у 2012 р. біля 50 % утримували до 49 корів, 30 підприємств (47%) мали надій від корови до 3000 кг.

Залишається низьким один із важливих показників продуктивності молочного стада – вихід телят від корів на 100 маток, що характеризує рівень відтворення стада великої рогатої худоби. Цей показник у сільськогосподарських підприємствах регіону упродовж 2001 – 2012 рр. знаходиться в межах 70-73 телят, тобто 27 – 30 % молочного стада корів не дали приплоду, що наносить великі економічні збитки для галузі.

Практика показала, що використовуючи передовий досвід тваринників, від кожної телиці у 28 – місячному віці й від кожної корови через кожні 300 днів можна отримати по одному теляті. Але цього недостатньо, можна отримувати від 100 корів 110-120 телят в рік. Затримка запліднення корови на день призводить до недоотримання біля 4 – 5 літрів молока [7, с.86].

Дослідження показали, що низький рівень продуктивності тварин, як видно з таблиці 4.15., є основною причиною, що гальмує розвиток молочного скотарства. Підвищення продуктивності молочного стада – стратегічний напрям збільшення дохідності й прибутковості як молочної галузі зокрема, так і підприємств загалом. Це положення підтверджується групуванням сільськогосподарських підприємств за надоем на корову (табл. 4.16).

Таблиця 4.16.

Вплив продуктивності корів на дохідність молочного скотарства підприємств Тернопільської області, 2010 – 2013 рр. [13; 14]

Показники	Групи підприємств за надоем на корову, кг					
	I – до 2000	II – 2001-3000	III – 3001-4000	IV – 4001-5000	V- 5001 і більше	
					всього	у т. ч. «Украї-на» Підволочиського р-ну
Кількість підприємств, од.	27	23	9	5	4	1
Середній надій на корову, кг	1809	2496	3589	4556	5686	5934
Поголів'я корів на підприємство, гол.	72	106	186	268	608	350
Матеріально-грошові витрати на корову, грн	1954	2851	3567	4482	5675	5339
Виробнича собівартість 1 ц молока, грн	259,00	235,24	235,81	206,03	201,62	180,04
Повна собівартість 1 ц молока, грн	292,24	254,82	265,22	230,61	214,03	199,62
Ціна реалізації 1 ц молока, грн	259,83	242,62	273,61	283,82	370,04	410,82
Отримано валового доходу, тис. грн.:						
всього на підприємство	273	608	1793	3198	12463	8540
на 1 корову	3,9	5,9	9,8	12,3	20,8	24,4
Коефіцієнт дохідності	0,89	0,95	1,03	1,23	1,73	2,06
Отримано прибутку (-збитку):						
на 1 ц реалізованого молока, грн	-32,41	-12,20	8,39	53,21	156,01	211,2
на 1 корову, тис. грн	-0,5	-0,3	0,3	2,3	8,8	12,5
Рентабельність (-збитковість) галузі, %	-11,1	-4,8	3,2	23,1	72,9	105,8

Джерело: розраховано на основі [13; 14].

Як видно з таблиці, з підвищенням продуктивності корів збільшується дохідність й прибутковість підприємств. Порівняно найвищих фінансових результатів досягли підприємства п'ятої групи з середнім надоєм на корову 5632 кг. Там отримано валового доходу і прибутку з розрахунку на 1 корову відповідно 20,8 тис. грн і 8,8 тис. грн, рентабельність молочного скотарства становила 72,9 %.

Наведені показники функціонування молочного скотарства свідчать про те, що настав час у кожному сільськогосподарському підприємстві області приділити належну увагу розширеному розвитку даної галузі на інноваційній основі. Саме такий підхід щодо розширеного розвитку молочного скотарства дасть змогу: збільшити робочі місця на селі та обсяги виробництва сировини для переробних підприємств; налагодити виробництво органічних добрив, вкрай необхідних для поліпшення структури ґрунту, відновлення в ньому гумусу і на цій основі підвищення урожайності полів тощо.

Для аналізу динаміки дохідності молока в сільськогосподарських підприємствах за районами Тернопільської області провели розрахунок коефіцієнта дохідності шляхом відношення доходу, отриманого від реалізації продукції на 1 грн повних витрат, пов'язаних з її виробництвом і збутом (табл. 4.17).

Як видно з таблиці, у сільськогосподарських підприємствах області виявлено чітку тенденцію зменшення дохідності в молочному скотарстві. Так, наприклад, коефіцієнт дохідності молочного скотарства упродовж 2010-2013 рр. в середньому по господарствах області зменшився з 1,34 до 1,12, або на 0,22 пункти. Наведені показники свідчать про те, що на кожен інвестовану гривню у молочне скотарство було отримано валового прибутку в 2010 р. – 35 коп. а у 2012 р. лише 12 коп., або на 22 коп. менше. Варто зазначити, що дохідність виробництва і продажу молока має значну диференціацію за районами, а тим більше за підприємствами. Для прикладу, якщо середній коефіцієнт дохідності на 1 грн. витрат у 2010 р. становив 1,34, то його найбільше і найменше значення мало такі відповідні параметри 2,32 у підприємствах Буцацького району і 0,73 – Борщівського. Різниця між найбільшою і найменшою величиною становила 1,59, або більше в 3 рази. Аналогічна тенденція спостерігалася в 2011 – 2012 роках. Наведені показники суттєвої диференціації коефіцієнта дохідності обумовлені, як видно з таблиці 4, рівнем собівартості 1 ц молока. Це свідчить про нагальну потребу в кожному господарстві регіону здійснити розрахунки нормативної собівартості одиниці продукції, цілеспрямовано управляти витратами, не допускати понаднормативних витрат.

Висока собівартість 1 ц молока стала головною причиною збитковості даної галузі у підприємствах Борщівського, Бережанського, Кременецького та інших районів.

Слід вказати, що найбільший вклад у виробництво і продаж молока внесли сільськогосподарські підприємства Лановецького, Буцацького,

Теребовлянського, Збаразького і Підволочиського районів. Підприємства цих районів продали у 2012 році 79,2% молока від загальнообласного показника.

Таблиця 4.17.

Дохідність та собівартість молока у аграрних підприємствах за районами Тернопільської області [14]

Райони	2010 р.		2012 р.		2014 р.		2015 р.*	
	повна собівартість 1 ц реалізованого молока, грн	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат, пунктів	повна собівартість 1 ц реалізованого молока, грн	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат, пунктів	повна собівартість 1 ц реалізованого молока, грн	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат, пунктів	повна собівартість 1 ц реалізованого молока, грн	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат, пунктів
Бережанський	242,9	0,89	325,8	0,69	361,2	0,94	-	-
Борщівський	330,5	0,73	424,9	0,49	-	-	-	-
Бучацький	127,4	2,32	239,2	1,0	373,4	1,09	-	-
Гусятинський	188,2	1,07	288,6	1,00	387,2	1,00	-	-
Заліщицький	282,1	0,99	-	-	-	-	-	-
Збаразький	204,3	1,19	237,5	1,12	346,8	1,15	396,0	1,17
Зборівський	206,5	1,26	250,6	0,99	257,7	1,37	-	-
Козівський	206,5	1,32	228,3	1,10	243,7	1,43	-	-
Кременецький	278,9	0,75	580,0	0,38	-	-	-	-
Лановецький	214,8	1,35	218,5	1,24	299,8	1,21	380,5	1,24
Монастирський	212,9	1,08	244,1	0,89	251,2	1,49	-	-
Підволочиський	247,4	1,25	260,9	1,01	357,2	1,01	-	-
Підгаєцький	176,7	1,00	135,8	1,09	272,7	1,07	-	-
Теребовлянський	248,7	1,08	263,8	1,03	321,2	1,08	361,0	1,18
Тернопільський	208,0	1,23	252,3	1,07	295,0	1,16	381,4	1,14
Чортківський	193,3	1,37	235,0	1,15	241,4	1,49	-	-
Шумський	-	-	254,6	0,99	338,2	1,01	-	-
Разом по області	209,5	1,34	242,9	1,12	329,7	1,14	376,2	1,22

\*Примітка: За 2015 р. подали інформацію ф. 50 с.г. у статистику лише 4 райони.

Джерело: розраховано на основі [14].

Водночас, не займаються розвитком молочного скотарства сільськогосподарські підприємства Заліщицького, Кременецького, Підгаєцького, Борщівського, Шумського та інших районів.

Дослідження показали, що продуктивність стада корів тісно пов'язана із собівартістю 1 ц молока. Повна собівартість 1 ц молока і його реалізаційна ціна здійснюють головний вплив на прибутковість і рентабельність галузі. При цьому маса прибутку як в галузі, так і підприємстві загалом, крім собівартості й ціни, в повній мірі залежить від обсягу продажу продукції.

З метою визначення головних чинників впливу на дохідність й прибутковість молочного скотарства провели групування підприємств районів Тернопільської області за коефіцієнтом дохідності галузі (табл. 4.18.).

Таблиця 4.18.

Дохідність молочного скотарства та фактори її формування  
у підприємствах районів Тернопільської області (2010–2013 рр.) [13; 14]

Показники	Групи районів за коефіцієнтом дохідності, пункт.						Разом по групах
	I – до 1,0		II – 1,01–1,20		III – 1,21 і більше		
	всього	У т. ч. Збаразький, 2013 р.	всього	У т. ч. Буцацький, 2013 р.	всього	У т. ч. Лановецький, 2013 р.	
Кількість районів у групі, один.	17	1	24	1	21	1	62
Коефіцієнт дохідності, пункт.	0,96	0,97	1,12	1,19	1,35	1,25	1,19
Поголів'я корів на район, гол.	218	898	643	1701	859	1958	600
Надій на корову, кг	3557	4884	4518	6659	4520	5534	4422
Вироблено молока на район, т	774	4386	2904	11326	3883	10833	2651
Продано молока на район, т	1012	4158	2618	10488	3234	9800	2386
Повна собівартість 1 ц проданого молока, грн.	314,85	350,34	274,71	307,70	225,22	285,14	256,68
Ціна 1 ц проданого молока, грн.	301,90	338,28	307,01	365,89	304,60	357,64	305,31
Прибуток (–збиток) від продажу молока:							
на 1 ц молока, грн.	–12,95	–12,06	32,3	58,19	79,38	72,5	48,63
на одну корову, грн.	–601,2	–500,5	1315,3	3588,0	2987,1	3628,6	1934,0
на один район, тис. грн.	–133,6	–501,5	845,5	6102,8	2566,8	7104,0	1160,6
Рентабельність галузі, %	–4,1	–3,4	11,8	18,9	35,2	25,4	18,9

Джерело: розраховано на основі [13; 14].

Збільшення коефіцієнта дохідності молочної галузі, як видно з таблиці, здійснюється під впливом внутрішніх факторів, насамперед: зменшення повної собівартості 1 ц реалізованого молока; зростання продуктивності молочного стада; концентрації й спеціалізації виробництва та поліпшення якості молока (чистота, охолодженість, вміст жиру і білка тощо). Саме ці вказані чинники мають стати стратегічним напрямком ефективного і сталого розвитку молочного скотарства в кожному підприємстві, регіоні та країні загалом, що буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

М'ясне скотарство упродовж 2000 – 2015 рр. знаходиться у важкому фінансовому стані в усіх сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області (табл. 4.19).

