



УДК 334.012.33:347.441.14:63

© 2006

*Талавира М.П., кандидат економічних наук, докторант,
Національний аграрний університет*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ПРОВЕДЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Постановка проблеми.

Необхідність державної підтримки сільського господарства в Україні неперечна. Важливим завданням при цьому є вивчення зарубіжного досвіду державного регулювання та підтримки сільського господарства, його еволюції та відповідності вимогам світових організацій, маючи на меті не сліпе копіювання, а можливість зробити виважений вибір на основі набутого світового досвіду.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми.

Дослідження проблеми державної підтримки сільського господарства, враховуючи світові тенденції, висвітлені в працях таких дослідників: С.І. Дем'яненка (4), С.М. Кваші (6), І.М. Свідерської (7), В.Р. Сіденко (8) та інших науковців.

Мета досліджень та методика їх проведення. Метою проведеної роботи є аналіз політики підтримки сільського господарства в розвинених країнах на основі вивченого світового досвіду.

Результати досліджень. У США необхідність державної підтримки сформулював свого часу президент Рузвельт, відстоюючи перший законодавчий акт із підтримки сільського господарства в Конгресі, наголосивши в своїй промові, що "бідний селянин плуга не купить" і це за тих обставин, що формування продовольчого комплексу США не було обтяжене пережитками феодального ладу, бюрократією, а одразу проходило в умовах ринкових (капіталістичних) відносин, основаних на приватній власності й особистій ініціативі. У подальшому уряд був зацікавлений у наявності реальних важелів впливу на процеси виробництва, споживання, експорту, імпорту товарів агропродовольчого комплексу.

Державна підтримка повинна раціонально поєднуватися з ринковими механізмами й ініціювати конкурентну боротьбу фермерів за ефективне використання бюджетної допомоги. Світовий досвід показує, що великі господарства краще використовують пільги і субсидії і це, в свою чергу, сприяє концентрації виробництва. Із часів Великої депресії до сьогодні кількість фермерсь-

Розглянуто методичні аспекти проведення державної підтримки сільськогосподарських виробників на основі аналізу світової практики.

ких господарств знизилася у 3,25 рази (з 6,5 млн. у 30-х роках ХХ ст. до 2 млн. у наш час). Кожен

рік кількість фермерів США зменшується на 1%, причому 50% із них ліквідуються через процедуру банкрутства (2). Підтримка сільського господарства не завжди відзначається своєю раціональністю, та навіть у високорозвинених країнах вона не завжди має високий рівень ефективності. Так, ціновою державною підтримкою в США та ЄС користуються лише близько 25% найбільших товаровиробників, при цьому вони отримують близько 75% загальної підтримки, а це призводить до зростання капіталомісткості сільського господарства, що, в свою чергу, може слугувати зниженню рівня конкуренції в цій галузі, адже створює перешкоди для входу на ринок нових товаровиробників (4).

Підтримка, запроваджена в США ще в 1934 році, успішно діє і по нинішній час. Так, закон "Про товарно-кредитну корпорацію", виданий у 1934 році, зі змінами і доповненнями в 1948 році встановив стабілізацію ринкової кон'юнктури шляхом державних закупок продукції, яка вироблялася в надлишку. На кінець 80-х років ХХ ст. 47% врожаю пшениці, 75% молочних продуктів перебувало у власності держави. Товарно-кредитна корпорація фермерів США акумулює надлишок сільськогосподарської продукції, взамін якої надає фермерам цільові позички. Отримавши позичку, фермери можуть реалізувати свою продукцію на ринку за умов, що виручка від її реалізації перевищить суму позички та відсотків на неї. У випадку, коли ринкова ціна низька, фермер має право надати продукцію до товарно-кредитної корпорації в обсязі, що є не меншим суми позички та відсотків на неї (3). При чому корпорація отримує право власності і розпорядження над цією продукцією і може реалізувати її на внутрішньому чи зовнішньому ринках.

Кінець 80-х – початок 90-х рр. ХХ ст. були кризовими для сільського господарства США, тому надавалася значна державна підтримка, яка становила 4,5% всіх витрат федерального бю-

джету США, забезпечувала 27% фермерської виручки або 410 дол. щорічно на 1 га. Така підтримка надходила через ряд програм аграрної політики держави. Так, у галузі пільгового кредитування і страхування проводилося дві державні програми, охорони сільськогосподарських ресурсів – сім, підтримки доходів виробників окремих видів продукції – 16, продовольчої допомоги населенню – 16, контролю за якістю продуктів харчування – 3 (4).

Класифікуючи напрями державної підтримки фермерів США, Дем'яненко С.І. виділяє п'ять основних її каналів: пряма допомога через систему соціального забезпечення, що розрахована на фермерів, котрі опинилися в скрутному становищі; державна підтримка, що спрямована на підвищення попиту на сільськогосподарську продукцію або зниження витрат виробництва; програма з обмеження посівних площ, унаслідок чого знижується обсяг виробництва і в силу специфіки галузі це призводить до зростання цін на сільськогосподарську продукцію; програми дотацій, що націлені на покриття різниці між закупівельними і продажними цінами, а також гарантування цін на сільськогосподарську продукцію; інші диференційовані цільові субсидії фермерам (4).

Механізм дворівневих цін використовується з метою отримання переваг від різниці еластичності попиту на внутрішньому ринку сільськогосподарських товарів країни (за умови, що еластичність нижча) і на міжнародному ринку, де еластичність вища внаслідок вищої конкуренції. Таким чином забезпечується зростання доходів фермерів. Дворівневі ціни спрямовані на підтримання внутрішніх цін вище ціни рівноваги, а надлишок продукції повинен бути реалізований на міжнародному ринку. За умови отримання маржинального доходу на внутрішньому ринку, який дорівнює маржинальному прибутку на міжнародному ринку, країна отримує максимальний прибуток. Система дворівневих цін діє у США з 1924 року.

Вирішуючи питання підтримки національних виробників, кожна країна виходить із власних фінансових можливостей. У США в період з 30-х до початку 70-х років ХХ ст. щорічна державна підтримка становила всього 0,5-0,7 млрд. дол. і тільки в 80-90-ті роки досягла 60 млрд. дол. на рік (5).

В останній час підтримка сільського господарства країн Європейського Союзу та США вважається нераціональною та неефективною, а також має тенденцію до скорочення. Зростання обсягів субсидій у сільському господарстві призводить до надмірних витрат державного бю-

джету і, як наслідок, до зростання рівня податкового навантаження на галузі несільськогосподарського виробництва. У свою чергу, це призводить до підвищення цін на продукцію несільськогосподарського сектору економіки, що впливає на подорожчання засобів виробництва для сільського господарства, в результаті чого конкурентоспроможність національного виробника на світовому ринку знижується (1).

Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (IMD) у м. Лозанна (Швейцарія), який складає рейтинг конкурентоспроможності всіх країн світу, проводилася оцінка ступеня ліберальності торговельного режиму країн. За відповідним рейтингом, США займає лише 29-е місце серед 49 країн світу, хоча ця країна вважається борцем за вільну торгівлю. Це ще раз підтверджує вміння користуватися засобами захисту національної економіки та зберігати імідж країни-послідовника свободи торгівлі (8).

За визначенням С.М. Кваші, для європейських країн державне регулювання зовсім не випадкове явище, а навпаки, є запорукою ефективного розвитку агропромислового комплексу, що є незмінною передумовою процвітання всього суспільства (6). Державне регулювання сільського господарства в країнах Європейського Союзу виконує ряд завдань, серед яких найважливішими, з нашої точки зору, є: проведення політики підтримки цін на сільськогосподарську продукцію, що є засобом підтримки доходів товаровиробників аграрної сфери та забезпечує високий рівень життя сільського населення; підтримання стабільних ринків шляхом створення відповідних умов виробництва та збуту продукції за доступними цінами; допомога в ресурсному забезпеченні; проведення соціальної політики підтримки виробників; здійснення природоохоронної діяльності.

За дослідженнями Н. Сеперович, основним інструментом підтримки аграрного виробництва в Польщі є підтримка ринкових цін шляхом застосування квот на виробництво, інтервенційних закупок, імпорتنних тарифів та експортних субсидій (7). Проте, інтервенційні заходи на внутрішньому ринку зерна Польщі використовуються виключно для продовольчої пшениці та жита. У 2003 році підвищено рівень мінімальних цін та встановлено обмеження щодо виплат. Так, сільськогосподарські виробники можуть отримати плату не більше, ніж за вісім тонн пшениці та чотири тонни жита на гектар посівної площі. Агентом із закупівель, зберігання та продажу з боку держави є Агенція з питань сільськогоспо-

дарського ринку.

Ринок цукру регулюється за допомогою такого механізму, як квотування виробництва. Так, виробнича квота на цукор для внутрішнього споживання в 2003/2004 маркетинговому році становила 1,54 млн. тонн, Б-квота (цукор на експорт) – у межах 104,4 тис. тонн. Мінімальна ціна продажу становила 488 дол. США за тону (або 2000 злотих) у 2003/2004 маркетинговому році.

Для підтримки продукції тваринництва Агенція з питань сільськогосподарського ринку запровадила новий механізм підтримки – допомогу на зберігання масла тваринного, свинини та жиру.

У Словаччині сільське господарство підтримується шляхом регулювання продовольчого ринку, торговельних обмежень і прямих виплат. У 2003/2004 маркетинговому році виробничі квоти, мінімальні й інтервенційні (гарантовані ціни) встановлювалися на пшеницю, картоплю, яловичину та свинину. Покупці сплачують фіксовані мінімальні ціни за продукцію в межах квоти. Державний фонд ринкового регулювання (ДФРР) купує надлишкову продукцію в межах квоти за гарантованими цінами, що встановлюються нижче рівня мінімальних цін. Продукція понад квоту продається за внутрішніми ринковими цінами. ДФРР надає кредити виробникам зерна та насіння олійних культур на фінансування розміщення культур у державних сховищах.

Регулювання ринку цукру відбувається за допомогою розрахунку на внутрішнє споживання рафінованого цукру (квота А – 180 тис. тонн), із метою уникнення ринкових коливань надлишок цукру може експортуватися з отриманням експортних субсидій (квота Б – 10 тис. тонн). Проте, з 2001 року експортні субсидії не виплачувалися, а підтримка відбувалася за допомогою заходів, спрямованих на обмеження імпорту.

У 2003 році проводяться виплати на 1 га площі під зерновими культурами в розмірі 16,5 дол. США, овочами – 62 дол., картоплею – 330 дол. США. По таких культурах, як насіння соняшнику, тютюну, фрукти виплати на площу трансформовані у виплати на готову продукцію. У 2003 році загальна сума виплат на площу та готову продукцію рослинництва становила 19 млн. дол. США.

У тваринництві найбільш важливими механізмами підтримки є виплати на обсяг молока, виробленого в межах квоти, та поголів'я худоби. У 2003 році на ці цілі було використано 31 млн. дол. США.

Регулювання аграрної політики Угорщини відбувається за допомогою таких механізмів, як

виплати на одиницю площі та на використання матеріально-технічних ресурсів. Регулювання продовольчого ринку відбувається шляхом інституційних цін, державних закупівель, програм зберігання і експортних субсидій. В Угорщині діє Служба регулювання сільськогосподарського ринку, яка щорічно встановлює гарантовані ціни, індикативні довідкові ціни, оголошує мінімальні та максимальні інтервенційні ціни. Об'єктом державного регулювання є пшениця, кормова кукурудза, яловичина, свинина, молоко, цукрові буряки та цукор.

У разі коливання ринкової ціни у бік збільшення (зменшення) за мінімальну (максимальну) інтервенційну відбувається державне регулювання.

За результатами досліджень А. Охлопкова, в країнах, які є світовими лідерами в експорті сільськогосподарської продукції, а також аграрне виробництво в яких є основним джерелом зростання національного багатства, аграрний сектор завдяки жорстким умовам конкуренції стає більш конкурентоспроможним і функціонує без державної підтримки: субсидій і дотацій (7). Так, Нова Зеландія є прикладом ефективного розвитку та функціонування сільського господарства без державної допомоги, що першочергово було пов'язано із складним соціально-економічним станом у державі: економічною кризою та політичною нестабільністю. Нова Зеландія, що є світовим лідером із продажу молока і баранини, що становить 1/3 світового експорту молока та 1/2 світового експорту баранини, у 1984 році скасувала сільськогосподарські субсидії. Передбачуване напередодні реформ виведення 10% фермерів із бізнесу не відбулося, лише 1% фермерів збанкрутіли. Результатом реформи стало зростання обсягів виробництва в аграрному секторі, а також сектору у ВВП, прибутки фермерів зросли.

Таким чином, Україні недоцільно орієнтувати свою аграрну політику на Спільну аграрну політику ЄС. В існуючій ситуації Україні необхідно повною мірою врахувати світові тенденції та узгодити власні національні інтереси з реальними економічними можливостями. Принципова відмінність економічного становища країн ЄС та України є причиною проведення різної політики підтримки. Так, якщо економіка ЄС характеризується стабільністю та достатністю, а сільське господарство розвивається у відносно несприятливих природнокліматичних умовах, то в Україні ситуація інша. Бюджет України не в змозі нести значні витрати з підтримки аграрного секто-

ру, але поряд з цим країна має потужний сільськогосподарський потенціал, запорукою успіху якого є сприятливі природно-кліматичні умови. Тому виникає необхідність визначити можливість України щодо використання підтримки сільського господарства, а також правила і умови внутрішньої підтримки, які регламентуються СОТ – провідною організацією щодо міжнародної торгівлі.

Висновки. Аналізуючи світову практику підтримки сільськогосподарських виробників, можна зробити висновок, що кожна країна виходить із власних фінансових можливостей, волі

політиків і економічної доцільності. В останній час підтримка сільського господарства країн США та ЄС вважається недоцільною та неефективною. Незважаючи на мільярдну підтримку сільського господарства урядами розвинених країн, спостерігається чітка тенденція до втрати сільським господарством своїх позицій в економіці. Про це свідчить скорочення частки сільського господарства у ВВП, кількості зайнятих працівників у сільському господарстві, а також збільшення доходів фермерів, які отримані поза межами аграрного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Аланока С.* Україна на шляху до членства в СОТ // Тенденції Української економіки. – 2001. – №1. – С.4-5.
2. *Бойчук О.І.* Агропродовольча політика США // Економіка АПК. – 2003. – №4. – С. 133-137.
3. *Власов Д.В.* Функції фермерської кредитної адміністрації в США // Економіка АПК. – 2002. – №8. – С.134-136.
4. *Дем'яненко С.І.* Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві. – К.: КНЕУ, 1998. – 264 с.
5. *Калинчик Н., Долгий Л.* Льготное или форвардное кредитование АПК? – <http://www.apk-inform.com>
6. *Кваша С.М.* Удосконалення аграрних зовнішньоекономічних відносин та особливості регулювання аграрного ринку в країнах ЄС // Економіка АПК. – 2002. – №6. – С. 92-95.
7. *Свідерська І.М.* Підтримка сільського господарства як складова аграрної політики держави // Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми перспективи / Мат-ли Всеукр. наук. конф. студентів, магістрів та аспірантів. – К.: ІАЕ УАН, 2003. – Т.1. – С. 154-155.
8. *Сіденко В.Р.* Політика підтримки національного виробника в контексті інтеграції України у світове господарство // Економіка і прогнозування. – 2002. – №1. – С. 45-55.

УДК 338.43: 634: 635: 339.56

© 2006

*Писаренко В.В., кандидат економічних наук,
Левашко В.І., аспірант,*

Полтавська державна аграрна академія

ЗАКОРДОННИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ТА ГУРТОВОГО ПРОДАЖУ В ПЛОДОООВОЧЕВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ

Постановка проблеми.

Плодоовочівництво представляє собою одну з високорентабельних сфер агробізнесу, ефективність якого у великій мірі залежить від раціонально організованого маркетингу продукції. Якщо раніше проблемою були технології, то сьогодні виграшною стратегією є оптимальне поєднання сучасних технологій, досліджень ринків збуту та цін, маркетингова діяльність.

Ефективність виробництва в плодоовочевому підкомплексі багато в чому визначається результативністю інтеграційних зв'язків підприємств у сферах виробництва, переробки та реалізації даної продукції. У зв'язку з викладеним, важливого значення набуває дослідження механізму інтеграційних зв'язків в плодоовочевому підкомплексі. Особливої актуальності набуває дане питання внаслідок високої трудомісткості й складності виробництва, залежності від природних умов, спаду попиту на продукцію не досить високої якості та продукти переробки, погіршення купівельної спроможності населення та обмеженість експорту в країни СНД.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Проблеми розвитку економічних механізмів досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема В.І. Бойко, А.І. Брезвін, П.І. Гайдуцький, Н.І. Дишлюк, В.Н. Зимовець, В.І.Криворучко, О. Курно, І.І. Лотоцький, К.В. Мазур, Л.Ю. Мельник, О.М. Онищенко, В.Ю. Протасов, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, Л.М. Худолій, О.М. Шпичак та інші.

Даними науковцями було досліджено такі питання, як економічні механізми взаємовідносин у плодопродуктовому підкомплексі, розвиток оптового продовольчого ринку в Україні, організаційно-методологічні засади інтеграції виробництва в АПК та інші. Таким чином, дане питання не є достатньо дослідженим.