Як видно з таблиці, за аналізований період суттєво зменшилось поголів'я молодняка великої рогатої худоби на вирощуванні й відгодівлі у сільськогосподарських підприємствах області. Залишається низькою середня вага однієї голови великої рогатої худоби, проданої на м'ясо переробним підприємствам. Так, упродовж (2000-2014) років середня вага тварин, проданих на м'ясо становила лише 286-422 кг, що менше від рекомендованої ваги (500-550 кг) відповідно на 214-128 кг. При цьому фактичний термін вирощування й відгодівлі молодняка великої рогатої худоби перевищує

рекомендований відповідно на 446-279 діб (15-9 міс.), що суттєво впливає на збільшення додаткових витрат кормів, трудових та інших ресурсів, зростання собівартості продукції та збитковості галузі.

Дослідження показують, що для досягнення рекомендованих параметрів середньої живої маси (500 – 550 кг) тварин при реалізації на м'ясо й терміну вирощування і відгодівлі (18 – 20 міс.), як свідчить література [8, с.55], необхідно в кожному аграрному підприємстві забезпечити середньодобові прирости маси тварин на рівні 850 – 900 грамів як це роблять у передових господарствах. Лише за рекомендованих параметрів буде забезпечено значну економію матеріальних, трудових та ін. витрат, поліпшено економічну ефективність функціонування галузі м'ясного скотарства і підвищено конкурентоспроможність продукції.

Таблиця 4.19.

Динаміка розвитку економіки м'ясного скотарства сільськогосподарських підприємств Тернопільської області [13; 14]

Показники	Роки					
	2000	2005	2010	2012	2014	2015
Молодняк великої рогатої худоби на кінець року, тис. гол.	94,5	28,4	17,6	21,1	21,1	17,5
Середня вага однієї тварини, проданої на м'ясо, кг	286	358	387	407	422	491
Середньодобовий приріст маси тварин на вирощуванні й відгодівлі, г	261	435	526	543	559	562
Фактичний термін відгодівлі тварин, діб	996	776	688	703	710	829
Витрати кормів на 1 ц приросту маси тварин, ц к. од.	24,31	16,04	15,75	14,20	15,92	15,63
у т.ч. концентрованих кормів, ц к. од.	2,46	3,57	3,54	3,93	4,81	4,58
Повна собівартість тварин проданих на м'ясо, грн/ц	330,4	741,49	1142,88	1433,39	1691,99	2292,56
Отримано доходу від продажу тварин на м'ясо:						
на 1 ц проданої продукції, грн.	190,92	594,97	883,01	1306,40	1457,85	2149,90
на 1 голову тварин, грн.	620,5	2171,6	4256,1	5317	6148	10544
Коефіцієнт дохідності галузі, пунктів	0,58	0,8	0,77	0,91	0,86	0,94
Отримано прибутку (- збитку) від продажу тварин на м'ясо:						
на 1 ц проданої продукції, грн.	-139,5	-146,5	-259,87	-126,99	-234,04	-142,66
на 1 голову тварин, грн.	-398,9	-524,5	-1005,7	-546,8	-987,6	-700,5
Рентабельність (- збитковість) галузі, %	-42,2	-19,8	-22,7	-8,9	-13,8	-6,2

Джерело: розраховано на основі [13; 14].

Аналізом встановлено, що упродовж 2000-2012 років спостерігалася чітка тенденція до зниження дохідності та прибутковості м'ясного скотарства сільськогосподарських підприємств області і лише з 2014 р. дещо покращилися господарсько-економічні показники даної галузі (табл. 4.20). Так, наприклад, якщо у 2010 році галузь м'ясного скотарства була прибутковою у чотирьох районах, то у 2012 році, як видно з таблиці, лише в одному. Основною причиною такого стану була висока собівартість продукції, яка за аналізований період постійно збільшувалась.

Таблиця 4.20.

Дохідність та собівартість продукції м'ясного скотарства підприємств за районами Тернопільської області [14]

Райони	2010 р.		2012 р.		2014р.		2015 р.*	
	повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат, пунктів	повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат, пунктів	повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат, пунктів	повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат, пунктів
Бережанський	1659,79	0,48	2283,50	0,49	1819,6	0,86	-	-
Борщівський	1695,67	0,57	3484,21	0,35	-	-	-	-
Бучацький	1103,15	0,72	1289,73	0,95	2101,1	0,67	-	-
Гусятинський	713,98	1,06	1338,69	0,99	1172,5	1,03	-	-
Заліщицький	1847,58	0,35	-	-	-	-	-	-
Збаразький	1188,59	0,65	1389,53	0,91	1511,8	1,03	2246,8	0,99
Зборівський	1091,49	1,01	1525,11	0,92	1418,6	1,05	-	-
Козівський	1120,51	0,77	1386,59	0,98	2498,0	0,62	-	-
Кременецький	1387,64	0,45	1220,00	0,89	1398,6	1,19	-	-
Лановецький	1031,61	0,82	1352,53	0,93	1535,7	0,90	1959,0	1,06
Монастирський	1123,05	0,81	1651,15	0,67	1728,8	0,65	-	-
Підволочиський	1150,07	0,85	1504,27	0,86	1681,5	0,87	-	-
Підгаєцький	972,81	1,02	1167,37	1,01	1862,2	0,85	-	-
Теребовлянський	820,86	0,94	1512,81	0,98	1289,8	1,20	2229,4	0,97
Тернопільський	1252,80	0,77	1477,47	0,87	1866,4	0,78	2049,2	1,02
Чортківський	1857,64	0,43	1560,21	0,82	1604,0	0,76	-	-
Шумський	800,00	1,10	1795,77	0,82	2260,9	0,71	-	-
Разом по області	1142,88	0,77	1433,39	0,91	1691,9	0,86	2292,6	0,94

\*Примітка: у 2015 р. подали звіт, ф. 50 с-г у статистику лише 4 райони

Джерело: розраховано на основі [13; 14].

Водночас, повна собівартість 1 ц реалізованої великої рогатої худоби на м'ясо мала значну диференціацію. Так, наприклад, у 2010 році найменшу собівартість 1 ц продукції (820,86 грн) мали підприємства Теребовлянського району, а найбільшу (1857,64 грн) – Чортківського, різниця становила 2,3 разу.



Аналогічна тенденція, як видно з таблиці 4.21, була в 2011 – 2012 роках. Так, порівняно найбільшу собівартість 1 ц м'яса великої рогатої худоби (3484,21 грн.) мали у 2012 році підприємства Борщівського району, а найменшу собівартість (1289,73 грн. / ц) – Буцацького, різниця становила більше 2,7 разу.

Зазначимо, що така значна диференціація собівартості продукції м'ясного скотарства свідчить про те, що з одного боку у багатьох господарствах не займаються розвитком цієї галузі, а з іншого – є значні резерви щодо підвищення економічної ефективності виробництва м'яса великої рогатої худоби.

У 2012-2014 рр. сільськогосподарські підприємства Тернопільської області реалізували великої рогатої худоби на м'ясо 33,3 тис. ц. Найбільший вклад у загальний обсяг продажу тварин на м'ясо внесли сільськогосподарські підприємства Лановецького (20,1 %), Буцацького (17,0 %), Теремовлянського (14,5 %) та Підволочиського (12,5 %) районів.

Вкрай незадовільно поставлена робота щодо розвитку м'ясного скотарства у сільськогосподарських підприємствах Заліщицького, Кременецького, Шумського, Борщівського, Підгаєцького, Бережанського, Монастирського, Гусятинського та інших районів. Частка цих районів у загальнообласному обсязі реалізації великої рогатої худоби на м'ясо у 2012 р., як свідчить статистика, займала лише до 2,1 %.

Дослідженнями виявлено надзвичайно важливу проблему в галузі – низький рівень цін реалізації великої рогатої худоби на м'ясо, який (крім Підгаєцького) в кожному районі в 2012 р. обумовив збитковість м'ясного скотарства. Саме із-за низької ціни на живу масу великої рогатої худоби, галузь м'ясного скотарства області отримала збитків: у 2010 р. на суму 8,4 млн. грн ; у 2011 р. – 4,9 млн. грн ; у 2012 р. – 4,2 млн. грн та у 2015 р. – 5,3 млн. грн

Збитковість галузі м'ясного скотарства спостерігається у більшості сільськогосподарських підприємств не тільки Тернопільської області, а й інших областей України упродовж 2000 – 2015 рр. Наведені показники переконують у тому, що як у Тернопільській, так і в інших областях України необхідно удосконалювати економічний механізм взаємовідносин між товаровиробниками й переробними підприємствами м'ясопродуктового підкомплексу.

Таким чином, досягти високих економічних і фінансових результатів у м'ясному скотарстві можна лише шляхом створення внутрігосподарської спеціалізації та концентрації виробництва, запровадження ресурсощадних прогресивних технологій вирощування молодняку, забезпечення середньодобових приростів маси тварин на рівні 850-900 грамів, регулювання ціноутворення та державного сприяння й підтримки розвитку галузі м'ясного скотарства.

Галузь свинарства більшості сільськогосподарських підприємств упродовж (2000 – 2012 рр.) також знаходилась у кризовому стані (табл. 4.21).

Таблиця 4.21.

Динаміка розвитку економіки свинарства у аграрних підприємствах  
Тернопільської області [14]

Показники	Роки					
	2000	2005	2010	2012	2014	2015
Поголів'я свиней на кінець року, тис. гол.	38,5	53,3	109,3	116,8	181,7	207,2
Середньодобовий приріст маси свиней на вирощуванні й відгодівлі, г	121	237	376	429	528	548
Розрахунковий термін відгодівлі свиней до 100 кг, діб	818	418	263	231	188	181
Витрати кормів на 1 ц приросту маси свиней, ц к. од.	29,21	11,71	7,45	6,45	4,65	4,64
у т.ч. концентрованих кормів, ц к. од.	17,64	9,56	7,17	6,25	4,55	4,56
Повна собівартість свиней проданих на м'ясо, грн/ц	778,19	979,37	1278,12	1521,89	1686,04	1713,62
Ціна реалізації 1 ц продукції, грн	321,39	984,27	1190,75	1603,34	1868,01	2440,71
Коефіцієнт дохідності галузі, пунктів	-0,41	1,01	0,93	1,05	1,11	1,42
Отримано прибутку (- збитку) на 1 ц продукції, грн.	-456,8	4,9	-87,37	81,45	181,97	727,1
Рентабельність (- збитковість) галузі свинарства, %	-58,7	0,5	-6,8	5,4	10,8	42,4

Джерело: розраховано на основі [13; 14].

Як видно з таблиці, за аналізований період суттєво зросла собівартість 1 ц м'яса свиней, що стало основною причиною збитковості даної галузі. Так, собівартість 1 ц м'яса свиней в сільськогосподарських підприємствах області упродовж 2000 – 2012 років збільшилась відповідно з 778,19 грн до 1521,89 грн, або майже у 2 рази. За аналізований період збільшилась продуктивність свиней, що обумовило скорочення терміну відгодівлі тварин до 100 кг у 3,5 рази, зменшення витрат кормів, трудових та ін. ресурсів. Галузь свинарства в цілому у підприємствах області із збиткової, як видно з таблиці 5.8., стала прибутковою із рентабельністю 5,4 %.

Виробництво м'яса свиней у більшості сільськогосподарських підприємств було збиткове. Там свиней утримують не великими групами, їм не створено належних умов, годівлі та догляду, допускають значні перевитрати кормів, трудових та інших ресурсів, що зумовлює збільшення собівартості продукції та збитковість галузі.