Мета досліджень – вивчення сучасного стану та ефективності інтеграційних зв'язків у плодо-

Вивчено сучасний стан та ефективність інтеграційних зв'язків у плодоовочевому підкомплексі. На практичному прикладі досліджено нові можливості підприємств ринкової інфраструктури в Україні та Польщі. Звертається увага на доцільність розвитку гуртового продажу, яким повинні займатися агроторгові формування різних організаційних форм.

овочевому підкомплексі, зокрема зарубіжний та вітчизняний досвід гуртового продажу; на практичному прикладі дослідити нові можливості підприємств ринкової інфраструктури в Україні та Польщі.

Результати досліджень. Ефективність функціонування плодоовочевому підкомплексу значною мірою залежить від системи економічних відносин між сільськогосподарськими, заготівельними, переробними і торгівельними підприємствами. Виробництво – зберігання – переробка – реалізація – споживання є ланками одного ланцюга, тому досягти прибутковості однієї з них за збитковості інших неможливо. Необхідна взаємовигідна співпраця, налагодження інтеграційних зв'язків. Передовий вітчизняний та зарубіжний досвід свідчить, що головною передумовою вирішення цієї проблеми є об'єктивні процеси розвитку виробничих відносин, вибір оптимальних каналів збуту продукції, реалізація обґрунтованого економічного механізму взаємовідносин.

Отже, метою інтеграції є, насамперед, поєднання економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників та підприємств промислової переробки сировини, спрямованих на високий кінцевий результат.

Український ринок плодоовочевої продукції тільки починає формуватися, а обсяги споживання даної продукції збільшуються досить динамічно. Виникає необхідність появи більшої кількості гуртових компаній для вирішення проблем реалізації продукції.

Гуртовий продаж є найбільш поширеним і використовується за браком часу та транспорту у фермера. Реалізується вся продукція за один раз або декількома великими партіями. Він дозволяє одержати чималу суму коштів. Зазвичай гуртова закупівельна ціна є нижчою, ніж роздрібна, але більшість фермерів погоджуються на неї і вважають цей метод продажів найкращим для себе. Він дозволяє зосередити всю увагу та ресурси на

процесі виробництва, а ризик з транспортуванням та продажем продукції повністю бере на себе посередник разом із додатковим прибутком.

Головною користю від роботи оптових компаній є підтримка цінового паритету на споживчому ринку на основі накопичення достатньої товарної маси й своєчасного її постачання в роздрібну мережу. Також наявність достатньої кількості учасників оптової торгівлі дозволяє більш динамічно і оперативно відстежувати потреби в товарі роздрібно торгівлі.

У той же час не можна не відзначити, що оптова торгівля плодоовочевою продукцією в Україні розвивається дещо повільно, що обумовлено недостатнім досвідом цього бізнесу у вітчизняних підприємств та інфраструктури, необхідних для ефективної оптової торгівлі. На шляху розвитку даного бізнесу стоять високі витрати на обладнання для зберігання, доробки й упакування овочів і фруктів.

Плодоовочевій торгівлі поки що бракує цивілізованої посередницької ланки між виробниками і торговими підприємствами. Тільки останнім часом на українському ринку почали з'являтися оптові компанії-посередники між виробниками та роздрібними мережами, що працюють досить ефективно у сучасних умовах вони здатні ефективно працювати, впроваджувати новітні методи роботи (торговельні марки, сучасна логістика, новітні технології зберігання і т.д.).

В Україні на сьогодні, за офіційною інформацією, функціонує 598 оптових ринків, але реально організована оптова торгівля фактично відсутня (3).

На наш погляд, досить успішним і сучасним оптовим ринком є львівський ринок "Шувар", що динамічно розвивається. За словами його директора, він урахував усі помилки оптових ринків Польщі та інших країн Центральної і Західної Європи. На ринку здійснюється гуртова торгівля сільськогосподарською продукцією з автомобілів. Крім цього, тут розташовані стаціонарні

приміщення для торгівлі продуктами харчування. На сьогодні торгівля сільськогосподарською продукцією здійснюється під накриттям, яке захищає і покупців і продавців від непогоди (3).

Якщо врахувати, що на ринок щодня заїжджають 1000-1300 автомобілів покупців з 19 регіонів України, а також те, що оптові ціни на овочі й фрукти на ринку в середньому на 20-30% вище, ніж ціни, пропоновані фермерам перекупниками, можна казати про привабливість торгівлі через цей ринок для фермерів з різних регіонів України.

Для регулювання гуртового продуктового ринку на «Шуварі» буде запущено кілька механізмів, які діють на ринках такого формату в Європі. Зокрема, щоб захистити торгівлю від постачальницької «кривої», передбачено створити своєрідний стабілізаційний фонд: двотижневий запас овочево-фруктової продукції.

Порівняльна характеристика основних показників на гуртових ринках «Шувар» та «Броніше» наведена в таблиці.

Польські регіональні оптові ринки є одним з елементів організаційної структури розподілу сільськогосподарської продукції. На сьогоднішній день у Польщі створено шість регіональних оптових ринків: Познань, Броніше (Варшава), Гданськ, Люблін, Лодзь, Вроцлав.

Оптовий ринок сільськогосподарської та харчової продукції в Броніше є найсучаснішим і найбільшим ринком у Центральній і Східній Європі. Він відповідає усім вимогам захисту довкілля і протипожежним вимогам як польського законодавства, так і Європейського союзу. Восьмиридна дорога забезпечує зручний доступ до ринку. В години пік очікування для в'їзду на територію ринку не перевищує 15 хвилин. Безпечне проведення фінансових операцій гарантує банк, який працює 24 години на добу та розміщений на території ринку. Торгівля плодоовочевою продукцією проводиться в закритих приміщеннях прямо з вантажних автомобілів (3).

Порівняльна характеристика основних показників на гуртових ринках «Шувар» та «Броніше»

Показники	Гуртовий ринок «Шувар»	Гуртовий ринок «Броніше»
Рік заснування	2000 р.	1999 р.
Площа, га	7,8	60
Вартість об'єкта, млн. грн.	40	142
Товарообіг за місяць, тис. тонн	3,6	60
Частка імпортової продукції (здебільшого цитрусові), %	35	20
Основні споживачі	15 областей України	Варшава, прилеглі території, Прибалтика
Орендна плата за місяць, грн. за м ²	50	65

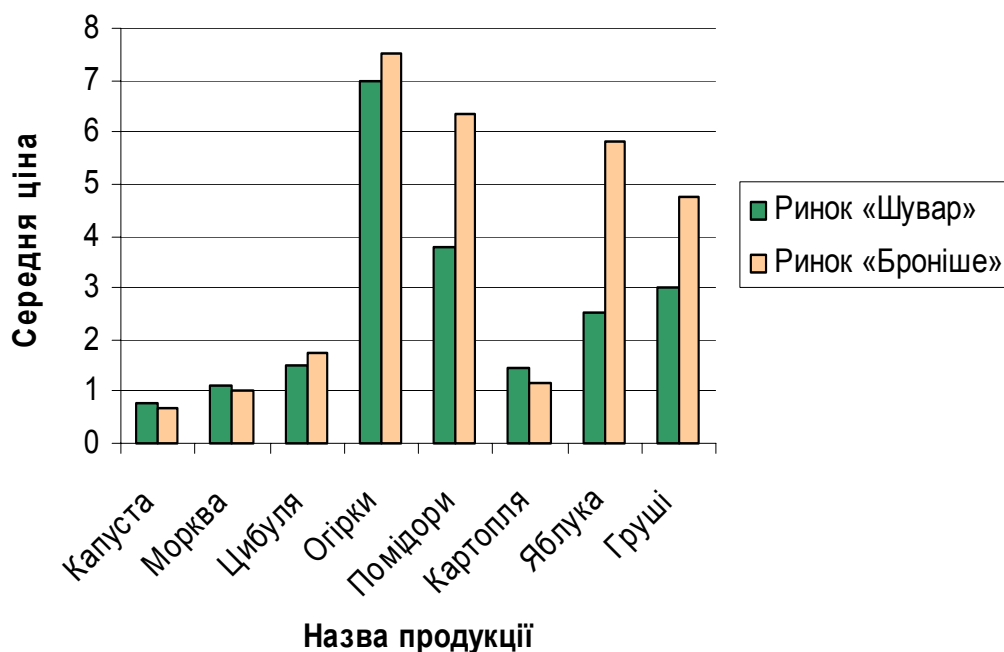


Рис. Середній рівень цін на плодоовочеву продукцію на гуртових ринках «Шувар» та «Броніше» станом на 01.11.2005 р., грн. за кг

Тут також функціонують офіс експортних послуг і митне агентство. Планується також відкриття фітосанітарної інспекції та інспекції зі стандартизації. Все спрямовано на те, щоб забезпечити найвищу якість продукції, яка йде на внутрішнє споживання і на експорт, щоб вона задовольняла всім стандартам, прийнятим європейським законодавством. У майбутньому буде створено асортиментну платформу, на якій плодоовочева продукція і харчові продукти будуть представлені в асортименті, також буде проводитися підбір і пакування товарів на підставі замовлень від магазинів і супермаркетів.

Для оцінки середнього рівня цін на гуртових ринках України та Польщі розглянемо рисунок.

Із даної діаграми можна зробити висновок, що по деяких видах продукції є сенс здійснювати експорт на ринок «Броніше», за умов високої якості та можливості виходу на зовнішні ринки. Зокрема, на вказаний у діаграмі період часу до таких видів продукції можна віднести помідори, яблука та груші, оскільки середній рівень цін на дану продукцію на польському ринку набагато вищий. Також можливий імпорт картоплі, що зможе знизити середній рівень цін на українському ринку.

Отже, якщо постійно слідкувати за ситуацією

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Лотоцький І.І., Дишлюк Н.І. Розвиток оптового продовольчого ринку в Україні // Економіка АПК. – 2004. – №5. – С. 110-114.
2. Мазур К.В. Економічний механізм міжгалузевих

на вітчизняних та закордонних гуртових ринках, вдало використовувати наявну високоякісну продукцію та мати можливості виходу на закордонні ринки, то можна отримати досить значні прибутки.

Висновки. 1. Таким чином, плодоовочевий ринок являє собою сукупність економічних взаємовідносин між виробниками та споживачами з приводу купівлі та продажу плодоовочевої продукції.

2. Доцільно розвивати гуртовий продаж плодоовочевої продукції, яким повинні займатися агроторгові формування різних організаційних форм: аукціони, оптові ринки, торгові центри, збутові кооперативи, які гарантуватимуть виробникам реалізацію всієї виробленої продукції певної якості згідно з умовами договору.

3. Прикладами того, якими різноманітними можуть бути операції, що здійснюються на оптових ринках, є встановлення каналів постачання, які мають вплив на баланс між пропозицією та попитом, запровадження стандартів якості з плодоовочевої продукції і квітів, пропозиції плодоовочевої продукції протягом усього року.

4. Наявність плодоовочевої продукції у великій кількості дає можливість створювати компанії, які спеціалізуються на експортній діяльності.

взаємовідносин у плододуктовому підкомплексі // Економіка АПК. – 2001. – №9. – С. 92-94.

3. <http://www.log.org.ua> – Сайт Проекту Аграрного маркетингу.

УДК 338.43:636/637:657.47

© 2006

*Бужин О.А., кандидат біологічних наук,
Черкаський інститут МАУП*

СТРУКТУРИЗАЦІЯ СОБІВАРТОСТІ У ТВАРИННИЦТВІ

Постановка проблеми.

Генетично зумовлено, що для існування в умовах планети Земля люду передусім необхідні повітря, вода і поживні речовини. Джерелом поживних речовин є продукти харчування, основним виробником яких є сільське господарство. Парадоксальним є те, що дивлячись на це, всі економічні негаразди і соціальні потрясіння в першу чергу відбиваються на стані сільського господарства і самого села. За всіх умов, у більшості випадків, селянин як виробник одного із основних факторів по забезпеченню фізіологічних потреб організму людини, завжди має неадекватну оцінку своєї діяльності і свого значення в існуванні суспільства.

Відродження сільськогосподарського виробництва в нашій країні неможливе без застосування інновацій як в господарсько-технологічній діяльності так і в системі обліково-аналітично-планової діяльності. Для оцінки виробничої діяльності на всіх етапах виробничого процесу необхідно мати об'єктивну собівартість продукту, який виготовляється, виходячи з необхідного часового інтервалу, що неможливо без удосконалення системи структуризації собівартості.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Удосконалення неефективних рішень як на рівні підприємства, так і підрозділів можливе за єдиного рішення – найбільш повному врахуванні економічних інтересів самостійних товаровиробників, коли основним механізмом управління на внутрігосподарському рівні буде економічний (1). Виходячи з методу цільового ціноутворення, спочатку визначають ціну, а потім встановлюють граничну собівартість «конструюванням вартості» (8). Суть і призначення управлінського обліку – «виробництво» інформації для здійснення ефективного управління (11). Витрати виступають як нижча ціна, які поряд із вивченням співвідношення попиту і пропозиції також потребують ґрунтового дослідження (13).

Мета досліджень та методика їх проведення. Завдання роботи – запропонувати один із можливих підходів до удосконалення структури

Піднімається питання необхідності удосконалення структури собівартості у тваринництві з позиції оперативного управління через більш детальне відображення витратних статей.

собівартості у тваринництві.

Результати досліджень. Для кожного підприємства важливо знати

його фінансовий стан у плановий період, виходячи з передбачуваних витрат та кон'юнктури ринку на ті види продукції, які воно виробляє і реалізує (2), а реальним індикатором ефективності діяльності підприємства і роботи менеджменту виступає співставлення ціни товару з існуючими витратами (13). Витратний механізм, як по підрозділах, так і по окремих службах, що забезпечують виготовлення тваринницької продукції, може слугувати мірилом їхньої результативності та ефективності. При розрахунку собівартості продукції важливим є правильна оцінка трудових і матеріальних витрат та визначення їх розміру по кожній із статей (9). У Методичних рекомендаціях із планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, пункт 1.5 (10) підкреслюється, що калькуляція собівартості одиниці продукції (робіт, послуг) здійснюється для визначення ефективності запланованих і фактично здійснених агротехнічних, технологічних, організаційних та економічних заходів, спрямованих на розвиток і вдосконалення виробництва сільськогосподарської продукції та тваринництва. Собівартість продукції (робіт, послуг) може бути різною. Це залежить, головним чином, від виду продукту, що виготовляється. На собівартість потрібно дивитися не тільки в площині традиційного обліку та планування, а й у площині оперативного контролю та оперативного управління. Відпрацювавши загальну структуру собівартості (див. рис.) та виходячи з часових потреб прийняття коригуючих організаційних, технологічних і управлінських рішень, кожна зі служб, що забезпечує технологічний процес по виготовленню певного тваринницького продукту, розробляє схему структури собівартості свого продукту. Система ланцюжкового контролю за собівартістю кожного продукту на кожному із етапів його виготовлення (для забезпечення технологічної дисципліни при виробництві продукції тваринництва) дасть мо-

жливість оперативно оцінювати виробничу ситуацію і володіти нею. Однак це неможливо без удосконалення обліково-аналітично-планової системи, виходячи з потреб оперативного аналізу та управління, в основі якого – в потрібний часовий відрізок – має бути об'єктивна інформація у вигляді собівартості продукції. Для удосконалення структури собівартості, для певних видів і груп тварин запропоновано вносити до неї амортизацію тварин, як основних біологічних засобів (3, 5, 7), а також вводити часовий показник із метою оцінки якості транспортних

перевезень (6). Віднесення амортизації племінних корів (7) потребує подальших розробок із метою більш об'єктивного визначення вартості приплоду молодняка.

Виходячи з основних складових, для оперативного визначення собівартості (рис.) на вартість приплоду необхідно відносити і витрати зооінженерної служби та служби ветеринарної медицини, пов'язаних із відтворенням стада, що потребує деталізації структури собівартості продукту, що виготовляється цією службою.