Дослідженнями виявлено значну диференціацію повної собівартості маси свиней на м'ясо та коефіцієнта дохідності галузі за підприємствами районів Тернопільської області (табл. 4.22.). Так, наприклад, повну собівартість 1 ц реалізованої продукції, як видно з таблиці, мали: у 2010-2012 рр. найменшу підприємства Буцацького району (961,2 -1173,9 грн), а найбільшу Кременецького - (3693,8 – 2400 грн); у 2014– 2015 рр. найменшу відповідно – Тербовлянського (1454,0 грн і 1778,2 грн), а найбільшу – Буцацького (2239 і 2443 грн) району. Різниця між найменшою і найбільшою повною собівартістю 1

ц маси свиней, проданих на м'ясо була: у 2010 р. – 3,8 разу; в 2014 – 2015 рр. відповідно у 1,81 і 1,6 разу.

Суттєва диференціація рівня повної собівартості маси свиней, проданих на м'ясо, як і у галузі м'ясного скотарства, свідчить про аналогічні недоліки та значні резерви розвитку галузі свинарства, необхідність спрямовувати свої дії на раціональне використання наявних ресурсів, запровадження жорсткого режиму економії і на цій основі зменшення собівартості продукції.

Таблиця 4.22

Дохідність та собівартість продукції свинарства підприємств за районами Тернопільської області [14]

Райони	2010 р.		2012 р.		2014 р.		2015 р.	
	повна собівартість реалізованої продукції, грн/ц	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат, пунктів	повна собівартість реалізованої продукції, грн/ц	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат, пунктів	повна собівартість реалізованої продукції, грн/ц	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат, пунктів	повна собівартість реалізованої продукції, грн/ц	коефіцієнт дохідності на 1 грн витрат, пунктів
Бережанський	1192,78	0,94	2332,20	0,66	2312,1	0,74	-	-
Борщівський	1508,70	0,87	2178,29	0,78	1725,2	1,10	-	-
Бучацький	961,19	1,05	1173,86	1,29	2239,3	0,76	2443,8	0,95
Гусятинський	1164,09	0,98	1542,67	1,04	1666,9	1,12	2210,9	0,95
Заліщицький	1433,59	0,91	1617,10	0,98	1611,1	1,16	2511,5	0,99
Збараський	1426,86	0,87	1595,84	0,95	1394,6	1,22	1930,1	1,26
Зборівський	2392,38	0,48	1542,29	1,05	1753,8	0,87	-	-
Козівський	2016,52	0,53	1569,42	1,02	1685,9	0,97	-	-
Кременецький	3693,75	0,18	2400,00	0,75	-	-	-	-
Лановецький	1150,18	0,84	1859,12	0,85	1645,4	0,99	2493,5	0,87
Монастирський	1291,65	1,04	1592,88	0,82	1489,6	0,95	-	-
Підволочиський	1274,77	0,92	1662,17	0,94	1696,0	0,98	2488,7	1,03
Підгаєцький	1266,99	1,01	1377,78	1,05	1306,1	1,31	-	-
Теребовлянський	1442,70	0,82	1512,91	1,09	1454,0	1,27	1778,2	1,47
Тернопільський	1127,48	1,07	1442,07	1,13	1692,9	1,13	1542,0	1,60
Чортківський	1714,32	0,67	1626,83	0,92	1740,7	1,02	2125,3	1,04
Шумський	1522,03	0,61	624,83	1,50	2199,0	0,75	-	-
Разом по області	1278,18	0,93	1521,89	1,05	1686,0	1,11	2440,7	1,42

Джерело: розраховано на основі [14].

Високу дохідність і прибутковість галузі свинарства забезпечують передові підприємства Тернопільської області, зокрема: ПАП «Агропродсервіс», с. Настасів Тернопільського району; ТЗОВ «Бучаагрохлібпром» Бучацького та інших районів. Там проведена спеціалізація і концентрація галузі, запроваджено прогресивну, ресурсощадну технологію, отримано середньодобові прирости тварин на

вирощуванні й відгодівлі понад 550 г, термін відгодівлі до 100 кг сягає 6 – 6,5 місяців, рівень повної собівартості 1 ц маси свиней при реалізації на м'ясо становить у межах 1200 – 1500 грн, що забезпечує прибуткове виробництво конкурентоспроможної продукції свинарства.

Динаміку економічної ефективності виробництва продукції птахівництва у аграрних підприємствах Тернопільської області показано у таблиці 4.23.

Як видно з таблиці, виробництво і продаж обсягу м'яса і яєць птиці суттєво збільшився за останні три роки. Так, наприклад, у 2012 р. реалізація м'яса і яєць збільшилася порівняно із 2010 р. відповідно у 3,3 раза та на 25,6 %. За цей період собівартість м'яса птиці збільшилася на 15,7 %, яєць – на 3 %, а ціна реалізації м'яса птиці та яєць зросла відповідно на – 6,6 % і 24,5 % .

Варто зазначити, що ціни на курячі яйця, починаючи з 2008 р. зросли більшими темпами порівняно із собівартістю даної продукції, що забезпечило прибутковість яєць птиці. А на м'ясо – виявлена протилежна тенденція – прискореними темпами зростала собівартість продукції порівняно із цінами. Для прикладу, собівартість 1 ц м'яса птиці у 2012 р. становила 918,8 грн, або на 15,7 % більше порівняно з 2008 р., а ціна відповідно зросла до 931,7 грн, або на 6,6 %.

Дослідження показали, що економічна ефективність виробництва продукції птахівництва тісно пов'язана із продуктивністю курей-несучок, яка за досліджуваний період суттєво коливалася. Це свідчить про необхідність поліпшення годівлі й догляду птиці, особливо збалансування раціонів за протеїном, вітамінами, макро- і мікроелементами й на цій основі підвищення продуктивності птиці та зменшення собівартості продукції.

Таблиця 4.23.

Динаміка ефективності виробництва м'яса і яєць птиці у аграрних підприємствах Тернопільської області

Показники	Роки						
	2006	2008	2009	2010	2012	2014	2015
Несучість курей-несучок, шт.	243	259	238	236	252	269	254
Реалізовано продукції:							
м'яса птиці, т	492	407	394	826	2767	7330	4890
яєць курячих, млн. шт.	125,7	104,1	95,0	115,9	167,5	170,1	229,7
Повна собівартість, грн							
1 ц м'яса птиці	811,4	774,6	851,4	793,8	918,8	1288,15	1678,6
1000 шт. яєць	206,6	374,7	376,7	415,8	428,2	511,6	779,9
Ціна реалізації, грн.:							
1 ц м'яса птиці	438,1	672,4	683,5	874,3	931,7	1114,4	1531,6
1000 шт. яєць	172,22	398,7	393,1	423,4	527,3	681,7	1079,8
Отримано прибутку (-збитку), грн:							
1 ц м'яса птиці	-373,3	-102,3	-168,0	80,5	12,9	-173,6	-147,0
1000 шт. яєць	-34,4	24,0	16,3	7,6	99,1	170,1	107,2
Коефіцієнт дохідності, пунктів:							
1 ц м'яса птиці	0,54	0,87	0,80	1,10	1,01	0,87	0,91
1000 шт. яєць	0,83	1,06	1,04	1,02	1,23	1,33	1,38
Рентабельність продажу, %:							
м'яса птиці	-46,0	-13,2	-19,7	10,2	1,4	-13,5	-8,8
яєць курячих	-16,6	6,4	4,3	1,8	23,1	33,2	13,7

Джерело: розраховано на основі [13; 14].

Варто зазначити, що найпотужнішим зовнішнім чинником розвитку економіки трудомістких галузей в усіх підприємствах, особливо – малих є державна підтримка й сприяння становленню підприємництва. З цією метою мінагропром розробив пріоритетні заходи щодо підтримки сільськогосподарських виробників на 2017 – 2020 рр. Пріоритетними заходами передбачено:

1. Створення економічних, організаційних та соціальних умов щодо підтримки діяльності малих сільськогосподарських виробників шляхом вдосконалення законодавчої бази (реєстрація, оподаткування, страхування, кредитування, пенсійне забезпечення).

2. Розробка спеціальних програм підтримки малих сільськогосподарських виробників щодо кредитування та страхування з метою покращення їх доступу до фінансових послуг.

3. Переважне надання державних та комунальних сільськогосподарських земель малим сільськогосподарським виробникам для розширення їх господарської діяльності; передача державних сільськогосподарських земель у комунальну власність сільським територіальним громадам, зокрема для створення громадських пасовищ з відповідними вимогами щодо управління ними громадами.

4. Розробка спеціальних навчальних програм, організація навчання, надання консультаційних (дорадчих) послуг малим сільськогосподарським виробникам з метою вдосконалення навичок у застосуванні технологій господарювання та управління, поліпшення доступу до фінансів, інвестицій, ланцюгів доданої вартості, зокрема для супроводу програм підтримки.

5. Розробка та впровадження цільової програми інвестиційної підтримки малих сільськогосподарських виробників для розвитку та диверсифікації їх сільськогосподарської діяльності.

6. Надання малим сільськогосподарським виробникам сприяння у створенні партнерств, товариств, груп виробників (зокрема, кооперативів) для покращення їх доступу до ринків та ринкової інфраструктури, розробки та застосування нових правил та стандартів торгівлі.

7. Розробка та впровадження спеціальної програми підтримки фермерів-початківців (серед іншого, спеціальні програми навчання, пільговий доступ до земель сільськогосподарського призначення, компенсація кредитної ставки банків) [4, с. 61-62].

Таким чином, збільшення доходів у галузях тваринництва сільськогосподарських підприємств Тернопільської області й України загалом має здійснюватися шляхом зменшення собівартості продукції на основі підвищення продуктивності тварин, використання новітніх ресурсощадних технологій виробництва, раціонального використання наявних ресурсів, удосконалення економічних взаємовідносин між виробниками продукції тваринництва і підприємствами переробної промисловості у напрямі встановлення еквівалентних цін, поліпшення якості продукції з відповідно вищими цінами. Водночас висока економічна ефективність діяльності галузей

тваринництва може бути досягнута при державній підтримці й сприянні сталого розвитку галузей.

#### Література

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / В. Г. Андрійчук. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006.-292 с.
2. Березівський П. С. Проблемні аспекти управління прибутком сільськогосподарських підприємств / П. С. Березівський, Р. Р. Антонюк // Економічний простір. – 2009. – №21. – С. 312- 320.
3. Гаврилюк М. М. Агрпропромисловому виробництву – інноваційний шлях розвитку / М. М. Гаврилюк // Економіка АПК. – 2005. – №8. – С.19- 22
4. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки. Стратегія та план дій. [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України.- 2015. - 225с. – Режим доступу: [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua)
5. Кириленко І. Г. Напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С.68-72
6. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств / М. Й. Малік, О. А. Нужна – Моногр. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.
7. Пархоμεць М. К. Організаційно – економічні основи розвитку молокопродуктового підкомплексу в ринкових умовах : Моногр. / М. К. Пархоμεць. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 346 с.
8. Пархоμεць М. К. Доходи галузей тваринництва та шляхи їх збільшення у аграрних підприємствах регіону / М. К. Пархоμεць, Л. М. Уніят // Вісник ТНЕУ. – 2014. – № 1. – С. 49–62.
9. Пархоμεць М. К. Конкурентоспроможність основних галузей сільського господарства за регіонами України: аналіз, проблеми і шляхи підвищення / М. К. Пархоμεць // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5 [24]. – С.93-106.
10. Пархоμεць М. К. Доходи та фактори їх збільшення у сільськогосподарських підприємствах регіону: теорія, методика, практика / М. К. Пархоμεць, Л. М. Уніят // Інноваційна економіка. – 2013. – № 9' [47]. – С.83-93.
11. Саблук П. Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – №2. – С. 3-10.
12. Саблук П. Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – №4. – С.19-37.
13. Сільське господарство Тернопільської області за 2012-2015 рр.: Статистичний збірник / За редакцією В. Г. Кирича. – Тернопіль, 2015. – 215 с.
14. Статистичний бюлетень. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 рр. – Тернопіль: – 60 с.

#### 4.9. Стратегія поліпшення фінансово-економічної діяльності сільськогосподарських підприємств

У ринкових умовах необхідною умовою функціонування підприємств АПК є ефективне господарювання. На жаль, значна частина підприємств АПК є збитковими. У них недостатньо фінансових ресурсів для належного забезпечення механізації основних виробничих процесів, відновлення матеріально-технічної бази, запровадження прогресивних, ресурсоощадливих технологій агропромислового виробництва. А тому поліпшення фінансового стану підприємства АПК є досить актуальною проблемою.

Аграрний сектор є одним з найбільш важливих секторів економіки України. Родючі ґрунти, сприятливий клімат, багаті традиції землеробства – є добрим підґрунтям для того, щоб аграрний комплекс займав пріоритетне місце в економіці, гарантував забезпечення потреби населення у якісних і доступних продуктах харчування, забезпечував експортний потенціал держави.

Водночас виробництво сільськогосподарської продукції характеризується значними ризиками, що зумовлені природно-кліматичними умовами, вкрай недостатньою забезпеченістю фінансовими і матеріально-технічними ресурсами, несприятливою кон'юнктурою ринку аграрної продукції тощо.

Аналіз фінансових результатів функціонування основних галузей аграрних підприємств показав, що найбільше прибутку в розрахунку на 1 ц реалізованої продукції мають галузі рослинництва (табл. 4.24.).

Таблиця 4.24.

Фінансові результати продажу продукції аграрними підприємствами  
Тернопільської області [9]

Види продукції	2010 р.		2012 р.		2014 р.		2015 р.	
	Повна собівартість 1 ц продукції, грн	Прибуток на 1 ц продукції, грн	Повна собівартість 1 ц продукції, грн	Прибуток на 1 ц продукції, грн	Повна собівартість 1 ц продукції, грн	Прибуток на 1 ц продукції, грн	Повна собівартість 1 ц продукції, грн	Прибуток на 1 ц продукції, грн
Зернові й зернобобові	99,5	12,5	127,77	23,3	137,5	37,4	190,7	75,9
в т. ч.: пшениця	101,2	2,2	139,0	13,8	152,2	16,2	186,6	65,0
ячмінь	104,5	6,1	133,2	45,3	141,0	37,1	198,0	78,9
кукурудза на зерно	92,2	26,4	119,1	26,7	126,7	47,8	188,9	80,1
гречка	203,4	172,6	271,2	78,1	283,8	97,5	499,3	267,2
горох	125,7	54,1	182,3	53,4	227,9	89,5	288,2	233,2
Насіння соняшнику	237,9	78,1	283,9	72,7	273,2	117,2	427,5	706,2
Соя	267,5	0,7	269,2	72,0	301,4	134,1	586,6	119,6
Ріпак	238,6	52,2	312,5	68,5	285,3	92,7	456,7	267,7
Цукрові буряки	66,8	13,3	43,2	3,1	45,9	3,0	57,1	27,0
Картопля	140,5	47,1	191,1	-44,5	245,2	-12,8	145,9	36,9
Овочі відкритого ґрунту	121,8	83,9	154,1	30,3	218,5	15,0	1010,5	493,3
Плоди і ягоди	220,8	106,4	73,0	59,8	293,1	-48,5	148,7	492,1
Молоко	209,49	1,34	242,88	1,12	329,70	1,14	376,22	1,22
ВРХ на м'ясо	1142,9	0,77	1433,4	0,91	1691,9	0,86	2292,6	0,94
Свині на м'ясо	1278,2	0,93	1521,9	1,05	1686,0	1,11	1713,6	1,42
Птиця на м'ясо	793,76	1,10	918,78	1,01	1288,1	0,87	1678,2	0,91
Яйця курячі	415,81	1,02	428,21	1,23	511,61	1,33	779,91	1,38

Джерело: розраховано на основі [9].

Найбільше прибутку в розрахунку на 1 ц реалізованої продукції забезпечили у 2010–2015 рр. гречка, насіння соняшнику, ріпак, соя, кукурудза на зерно та ін. культури.

За останні роки виявлено тенденцію до збільшення прибутку в розрахунку на 1 ц реалізованої продукції. Однак рівень прибутковості усіх культур в динаміці має значну диференціацію, значно вищою вона є між районами і підприємствами. Причиною цього є стрімке зростання собівартості продукції, що обумовило збільшення цін на промислові товари (пальне, мінеральні добрива, технічні засоби тощо), які використовуються у сільськогосподарському виробництві, природно-кліматичні умови тощо.

Дослідження економіко-фінансових результатів діяльності аграрних підприємств показали позитивні тенденції, що відбулись за аналізований період (табл. 4.25).

За останні роки відбулось збільшення: кількості прибуткових підприємств як в Україні, так і регіонах; обсягу прибутку всього і в розрахунку на одне підприємство; на одного працівника і на 100 га сільськогосподарських угідь.

Поліпшення економічно-фінансових результатів сільськогосподарського виробництва залежить від впливу комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників. До внутрішніх головних чинників необхідно віднести зменшення собівартості одиниці продукції рослинництва і тваринництва шляхом підвищення урожайності усіх сільськогосподарських культур та продуктивності тварин, ефективного використання наявних ресурсів, посилення концентрації на основі внутрігосподарської та регіональної спеціалізації, запровадження прогресивних і ресурсощадних технологій виробництва конкурентоспроможної продукції, жорсткої економії коштів тощо.

Таблиця 4.25.

Економічні та фінансові результати діяльності аграрних підприємств  
Тернопільської області

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Кількість підприємств, один.	265	269	254	270	275	259
Частка прибуткових підприємств, %	71,9	82,4	80,8	76,7	81,3	85,5
Отримано прибутку – всього, млн. грн	333,1	1133,5	893,2	347,0	1379,3	2590,1
на одне підприємство, млн. грн	1,3	4,2	3,5	1,3	3,9	10,0
на одного зайнятого працівника, тис. грн	33,8	110,5	84,3	31,6	95,4	279,1
на 100 га с. г. угідь, тис. грн	73,4	245,3	191,2	72,2	219,5	576,1
Частка збиткових підприємств, %	28,1	17,6	19,2	23,3	18,7	14,5
Отримано збитків – всього, млн. грн	96,8	128,3	102,8	614,1	3207,9	2953,2
на одне підприємство, тис. грн	365,3	477,0	404,7	2274,4	11665	11402
Чистий прибуток (-збиток) всього, млн. грн	637,5	1005,2	790,4	75,4	-1828,6	249,7
Рентабельність операційної діяльності, %	20,7	18,6	13,8	5,7	-7,1	22,9

Джерело: розраховано на основі [8; 9].



Зовнішніми основними факторами поліпшення фінансових результатів підприємств є вдосконалення механізму регулювання виробництва і продажу сільськогосподарської продукції, поліпшення економічних взаємовідносин, особливо ціноутворення між виробниками сировини та переробними підприємствами, підвищення мотивації до розширеного відтворення, виробництва конкурентоспроможної продукції, створення сучасної виробничої інфраструктури заготівлі, збуту аграрної продукції та продовольчих ринків.

Зміцнення фінансових результатів вимагає розробки державної програми щодо стабілізації та розвитку аграрного сектору економіки. В програмі має бути акцентована увага на активізацію інвестування галузей сільського господарства в напрямі запровадження новітніх, ресурсощадних технологій виробництва конкурентоспроможної продукції, стимулювання і державна підтримка суб'єктів усіх форм господарювання.

Мінагрополітики передбачає за рахунок розвитку виробничої інфраструктури досягти в аграрному секторі до 2020 р. наступних індикаторів [3, с.57]:

- збільшення потужностей зерносховищ на 20 млн тонн, а портових потужностей – на 10 млн тонн, збільшення до 50 відсотків плодоовочесховищ, які відповідають сучасним умовам, зменшення на 50 відсотків втрат картоплі та плодоовочевої продукції, збільшення на 30 відсотків обсягів переробки овочів;

- зростання експорту вітчизняних матеріально-технічних ресурсів для сільськогосподарського виробництва (в першу чергу, насіння) на 200 млн дол. щороку починаючи з 2017 року;

- зростання частки продукції переробки в загальному виробництві та експорті на 35-45 відсотків до 2020 року;

- збільшення зрошуваних площ в 2,5 рази (до 1 млн га) до 2020 року;

- збільшення валового збору за рахунок зрошуваних земель до 50 відсотків (залежно від культури);

- зменшення імпортозалежності по найбільш чутливих групах продовольчих товарів на 46-60 відсотків до 2020 року;

Отже, становлення і подальший розвиток економіки галузей сільського господарства має здійснюватися у напрямі значного збільшення обсягів інвестування з метою запровадження новітніх, ресурсощадних технологій, удосконалення механізму державного регулювання агропромислового виробництва й продажу продукції, стимулювання й підтримки усіх товаровиробників до розширеного відтворення, поліпшення виробничої, складської, переробної, транспортної інфраструктури та логістики агропродовольчих ринків.

В умовах ринкових відносин підприємства агропромислового виробництва працюють на принципах повного госпрозрахунку, що обумовлює їх збільшувати величину доходу і прибутку, необхідного для проведення

розрахунків з державою, працівниками підприємства та створення певних нагромаджень для розширеного виробництва.

Враховуючи вище наведене, можна зробити висновок, що валовий дохід і прибуток є головними і узагальнюючими показниками економічно-фінансових результатів діяльності підприємства. Тому в кожному підприємстві спеціалісти мають розробити детальний план щодо збільшення суми надходжень валового доходу і прибутку від діючих підрозділів.

Джерела формування валового доходу агропромислового підприємства представлено на рисунку 4.9.

В сучасних умовах товарно-грошових відносин прибуток є тим показником, що визначає дохідність виробничої і господарської діяльності агропромислового підприємства незалежно від форми власності та організації виробництва. Високий рівень прибутку є джерелом необхідних інвестицій для підприємства, основою його економічного зростання, модернізації та конкурентоспроможності. Тому економічна теорія розглядає прибуток в якості загального критерію ефективності для усіх підприємств.