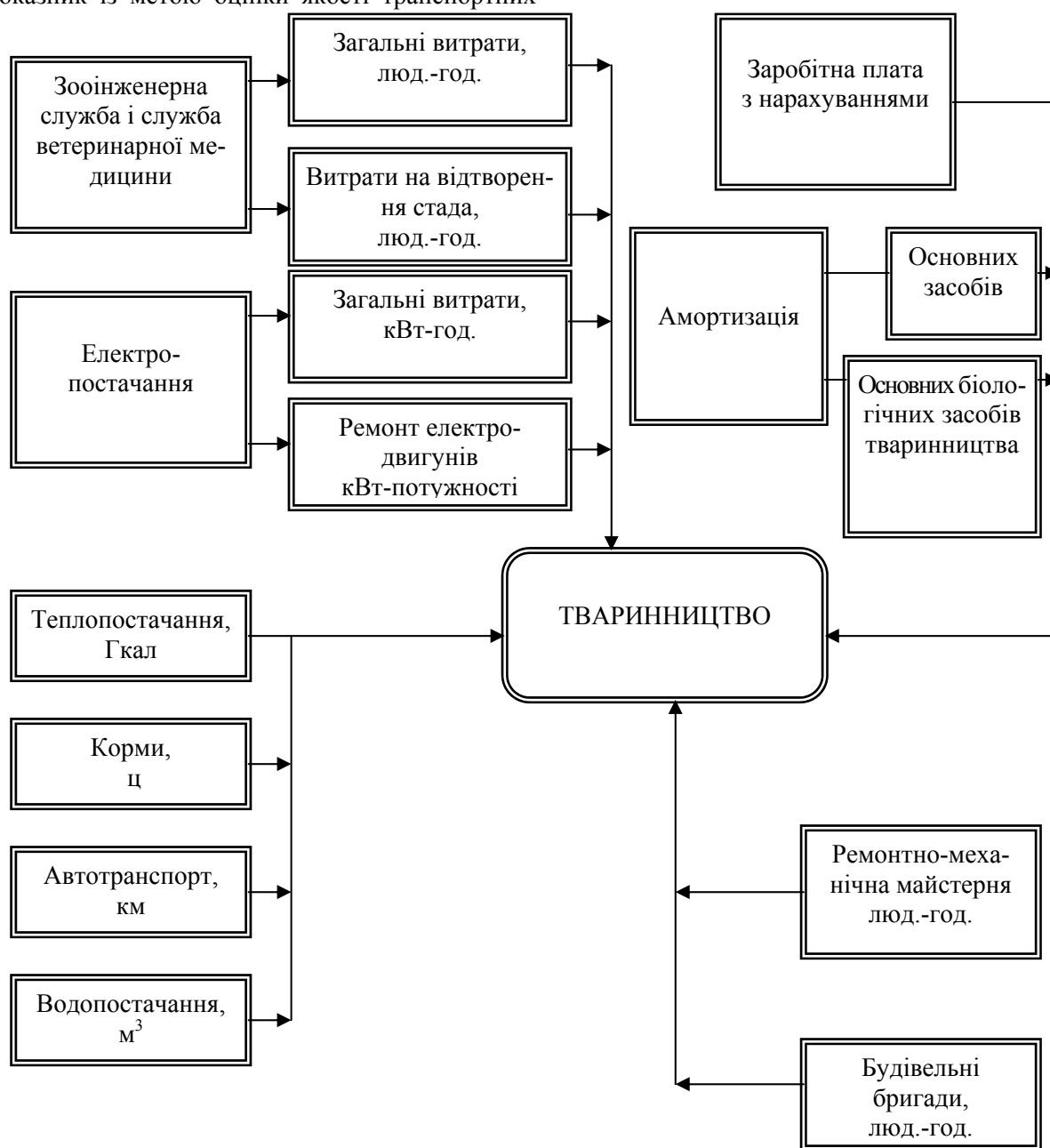


Рис. Основні складові для оперативного визначення собівартості продукції тваринництва

Висновки. У перспективі всі внутрішньогосподарські підрозділи повинні перетворитися у спеціалізовані малі підприємства (12), враховуючи при цьому те, що на кожному етапі процесу виготовлення виробляється певний продукт (4), то постає питання удосконалення структури його собівартості. Ланцюжкова структуризація собівартості потребує удосконалення облікової,

аналітичної і планової системи з позиції потреб оперативного контролю, оперативного аналізу, оперативного планування та оперативного прийняття господарських, організаційних, технологічних і управлінських рішень для забезпечення фінансово-економічної життєздатності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Амбросов В.Я.* Реформування внутрігосподарського управління // Вісник аграрної науки. – 2003. – №9. – С. 67-69.
2. *Андрійчук В.Г.* Економіка аграрних підприємств: Підручник. – К.: ІЗМН, 1996. – 512 с.
3. *Бужин О.А.* Вдосконалення оцінки собівартості приплоду корів товарного стада з урахуванням їх амортизації // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2005. – Вип. 11 (54). – С. 107-110.
4. *Бужин О.А.* Виробничий процес: цикл виготовлення невід'ємна складова і основа виробництва // Економіка: проблеми, теорії та практики. Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 189. – Т. 3. – С. 647-652.
5. *Бужин О.А., Дерев'янюк С.І.* Амортизація птиці з урахуванням комплектації птахівничих підприємств // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2005. – Вип. 4 (47). – С. 135-138.
6. *Бужин О.А.* Оцінка якості транспортних перевезень у сільському господарстві // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2005. – Вип. 5 (48). – С. 81-83.
7. *Бужин О.А.* Собівартість приплоду племінних корів з урахуванням їх амортизації // Формування ринкових відносин в Україні: Вип., 5 (48) / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2005. – Вип. 12 (55). – С. 114-117.
8. *Голов С.* Концепції амортизації та їх вплив на облік і управління в сучасних умовах // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №8. – С. 9-15.
9. Економіка сільського господарства / П.П. Руснак, В.В. Жебка, М.М. Рудий та ін. – К.: Урожай, 1998. – 320 с.
10. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств // Баланс-Агро-всеукраїнська бухгалтерська газета. – 2001. – №6 (30). – С. 1-28.
11. *Нападовська Л.* Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №8-9. – С. 50-62.
12. Основи аграрного підприємництва / За ред. М.Й. Маліка. – К.: Інститут аграрної економіки, 2000 – 582 с.
13. *Ярошенко Ф.О.* Птахівництво України: стан, проблеми і перспективи розвитку / Наук. ред. Б. Панасюк. – К.: Аграрна наука, 2004. – 506 с.

УДК 338.439.636

© 2006

*Галич О.А., кандидат економічних наук,
Полтавська державна аграрна академія*

ВНУТРІШНІЙ ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Постановка проблеми.

Більшість діючих підприємств виробників аграрної продукції сформувалися на базі великих колективних чи державних підприємств, що працювали в умовах жорсткого адміністративного регулювання виробничо-комерційної діяльності. Ступінь їх самостійності в прийнятті поточних управлінських рішень, в плануванні економічного і виробничого розвитку була дуже низькою; інтереси споживача, фінансові цілі господарювання часто не враховувалися. Підприємства діяли в закритому зовнішньому середовищі з чітко визначеними правилами роботи і були надійно захищені від конкуренції. Це істотно віддзеркалилося на внутрішньому середовищі підприємств, характерними рисами якого є жорсткість управлінської ієрархії, розрив між продуктивністю та стимулюванням праці, низький рівень сприйнятливості нововведень. В організаційних структурах підприємств практично були відсутні функції стратегічного планування, маркетингу і фінансів.

На сучасному етапі розвитку економіки України та її аграрного сектору особливого значення набуває освоєння фахівцями системи раціональної організації функціонування господарських суб'єктів і економічних відносин всередині підприємства, вивчення побудови та форми функціонування внутрішнього економічного механізму, його нормативної бази, планування контролю й оцінювання діяльності підрозділів, матеріального стимулювання колективів, методики діагностики та оптимізації роботи операційної системи підприємства.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Розв'язанню проблеми формування ефективного внутрішнього економічного механізму аграрних підприємств присвячена значна кількість наукових робіт. Цим питанням займалися Андрійчук В.Г., Гайдар Н.П., Дем'яненко С.І., Коваленко Ю.С., Саблук П.Т., Фесенко Д.М., Шпичак О.М., тощо. Проте, слід зазначити, що не-

Досліджується сутність та особливості формування внутрішнього економічного механізму підприємства. Визначені основні його складові: організаційно-технічна система, система внутрішньогосподарського ринку, планування діяльності підрозділів, контроль та оцінка діяльності підрозділів, система матеріальної відповідальності підрозділів, мотиваційний механізм.

зважаючи на високу актуальність проблем розвитку внутрішнього економічного механізму підприємства у сучасних умовах становлення ринкової економіки, їх розв'язання як у методологічному, так і в організаційно-методичному плані

залишається ще недостатньо дослідженим.

Мета та завдання дослідження. Дане дослідження спрямоване на узагальнення проблеми раціональної побудови та особливостей сучасного аграрного підприємства. Оптимізацію його структури, форм внутрішнього економічного механізму, взаємовідносин внутрішньогосподарських суб'єктів, системи внутрішньогосподарського планування, обліку, контролю, стимулювання і відповідальності, методів діагностування внутрішнього економічного механізму підприємства.

Результати дослідження. Сучасні темпи розвитку науки і техніки, масштаби конкуренції вимагають від аграрних підприємств підвищеної гнучкості, диверсифікації виробництва та управління з метою забезпечення ефективного перерозподілу ресурсів між структурними підрозділами.

У системі організаційних заходів становлення ринку продовольства важливим є визначення цілеспрямованості реструктуризації в межах здійснюваного реформування відносин власності та форм господарювання, а також очікуваних пропорцій в обсягах виробництва продукції крупними аграрними підприємствами, господарствами населення та фермерськими господарствами.

Приватна власність на землю і майно стала вирішальним кроком до формування нового типу економічних відносин на селі. Процес реорганізації аграрних підприємств в Україні супроводжується тенденцією орієнтації на подібнення крупних господарських формувань, що є негативним явищем.

Характерними рисами господарств населення є їх адаптивність до складних економічних умов. Збільшуючи виробництво аграрної продукції, селяни прагнуть не лише забезпечити себе продуктами харчування, а й компенсувати втрати

від зменшення заробітної плати на основних місцях роботи, виконуючи важливе соціальне завдання зосередження вільних трудових ресурсів та забезпечення підтримки життєвого рівня сільського населення.

Але зростаюча роль господарств населення на ринку аграрної продукції України є тимчасовим явищем і не може бути стратегічним напрямом адаптації до ринкових умов. Структурні особливості, специфіка організації виробничого процесу в господарствах населення, де використовуються технології, що ґрунтуються на ручній праці, не дозволяють відносити їх до формувань спроможних забезпечити стабільний розвиток ринку продовольства на віддалену перспективу і надійне забезпечення регіональних потреб його продукцією. Проте ця організаційна форма господарювання протягом найближчого часу утримуватиме провідні позиції на даному ринку.

Нині орієнтація аграрного виробництва на його подрібнення є недостатньо обґрунтованою, оскільки, як свідчить досвід роботи аграрних підприємств Полтавського регіону, крупні господарства, незалежно від їх організаційної форми та форми власності, яким вдалося зберегти в цілісності земельні угіддя та майнові комплекси, здійснюють виробництво ефективніше.

Переваги крупних аграрних підприємств ґрунтуються на масштабності виробництва, мають можливість утримувати поголів'я в декілька сотень, а то й тисяч голів, застосовуючи механізацію виробничих процесів, раціональний режим праці й відпочинку зайнятих у галузі, розвиваючи племінну справу. В ринкових умовах крупні господарства мають більше можливостей інвестування виробництва, зміцнення і оновлення матеріально-технічної бази, запровадження новітніх технологій та інших досягнень науково-технічного прогресу. Крупномасштабне виробництво дозволяє заощаджувати на постійних витратах, суттєво знижуючи собівартість продукції.

Але поряд з цим доцільно зазначити, що економічний ефект реорганізації крупних аграрних підприємств може бути досягнутий лише у разі, коли паралельно з процесами приватизації здійснюються ефективні заходи щодо запровадження нової системи економічних і виробничих відносин, організації виробництва та його форм, які б мотивували селянина до ефективної праці, були спрямованими на підвищення добробуту селян, поліпшення соціально-економічної ситуації на селі.

Цьому сприяє формування в аграрних підприємствах раціонального внутрішнього економіч-

ного механізму, як системи економічних методів та важелів, що, по-перше, забезпечує зовнішні зв'язки підприємства і створює відповідні умови отримання доходу, по-друге, сприяє розвитку виробничих відносин усередині підприємства. У першому випадку його принципи цілком визначаються особливостями господарського механізму суспільства (домінуючою формою власності на засоби виробництва, існуючими системами ціноутворення, оподаткування, планування тощо), а в другому випадку – особливостями виробничих відносин на підприємстві.

Структура внутрішнього економічного механізму включає в себе:

- організаційно-економічну систему або формування вертикальних зв'язків між підрозділами й адміністративним центром та горизонтальних зв'язків між окремими підрозділами;
- систему внутрішньогосподарського ринку;
- систему планування діяльності підрозділів;
- систему контролю й оцінки діяльності підрозділів;
- систему матеріальної відповідальності підрозділів;
- мотиваційний механізм.

Як свідчить аналіз процесу реструктуризації аграрних підприємств в Полтавському регіоні, дуже часто отримавши у власність землю і майно, селянин не став власником виробленої продукції і отриманого доходу. Їх власником стали ті, хто через оренду користується земельним і майновим паєм, а селянин, як власник і розпорядник паю, позбавлений будь-яких прав організації та управління виробництвом, розподілу виробленої продукції і одержаного прибутку. Його зиск від власності – орендна плата, розміри якої обмежені – 1% вартості землі або майнового паю і не залежать від результатів виробництва.

Досить ефективним заходом в процесі адаптації підприємств виробників аграрної продукції до ринкових умов є перебудова внутрішньої організаційно-управлінської структури на засадах надання підрозділом функцій та делегування повноважень центрів відповідальності, диференціації по підрозділах делегованих управлінських повноважень, економічної відповідальності.

Внутрішньогосподарські відносини на підприємстві мають базуватися на майновій відповідальності, відносній економічній самостійності, прогресивній нормативній базі, системі обліку матеріальних цінностей, витрат і продукції, раціональній системі матеріального стимулювання, економічній відповідальності за кінцеві результати праці.

Майнова відповідальність виробничих підрозділів аграрного підприємства означає закріплення за ними частини виробничих фондів, яка може бути надана підрозділу в оперативне управління. Майнова самостійність забезпечує і організаційну самостійність у сфері виробництва і стає передумовою надання підрозділам відносної економічної самостійності.

Відносна економічна самостійність виробничих підрозділів може бути забезпечена використанням у взаємовідносинах елементів ринкової економіки: механізму формування внутрішніх планово-розрахункових цін на продукцію, роботи і послуги. Економічна самостійність посилює на рівні підрозділу реалізацію таких принципів, як порівняння витрат з результатами діяльності, економічна заінтересованість та матеріальна відповідальність.

Основою планування, регулювання і контролю діяльності структурних підрозділів, порівняння виробничих витрат з досягнутими результатами, розмежування відповідальності за результати діяльності між підрозділами та об'єктивної оцінки і стимулювання діяльності персоналу є відповідна нормативна база. З метою регулювання відносин між виробничими підрозділами доцільною є опрацювання та затвердження: положення про цехи, загони, ланки, відділки, ферми, дільниці, служби; положення про форму внутрішньогосподарських відносин, оплату праці, форми відпусток, трудову дисципліну. На підставі нормативних документів і визначених умов підприємства опрацьовують Положення про внутрішньогосподарські економічні і правові відносини.

Система обліку матеріальних цінностей, витрат і продукції надає інформацію стосовно стану і результатів роботи підприємства, і його підрозділів; віддзеркалює надходження, внутрішньогосподарське переміщення, використання і продаж матеріальних ресурсів, та оптимізує умови їх використання. Одним із ефективних варіантів організації системи внутрішньогосподарського контролю за виконанням планових завдань є чекова система обліку та контролю яка впроваджена в СВК «Батьківщина» Котелевського району. Вона підвищує оперативність і достовірність управлінського обліку, забезпечує постійну й дієву мотивацію праці госпрозрахункових підрозділів. Основні функції контролю за чековою формою обліку здійснюють безпосередньо керівники внутрішньогосподарських підрозділів, їх спеціалісти, а також матеріально-відповідальні особи, працівники бухгалтерії.

Значний досвід розробки та впровадження у виробництво автоматизованих систем управлінського обліку матеріальних цінностей, витрат і продукції накопичений співробітниками АТЗТ «Агро-Союз» Дніпропетровської області.

Раціональна система оцінки і матеріального стимулювання діяльності на внутрішньогосподарському рівні ґрунтується на принципах повної або часткової самоокупності і часткового самофінансування структурних підрозділів підприємства та на економічній заінтересованості виконавців у підвищенні результативності та ефективності діяльності кожного підрозділу і підприємства в цілому.

Економічна відповідальність за кінцеві результати праці зводиться до безумовного виконання договірних зобов'язань, що сприяє оптимізації співвідношення між отриманими результатами і витраченими ресурсами.

Організаційно-економічний механізм адаптації крупних аграрних підприємств до ринкових умов діє через економічні інтереси, як усвідомлені матеріальні потреби людей, інтегруючи комплекс економічних прийомів, методів, важелів, нормативів, показників, як віддзеркалення об'єктивних економічних законів. Дієвість організаційно-економічного механізму досягається шляхом розвитку внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин, повної економічної самостійності структурних підрозділів підприємства.

Внутрішній економічний механізм підприємства набуває різних форм функціонування, що розрізняються ступенем свободи поведінки підрозділів, формами їх взаємодії і показниками ефективності діяльності.

За ознакою повноти повноважень та обов'язків відповідальності при структуризації підприємств в ринкових умовах внутрішньогосподарським підрозділам може надаватися статус:

центри витрат – відповідають за забезпечення ресурсами запланованого обсягу виробництва продукції, витрати, собівартість одиниці продукції; вироблену продукцію передають адміністрації або за її вказівкою іншим підрозділам;

центри виручки – відповідають за повноту реалізації переданої їм для цього продукції, реалізаційні ціни та суму грошових надходжень;

центри прибутку – відповідають за обсяги виробництва, збуту, витрати і собівартість, реалізаційні ціни та суму прибутку;

центри управління – відповідають за досконалість маркетингової політики, ресурсне забезпечення, раціональність організаційно-виробничої

структури підприємства, його беззбитковість і платоспроможність.

Найбільший обсяг обов'язків та повноважень мають центри прибутку, найменший – центри витрат. Тому спочатку всі підрозділи можуть одержати організаційно-економічний статус центрів витрат і лише з набуттям досвіду та навиків економічної роботи в цих первинних ланках можна створювати центри прибутку.

Практичне використання зазначених внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин у виробничих підрозділах, що виробляють аграрну продукцію можливе лише через виробника-власника та його інтереси. Звідси випливає необхідність раціонального внутрішньогосподарського поділу організаційних структур на оптимальні з метою розширеного відтворення, що не порушує організаційно-технологічної цілісності підприємства. В результаті може збільшитися кількість суб'єктів господарювання і товарна маса внутрішньогосподарського обігу, що відповідає вимогам економічних закономірностей товарного виробництва. Економіко-організаційний механізм товарних внутрішньогосподарських відносин має бути основним аспектом реформування економічних відносин і мотивацією до підвищення ефективності виробництва.

Процес освоєння економіко-організаційного механізму товарних внутрішньогосподарських відносин доцільно здійснювати в два етапи. Сутність першого полягає в тому, що замість натурального обміну матеріальних ресурсів, оплати послуг тощо, взаєморозрахунки на рівні підприємства здійснюються лише за принципом купівлі-продажу. Виробничий підрозділ отримує кредит підприємства на оплату матеріально-грошових засобів виробництва запланованої продукції, а після завершення виробничого циклу продає продукцію на внутрішньогосподарському ринку, отримує виручку, з якої в першу чергу сплачує кредит, а залишок є його госпрозрахунковим валовим доходом, за рахунок якого відшкодовуються витрати на організацію і управління галуззю, підприємством, формується загальногосподарський чистий доход.

Еквівалентний обмін, між підрозділами на рівні підприємства, наприклад між підрозділами, що займаються кормовиробництвом та тваринництвом передбачає необхідною умовою опрацювання механізму визначення внутрішніх розрахункових цін, які є умовно-розрахунковими цінами, за якими підрозділи передають один одному продукцію або надають послуги.

Внутрішні розрахункові ціни створюють ос-

нову договірних відносин між аграрним підприємством та його підрозділами щодо матеріально-технічного постачання останніх та поставки готової продукції на склад підприємства, а також між підрозділами стосовно поставок продукції (робіт, послуг) за внутрішньогосподарською кооперацією.

Внутрішня ціна в практиці внутрішнього обігу виконує ті ж функції, що і ринкова ціна, зокрема вимірююча та стимулююча. Вимірююча функція виявляється через облік витрат виробництва, стимулююча – через формування частки прибутку згідно зі структурою внутрішньої ціни. Отже, внутрішньо-розрахункова ціна буде одночасно і лімітом витрат на виробництво одиниці продукції і забезпечить розширене відтворення підрозділом. При цьому переважаючим чинником розрахунку всіх витрат виробництва кожного виду продукції (основної, проміжної або побічної) повинні бути фактичні витрати кожного підприємства. Внутрішньогосподарську ціну доцільно розраховувати як добуток виробничих витрат підрозділу на коефіцієнт прибутковості.

Коефіцієнт прибутковості визначається шляхом ділення фактично отриманого чистого доходу, що включається в загальногосподарський товарний обіг, на собівартість всіх видів продукції, робіт (послуг) підприємства. Він визначає рівновигідність роботи в усіх виробничих підрозділах господарства і всіх видів продукції.

Обчислення внутрішніх цін, особливо в великих аграрних підприємствах, складне та трудомістке завдання, оскільки рух коштів згідно з цінами є лише документальним і не створює реального прибутку підприємства. Водночас необхідно послідовно дотримуватись умови, щодо постійного зв'язку рівнів внутрішніх цін і цін за межами господарства. У разі зміни цін на міжгосподарському рівні, відповідно коригуються ціни внутрішнього ринку.

Економіко-організаційний механізм товарних внутрішньогосподарських відносин є найефективнішим в господарствах, де система трудових відносин заснована на переході власників земельних та майнових паїв у засновники господарських формувань, що перетворює їх у власників одержуваної продукції та прибутку. Це стимулює селян до пошуку шляхів і можливостей зростання ефективності виробництва, поліпшення його організації і управління. За умови трудових відносин власники земельних та майнових паїв, не передають їх в оренду, а самостійно, виступаючи в ролі засновників підприємства, спільно обравши організаційну форму господарювання,

на своїх зборах обирають керівника з числа власників або запрошують на цю посаду спеціаліста, здібного організатора виробництва на контрактній основі. При цьому зберігається цілісність майнового комплексу.

Ефективно ця система функціонує в сільськогосподарському кооперативі “Батьківщина” Котелевського району Полтавської області. Заснували кооператив 796 власників земельних паїв. Працюючі власники земельних паїв є членами, а пенсіонери – асоційованими членами кооперативу. Середній розмір земельного паю становить 4,73 га. Оплата праці засновників здійснюється за результатами виробничої діяльності кожного господарського підрозділу та участі в ній кожного працівника. У кооперативі діє чітка система внутрішньогосподарського розрахунку, за якою оплата праці, інші форми матеріального стимулювання здійснюється за результатами роботи кожного виробничого підрозділу, а всередині підрозділів – кожного працівника.

Перевагою економіко-організаційного механізму товарних внутрішньогосподарських відносин, що базується на трудових відносинах є те, що вони стають мотивуючим чинником зростання виробництва та його ефективності усіх працюючих у цих формуваннях, які одночасно є їх засновниками. Вони беруть активну участь у виробництві, його організації та управлінні, розподілі виробленої продукції та одержаного прибутку, є реальними господарями на землі. За орендних відносин власник землі і майна є лише найманим працівником, без права участі в організа-

ції виробництва, управлінні, розподілі результатів праці. Розміри орендної плати не визначаються результатами виробництва, що не стимулює власника земельного і майнового паїв до їх зростання.

Найважливішою рисою сучасного аграрного підприємства є його здатність своєчасно адаптувати виробничу організаційну та управлінську структуру до змін ринкового середовища. Вибір тієї чи іншої форми функціонування внутрішнього економіко-організаційного механізму аграрного підприємства значною мірою залежить і від ринкової політики підприємства, стратегічних цілей яких воно намагається досягти.

Висновки. Послідовне вирішення зазначених в дослідженні проблем формує цикл економіко-організаційного механізму адаптації підприємства виробників аграрної продукції до ринкових відносин. Швидке адекватне реагування на зміни зовнішнього середовища стає можливим лише у разі підвищеної адаптованості внутрішнього середовища. Тобто здатності провідних спеціалістів підприємства аналізувати його будову і здійснювати виробничо-організаційну структурування підприємства, обґрунтовувати форми внутрішнього економічного механізму підприємства, формувати систему внутрішньогосподарських підрозділів і економічних взаємовідносин між ними, розробляти внутрішньогосподарські плани, механізми обліку, контролю, стимулювання і відповідальності підрозділів, проводити діагностування внутрішнього економічного механізму підприємства.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Грещак М. Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. та ін. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. — 228 с.

2. Дробот В.І., Зуб Г.І., Кононенко М.П. та ін. Економічний довідник аграрника / За ред. Ю.А.Лузана, П.Т.Саблука. – К.: Преса України, 2003. – 800 с.

УДК 338.43 : 631.15 : 339.137.2
© 2006

*Дорофєєв О.В., кандидат економічних наук,
Орлов О.А., магістрант,*

Полтавська державна аграрна академія

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми.

В умовах ринкової економіки запорукою конкурентоспроможності підприємства є його постійне вдосконалення з метою

посилення конкурентних переваг. Із огляду на це, перевагою ЗАТ „Полтавська птахофабрика” над конкурентами є її практика розробки і запровадження різноманітних проектів, що свідчить про європейський рівень організаційної культури підприємства. Яскравим прикладом цього є ефективне функціонування пташників птахофабрики, розташованих у с. Стасі. Вони побудовані проектною групою Уккрадгосппроект (теперішня Полтаваагропроект) під керівництвом головного інженера Радченка Ю.Ф. на основі зарубіжного досвіду та технологій. Дані комплекси є свідченням рішучості та далекозорості керівництва підприємства, адже за умов нестабільності ринку птиці ЗАТ „Полтавська птахофабрика” залишається надійним виробником якісної стандартизованої продукції.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв’язання проблеми.

Дослідження з представлених проблем розглядалися в роботах Бондарєва С., Іванова А., Лисенко В., Кабанова В., Яковлева А., Матраєва В., Афоніна В., Родина В., Радяк М., Хоменец Н., Тарасюка Г.М., Тянь Р.Б., Холода Б.І., Ямнікова С., які висвітлюють проблемні питання управління проектами в птахівництві. У цій роботі буде зроблено спробу описати результати використання теоретичного досвіду при аналізі системи управління проектами реального підприємства.

Мета роботи – проаналізувати інтенсивність використання проектів та системи їх управління у птахівництві.

Результати досліджень. Із метою підвищення ефективності діяльності підприємства, керівництво ЗАТ „Полтавська птахофабрика” матеріально та морально заохочує ті виробничі підрозділи, котрі аналізують власну діяльність та подають

Розглянуто деякі аспекти управління проектами на прикладі ЗАТ „Полтавська птахофабрика” та показано важливість формування ефективної системи управління проектами як одного із шляхів підвищення конкурентоспроможності діяльності підприємства.

фінансово обґрунтовані пропозиції з її покращання. Дана система мотивації викликана прагненням працівників до самовираження, визнання та поваги

з боку як трудового колективу, так і керівництва. Тому система залучення робітників до процесу управління та розподілу прибутку через активну участь у процесі розробки та запровадження проектів, значно підвищила показники трудовіддачі. Дане зростання є цілком закономірним, адже бажання самореалізуватися лише підвищує показник самовіддачі. Тому, ідучи на зустріч трудовому колективу, керівництво ЗАТ „Полтавська птахофабрика” вирішило надати їм більш широкі повноваження та матеріально стимулювати авторів вдалого проекту (рис. 1). Окрім цього, було висунуто вимогу, за якою розроблені проекти не повинні мати протиріч із загальною стратегією розвитку підприємства, а їхні економічні ефекти мають відповідати цілям кожного виробничого підрозділу. В залежності від актуальності проектів, їх поділяють на три групи:

- перспективні заходи, котрі мають високу інвестиційну привабливість, але пов’язані зі значними фінансовими затратами, чи затратами часу;
- заходи з більш високим ступенем актуальності, які можуть бути запроваджені в поточному році за умов сприятливого фінансового становища та отримання підприємством додаткових, запланованих в оптимістичному варіанті, прибутків;
- заходи, які мають високий ступінь актуальності та потребують негайного впровадження.

Даний поділ викликаний обмеженою кількістю вільних від обороту фінансових ресурсів та різною пріоритетністю, що надається пропозиціям. Крім того, перевагою користуються ті проекти, які крім основного надають також додатковий ефект. Одним з таких проектів є ідея заміни системи напування птиці.

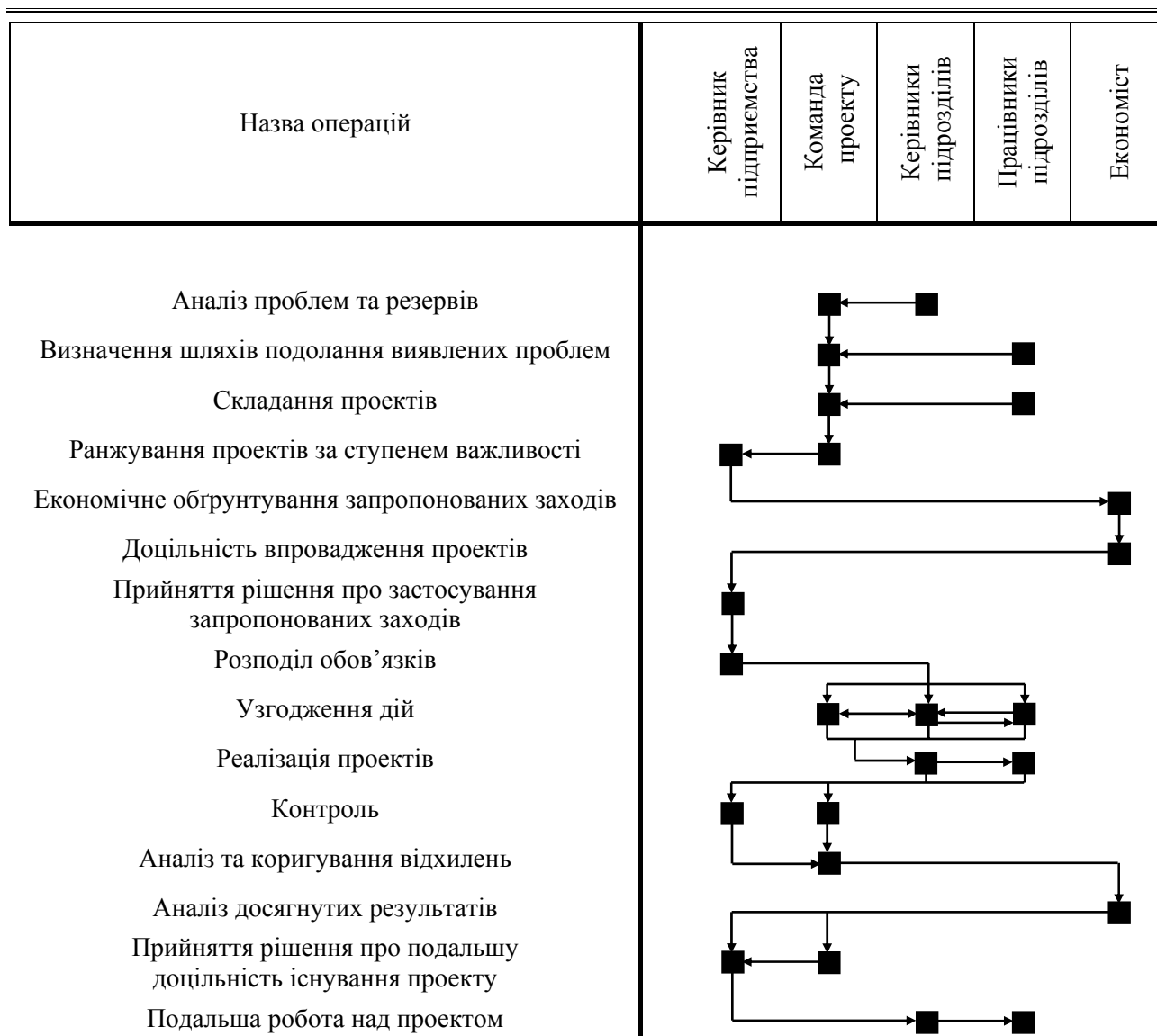


Рис. 1. Оперограма процедури складання та реалізації проектів

Розробці проекту переобладнання чи вдосконалення досягнутих показників економічної, соціальної та організаційної діяльності на ЗАТ “Полтавська птахофабрика” передуює всебічний і ретельний аналіз фактичного стану всіх галузей господарства. Зокрема: вивчення умов, за яких було одержано певні виробничі показники; виявлення резервів для більш швидкого розвитку підрозділу та встановлення можливості повного використання цих резервів протягом життєвого циклу проекту.

Створення комфортних умов утримання птиці – складна інженерна проблема, яка в даний час вирішується завдяки впровадженню автоматизованих систем (4). Сучасне обладнання повністю механізоване та автоматизоване, завдяки чому ручна праця практично не використовується (1).

Відомо, що мікроклімат приміщення має суттєвий вплив на продуктивність птиці (5). Саме тому виникло питання про заміну системи напу-

вання, що крім економічного ефекту має покращити мікроклімат в пташнику (внаслідок зниження рівня вологості); сприяти зростанню потенціалу птиці; зменшити кількість посліду внаслідок зниження вмісту води в ньому; створити систему двоступеневого охолодження і як результат – покращити систему вентиляції та ін.

Для двоступеневого охолодження характерною є подача через металевий поверхневий теплообмінник холодної води (5). Окрім цього, нова система напування дозволить влітку охолоджувати повітря, а враховуючи те, що птиця утримується в кліткових батареях, це має знизити загазованість повітря.

Створення даного проекту було також обумовлене існуючою загрозою передачі хвороб через неякісну воду, адже вода часто буває носієм патогенних мікроорганізмів, навіть включає промислові та господарські відходи. Окрім того, варто мак-

симально знизити можливість передачі вірусу пташиного грипу через вентиляцію та воду. (Вірус пташиного грипу зберігається у воді, особливо за температури +4°C, протягом тривалого періоду (6-8 місяців), а водно-фекальний шлях зараження є основним механізмом підтримання постійної персистенції збудника грипу) (8). Якщо ж врахувати, що на ЗАТ „Полтавська птахофабрика” впроваджено замкнений процес виробництва та обмежений доступ до пташників, а відгуки санепідемстанції лише позитивні, то можна із впевненістю констатувати факт практичної неможливості передачі зазначеного вірусу на територію комплексів.

Іншим позитивним елементом проекту є більш якісне використання посліду. Адже цілодобове його надходження призупинити неможливо, доки не буде знято птицю з місця її утримання. Накопичувати ж у великих розмірах послід небезпечно для здоров'я птиці та немає ніякого сенсу, тому від нього слід позбуватися і, за можливостю, з більшою вигодою. Саме заміна системи напування птиці має знизити відсоток виходу посліду та рівень його вологості, що лише підвищує його вартість.

Комплексний аналіз основних витрат на транспортування посліду із урахуванням його якісних характеристик та попиту, дозволяє спеціалістам птахівничих господарств дати йому достатньо об'єктивну вартісну оцінку та економічно обґрунтувати необхідність реконструкції системи паку-

вання птиці, розвантаження посліду із птахокомплексів для зниження його вологості (3).

Отже, обираючи проект, керівництво ЗАТ „Полтавська птахофабрика” звертає увагу на його економічну доцільність та можливий набір вигод від його впровадження. Окрім цього, важливим фактором залишається його чутливість до впливу макро- і мікросередовища. Даний аналіз проводиться за допомогою моделювання впливу спектру факторів на життєздатність проекту шляхом складання структури сценаріїв, із урахуванням всіх можливих ризиків.