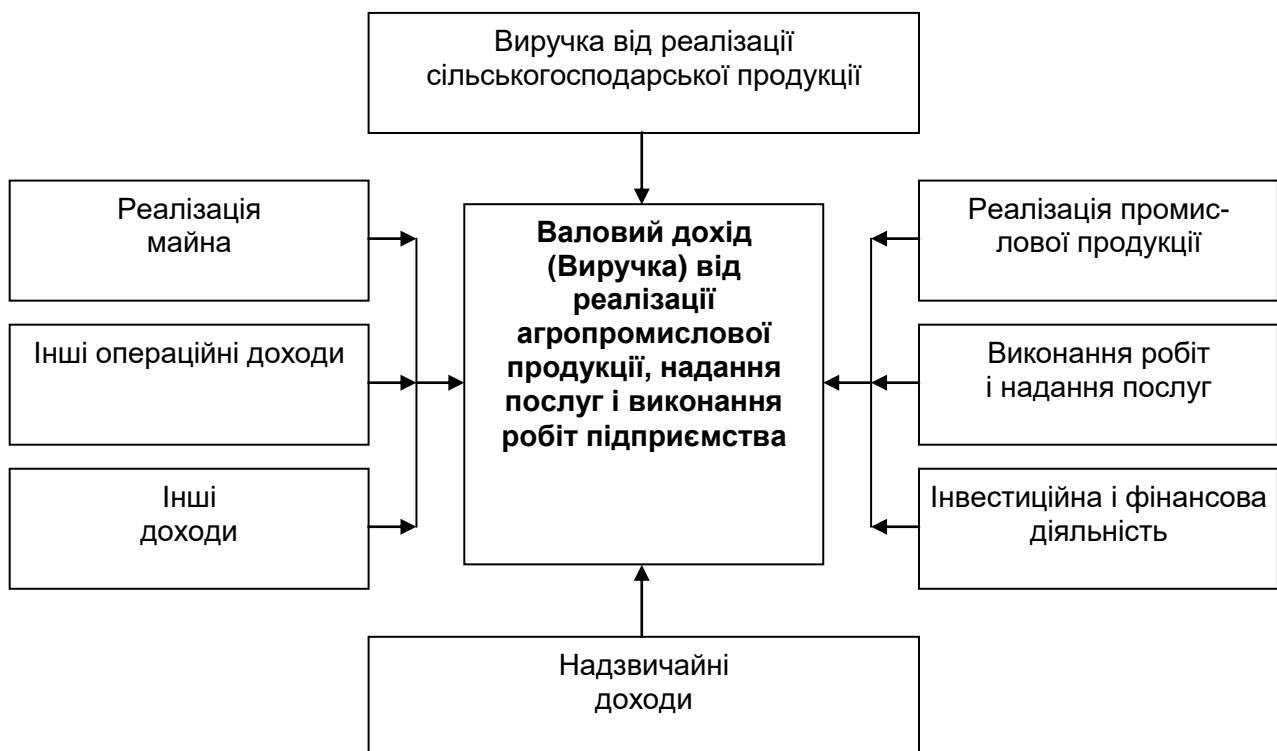


Рис. 4.9. Схема формування валового доходу агропромислового підприємства [10, с. 54]

Відомо, що серед усіх видів прибутку найвагомішу роль відіграє операційний прибуток. У процесі здійснення операційної діяльності формується три види операційного прибутку: маржинальний, валовий і чистий операційний прибуток.

Маржинальний операційний прибуток (МПо) визначається як різниця між сумою валового операційного доходу (ВДо) та сумою постійних операційних

витрат (Іпост), сумою податку на додану вартість (ПДВ) та інших податкових платежів, включених у ціну продукції за формулою:

$$\text{МПо} = \text{ВДо} - \text{ПДВ} - \text{Іпост.}$$

Валовий операційний прибуток (ВПо) визначається як різниця між сумою валового операційного доходу (ВДо) та сумою сукупних операційних витрат (Ісов), сумою податку на додану вартість (ПДВ) та інших податкових платежів, включених у ціну продукції за формулою:

$$\text{ВПо} = \text{ВДо} - \text{ПДВ} - \text{Ісов.}$$

Чистий операційний прибуток (ЧПо) визначається як різниця між сумою валового операційного доходу (ВДо) та сумою сукупних операційних витрат (Ісов), сумою податку на додану вартість (ПДВ) й сумою податку на прибуток та інших обов'язкових платежів за рахунок прибутку (ПП) за формулою:

$$\text{ЧПо} = \text{ВДо} - \text{ПДВ} - \text{ПП} - \text{Ісов.}$$

На практиці виділяють наступні основні етапи формування фінансових результатів агропромислових формувань, методичний підхід яких висвітлено на рисунку 4.10.

Процес формування фінансових результатів у діяльності агропромислових підприємств здійснюється, як правило, за такими етапами: визначення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції; розрахунок валового прибутку (збитку); визначення прибутку (збитку) від операційної діяльності; розрахунок прибутку (збитку) від звичайної діяльності підприємства до оподаткування прибутку; визначення прибутку (збитку) від звичайної діяльності підприємства; розрахунок чистого прибутку підприємства.

Така методична схема формування фінансових результатів є найпоширенішою та повністю відповідає інформаційним запитам користувачів.

На фінансові результати підприємства здійснює вплив комплекс зовнішніх і внутрішніх чинників. До зовнішніх факторів, що здійснюють потужний вплив на економічно-фінансові результати діяльності агропромислових підприємств необхідно віднести: активність роботи фінансово-кредитної системи країни щодо інвестування суб'єктів господарювання; втручання держави у процес регулювання виробництва і продажу певних видів продукції, ціноутворення на промислову й сільськогосподарську продукцію, підтримки й сприяння розвитку трудомістких і збиткових галузей сільського господарства; природно-кліматичні умови виробництва; регіональне розміщення складових підприємства щодо відстаней до авто-залізничного сполучення, переробних підприємств тощо.

1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Чистий дохід} \\ \text{(виручка) від} \\ \text{реалізації продукції} \\ \text{(товарів, робіт,} \\ \text{послуг)} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Дохід} \\ \text{(виручка) від} \\ \text{реалізації продукції} \\ \text{(товарів, робіт,} \\ \text{послуг)} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Податок на додану} \\ \text{вартість, акцизних} \\ \text{збір, інші збори або} \\ \text{податки з обороту} \\ \text{тощо} \\ \hline \end{array}$$

2. Валовий прибуток (збиток):

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Валовий прибуток} \\ \text{(збиток)} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Чистий дохід} \\ \text{(виручка) від} \\ \text{реалізації продукції} \\ \text{(товарів, робіт,} \\ \text{послуг)} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Собівартість} \\ \text{реалізованої} \\ \text{продукції (товарів,} \\ \text{робіт, послуг)} \\ \hline \end{array}$$

3. Фінансовий результат (прибуток, збиток) від операційної діяльності:

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Фінансовий} \\ \text{результат від} \\ \text{операційної} \\ \text{діяльності} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Валовий} \\ \text{прибуток} \\ \text{(збиток)} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Інші} \\ \text{операційні} \\ \text{доходи} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Адміністративні,} \\ \text{на збут, інші} \\ \text{операційні} \\ \text{витрати} \\ \hline \end{array}$$

4. Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства до оподаткування прибутку

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Фінансовий} \\ \text{результат від} \\ \text{звичайної} \\ \text{діяльності до} \\ \text{оподаткування} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Фінансовий} \\ \text{результат від} \\ \text{операційної} \\ \text{діяльності} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Дохід від} \\ \text{участі в капі-} \\ \text{талі, інші фі-} \\ \text{нансові доходи} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Фінансові} \\ \text{витрати, ви-} \\ \text{трати від участі} \\ \text{в капіталі} \\ \hline \end{array}$$

5. Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства:

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Прибуток від} \\ \text{звичайної діяльності} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Прибуток від} \\ \text{звичайної діяльності} \\ \text{до оподаткування} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Податок на прибуток} \\ \hline \end{array}$$

6. Чистий прибуток діяльності агропромислового підприємства:

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Чистий} \\ \text{прибуток або} \\ \text{збиток} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Фінансовий ре-} \\ \text{зультат від звичай-} \\ \text{ної діяльності} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Дохід від надзвичайної} \\ \text{діяльності, податок на прибуток} \\ \text{від надзвичайної діяльності,} \\ \text{витрати від надзвичайної} \\ \text{діяльності} \\ \hline \end{array}$$

Рис. 4.10. Етапи процесу формування фінансових результатів у агропромислових підприємствах [10, с. 56]

Опрацювання літературних джерел [1; 2; 4; 5; 6; 7; 10] засвідчує, що прискорити поліпшення фінансово-економічних результатів галузей і підприємств можна лише при умові належного розроблення фінансової стратегії (фінансового плану). Саме фінансова стратегія розвитку галузей і підприємств базується і обумовлює потребу у формуванні комплексу інших важливих і необхідних стратегій (рис. 4.11.).

Варто зазначити, що належне формування й функціонування, насамперед, вказаних на рисунку головних стратегій розвитку ефективного відтворення, здійснює потужний вплив на фінансову функціональну стратегію, сприяє поліпшенню фінансово-економічних результатів як окремих галузей, так і сільськогосподарського підприємства загалом.



Рис. 4.11. Схема впливу стратегій розвитку на фінансову функціональну стратегію сільськогосподарського підприємства

*Джерело: розробка автора*

Таким чином, головними внутрішніми чинниками поліпшення фінансових результатів підприємства є: зменшення виробничої й повної собівартості одиниці продукції за рахунок підвищення урожайності усіх культур та продуктивності тварин, раціонального використання наявних ресурсів тощо; поліпшення параметрів якості продукції, що сприятиме збільшенню ціни; повнішого використання наявних трудових ресурсів шляхом створення нових робочих місць, розвитку виробничої й соціальної інфраструктури на селі, надання послуг населенню, відкриття нових додаткових агропромислових структур підприємства. При цьому підприємства мають посилювати внутрігосподарську спеціалізацію і концентрацію сільськогосподарського виробництва, запроваджувати прогресивні ресурсощадні технології, удосконалювати економічні взаємовідносини шляхом кооперації та інтеграції.

До головних зовнішніх чинників необхідно віднести поліпшення: державної підтримки й сприяння розвитку підприємництва; державного регулювання обсягів продажу сільськогосподарської продукції; економічних взаємовідносин між підприємствами агропромислового бізнесу та ціноутворення; діяльності лізингу, кредитування, оподаткування тощо.

#### Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер. с англ. – СПб.: «Питер», 1999 – 432 с.
2. Довгаль Л. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / Л.Є. Довгаль, Ю.В. Каракай Л.П. Артеменко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440с.
3. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки. Стратегія та план дій. [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – 2015. – 225 с. – Режим доступу: [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua)
4. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2010. – 406 с.
5. Пархомиць М. К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика: Монографія / М. К. Пархомиць, В. В. Гудак. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 256 с.
6. Рудьєв В.А. Менеджмент: навч. посібник / В. А. Рудьєв, С. О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.
7. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: Навч. посібн. / М. Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 352 с.
8. Сільське господарство Тернопільської області за 2012-2015 рр.: Статистичний збірник за редакцією В.Г. Кирича. – Тернопіль, 215 с.
9. Статистичний бюлетень. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010- 2015 рр. – Тернопіль, 60 с.
10. Фінанси агропромислового виробництва. Навчальний посібник / За ред. Пархомця М.К. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 404 с.

#### **4.10. Забезпечення ефективної системи професійної підготовки бухгалтера-аналітика**

Підготовка майбутніх бухгалтерів-аналітиків повинна бути орієнтована на потреби бізнесу, що дасть змогу забезпечити успішну діяльність підприємства. Визначення та формування відповідних компетенцій майбутніх фахівців є основою їх конкурентної переваги на ринку праці і затребуваності провідними вітчизняними та зарубіжними компаніями. Розвинути подібні компетенції можна тільки на підставі тісної взаємодії з бізнес-спільнотою. Для досягнення поставленої мети ставиться завдання щодо вирішення актуальних в обліково-аналітичному супроводі питань професійної освіти бухгалтерів-аналітиків на якісно новому рівні відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерської освіти.