У процесі освоєння та запровадження проекту на ЗАТ „Полтавська птахофабрика”, на жаль, існують і недоліки, частина з яких є практично некерованими. Так, зволікання з процесом реалізації проекту лише збільшує подальші затрати на нього, а непрогнозовані ризики можуть взагалі зробити процес впровадження неможливим чи перевести проблему в більш глобальне та неконтрольоване русло. Наприклад, розроблений проект переобладнання парку автотранспорту з метою переходу на використання природного газу, складений на 2005 рік, частково втратив свою актуальність. Причиною цього стало різке зростання ціни на газ та напружена соціально-економічна ситуація в середині країни. Тому запланований рівень економії може суттєво знизитися (рис. 2).

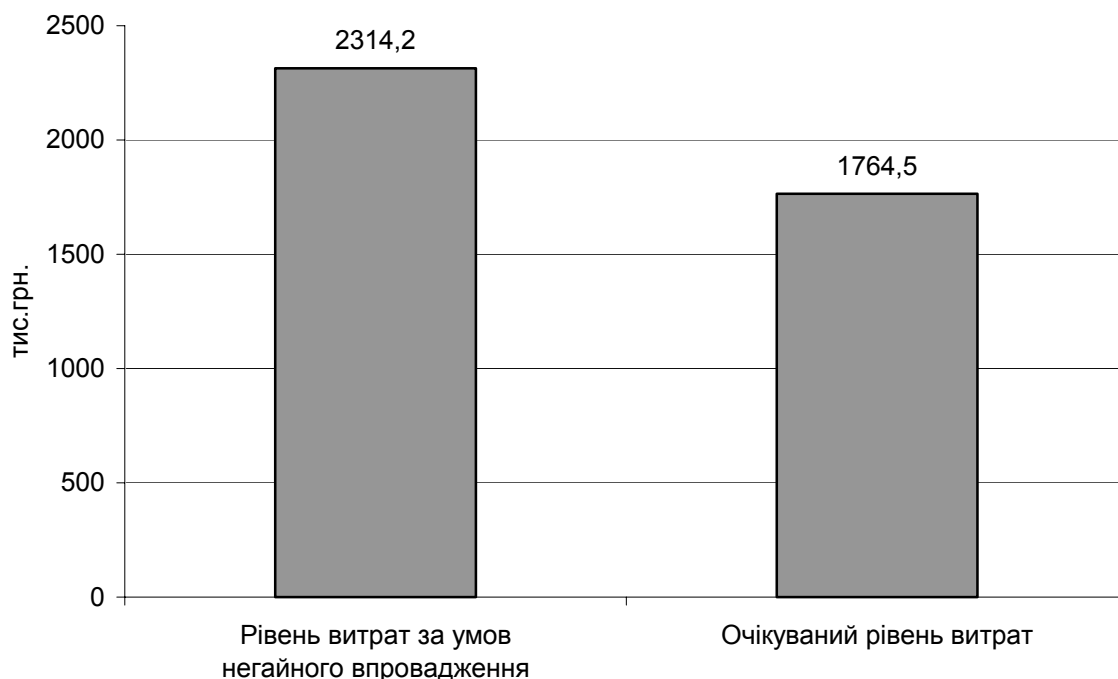


Рис. 2. Порівняння витрат за проектом

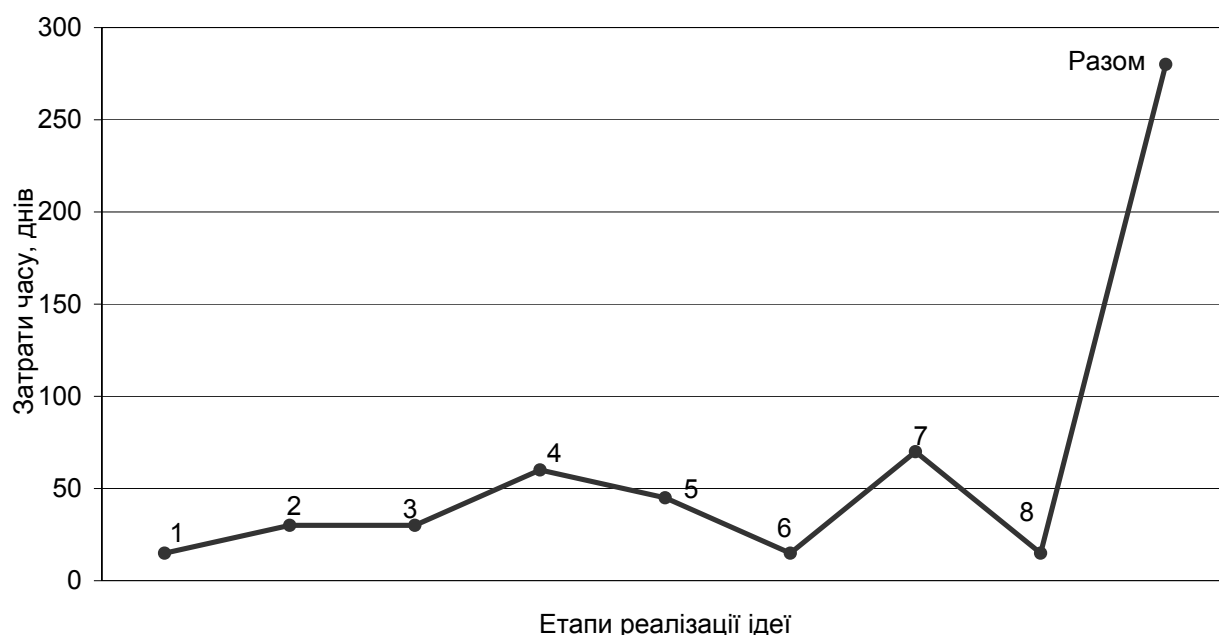


Рис. 3. Зміна затрат часу на процес впровадження проекту

Отже, час є найбільш впливовим фактором для процесу впровадження дослідно-конструкторських розробок. Для проекту переобладнання парку автотранспорту даний вплив є досить небезпечним з погляду життєвого циклу проекту та всієї ідеї. За цим проектом планується побудувати на території відділку №3 станцію, котра може здійснювати заправку транспортних засобів природним газом. Одночасно планується перевести весь транспорт птахофабрики на використання газу. Передумовами присвоєння проекту пріоритетного значення наступні:

- щорічна виробнича потреба в паливі становить 942 тис. літрів ;

- враховуючи прогнози аналітичних агентств (Deutsche Bank, Ros Business Consulting), ціна на нафту може піднятися до 100 доларів за барель, а ціна на бензин може сягнути європейського рівня (1 євро за літр), тоді, згідно оптимістичних розрахунків, за даної ситуації ЗАТ „Полтавська птахофабрика” може додатково втратити 1365,5 тис. грн. на рік;

- ціна на природний газ зросла, але не суттєво (на період складання проекту).

Загальна сума інвестицій на переобладнання, придбання та установку обладнання складає 2256,8 тис. грн., а орієнтований період між прийняттям рішення про будівництво та початком експлуатації станції складає 280 днів (хоча деякі етапи можна скоротити за рахунок паралельного виконання):

- отримання рішення райдержадміністрації про дозвіл на проектування;

- геодезична зйомка площі під будівництво;
- збір вихідних даних (вибір земельної ділянки, висновок санепідемстанції, пожежно-технічного нагляду, екології, архітектурного завдання);

- розробка проекту;
- експертиза проекту;
- проведення підготовчо-будівних робіт;
- отримання рішення райдержадміністрації – дозвілу на будівництво;
- введення в експлуатацію станції.

Отже, за даних умов, без урахування заправки сторонніх транспортних засобів, термін окупності інвестицій складає 1,5 роки. Але процес зволікання із запровадженням даного проекту поставив під сумнів якщо не його доцільність, то, принаймні, розмір необхідних інвестицій та загальний економічний ефект. Окрім того, соціальне напруження в країні, зумовлене зростанням цін на газ, неодмінно буде використано підприємствами з переробки нафтопродуктів. Так, у порівнянні з 1.10.2004 р., ціни якого були покладені в основу даного проекту, ціна на пропан-бутан зросла від 1,80 грн. до 2,10 грн. за літр.

На основі проведених досліджень, керівництво ЗАТ “Полтавська птахофабрика” надало перевагу проекту, що полягає в заміні системи напування птиці, незважаючи на те, що ефект від нього становить економію в 5535 грн. на рік, а за умов переоснащення парку автотранспорту він становить 1764,5 тис. грн. на рік. Дане рішення можна пояснити зваженою економічною оцінкою можливостей і загроз та небажанням іти на

невиправданий ризик. Окрім того, проект заміни системи напування птиці із-за його специфіки та додаткових ефектів не піддається детальній економічній оцінці.

Особлива увага на ЗАТ “Полтавська птахофабрика” приділяється забезпеченню постійної якості проекту та мінімізації ризиків. У результаті управління якістю проекту із загальним зменшенням витрат змінюється їх структура: частка попереджувальних витрат (спрямовані на постійне задоволення вимог щодо виробництва продукції без дефектів) збільшується, а всіх інших – зменшується. Із метою забезпечення такого результату на підприємстві багато уваги в системі управління приділяють підготовці кадрів. Як результат, система управління якістю стає більш ефективною та контрольованою.

Основним способом усунення ризиків на підприємстві є створення резервів ресурсів на покриття непередбачених витрат. Враховуючи те, що останнім часом найбільший вплив на ефективність проектної діяльності ЗАТ “Полтавська птахофабрика” має зовнішнє оточення, то аналіз та оперативне реагування на передбачувані та непередбачувані зовнішні чинники є високою гарантією мінімізації можливих втрат від прора-

хунків. Саме тому процес найбільш повного делегування повноважень у даному питанні дозволяє розподілити ризики між учасниками проекту і тим самим забезпечити більш повний контроль над ними.

Висновки. Отже, не маючи повного уявлення про стан даного ринку та тенденції його розвитку, враховуючи практичну невимірність усіх ризиків, можна сказати, що негайне впровадження проекту переобладнання парку автотранспорту недоцільне та економічно небезпечне для підприємства.

При виконанні проекту, відставання (затримки) впливають на вартість, а бюджетні негаразди, у свою чергу, можуть вимагати регулювання календарного графіку. При аналізі результатів розрахунків та факторів виконання проекту необхідно виявляти можливості та прогнозувати дію дестабілізуючих факторів, розробляти заходи, які сприятимуть виконанню проекту.

Загальний рівень інтенсивності проектної діяльності ЗАТ „Полтавська птахофабрика” є високим та динамічним, а сучасні підходи до впровадження ідей через призму мотивації дають можливість виконувати поставлені задачі в стислі терміни та за нижчого рівня сукупних затрат.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Бондарев С.* Качественное оборудование – эффективные инвестиции // Птицеводство. – 2004. – №8. – С. 48-50.
2. *Иванов А.* Очистка воды на птицеводческих комплексах // Птицеводство. – 2005. – №8. – С. 19-20.
3. *Лысенко В., Кабанов В., Яковлев А.* На птицефабриках: учет, затраты, цена // Птицеводство. – 2002. – №2. – С. 41-42.
4. *Матраев В., Афонин В.* Оптимальный микроклимат // Птицеводство. – 2004. – №4. – С. 44.
5. *Родин В., Радяк М., Хоменец Н.* Новая система

6. *Тарасюк Г.М.* Управление проектами: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Каравела, 2004. – 344 с.
7. *Тян Р.Б., Холод Б.І.* Управление проектами: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
8. *Ямникова С.* Круг хозяев вируса птичьего гриппа расширяется // Птицеводство. – 2004. – №6. – С. 23-25.

УДК 681.32(075.3)
© 2006

Красота О.Г., асистент,
Полтавська державна аграрна академія

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ТА ООНОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ МАШИН І ОБЛАДНАННЯ

Постановка проблеми.

У період переходу до ринкових відносин особливої актуальності набувають проблеми управління раціональним використанням та відтворенням активної частини основних засобів у сільському господарстві, це пов'язано зі значним скороченням наявного парку сільськогосподарської техніки. Саме тому проблема наявності повного оперативного інформаційного забезпечення, необхідного для управління процесами експлуатації та оновлення сільськогосподарських машин і обладнання, й використання для цього даних управлінського обліку набуває особливої актуальності.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Зазначене питання широко висвітлювалося у вітчизняній науковій літературі. При цьому визначалися шляхи підвищення оперативності облікової інформації(1), переваги та недоліки використання різних джерел оновлення активної частини основних засобів (2).

Мета досліджень та методика їх проведення. Метою даної статті є доведення необхідності використання даних управлінського обліку для інформаційного забезпечення управління процесами експлуатації та оновлення сільськогосподарських машин і обладнання.

Така потреба пояснюється наявністю специфічних особливостей, притаманних саме аграрному виробництву. У сільському господарстві, на відміну від інших галузей, робочий період і сезонність виробництва не збігаються. За період виробництва здійснюється ряд технологічних та біологічних процесів, що змінюють один одного. Перерви між технологічними процесами необхідні для здійснення біологічних процесів, що й зумовлює сезонний характер виробництва у сільському господарстві, особливо в землеробстві.

Сезонність виробництва, а також характер виконання технологічних і біологічних процесів зумовлюють нерівномірне використання трудових ресурсів та основних засобів, зокрема техніки. Більшість сільськогосподарських машин використовують тільки в літній період, а деякі з них – лише кілька днів на рік. Це пов'язано з біологіч-

Визначаються особливості управлінського обліку сільськогосподарських машин та обладнання.

ними особливостями росту та розвитку рослин. Їх ріст і розвиток залежить лише

від сил природи; людина втручається лише в певні періоди розвитку рослин. Останнє впливає на рівень оснащеності сільськогосподарських підприємств основними засобами. До особливостей сільськогосподарського виробництва, що впливають на характер формування основних засобів та їх використання, необхідно віднести також його територіальну розосередженість.

Технологічні особливості сільськогосподарського виробництва визначають і характер використання основних засобів. Застосування їх у землеробстві, як правило не збігається з одержанням готової продукції. На відміну від промисловості, в сільському господарстві важливе значення має фактор часу використання основних засобів. У зв'язку зі специфікою сільськогосподарського виробництва техніку використовують нерівномірно: більше навантаження припадає на час сезонного періоду роботи, після якого настає період простою сільськогосподарської техніки.

Суттєве значення для управлінського обліку має час активного використання сільськогосподарської техніки. Якщо трактор із моменту вводу його в експлуатацію обліковувався на балансі підприємства протягом 10 років, то термін його служби повинен визначатися терміном його фактичного використання та обсягом виконаної роботи. Час перебування машини на балансі підприємства ще не свідчить про її інтенсивну експлуатацію на протязі терміну служби. Навіть при повному використанні машини в сільському господарстві термін її служби складатиме лише певну частину від загального часу перебування машини на балансі підприємства.

Отже, період перебування такої техніки в господарстві – це пасивний показник, що вказує лише на наявність машини, в той час, як термін активної служби, протягом якого вона фактично використовується, – активний показник, що характеризує її використання у виробничому процесі. Робота – більш конкретний показник активного використання машин, ніж час, на

протязі якого машина перебуває на балансі підприємства.

Результати господарської діяльності значною мірою залежать від строків коли використання основних засобів. Несвоєчасна сівба або обробіток посівів можуть призвести до значного зниження врожайності, несвоєчасне збирання – до втрат вирощеного врожаю. Для зменшення матеріальних витрат у процесі обробітку ґрунту, сівбі та збиранні врожаю сільськогосподарської продукції необхідно підвищувати продуктивність та інтенсивність використання сільськогосподарської техніки, здійснюючи її своєчасне оновлення і, відповідно, відтворення.

Визначені особливості сільськогосподарського виробництва потребують формування відповідної системи управління експлуатацією та оновленням активної частини основних засобів. Метою такого управління є забезпечення постійної технічної готовності і необхідної продуктивності наявних засобів праці. Це досягається визначенням доцільного обсягу і структури основних засобів; збільшенням часу роботи машин і обладнання та інших видів засобів праці в календарному періоді; підвищенням ефективності їх використання під час безпосередньої експлуатації, своєчасним і якісним проведенням їх технічного обслуговування, ремонту та оновлення.

Предметом управління при цьому виступають:

1. Наявність та склад основних засобів.
2. Експлуатація основних засобів.
3. Підтримання основних засобів у робочому стані.
4. Вибуття основних засобів.
5. Оновлення основних засобів.

Управління процесами експлуатації та оновлення сільськогосподарських машин й обладнання доцільно проводити при використанні комплексних відомостей управлінського обліку. За умов його застосування можливе утворення інформації, необхідної для прийняття рішень стосовно експлуатації та оновлення основних засобів; такому виду облікового забезпечення притаманні наступні особливості:

- оперативність;
- аналітична спрощеність;
- залежність його побудови від організаційної структури управління;
- спрямованість на перспективу;
- збалансованість за якісними та кількісними показниками;
- ведення обліку здійснюється управлінським, а не обліковим апаратом.

Оперативність управлінського обліку поясню-

ється особливостями сільськогосподарського виробництва. Головна з них полягає в тому, що використання наявного технічного потенціалу має сезонний характер. Від ефективності його експлуатації залежить своєчасність виконання сільськогосподарських робіт, і відповідно, обсяг зібраного врожаю, що значно впливає на доход сільськогосподарського підприємства. Тому облікові відомості про стан техніки, кількісне та вартісне витрачання пального і запчастин повинні оперативно подаватися керівництву. Вони вимагають постійного детального аналізу, так як визначають загальну доцільність використання активної частини основних засобів.

До характерних рис управлінського обліку експлуатації та оновлення сільськогосподарської техніки відноситься аналітична спрощеність. У процесі аналізу ефективного використання основних засобів виникає необхідність застосування аналітичних показників, що характеризують процеси експлуатації та відтворення основних засобів. Діюча система показників була створена ще за часів планової економіки, тому більшість із них є надто загальними і, відповідно, непридатними за сучасних умов для використання в межах окремої господарської одиниці. Обчислення окремих із них передбачає використання не об'єктивних даних. Так, наприклад, для визначення показників використання основних засобів застосовується їх первісна вартість, хоча вона не враховує ступінь зносу (особливо активної частини сільськогосподарської техніки). Тому для проведення аналізу й отримання повної характеристики необхідно використовувати незначну, але в той же час достатню кількість показників для різноаспектного відображення об'єкту обліку. Для цього є необхідно використати натуральні та вартісні параметри. Дослідження натуральних показників забезпечує різнобічну техніко-економічну характеристику об'єктів основних засобів, що визначають необхідну наявність, справність, експлуатаційну готовність сільськогосподарських машин та обладнання. Вартісні показники дозволяють об'єктивно визначити розмір матеріальних витрат, пов'язаних із використанням та оновленням сільськогосподарських машин і обладнання. Гармонійне поєднання їх різних груп забезпечить об'єктивну характеристику за натуральними та вартісними параметрами, тим самим даючи різноаспектну характеристику експлуатованим об'єктам основних засобів.

У сучасних умовах сільськогосподарського виробництва існує тенденція до утворення мегагосподарств, у яких використовуються значні

масиви орендованих земель, до складу яких можуть входити кілька колишніх колективних сільськогосподарських підприємств. Центральний управлінський апарат таких господарств зосереджується в містах зі значним фінансовим оборотом, таких, наприклад, як Київ чи Дніпропетровськ. У межах господарюючих суб'єктів ведуть облік та складають звітність, що подається головному підприємству. За таких умов важливо, щоб створені інформаційні носії всебічно висвітлювали виробничу ситуацію для керівництва, яке не знаходиться на безпосередньому місці подій. Отже, управлінська звітність повинна містити необхідні й чіткі показники. Це пов'язано з тим, що управлінський облік – це не лише реєструючий облік, відповідно його дані повинні допомагати виявляти проблемні ділянки виробництва, аналізувати конкретні ситуації, оцінювати її з тим, щоб своєчасно приймати точні та виважені управлінські рішення відносно

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Огійчук М.Ф., Плаксієнко В.Я., Панченко Л.Г. та ін.* Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах: Підручник. – К.: Вища освіта, 2003. – С. 580-581.

інтенсивності експлуатації й своєчасного відтворення сільськогосподарських машин і обладнання. За таких умов буде доцільним, щоб обробка всіх даних, проводилась економістами-аналітиками. Це дозволить максимально використати наявний первинний інформаційний потік, проаналізувати його, зробивши конкретні висновки необхідні для прийняття управлінських рішень. При цьому можуть використовуватися не лише традиційні прийоми обліку: доцільними були б також графічні методи, аналітичні та порівняльні таблиці.

Висновки. У відповідності з визначеними особливостями для дослідження процесів експлуатації та оновлення активної частини основних засобів доцільно впроваджувати та застосовувати саме систему даних управлінського обліку. Це дозволить забезпечувати інтенсивну експлуатацію та своєчасне оновлення основних засобів.

2. *Омельченко М.* “Украгролізинг” – остання надія вітчизняного товаровиробника // Пропозиція. – 1999. – №10. – С. 46.

УДК 334.73:93 (477. 53)
© 2006

*Краснікова О.М., кандидат економічних наук,
Полтавська державна аграрна академія*

СОЦІАЛЬНИЙ СТАТУС СЕЛЯНСТВА УКРАЇНИ ЕПОХИ ВІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА (кінець XIX – початок XX ст.)

Постановка проблеми.

Вивчення соціальної структури українського суспільства епохи аграрних реформ другої половини XIX-початку XX ст. має важливе значення як із теоретичної, так і з практичної точок зору, адже успішне здійснення рин-

кових перетворень на сучасному етапі можливе лише за умови врахування відповідного історичного досвіду. Незважаючи на певні успіхи у вивченні цієї проблеми (11), досі залишається дискусійним питання щодо критеріїв визначення таких понять, як “бідняк”, “середняк”, “заможний”. Без з’ясування цього питання неможливо з певністю говорити про рівень життя абсолютної більшості українців напередодні соціальних потрясінь 1905 і 1917 років, що у свою чергу дає ті чи інші підстави говорити про закономірність тих соціально-економічних і політичних змін, які сталися у процесі ліквідації Російської імперії.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв’язання проблеми. Переважна більшість дослідників кінця XIX-початку XX ст. вважали цілком достатнім для селянської сім’ї в центрально-чорноземних губерніях країни наділи розміром у 3 дес. (8, 14, 23). Цей помилковий висновок некритично сприйняли і окремі радянські дослідники (6, 3). Крім того, в радянській історіографії нерідко зустрічаються різні тлумачення поняття “бідняк”, “середняк” і “заможний селянин”. На думку Гінзбург А.І., до категорії середнього селянства в європейській частині Росії слід відносити всіх, хто мав у своєму розпорядженні 5 дес. на сім’ю (2), Білявська Л.Б. (1) та Першин П.Н. (9) – не менше 10 дес., Томилова Н.К. (19) та Тюкавін В.Г. (20) – 15 дес. У даному випадку не враховується особливість того чи іншого регіону, в результаті чого неминучими є помилкові висновки в оцінці соціального складу населення відповідної території.

Розкрито основні критерії визначення понять „бідняк”, „середняк” і „заможний”, які використовуються дослідниками економічної історії для визначення соціальної структури селянства на тому чи іншому етапі його розвитку. Встановлено, що рівень добробуту селянської родини знаходився у прямій залежності від того регіону, на території якого функціонувало те чи інше дрібнотоварне господарство.

Мета досліджень та методики їх проведення.

Завданням даної роботи є визначення і обґрунтування критеріїв, за допомогою яких дослідник може віднести те чи інше господарство України кінця XIX-початку XX ст. до числа заможного чи серед-

нього забезпеченого селянства або до сільської бідноти.

Результати досліджень. Одним із прийомів затушування розшарування села, характерних для дожовтневої історіографії, було використання групування селянських господарств по числу в них коней.

Справа в тому, що у зв’язку з розвитком залізничних і шосейних шляхів, а також вдосконалення техніки селянських господарств (наприклад, введення легкого плуга, переводом возів з дерев’яної вісі на залізну, широким розповсюдженням різноманітних машин і механізмів), потреба в тягловій силі поступово скорочувалася. Так, наприклад, господарство, що мало в середині XIX ст. четверо-п’ятеро коней, на початку XX ст. в ряді випадків почало обходитися з допомогою двох-трьох коней. Отже, при групуванні селянства за таким критерієм, як кількість коней на господарство, могло спостерігатися немовби скорочення заможної групи селянства, що, як правило, давало привід для висновків або про відсутність процесу розшарування села, або про тенденції до його нівелювання. У дійсності ж скорочення кількості коней і взагалі робочої худоби в даному випадку “було ознакою не занепаду заможних господарств, а результатом їх розвитку” (3). Що ж стосується України, зокрема, Полтавської губернії, то тут ще треба враховувати і широке розповсюдження у якості робочої худоби волів (15).

Найчастіше перед дослідниками аграрних відносин в Україні кінця XIX-початку XX ст. стоїть проблема достовірних даних, що характеризу-

ють економіку селянського господарства. Але в ряді випадків навіть їх наявність ще не застерігає від помилок в оцінці рівня добробуту селянської сім'ї. Дійсно, інколи виникає запитання: на якій підставі селянське господарство, що володіє, скажімо, земельною ділянкою в 6 дес., віднесено в одному випадку до бідноти, а в другому – до селянства середнього достатку? Не випадкове, очевидно, і різне тлумачення поняття “бідняк”, “середняк” і “заможний селянин”, про що йшлося вище. Найкращі умови для визначення рівня добробуту дає комплекс самих різноманітних показників. Але в більшості випадків у розпорядженні дослідника їх явно не достатньо. Як же бути? Якщо виходити з принципу, що судити про селянське господарство треба по результатах господарського процесу, тобто по величині загального прибутку від усіх операцій даного господарства, то віднести його до тієї чи іншої соціальної групи буде значно легше. Норми оплати праці наймита в селі нам відомі достатньо добре. Прибуток сім'ї наймита визначається, як правило, сумою засобів її існування, що необхідні за даних суспільно-побутових умов. Враховуючи, що прожитковий стандарт українського наймита кінця ХІХ-початку ХХ ст. включав у себе тільки необхідний продукт, можна констатувати, що всі селянські господарства з прибутком не вище цієї норми відносилися до категорії бідноти. Наступну, середняцьку групу, складуть ті господарства, які крім норми прибутку наймита мали у своєму розпорядженні і частину додаткової вартості, але за умови, що цей прибуток в цілому не перевищував вартості повного продукту сім'ї. І, нарешті, в заможну групу слід включити ті господарства, які в своєму прибутку одержували не тільки повну оплату необхідної і додаткової праці своєї сім'ї, але і деякий надлишок понад цю норму за рахунок привласнення результатів чужої праці. За умови, коли відомі норми оплати праці наймита відповідної кваліфікації і середня норма експлуатації в країні, неважко визначити і ту повну норму трудового прибутку для селянського господарства, вище якої ми будемо мати справу вже з капіталістичними прибутками.

Користуючись цією методикою, детальне обґрунтування якої дав в свій час академік Струmilin С.Г. (18), спробуємо встановити межі соціальних груп селянства, наприклад, у Полтавській губернії. Середня заробітна плата наймита на своїх харчах протягом 1908-1912 рр. становила тут: чоловікам – 83 крб., жінкам – 54 крб. (16), тобто в середньому приблизно 69 крб. на рік.

Середня сім'я наймита складалась з 4,3 осіб, із яких дорослих було 1,62. Таким чином, річна зарплата сім'ї наймита досягала приблизно 114 крб. До цієї суми слід додати ще натуральні прибутки від власного виробництва – близько 20%, тобто 22 крб. 80 коп. Весь річний прибуток сім'ї полтавського наймита не перевищував, таким чином, 137 крб.

У нас є можливість порівняти одержану цифру з тією сумою, що складала прожитковий мінімум селянської сім'ї на Полтавщині. На початку ХХ ст. чиновник особливих доручень при Міністерстві внутрішніх справ Олександр Ріттих уже з'ясовував це питання (10). За його підрахунками, які підтверджуються відповідними статистичними даними, для прохарчування сім'ї з п'яти душ потрібно було 105 пудів хліба на рік (із розрахунку 21 пуд на особу) (13). Приймаючи ціну пуда хліба в середньому за 60 коп. (15) одержимо 63 крб. Протягом року така сім'я витратила також близько 10 пудів пшона і стільки ж гречаної муки на загальну суму 20 крб. До цього слід додати ще пуд сала (8 крб.). Споживання капусти, буряка, цибулі, огірків, а також витрати на гас складуть близько 20 крб. Із урахуванням прямих податків (10 крб.) (3), витрат на одяг, церкву та інше загальна сума досягне 130-135 крб., тобто близько до річної заробітної плати сім'ї наймита.

Згідно з розрахунками вищезазначеного академіка, норма експлуатації найманої праці в європейській частині Росії була не нижче 120-150% (17). Отже, повний прибуток сім'ї наймита в 4,3 душі, за умови відсутності експлуатації, складав би до 350 крб. на рік. Застосовуючи ці норми для групування селянських господарств по відповідним категоріям, ми могли б віднести до бідняцьких господарств усіх тих, чиї прибутки склали суму до 137 крб. на рік, до середніх – з прибутком від 137 до 350 крб. і до заможних – понад 350 крб.

Спробуємо перевірити наші розрахунки. Візьмемо господарство, в розпорядженні якого було 6 дес. землі. Таке господарство щорічно могло засівати не більше 4 дес. своєї землі (12). Крім того, на кожне таке господарство припадало в середньому по 1 дес. посіву на орендній землі, разом – 5 дес. посіву. Приймаючи до уваги, що середній врожай всіх зернових протягом 1901-1910 рр. (без насіння) складав близько 45 пудів з десятини (15), одержимо 225 пудів. Розцінюючи вартість пуда в середньому по 60 коп. за пуд, одержимо прибуток від землеробства в сумі 135 крб., а за вирахуванням орендної плати (10 крб. з

дес.) – 125 крб. Від продажу продуктів тваринництва, молочних продуктів і птиці таке господарство одержувало не більше 15 крб. (22).

Таким чином, весь валовий прибуток по господарству в кращому разі складе 140 крб. Як бачимо, результати контрольної перевірки повністю підтверджують правильність наших попередніх розрахунків. Отже, селянська сім'я Полтавщини, в розпорядженні якої було до 6 дес. землі, мало чим відрізнялася від сім'ї наймита, яка мала постійну роботу (остання умова, правда, на практиці зустрічалась рідко). Одержані від землеробства 225 пудів використовувались так: 121,6 пуда йшло на прохарчування сім'ї, близько 50 пудів – на утримання худоби і птиці (13). Залишається дещо більше 50 пудів, які могли після продажу дати близько 30 крб. Але не треба забувати, що в Російській імперії селяни були переобтяжені різноманітними податками і платежами. За офіційними даними вищезгадані платежі селян поглинали 15,4% валового прибутку і 36,8% чистого. У середньому по 50-ти губерніях європейської частини Росії все оподаткування, включаючи страхові платежі, складало 78,31 крб. на кожне господарство (3). Щорічний дефіцит бідняцьке господарство повинно було покривати за рахунок сторонніх заробітків.

Їх наявність або відсутність відчутно впливала на добробут селянської сім'ї. Отже, добробут селянської родини залежав не лише від розміру землеволодіння, ступеню забезпеченості робочою худобою та сільськогосподарським інвентарем, але й від наявності відповідних заробітків поза межами свого господарства. Звідси зрозуміло, що в різних економічних районах становище селянського господарства епохи аграрних реформ другої половини ХІХ-початку ХХ ст. визначав цілий комплекс факторів, складовою частиною яких буде, звичайно, і якість ґрунту та структура посіву. Все це дає підстави віднести до середньозабезпеченої категорії тих селян, які мали у своєму розпорядженні у Подільській губернії від 4 до 7 десятин, у Полтавській – від 6 до 9, у Київській, Волинській, Харківській і Чернігівській – від 7 до 10, в Херсонській – від 8 до 10, в Катеринославській – від 10 до 15 і в Таврійській – від 15 до 20 десятин, що зробив свого часу відомий український історик-аграрник Микола Лещенко (4).

У Подільській губернії, наприклад, як і в деяких інших регіонах України, неабияке значення відігравала цукрова промисловість. Вона давала,

зокрема, деякий заробіток найзнедоленішим верствам українського села у зимовий час, коли особливо було важко знайти роботу за межами великих індустріальних центрів. Важливе значення мала також і структура селянських посівів, серед яких значну питому вагу займали цукрові буряки. Одна десятина, використана під вирощування цукрового буряка, дорівнювала в економічному значенні двом-трьом десятинам, відведеним під зернові культури (7). Але заробітна плата сільськогосподарському робітникові на Правобережжі в цілому була приблизно на 25% нижчою, ніж аналогічній категорії селянства в губерніях Лівобережної України. Тому принципової різниці в розподілі на соціальні групи по прибутках у цих двох регіонах, на нашу думку, не буде. Дещо інша ситуація мала місце в степових губерніях України, де заробітна плата наймита була в півтора рази вищою, ніж на Лівобережній Україні (21).

Висновок: 1. Вище сказане дає підстави робити висновки, що запропонована Струmilіним С.Г. класифікація соціальних груп по губерніям європейської частини Росії в цілому може бути застосована і до селянських господарств Південної України, де умови життєдіяльності населення були все ж порівняно кращі, ніж на Лівобережжі та Правобережжі.

2. З іншого боку, дослідникам соціально-економічних відносин, які утвердилися в Україні після скасування у 1861 році кріпосного права, в жодному разі не слід застосовувати відповідні загальноросійські показники. Україна загалом і три її регіони (Правобережжя, Лівобережжя і Південь) мали достатню кількість різноманітних факторів, що так або інакше впливали на рівень добробуту дрібних товаровиробників, якими і була основна маса селянства. Це означає, що критерії визначення таких понять, як “бідняк”, “середняк” і “заможний” в різних регіонах не співпадали.