В сучасних умовах, що характеризуються високою динамічністю зовнішнього середовища і волатильністю ринків збуту продукції, прийняття управлінських рішень на основі тих чи інших концепцій менеджменту стає все більш складним завданням. При цьому зростає роль засобів, методів і технологій в підготовці обґрунтування прийнятих управлінських рішень не тільки оперативного характеру, але, перш за все, у сфері стратегічного прогнозування і планування діяльності підприємств. Стає дуже важливим досліджувати як внутрішні процеси, що відбуваються на підприємствах, так і процеси й тенденції, які спостерігаються у зовнішньому по відношенню до компаній середовищі. Закономірно, що управління найрізноманітнішими бізнес-процесами на підприємстві пов'язано з комплексним аналізом проблем і завдань, що стоять перед його керівництвом, а також вибором конкретних управлінських рішень в усіх напрямках його діяльності. Така робота вимагає використання сучасних засобів і методів бізнес-аналітики, при цьому в організаційній структурі підприємств і корпорацій мають бути створені інформаційно-аналітичні центри або інші підрозділи, відповідальні за збір, обробку, аналіз і зберігання різних інформаційних ресурсів на основі розвинутої інформаційної системи і новітніх технологій Business Intelligence (бізнес-аналітики). На підприємствах зазначені функції починають виконувати обліково-аналітичні відділи. При цьому головну роль відіграє бухгалтер-аналітик, котрий бере безпосередню участь в управлінні підприємством. Тобто, бухгалтер-аналітик – фахівець, наділений управлінськими функціями. Він бере участь в системі лінійних відносин (віддає вказівки підлеглим бухгалтерам, відповідає за роботу бухгалтерської служби) і нелінійних відносин (підпорядкована йому бухгалтерська служба консультує, обслуговує і координує інші підрозділи підприємства). На думку В.А. Бородіна, бухгалтер-аналітик відіграє подвійну роль: по-перше, він є одним із головних відповідальних працівників адміністрації, який зобов'язаний консультувати керівників з позиції загальної системи управлінського обліку компанії; по-друге, він є особою, яка здійснює облік і аналіз у межах своїх посадових функцій [1].

Бухгалтер-аналітик – це фахівець, котрий займається вивченням аналітичних досліджень і узагальнень в певній сфері діяльності, який

досконало володіє методами аналізу, здатний прогнозувати процеси і розробляти перспективні програми розвитку. Завдяки професійній діяльності спеціаліста на підприємстві налагоджується обмін інформацією і звітністю між окремими службами. Він повинен: створити основу для ефективного управління підприємством; нести відповідальність перед керівництвом за реальність звітів; надавати допомогу в плануванні і підведенні підсумків роботи; вміти управляти підлеглими.

На думку С.В. Калабухової, в основі аналітики лежить не стільки принцип констатації фактів, скільки принцип «випередження подій», що дозволяє організації чи індивіду прогнозувати майбутній стан об'єкта аналізу, тобто можна стверджувати, що аналітика відіграє інтегруючу роль в реконструкції минулого, розкритті сьогодення і прогнозуванні майбутнього [2, с. 403]. На сьогодні головний бухгалтер – це вже не просто обліковий працівник, що здійснює рознесення даних первинних документів на рахунки бухгалтерського обліку, це «радник» керівника за всіма проблемами управлінського характеру [3, с. 18].

Лише недавно аналітична діяльність стала розглядатися як самостійний вид професійної діяльності. В корпораціях відкриваються аналітичні департаменти і служби, а посади професійних аналітиків з'явилися практично у всіх підприємствах. Аналітична служба – це методологічне, організаційне та технологічне забезпечення індивідуальної і колективної розумової діяльності, що дає змогу ефективно обробляти інформацію з метою вдосконалення якості наявних і придбання нових знань, а також підготовки інформаційної бази для прийняття оптимальних управлінських рішень. Інтелектуальний інструментарій та досвід практичної діяльності аналітика є набагато ширшим, ніж експерта і не обмежений рамками однієї предметної сфери. Сукупність інтелектуальних дій аналітика дозволяє адекватно відображати суть явищ і процесів, виявляти основні тенденції, прогнозувати розвиток подій і створювати наукову основу для прийняття рішень.

В. К. Савчук переконаний, що фахівці з обліку та аналізу повинні вміти збирати, накопичувати, обробляти, передавати інформацію про діяльність суб'єкта господарювання; бачити перспективу розвитку підприємства з урахуванням досягнутого рівня виробництва і реальних можливостей, повнішого задоволення запитів ринку; підпорядкувати цілі й функції підсистем (виробничих підрозділів і служб) досягненню цілей системи (підприємства) в цілому; підтримувати збалансованість розвитку підприємства, при якому передбачається як єдиний процес – поліпшення виробничої діяльності, соціальний розвиток колективу, рівновагове природокористування, розширення стратегічної зони господарювання, підвищення конкурентного статусу тощо; створювати систему показників, індикаторів та критеріїв, які б найповніше характеризували нові суспільні явища і соціально-екологоекономічні процеси; систематизовувати причини зміни чинників розвитку підприємства для найповнішого їх вивчення і розробки механізмів зміни якісно-кількісних його параметрів і створення передумов для бажаних змін; підбирати методи, прийоми і методики, які б дозволяли з найменшими



затратами часу і коштів високоякісно вивчати аналізований об'єкт як систему; формувати джерела даних, які б дозволяли досить повно і адекватно моделювати явища, процеси, результати і давали можливість об'єктивно і своєчасно оцінювати стан і передбачати майбутні зміни аналізованого об'єкта. Однак, для поглиблення аналітичної підготовки бухгалтерів, не досить удосконалювати інформаційне середовище аналізу, необхідно поглиблювати його методологію, а саме розробляти з врахуванням викликів часу нові види аналізу [4, с. 438-439]. Слід погодитися з думкою О. В. Вітренко щодо важливості і пріоритетності адміністративно-правового регламенту діяльності бухгалтера-аналітика, якою визначається внутрішня система взаємовідносин на рівні «виконавець – бухгалтер-аналітик – управлінець – виконавець» [5, с. 132]. Він повинен орієнтуватися на всебічний розгляд проблеми, ситуації в країні і світі. Йому необхідно сприймати світ раціональним, логічним і впорядкованим, бачити і встановлювати закономірності. До того як прийняти рішення, аналітику необхідно розробити максимально детальний план, зібрати якомога більше достовірної інформації, об'єктивних фактів з обов'язковим залученням глибоких теоретичних знань, систематизувати їх, знайти загальні характерні риси, які визначають тенденцію розвитку будь-якого процесу. Аналітик повинен бути схильним до ретельної і методичної роботи при вирішенні проблем. Він повинен володіти аналітичним, критичним і креативним мисленням.

Відповідно до визначення Міжнародного інституту бізнес-аналізу (ІІБА), під бізнес-аналізом (business analysis) розуміється «сукупність функцій, методів і засобів, що використовуються для взаємодії зацікавлених осіб (стейкхолдерів) в процесі дослідження структури, політики і операцій підприємства, а також подальшого вироблення рекомендацій, що забезпечують досягнення підприємством поставлених цілей» [6, с. 3]. При цьому до стейкхолдерів відносяться як особи, безпосередньо задіяні в аналітичних процесах, так і ті, чиї інтереси будуть порушені при прийнятті управлінських рішень за результатами аналізу. Відповідно, бізнес-аналітик (business analyst) – це «фахівець, який здійснює функції бізнес-аналізу, незалежно від найменування його посади і ролі, яку він відіграє на підприємстві» [6, с. 4].

Окремі науковці зазначають, що аналітик – це фахівець з логічним типом мислення, здатний до аналізу і синтезу інформації, що володіє відмінною пам'яттю, вмінням звертати увагу на деталі, здатний фільтрувати з величезного інформаційного потоку потрібну інформацію, виділяти з неї ті відомості, які можуть послужити підставою для істотних висновків. Іншими словами, домінуючими для такого фахівця є аналітичні методи діяльності. Варіативною компонентою в моделі підготовки фахівця є знання про конкретну економічну сферу, в якій він працює. Він повинен знати і грамотно застосовувати на практиці технології статистичних і економіко-математичних досліджень, вміти користуватися інструментами, які дозволяють їх реалізувати при вирішенні конкретного завдання і на цій основі прогнозувати з певним

ступенем точності подальший розвиток досліджуваних процесів або явищ [7, с. 50].

Таким чином, бухгалтер-аналітик – це фахівець, який покликаний допомагати підприємству розвиватися, формуючи нові або вдосконалюючи існуючі напрямки ділової активності, основні і допоміжні бізнес-процеси відповідно до стратегічних цілей компанії. У вітчизняних умовах це цілком вписується в концепцію модернізації та інноваційного розвитку, що реалізується на рівні суб'єктів господарювання. Бухгалтер-аналітик повинен на основі комплексного аналізу господарської діяльності підприємства та оцінки його зовнішнього ринкового середовища виявляти проблемні сфери бізнесу і невідповідності його параметрам запитів ринку і стейкхолдерів, брати участь в розробці цілей, концепцій, стратегій і конкретних проектів розвитку. Від нього чекають аналітично обґрунтованих рекомендацій щодо формування організаційної та управлінської структури підприємства. Він зобов'язаний на основі аналізу бізнес-процесів підприємства здійснювати їх моделювання, коригування, вдосконалення і перебудову. Одним з центральних завдань бухгалтера-аналітика є розробка критеріїв оцінки ефективності та її ключових показників, формування збалансованої системи показників, системи їх моніторингу та здійснення самого моніторингу. Бухгалтер-аналітик покликаний відігравати важливу роль в розробці і впровадженні проектів створення сучасних інформаційних систем як постановник завдань за напрямками, що пов'язані з управлінням бізнес-процесами і ключовими показниками ефективності, з формуванням раціональної облікової політики підприємства, а також роль консультанта з налаштування інформаційних систем для вирішення конкретних управлінських завдань. При цьому слід відрізнити роль бухгалтера-аналітика від функцій системного аналітика, який як фахівець у сфері сучасних інформаційних технологій повинен забезпечувати аналіз, опис і моделювання бізнес-процесів з точки зору побудови не економічної, а інформаційної моделі для автоматизації різноманітних процесів і функцій.

Основними вимогами, що висуваються роботодавцями до особистісних якостей бухгалтера-аналітика є: працездатність; відповідальність; креативність мислення в умінні висувати нові завдання і знаходити шляхи їх вирішення; широка ерудованість, прагнення до отримання нових знань; широта і глибина у здатності проникати в суть речей і явищ, розуміти причини і глибинні закономірності подій; вміння працювати з інформацією; аналітичні здібності; об'єктивна оцінка предметів і явищ, прагнення ставити під сумнів гіпотези і рішення, які існують в повсякденній роботі; комунікабельність і вміння працювати в команді; вміння самостійно діяти в умовах невизначеності. До другорядних якостей особистості фахівця – бухгалтера-аналітика доцільно віднести: елементарні навички володіння іноземними мовами; вміння планувати свою діяльність; ведення дослідницької роботи; здоровий спосіб життя.

Як зазначають з цього приводу Т. В. Давидюк і К. П. Боримська, що за таких умов вимоги до професійних якостей бухгалтера зміщуються в сторону підвищення інформативності обліково-аналітичної бази при управлінні

ризиками, підсилення достовірності та прозорості фінансової звітності для підтримки стійкого функціонування та розвитку підприємства в умовах існування багаточисельних ризиків та загроз діяльності. Отже, на бухгалтера покладаються функції з формування такого масиву обліково-аналітичного матеріалу та контрольних процедур, який б забезпечував функціонування системи економічної безпеки підприємства на перспективу [8, с. 85].

На особливу увагу заслуговують компетенції щодо підвищення аналітичності, що дають змогу молодим фахівцям отримати стійку конкурентну перевагу на ринку праці, оскільки такі компетенції складно отримати без спеціального навчання. Значення обліково-аналітичних компетенцій зростає по ряду причин. Перш за все, бізнес-аналітика є інструментом для істотного підвищення конкурентоспроможності підприємства, забезпечуючи основу для прийняття управлінських рішень в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Отже, векторами розвитку новітніх освітніх технологій з підготовки обліково-аналітичних працівників можна виділити:

– поглиблене вивчення МСФЗ та формування навичок їх застосування на практиці, подальше вивчення методології ведення бухгалтерського обліку та економічного аналізу, в тому числі фінансової звітності;

– постійне оволодіння сучасними бухгалтерськими і аналітичними програмами; контрольними та аналітичними процедурами, методами діагностики та моніторингу діяльності підприємства на базі створення автоматизованого робочого місця фахівця, податкового планування та прогнозування, стратегічного моделювання розвитку суб'єктів господарювання.