3. Автор усвідомлює, що дана публікація не вичерпує сформульованої проблеми. Подальшого дослідження потребує з'ясування впливу на рівень добробуту індивідуального селянського господарства таких нових явищ в економічному житті українського селянства, як дрібний кооперативний та великий банківський сільськогосподарський кредит, що звучить особливо актуально в умовах сучасної України, коли як одна так й інша форма кредиту знаходяться в зародковому стані.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Белявская Л.Б.* Крах переселенческой политики царизма в период столыпинской аграрной реформы на Дальнем Востоке (1906-1914 гг.) // Автореферат канд. дис. – Томск, 1958. – 21 с.
2. *Гинзбург А.И.* Переселенческий вопрос в Туркестане (конец XIX – начало XX в.). Автореферат канд. дис. – Ташкент, 1966. – 19 с.
3. *Дубровский С.М.* Сельское хозяйство и крестьянство России в период империализма. – М.: Изд-во «Наука», 1975. – 398 с.
4. *Леценко М.Н.* Класова боротьба в українському селі в епоху домонополістичного капіталізму (60 – 90 – ті роки XIX ст.), – К.: Наукова думка, 1970 – 304 с.
5. Материалы высочайше учрежденной 16 ноября 1901 года комиссии по исследованию вопроса о движении с 1861 по 1900 гг. благосостояния сельского населения среднеземлевладельческих губерний сравнительно с другими местностями Европейской России. Ч.1. – СПб., 1903. – 315 с.
6. *Минжуренко А.В.* Влияние переселения на разложение крестьянства Европейской России и переселенцев Сибири в конце XIX- начале XX вв. //Проблемы общественных наук в работах молодых ученых. Часть1. – Томск : Издательство Томского университета, 1976. – С.3-17.
7. Особенности аграрного строя России в период империализма. Материалы сессии Научного совета по проблеме «Исторические предпосылки Великой Октябрьской революции. Май 1960 гю – М.: Изд-во АН СССР. – 1962., 352 с.
8. Переселения из Полтавской губернии с 1861 года по 1 июля 1900 года. Сост. по поруч. Полтавск. губ. земск. управы. – Полтава, 1900. – 401 с.
9. *Першин П.Н.* Аграрная революция в России. Книги 1. – М.: Изд-во «Наука», 1966. – 490 с.
10. Російський державний історичний архів. – 391. – Оп. 1 Спр. 1062 : „Овозложении на переселенческих чинов обязанностей крестьянских начальников” – 240 арк.
11. *Рубач М.А.* Класове розшарування селянства в Україні напередодні пролетарської соціалістичної революції // Наукові записки інституту історії археології України. Кн.І. – К.,1943 – с.162-197; його ж. Класове розшарування селянства України по землі напередодні 1917 року // Наукові записки інституту історії і археології України. Кн. 2. – К.,1946 – с.185-203; його ж. Очерки по истории революционного преобразования аграрных отношений на Украине в период проведения Октябрьской революции. – К.: Издательство АН УССР 1957 – 457 с.
12. *Свидерский В.И.* Народные скитания. Земский сборник Черниговской губернии. – Чернигов, 1890. – №2. – С.98-128.
13. Статистический ежегодник Полтавского губернского земства на 1901 год. – Полтава, 1901. – 163, 111 с.
14. Статистический ежегодник Полтавского губернского земства на 1909 год. – Полтава, 1910. – 529 с.
15. Статистический ежегодник Полтавского губернского земства на 1912 год. – Полтава, 1916. – С.125, 215, 130.
16. Статистичний справочник по Полтавській губернії на 1918-1919рр. – Полтава: Друкарня товариства печатного діла; 1919. – 387 с.
17. *Струмилин С.Г.* Очерки советской экономики. – М.:Вопросы труда, 1928. – 567 с.
18. *Струмилин С.Г.* Очерки экономической истории России. – М.: Издательство АН СССР; 1960. – 581 с.
19. *Томилова Н.К.* Основные районы выселения переселенцев в Алтае в 60-70-е годы XIX в. Экономическое положение крестьянства в районах выхода // Вопросы истории Сибири. Вып.4. – Томск, 1969. – С.114-126.
20. *Тюкавкин В.Г.* Сибирская деревня накануне Октября. – Иркутск, 1966. – 471 с.
21. Цены на рабочие руки в сельских хозяйствах частных владельцев в Европейской России в 1910 году. – СПб., 1913. – 256 с.
22. *Юрченко С.* Главнейшие нужды мелкого хозяйства Полтавской губернии. Переселение и землеустройство. СПб., 1904. – 46 с.
23. *Ямзин И.Л., Воццинин В.П.* Учение о колонизации и переселениях. – М.: Новая деревня, 1926. – 316 с.

УДК 657.1:631.1:681.3
© 2006

*Левченко З.М., кандидат економічних наук,
Некрасенко Л.А., кандидат біологічних наук,
Кравець О.М., асистент,*

Полтавська державна аграрна академія

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Постановка проблеми.

Розвиток аграрного сектору є одним із найбільших пріоритетів на Україні. Впровадження нових технологій, що підвищують ефективність виробництва та переводять його на су-

Розглянуто питання автоматизації обробки інформації на сільськогосподарських підприємствах із використанням програмного продукту 1С Конфігурація для сільськогосподарських підприємств України. Висвітлені питання організації процедур бухгалтерського обліку в умовах автоматизації облікового процесу.

часний рівень організації, неможливе без застосування більш оперативних та точних форм контролю, однією з яких є автоматизована форма бухгалтерського обліку. Автоматизація повинна проводитися комплексно, з урахуванням специфічності аграрного сектору, з побудовою локальної мережі підприємства та ретельним підбором програмного продукту, що відповідав би всім поставленим вимогам. На сучасному ринку розробників програмних продуктів існує велика кількість різноманітних засобів автоматизації бухгалтерського обліку. Але незважаючи на жорстку конкуренцію, вже декілька років поспіль лідером є московська фірма 1С. Прорив цієї фірми на ринок бухгалтерських програм відбувся завдяки версії програми "1С: Бухгалтерія 7.7" (1, 3). Однією із компонент цієї інформаційної системи є "1С: Підприємство. Версія 7.7. Конфігурація для сільськогосподарських підприємств України" (4).

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми.

Перехід ведення бухгалтерського обліку на комп'ютеризовану форму на сьогодні є необхідною передумовою вдалого господарювання. Як зазначає професор М.Ф. Огійчук, в умовах ручної обробки знижується якість інформації, продовжуються строки її опрацювання, а зростання затрат праці призводить до різкого збільшення управлінського персоналу (5). Такий висновок є очевидним і знаходить підтримку в усіх авторів, що займаються даним питанням. Виходячи з розповсюдження бухгалтерських програмних продуктів, можна погодитися з думкою О. Дубія, що нині найбільш зручною для підприємств малого та середнього бізнесу є програма „1С: Бухгалтерія 7.7” московської фірми 1С (1). Над дистрибуцією та подальшою розробкою даної про-

грами працює зараз досить велика кількість фірм, проводиться адаптація продукту до особливостей тої чи іншої галузі. На наш погляд, найбільш вдалою для сільськогосподарських підприємств є

"1С: Підприємство. Версія 7.7. Конфігурація для сільськогосподарських підприємств України", розроблена компанією „Кварц”. Робота з конфігурацією описана в методичному посібнику, а в даній статті розглядаються сильні та слабкі сторони програмного продукту, порушено питання впровадження його у виробництво та навчальний процес, окреслено напрямки для подальшого розвитку та удосконалення (4).

Мета досліджень та методика їх проведення. Автоматизація на сільгосппідприємстві повинна вирішувати цілий ряд специфічних та складних завдань: пов'язати між собою виробництво продукції рослинництва і тваринництва, її переробку, споживання, реалізацію та використання як матеріалу в наступних виробничих циклах (2, 5). Тому програмний продукт повинен якомога повніше задовольняти потреби на різних ділянках роботи. При виборі інформаційної системи слід врахувати ту особливість, що сільськогосподарські підприємства одночасно є виробниками, та, певною мірою, споживачами власної продукції. При цьому продукція виступає як у якості товару, так і в якості матеріалу для виробництва. Специфічністю в сільському господарстві відзначається також план рахунків бухгалтерського обліку: з урахуванням особливостей виробництва на рахунок 23 „Виробництво” введено субрахунки з відповідними статтями затрат.

На ділянці обліку тваринництва повинна бути введена можливість обліку поголів'я тварин за кількістю та за вагою. Під час обліку виробництва продукції повинен бути передбачений механізм оцінки продукції сільськогосподарського виробництва протягом року за плановою собівартістю.

Для ділянки переробки продукції мають бути розроблені документи, що дозволяють вести об-

лік переробки (власної і давальницької сировини), а також передачу сировини в переробку іншим підприємствам на давальницьких умовах. Для повноцінного обліку зарплати повинні бути враховані особливості її нарахування і виплати з розбивкою по витратних рахунках і передбаченим автоматичним розрахунком відпусток і лікарняних у різних часових інтервалах. І звичайно, повинні бути реалізовані звіти, які б враховували всі специфічні потреби галузі.

Враховуючи всю специфіку завдань бухгалтерського обліку в сільському господарстві компанією «Кварц» створено одну з найбільш комплексних розробок для сільського господарства – „ІС Конфігурація для сільськогосподарських підприємств України”, яка є доповненням до

стандартної конфігурації «Бухгалтерський облік для України 7.70.252». Дана конфігурація реалізує стандартну методологію бухгалтерського і податкового обліку для підприємств галузі відповідно до вимог законодавства України.

Результати досліджень. У цілому структуру конфігурації можна уявити у вигляді сукупності взаємопов’язаних блоків (рис. 1).

У порівнянні зі стандартною конфігурацією, тут передбачено механізми ведення бухгалтерського обліку з огляду на специфіку галузі:

- включено додаткові довідники, що забезпечують аналітичний облік;
- до стандартного плану рахунків із урахуванням специфіки сільськогосподарського виробництва на 23 рахунок введено субрахунки: 231 –

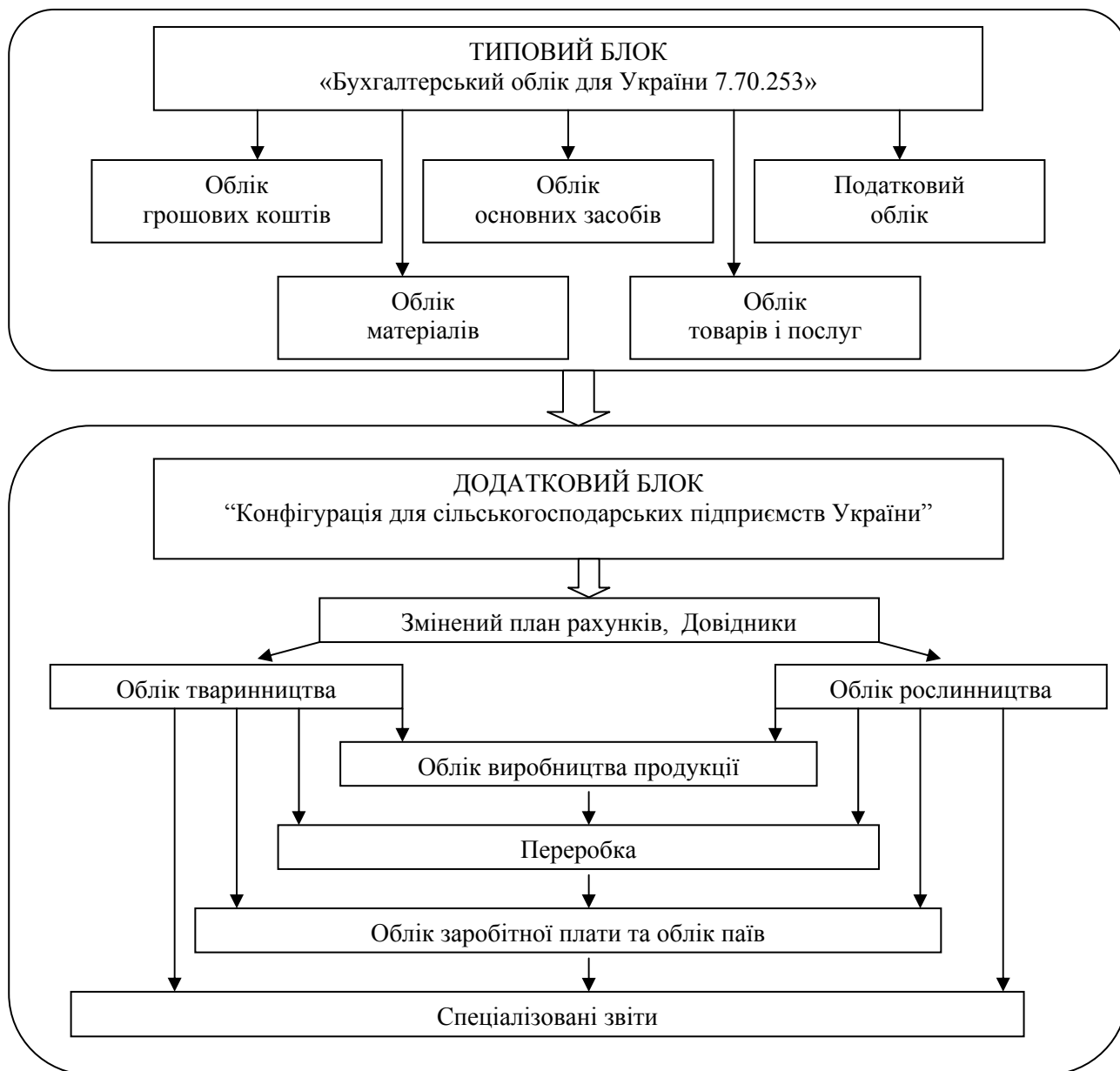


Рис. 1. Структура конфігурації для сільськогосподарських підприємств України

рослинництво; 232 – тваринництво; 233 – переробка; 234 – транспорт; 235 – обслуговуючі виробництва. За рахунками доходів та витрат ведеться аналітика по видах діяльності. Там же ведеться аналітика за видами витрат. Додано 807 субрахунок – витрати матеріалів сільськогосподарського призначення. Додаткову аналітику винесено на за балансові рахунки: КО – облік кормових одиниць; М – вага тварин; П – переробка.

Створено взаємопов'язані блоки:

- тваринництво – уведено можливість обліку поголів'я тварин за кількістю і вагою;
- облік виробництва продукції – передбачено механізм ведення обліку продукції сільськогосподарського виробництва протягом року за плановою собівартістю;
- переробка – розроблено документи, що дозволяють вести облік переробки (власної і давальницької сировини), а також передачу сировини в переробку іншим підприємствам на давальницьких умовах;
- облік зарплати та облік паїв – реалізовано можливість нарахування і виплати заробітної плати з розбивкою її по витратних рахунках, передбачено автоматичний розрахунок відпусток і лікарняних у різних часових інтервалах;
- звіти, що враховують специфіку сільськогосподарських підприємств (наприклад, «Звіт про рух тварин», «Звіт по тракторному парку», «Звіт по автопарку», «Журнали обліку витрат кормів», «Звіт про приріст ваги та приплід»).

Для врахування ряду особливостей сільгоспвиробництва в конфігурації у список констант додано значення наступних констант:

- кількість місяців для лікарняного;
- кількість днів за рахунок підприємства;
- доплата водіям 1 класу та 2 класу;
- доплата за класність тракториста 1 та 2 класу;
- доплата водіям за простій;
- розмір паю;
- рахунок паю;
- відсоток орендної плати за майновий пай;
- відсоток орендної плати за земельний пай;
- коефіцієнт індексації землі.

Конфігурація дозволяє вести облік витрат у розрізі декількох підрозділів, які вказуються у відповідному довіднику, що відкривається під пунктом «Подразделения» меню «Справочники» – пункт «Прочие» головного меню програми.

Довідник «Номенклатура» забезпечує можливість зберігати й обробляти дані з урахуванням специфіки сільського господарства.

При заповненні слід звернути увагу на те, що в картці елемента в список видів ТМЦ на основ-

ній закладці (реквізит «Вид») додані значення «Продукция СХ» – рахунок обліку 27, «Корма» і «Материалы СХ» – рахунок обліку 20.8. Слід зауважити, що рахунки обліку ТМЦ встановлюються автоматично в залежності від обраного виду ТМЦ (на закладці «Дополнительно»).

При виборі таких видів ТМЦ, як «Продукция СХ», «Продукция» і «Полуфабрикаты», на закладці «Дополнительно» стає активною кнопка «Состав продукции», що відкриває однойменний підлеглий довідник. Довідник «Состав продукции» містить список матеріалів та інших витрат, що зазвичай ідуть на виробництво зазначеного ТМЦ.

Реквізит «Затрата» може приймати значення з довідника «ТМЦ» (для матеріалів, що йдуть на виробництво продукції), або з довідника «Виды затрат» (для інших витрат, що відносяться на собівартість продукції – зарплата, оренда і т.п.). Реквізит «Кво» дозволяє задати кількість матеріалів, що йде на виготовлення одиниці продукції. Цей список витрат використовується для початкового заповнення документа «Калькуляция».

На закладці «Дополнительно» додано реквізит «Коэффициент учета кормодиниц», що дозволяє задати кормові характеристики елемента довідника ТМЦ. Надалі при списанні такого ТМЦ документом «Списание ТМЦ» буде сформована додаткова проводка по забалансовому рахунку «КО», на якому враховуються кормодиниці, встановлені згідно з нормативами поживності кормів.

Довідник «Животные» (рис. 2) призначено для збереження інформації про тварин і відкривається однойменним пунктом меню «Справочники» головного меню програми. Для зручності роботи з довідником елементи розносяться по різних групах.

У форму елемента довідника додані поля «Плановая цена» і «Счет учета». За допомогою кнопки «Плановая себестоимость» відкривається довідник «Состав продукции для животных», підлеглий довіднику «Животные», що при натисканні кнопки «Заполнить» автоматично заповнюється витратами з групи «Прямые производственные затраты», по яких здійснюється калькулювання собівартості.

Для збереження списку об'єктів основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних матеріальних активів призначений довідник «Необоротные активы». У довіднику створено додаткову можливість вказувати приналежність елемента до автотранспорту. При включенні на основній закладці довідника ознаки «Транспорт» з'являється додаткова закладка «Автомобиль» (рис. 3).