Підготовка фахівців за спеціальністю «Облік та оподаткування» в умовах зовнішньої нестабільності дає змогу майбутнім економістам, бухгалтерам і іншим спеціалістам з обслуговування господарсько-фінансових процесів підприємства, швидко приймати обґрунтовані управлінські рішення завдяки більш глибокому розумінні процесів, що відбуваються; в короткі терміни адаптуватися до нових викликів, стилю керівництва; володіти здатністю до самонавчання, вміти обмінюватися знаннями; розвивати стратегічне мислення і проявляти фінансову грамотність у поточних питаннях. Так, на фінансову успішність націлені інтереси багатьох зацікавлених груп: менеджерів компанії (перш за все виробничого і фінансового директорів), робота яких часто оцінюється за досягненням ключових фінансових показників; власників, кредиторів, інвесторів (потенційних власників капіталу). Кожна з перерахованих вище груп проводить власний фінансовий аналіз (з урахуванням наявної інформації і цілей взаємодії з компанією). Кожній з цієї групи фінансовий аналіз повинен відповісти на три питання:

1) який поточний фінансовий стан підприємства: чи влаштовує зростання капіталу і бізнесу, прибутку, що генерує грошовий потік;

2) які проблемні місця в роботі підприємства («слабкі ланки» в генеруванні грошових потоків, у залученні ресурсів, їх розподіл, інвестування),

де ті фінансові неузгодженості, які заважають досягненню цілей власників капіталу та інших зацікавлених осіб;

3) як за фінансовими показниками (прибуток, грошовий потік, ринкова вартість капіталу) буде виглядати підприємство і вигоди стейкхолдерів при реалізації тих чи інших управлінських рішень.

Глобалізація ринку капіталу, поява нових фінансових продуктів, висока конкуренція на ринку консалтингових послуг сприяла значним зрушенням в обліковій і фінансовій аналітиці. Так, фінансовий аналіз завжди реалізується в інтересах певної групи – інвесторів. Тобто, немає аналізу «взагалі». Залежно від того, хто ставить перед аналітиком питання щодо фінансового стану, яка мета замовника, звіт про залучений капітал, доцільність інвестицій або виведення прибутку будуть завжди різнитися. Внаслідок цього «компетентнісний прорив» в обліку і аналітиці йдуть за кількома напрямками:

1) доповнення традиційних обліково-фінансових показників системою нефінансових індикаторів, що підтверджують або підсилюють інформаційні сигнали про дійсний стан підприємства;

2) розширення спектру обліково-аналітичних показників (перехід від традиційних показників фінансової звітності до таких аналітичних показників, як EBIT, EBITDA, FCF);

3) побудова систем обліково-фінансової аналітики на базі нових індикаторів, пов'язаних з метою максимізації ринкової вартості бізнесу із широким залученням інформаційних технологій і комунікацій.

Отже, бухгалтер-аналітик стає головним консультантом керівника з усіх питань виробничо-фінансової діяльності підприємства. Жодне управлінське рішення не приймається без узгодження з бухгалтером стосовно фінансових питань.

В успішних компаніях бухгалтер-аналітик, який працює в сфері бізнесу, одночасно є професійним менеджером. У сучасних умовах його функції на підприємстві зазнають змін. Крім облікової та аналітичної функцій його обов'язки передбачають: планування, організаційну побудову, оцінку, діагностику, координування, контроль і стимулювання роботи персоналу:

– збір, аналіз і надання фактичних даних за характеристиками роботи в минулому і звітному періодах;

– аналіз сучасних сильних і слабких сторін підприємства у виявленні передбачуваних можливостей і загроз;

– визначення пріоритетів та основних напрямків дій на цільовий період;

– фінансовий аналіз завершених робіт. Інша частина функції управління полягає в керівництві поточними процесами виробничо-господарських завдань.

Завершальною фазою реалізації функцій управління є вимірювання та оцінка результатів, тобто контроль і звітність. Це виключає можливість прийняття суб'єктивних рішень. Ухвалення необґрунтованих, часто інтуїтивних рішень в управлінні підприємствами, а також неякісно виконані прогнози розвитку, на яких ці рішення базуються, призводять до того, що управління діяльністю компанії стає неефективним. Управлінські рішення повинні бути не

тільки обґрунтованими, але і своєчасними через можливу втрату своєї актуальності.

Вимоги до бухгалтера-аналітика будуть істотно відрізнятись у залежності від завдань, вирішення яких буде йому доручено. Наприклад: впровадження будь-яких облікових і аналітичних інформаційних систем, що вимагають налаштування; потреба покращання ефективності праці; бажання мати повну картину бізнес-процесів в майбутньому. З огляду на наявні компетентності бухгалтера-аналітика, слід визначитися з винагородою за роботу. Бюджет бухгалтера-аналітика може складатися не тільки з його заробітної плати, але також з оплати участі в різних заходах (конференціях, тематичних форумах), а також з оплати деяких програмних продуктів, які на поточний момент використовуються в роботі фахівцями для моделювання процесів або створення супровідної документації, надання консультацій, рівня доступу і повноважень. Важливою складовою додаткових стимулів є отримання бонусів від напруженості роботи. Отже, необхідно оцінювати роботу не на рівні загальних принципів, а на рівні фактично виконуваних співробітниками операцій.

Отже, обліково-аналітична діяльність на підприємстві нині відіграє чимале значення. Усі без винятку підприємницькі структури активно використовують результати аналізу. У зв'язку з цим все більш широке поширення набувають аналітичні підрозділи (відділи, департаменти, управління, центри тощо) на підприємстві, які мають безпосереднє відношення до збору, узагальнення, обробки і систематизації первинної і вторинної інформації, що залучається для розробки концептуальних напрямів перспективного розвитку, формування бізнес-плану і вирішення численних поточних і перспективних завдань. Схожий тренд не є випадковим і зумовлений необхідністю усвідомленого прийняття оптимальних рішень, що спираються не на інтуїцію і припущення, а на комплексну оцінку і аналіз інформації про всі аспекти виробничо-фінансового стану підприємства. Це вимагає створення нових підходів, як до формування, так і до сприйняття бухгалтерських стандартів, оскільки багато хто з них носять рекомендаційно-описовий характер. Відсутність чітких і однозначних рекомендацій змушує бухгалтера-аналітика мати власну думку про доцільність використання на підприємстві певного варіанту і способу обліково-аналітичного забезпечення. У цьому контексті, на наш погляд, обґрунтовано звучить вислів американського вченого Ч. Хорнгрена, який помітив, що бухгалтерський облік вважають точною наукою помилково, мабуть, через ореол чіткості, який властивий фінансовим звітам, "бухгалтерський облік – це швидше мистецтво, ніж наука. Фінансові звіти можуть виглядати акуратно через ретельно згруповані числа, бо вони є результатом складного процесу визначення значень, який ґрунтується на масивному комплексі вихідної інформації" [9, с. 120].

Нині надзвичайно гостро постає проблема професійності в усіх сферах життя суспільного повсякдення й особливо у сфері обліково-аналітичного забезпечення. Виникає потреба в ефективній підготовці нового типу професійних бухгалтерів-аналітиків з розвинутим економічним і творчим

мисленням, здатних діяти демократичними методами, реагувати адекватно на критику, об'єктивно оцінювати себе та інших.

Сьогодні є розуміння того факту, що слід проводити негайні структурні зміни в системі підготовки фахівця з обліково-аналітичного забезпечення підприємств.

В. М. Жук переконаний, що вітчизняні реформи в бухгалтерській сфері ігнорують філософію інституціонального забезпечення їх успішності. Прийняті в Україні Програма й Стратегія розвитку обліку концентрується на змінах у нижчих щаблях (формальних інститутах – “правилах гри”) та регуляторному інституті Міністерства освіти і науки України. При цьому верхні, визначальні для реформ, шаблі інституціонального забезпечення розвитку обліку (професійні й неформальні інститути) залишаються поза увагою, що до певної міри і пояснює консервативність стану цих інститутів, а, отже, і низьку ефективність реформування національної системи обліку [10].

З прийняттям Концепції розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки (лютий 2009 р.) і з підвищенням вимог до професійного рівня фахівців економічних служб підприємств Інститутом обліку і фінансів спільно з Міністерством аграрної політики України розроблено і впроваджено програму «Сертифікований професійний бухгалтер агробізнесу» (Certified agribusiness professional accountant – САРА). Програма САРА базується на галузевій спеціалізації, запроваджена в аграрному секторі, погоджена з Міністерством освіти і науки України та представлена регіональній групі Міжнародної федерації бухгалтерів – ЄРСБА. Основними напрямками програми САРА є:

- нормативно-правове регулювання земельно-майнових відносин в аграрному секторі;
- облікова політика: капіталізація і підвищення інвестиційної привабливості та безпеки підприємства й аграрної галузі;
- звітність підприємств агробізнесу в забезпеченні прозорості інтеграційних процесів;
- система податкових платежів та спеціальні режими оподаткування агробізнесу.

При успішному складанні тестів за всіма напрямками учасники програми САРА отримують Сертифікат про присвоєння кваліфікації «Сертифікований професійний бухгалтер агробізнесу» (Сертифікат САРА) і Свідоцтво про підвищення кваліфікації державного зразка.

Отже, чинна в Україні тенденція розмежування вузівської (університетської) і професійної бухгалтерської освіти є цілком відповідною загальноосвітній практиці. Випускник (бакалавр, магістр) не може бути (професійним) бухгалтером. Це звання йому потрібно заслужити, отримавши додаткову професійну освіту та належний практичний досвід роботи на певних посадах на підприємстві. Проблема розмежування вузівської і професійної бухгалтерської освіти є не простим питанням сьогодення. Навіть в назві освітньої системи є присутньою двозначність, оскільки про вищу освіту говорять як про вищу професійну освіту. Ймовірно, проблема полягає в тому, як трактувати саме термін «професія» і в якому співвідношенні знаходяться

необхідні практичні навички та теоретичні знання, що становлять базову основу професії бухгалтера-аналітика. Обліково-аналітична діяльність має власну специфіку, в якій величезну роль відіграють професійні компетенції, досвід і чинники морально-етичного характеру. Оскільки Україна бачить себе тільки в професійному міжнародному бухгалтерському співтоваристві, слід прийняти існуючі в ньому правила гри. Так, у “Концептуальних засадах міжнародних освітніх стандартів” викладено роз’яснення International Federation of Accountants (IFAC, Міжнародною федерацією бухгалтерів), згідно з яким під професійним бухгалтером розуміється член національного інституту, що входить до складу IFAC. Крім того, ще однією з серйозних проблем університетської освіти є наявність отримання економічної освіти у непрофільних вузах.

Сьогодні потрібна узгодженість університетських і професійних програм в змістовному плані, при цьому важливою є думка професіоналів вищої школи і роботодавців. Механізм узгодження може бути вироблений з урахуванням досвіду західних колег (наприклад, корисно вивчити практику взаємодії європейських університетів з ICAS).

Університетам було б доцільно мати право навчати студентів за власними (а не лише за державними) освітніми стандартами, при цьому, щоб вони в їх основу закладали навчальний план одного з провідних зарубіжних вузів, який в міжнародному рейтингу університетів є топ-лідером у наданні освітніх послуг студентам, до якого вітчизняні вузи повинні прагнути. Це дасть університету, який отримав право навчати студентів за власними освітніми стандартами, такі переваги:

– підвищить імідж, оскільки в його рекламних матеріалах з’явиться інформація про те, що навчання студентів за спеціальністю «Облік і оподаткування» здійснюється за навчальною програмою відомого за межами нашої країни зарубіжного вузу. Це збільшить кількість бажаючих навчатися у вітчизняних вузах, а не в зарубіжних;

– дасть змогу підтвердити фаховість університету у навчанні студентів на рівні кращих світових стандартів.

Отже, нові виклики сьогодення у поєднанні з глобалізацією бізнесу кардинально змінили інформаційне та ділове середовище, в якому існують підприємства. Сучасні бізнес-процеси характеризуються стрімким зростанням обсягів інформації, високою волатильністю, новими проявами взаємного впливу суб’єктів ринку і, відповідно, новими управлінськими ризиками. Професії бухгалтера-аналітика є притаманним динамізм через зміни в суспільстві, що постійно прискорюються і вимагають швидкої адаптації до нових умов. Ця професія зміцнює свої позиції в суспільстві, набуває значимості і визнання, але в той же час, постійно зростають вимоги до фахівців, що робить її однією з найбільш складних і цікавих в сучасних умовах розвитку суспільства.

## Література

1. Бородин В. А. Бухгалтерский учет : учебник для вузов / В. А. Бородин. – 3-е изд, перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 528 с.
2. Калабухова С. В. Еволюція ролі бухгалтерських аналітиків в інформаційній економіці / С. В. Калабухова // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: зб. матеріалів ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 26 лют. 2015 р.) / відпов. за вип. Б. В. Мельничук. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – С. 403–405.
3. Акименко О. Ю. Роль головного бухгалтера в управлінні підприємством / О. Ю. Акименко, В. А. Сорокопуд, І. Ю. Тебенко // Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку : І Міжнародна науково-практична конференція (м. Чернігів, 11 грудня 2015 р.) : тези доповідей. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – С. 18-20.
4. Савчук В. К. Поліпшення аналітичної підготовки бухгалтерів аграрних формувань / В. К. Савчук // Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: зб. матеріалів ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 26 лют. 2015 р.) / відпов. за вип. Б. В. Мельничук. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2015. – С. 437–439.
5. Вітренко О. В. Реалізація контрольної функції в системі сучасного обліку / О. В. Вітренко // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2012. – № 1. – С. 132-137.
6. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK Guide). Version 2.0. – Toronto: International Institute of Business Analysis, 2009. – 265 pp.
7. Монахова Л. Ю. Формирование специалиста-аналитика / Л. Ю. Монахова, А. А. Монахова // Человек и образование. – 2008. – № 2 (15). – С. 50-53.
8. Обліково-аналітичне і організаційно-правове забезпечення діяльності аграрних підприємств : монографія / Р. Ф. Бруханський, М. К. Пархомець, П. Р. Пуцентейло [та ін.]. – Тернопіль : Крок, 2015. – 300 с.
9. Хорнгрен Ч. Бухгалтерский учет : управленческий аспект / Ч. Хорнгрен. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 416 с.
10. Жук В. М. Інституціональне забезпечення розвитку бухгалтерського обліку в Україні [Електронний ресурс] / В. М. Жук. – Режим доступу : <http://zhuk.faaf.org.ua/article-34/>



## ВИСНОВКИ

1. Становлення і розвиток ринкових відносин в економіці України, зокрема, в аграрній галузі кардинально змінили порядок формування доходів сільськогосподарських підприємств. При пануванні ринкових відносин вироблений продукт має довести свою суспільну значимість та корисність. Це зумовлює виробляти не те, що можеш виробити, а те, що зможеш продати. Тому вимогою часу став ретельний аналіз місткості і цінової ситуації ринку з метою своєчасного внесення корективів у прогностичні показники аграрного виробництва з метою забезпечення належного рівня його ефективності.

2. При формуванні організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності сільськогосподарських товаровиробників, необхідно враховувати дії внутрішніх і зовнішніх чинників, що дає змогу виробникам здійснювати відповідний вплив і на цій основі суттєво підвищити дохідність виробництва, покращити фінансовий стан підприємств, збільшити їх фінансові можливості для розширеного відтворення.

3. Виявлено, що реалізація земельної реформи, запровадження нових форм господарювання, надання державної фінансової допомоги, формування аграрного ринку сприяли в останні роки покращенню показників виробництва продукції сільського господарства. Однак, показники останніх років порівняно із 1990 роком характеризують значний спад рівня виробництва валової сільськогосподарської продукції. Важливим етапом при цьому має стати реалізація земельної реформи для зміцнення позицій селянина як реального власника землі та майна, зміни психології працівника на психологію господаря; впровадження інноваційних технологій, прогресивних форм організації праці й виробництва.

4. Для забезпечення дієздатності системи управління підприємствами на всіх рівнях необхідно проводити економічну оцінку ефективності їх діяльності з метою прийняття оперативних рішень і стратегічного планування. Ефективність аналізу діяльності визначається комплексним та системним вивченням об'єктів дослідження, їхніх чинників і можливих наслідків змін середовища. Проведення оцінки має ґрунтуватись на якісній інформаційній базі та достовірних облікових джерелах.

5. Нині назріла необхідність удосконалення організації бухгалтерського обліку і аналізу на підприємствах, зокрема: поліпшення державного регулювання у сфері бухгалтерського обліку з метою методичного та організаційного забезпечення застосування національних і міжнародних стандартів та єдиних методологічних засад ведення бухгалтерського обліку усіма суб'єктами господарювання; схвалення Концепції розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки України, впровадження якої дасть можливість підняти облік на якісно новий рівень, що буде відображати особливості організації обліку на аграрних підприємствах, забезпечить формування облікової інформації для управління виробництвом із застосуванням новітніх технологій.

6. Однією з основних причин незадовільного стану впровадження ефективного менеджменту на вітчизняних підприємствах є відсутність системи його належного обліково-аналітичного забезпечення. Вирішення цієї проблеми передбачає необхідність розробки такого забезпечення з урахуванням наступних імперативів: позиціонування підприємства у зовнішньому середовищі; обліковий моніторинг внутрішнього середовища; обліковий моніторинг зовнішнього середовища; застосування ефекту синергії.

7. Обґрунтовано, що основним базисом для прийняття ефективних управлінських рішень слід розглядати такі виміри її акумулювання як бізнес-одиниці та ланцюжки вартості основних і допоміжних видів діяльності, що дозволяє сформувати комплексну систему облікової інформації як головне джерело інформаційної підтримки менеджменту на підприємстві.

8. Основний акцент наукових досліджень у сфері бухгалтерського обліку та економічного аналізу має бути перенесений на розробку обліково-аналітичного забезпечення ефективних управлінських рішень. У результаті цього змінюються функції бухгалтерів на підприємстві, головною метою стає не лише збір облікової інформації та її оприлюднення в звітності, а й її інтерпретація користувачами разом з бухгалтером підприємства з метою реалізації стратегії підприємства та здійснення стратегічного бухгалтерського контролю (контролю за виконанням обраної стратегії на основі розрахунку облікових стратегічних показників). Облікова інформація в умовах зміни управлінської парадигми, розвитку концепції стратегічного управління і трансформації вимог до його обліково-аналітичного забезпечення має стати основою для здійснення процесів довгострокового прогнозування, стратегічного планування, аналізу стратегічних показників і стратегічного контролю, тобто бути важливим засобом прийняття стратегічних управлінських рішень.

9. За результатами аналізу існуючих підходів учених та дослідження ієрархії понятійного середовища обліку встановлено, що стратегічний облік не є видом бухгалтерського обліку, а є одним із його функціональних напрямів, спрямованих на створення належної інформаційної підтримки прийняття ефективних управлінських рішень. Виділено два основні види стратегічного обліку – стратегічний фінансовий та стратегічний управлінський облік, що передбачає одержання наступних переваг при побудові системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту: можливість використання для розробки методологічного інструментарію стратегічного обліку елементів методології як фінансового, так і управлінського обліку; можливість розширення предмета бухгалтерського обліку; можливість формування двох визначальних напрямів розвитку наукових досліджень у сфері стратегічного обліку, як основи для побудови стратегічно орієнтованої системи бухгалтерського обліку, що є інструментом інформаційного супроводу системи стратегічного управління підприємством.

## НАШІ АВТОРИ

*Бруханський Руслан Феоктистович* – д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (передмова, висновки, підрозділ 4.1);

*Пуцентейло Петро Романович* – д.е.н, професор, професор обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (передмова, висновки, підрозділи 4.2, 4.5; 4.10);

*Белова Ірина Михайлівна* – к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (підрозділ 4.3);

*Бінчаровська Тетяна Анатоліївна* – аспірант кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (підрозділ 2.10);

*Бутов Андрій Миколайович* – к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (підрозділ 4.6);

*Гуменюк Олена Олексіївна* – к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (підрозділ 4.5);

*Дідоренко Тетяна Василівна* – к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (підрозділи 3.1);

*Звір Богдан Іванович* – директор Дрогобицького механіко-технологічного коледжу (підрозділ 4.10).

*Зигрій Ольга Володимирівна* – к.е.н, доцент, доцент кафедри цивільного права і процесу ТНЕУ (підрозділ 2.9);

*Карпенко Віталій Леонідович* – к.е.н, доцент, доцент кафедри маркетингу і товарознавства, Хмельницький національний університет (підрозділ 3.2);

*Костецький Ярослав Іванович* – к.е.н, доцент, докторант кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (підрозділи 1.1; 1.2);

*Мацьків Володимир Володимирович* – аспірант кафедри фінансів, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника (підрозділ 1.5);

*Палюх Микола Степанович* – к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (підрозділ 4.10);

*Паславська Ольга Ярославівна* – к.ю.н, доцент, доцент кафедри цивільного права і процесу ТНЕУ (2.2-2.8);

*Пархомець Микола Кирилович* – д.е.н, професор, професор кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (підрозділи 1.3, 1.4);

*Сава Андрій Петрович* – к.е.н, с.н.с., докторант ННЦ “Інститут аграрної економіки”, м. Київ (підрозділ 4.4);

*Сидорук Борис Орестович* – к.е.н, с.н.с., докторант ННЦ “Інститут аграрної економіки”, м. Київ (підрозділ 2.1);

*Спільник Ірина Володимирівна* – к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (підрозділ 3.3);

*Ужва Алла Миколаївна* – к.е.н, доцент, докторант кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (підрозділи 3.4-3.6);

*Уніят Людмила Миколаївна* – к.е.н, доцент, докторант кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (підрозділи 2.11; 4.7-4.9);

*Ярощук Олексій Вікторович* – к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу ТНЕУ (підрозділ 4.6).

## НАУКОВЕ ВИДАННЯ

### ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ І ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

## Монографія

### Адреса редакції:

Кафедра

обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового  
бізнесу Тернопільського національного економічного університету,  
Майдан Перемоги, 3 (навчальний корпус № 2),  
м. Тернопіль, 46020

Підписано до друку 05.09.2017.

Формат 60x 84/16. Гарнітура Arial.

Папір офсетний 70 г/м<sup>2</sup>. Друк електрографічний.

Умов.-друк. арк. 22,55. Обл.-вид. арк. 24,32

Тираж 300 примірників. Замовлення № 08/17/2-16.

### Видавець та виготувач:

ФОП Осадца Ю.В

м. Тернопіль, вул. Винниченка, 9/7

тел. (0352) 40-08-12, (0352) 40-00-63, (097) 988-53-23



*Свідоцтво про внесення суб'єкта  
видавничої справи до державного  
реєстру видавців, виготівників і  
розповсюджувачів видавничої продукції  
серія ТР № 46 від 07 березня 2013 р.*