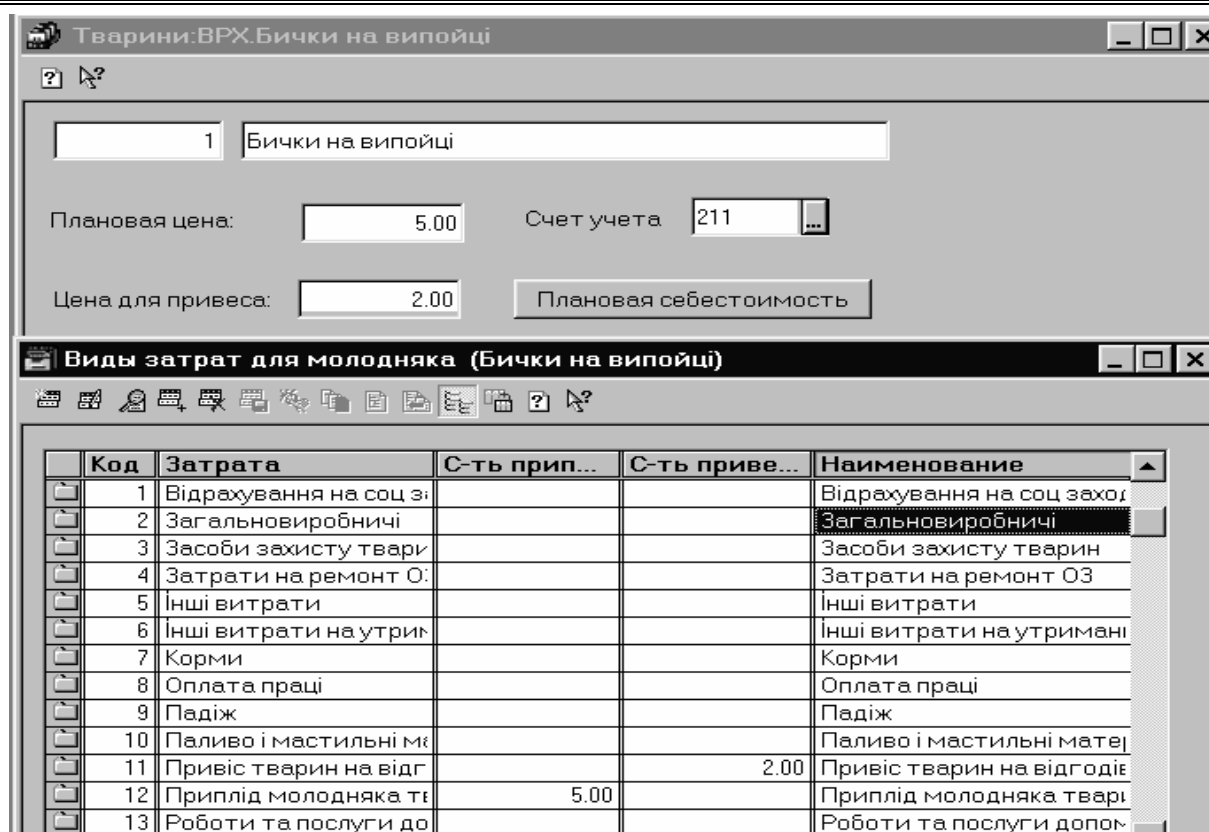


Рис. 2. Фрагмент вікна довідників „Тварини” та „Види затрат”

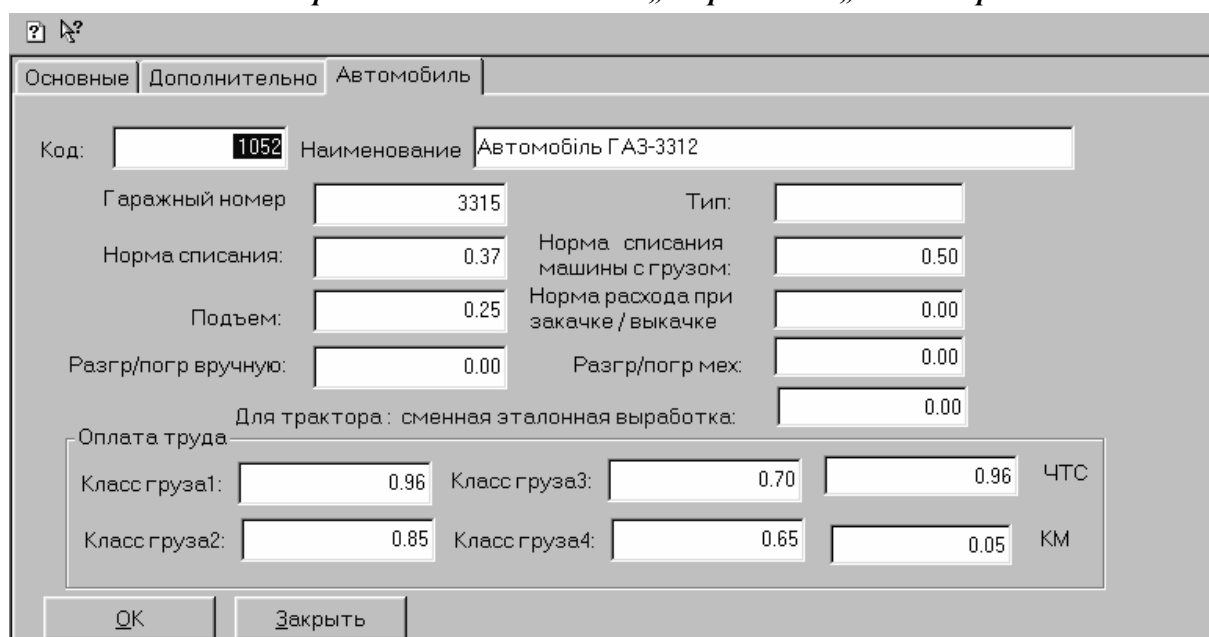


Рис. 3. Фрагмент вікна закладки „Автомобиль” з довідника "Необоротные активы"

На цій закладці заповнюються реквізити, що характеризують автотранспорт: норми списання пального (л/км); норми списання пального за нульового пробігу піднімального механізму; доплата водієві при ручному і механічному розвантаженні/відвантаженні; додаткова витрата пального за умов пробігу з вантажем; витрата паль-

ного при накачуванні (за нульового пробігу бензовозів, водовозів і т.п.).

Для тракторів вказується показник змінного еталонного виробітка. У групі «Оплата труда» заповнюються поля, що дозволяють розраховувати оплату праці в залежності від класу вантажу. Там же можна вказати годинну тарифну ста-

вку або оплату за кілометр пробігу (можна оцінювати працю водія як за км, так і за т/км). При введенні в довідник тракторів заповнюється підлеглий довідник «Тракторные работы», призначений для обліку робіт, які може виконувати тракторист на конкретному тракторі. Для кожного елемента довідника необхідно заповнити наступні поля: «Единица измерения» (у гектарах або в годинах вимірюється дана робота), «Расценка», «Норма списания» і «Норма выработки».

Довідник "Сотрудники" призначений для збереження інформації про співробітників, які працюють в організації, і відкривається пунктом «Сотрудники» меню «Справочники» головного меню програми.

У довідник додано періодичні реквізити: «Пенсионер», «Инвалид» і «Договорник», „Алименты” а також неперіодичний реквізит “Сумма именного пая”. Заповнення цих полів впливає на розрахунок заробітної плати. Якщо встановити значення реквізиту “Пенсионер” = 1, то в документі “Начисление ЗП” зі співробітника не будуть утримуватися відрахування до фонду страхування від безробіття. Якщо ж реквізит “Инвалид” = 1, то документ “Начисление в фонды” буде нараховувати на заробітну плату цього працівника податок (по ставці для інвалідів). Якщо ж установити реквізит «Договорник» = 1, то в документі “Начисление ЗП” зі співробітника будуть утримуватися відрахування до пенсійного фонду. У реквізиті “Сумма именного пая” необхідно встановити загальну суму майнового паю, яким володіє даний співробітник. У рекві-

зитах “% алиментов” і “Получатель алиментов” необхідно указати відсоток для відрахувань по виконавчих листах і контрагента, якому необхідно перерахувати утримані аліменти.

Для збереження інформації про поля – їхні умовні назви і розміри, а також про культури, вирощувані на цих полях призначений довідник «Поля» (рис. 4) (ця інформація стає доступною при натисканні на кнопку «Технологическая карта», що відкриває однойменний підлеглий довідник). Дані про розміри поля вводяться в гектарах і є історичними. Довідник «Поля» є аналітичною (Субконто 3) для 231 рахунка «Растениеводство», що дозволяє враховувати витрати рослинництва по полях і, відповідно, по культурах.

Уведення залишків у програмі можна поділити на дві частини: введення сумових залишків і введення кількісних залишків.

Уведення сумових залишків грошових коштів на рахунку в банку, сум майнового та земельного паю здійснюються шляхом створення операції через “Журнал операций”. Для введення залишків по взаємозаборгованості використовується документ „Остатки взаиморасчетов”.

Уведення кількісних залишків здійснюється документами „Остатки ОФ”, „Остатки ТМЦ”. Із урахуванням особливості галузі додано документ „Остатки животных”, призначений для початкового введення і коригування залишків тварин на фермах за кількістю і вагою.

У табличній частині документа вказується наступна інформація: найменування тварини; кількість тварин; вага тварин; планова ціна; сума.

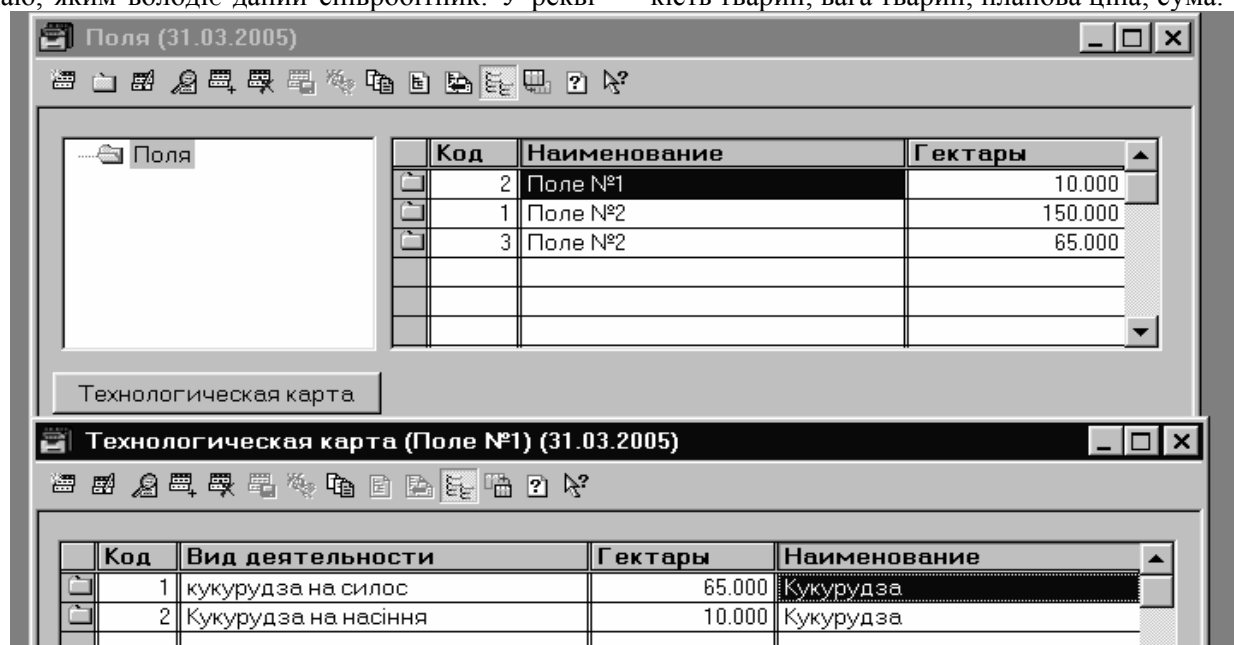


Рис. 4. Фрагмент вікна довідників “Поля” і “Технологическая карта”

Кнопка "ОК" служить для запису документа і проведення.

Відзначимо, що бухгалтерські проводки по всім залишкам формуються в кореспонденції з допоміжним рахунком "00", тому документ не рекомендується використовувати для формування проводок інакше, як при початковому введенні залишків.

Усі документи оперують залишками на одному складу або МВО, чи по одному контрагенту.

Інформація, введена в довідниках, та здійснення операцій по введенню вступних залишків підприємства формують основний інформаційний масив електронної бази даних, на підставі якого будуть здійснюватися всі подальші операції при роботі з програмою на сільгосппідприємстві.

У конфігурації для сільськогосподарських підприємств надходження на склад готової продукції автоматизоване. Ця операція оформляється за допомогою документа «Сдача ГП на склад».

При проведенні документ формує бухгалтерські проводки по прибуткуванню готової продукції по дебету рахунка 27 і списання витрат із кредиту 23 рахунка.

Для калькулювання собівартості продукції по напрямках "Тваринництво" і "Рослинництво" надано нові документи „Калькулювання рослинництва" і „Калькулювання тваринництва”, що здійснюють розрахунок собівартості продукції за елементами витрат.

Висновки. На наш погляд, така програма є оптимальним рішенням для галузі. Співпраця розробників із дилерами та користувачами дає можливість враховувати всі недоліки і постійно вдосконалювати програму. На нашу думку, програма потребує доопрацювання по документу „Учет кормодней”, в якому не автоматизовано розрахунок кормоднів за видами тварин, що, з нашого погляду, можна здійснити, виходячи з кількості тварин на фермі та календарних днів у місяці.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Дубій О. 12 уроків з 1С: Бухгалтерії. – Львів: БАК, 2002. – 232 с.
2. Козак М.І. Інтеграція видів обліку в умовах його автоматизації // Економіка АПК. – 2002. – №3. – С. 71-76.
3. Кропивко М.Ф. Концепція комп'ютерних технологій ведення обліку // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 1999. – №3.
4. Левченко З.М., Некрасенко Л.А., Приставка О.В. та інші. Методичний посібник для прове-

Крім того, ми вважаємо за необхідне при обліку ВРХ по різних рахунках – 211, 212, 107 – розмежувати облік за вагою для молодняка тварин та по кількості основного стада. Це внесе ясність при формуванні документів і не буде створювати незручних ситуацій при списанні тварин основного стада по ціні за кг, а не за голову.

Ці та інші незрозумілі питання надто непросто з'ясовуються з фірмами франчайзі 1С, які є партнерами розробника і не забезпечують супровід користувачів та оновлення релізів програми. Крім того, ми вважаємо, що подібні програмні продукти повинні розповсюджуватися для спеціалізованих галузевих вузів на безоплатній основі як елемент маркетингової діяльності фірми-розробника.

Подібна практика впровадження в навчальний процес програмного забезпечення для бухгалтерського обліку вже існує на прикладі таких відомих програмних продуктів, як "Бест-Звіт", „Акцент", "БУ-Туз". Вважаємо, що її слід запроваджувати і надалі. Це дозволить виховати грамотних бухгалтерів, які будуть вільно орієнтуватися на ринку програмних продуктів і зможуть здійснити на своєму підприємстві найбільш раціональну та повноцінну організацію облікових процесів.

Організація автоматизованого облікового процесу на сільськогосподарських підприємствах із використанням програмного комплексу „1С: Підприємство Версія 7.7. Конфігурація для сільськогосподарських підприємств України" відповідає сучасним вимогам управління. У ньому реалізовано багато нових можливостей для ведення аналітичного обліку, заповнення документів і важливих для розрахунків та формування звітності з урахуванням специфіки галузі параметрів. Однак, для більш раціонального та повноцінного ведення обліку програма потребує постійного вдосконалення з урахуванням потреб користувачів.

дення лабораторних занять з вивчення програмного продукту "1С: Підприємство Версія 7.7 Конфігурація для сільськогосподарських підприємств України". – Полтава: ПДАА. – 2005.

5. Огійчук М.Ф. Бухгалтерський облік в сільському господарстві. – К.: Вища освіта". – 2003. – 800 с.

6. Шкарабан С.І. Як організувати роботу за комп'ютером // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – №16. – С.16.

УДК 657.633
© 2006

Рибалко Л.В., асистент,
Полтавська державна аграрна академія

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Постановка проблеми.

Економічна ситуація, що склалася в Україні, вимагає невідкладного створення додаткових умов

для забезпечення ефективного господарювання аграрних підприємств. Однією з таких умов є формування чіткої, безвідмовно діючої системи внутрішньогосподарського контролю на підприємствах усіх організаційно-правових форм. За умови, коли об'єкт контролю та суб'єкт його здійснення перебувають у межах однієї господарської одиниці, предметом дослідження слід вважати внутрішньогосподарський контроль.

На сьогодні існують досить різноманітні підходи щодо визначення поняття внутрішньогосподарського контролю та його ролі у системі управління. У нових умовах господарювання гостро постає питання удосконалення системи внутрішньогосподарського контролю, що пов'язано зі спрямуванням його не лише на збереження активів, але, передусім, на підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Це питання не може вирішуватися без попереднього уточнення суті внутрішньогосподарського контролю та чіткого визначення його місця і ролі в системі управління.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Невідповідність існуючої системи контролю запитам сучасної системи управління обумовила проведення досліджень, пов'язаних з уточненням суті внутрішньогосподарського контролю.

Так, Є.В. Калюга визначає внутрішньогосподарський контроль як систему безперервного спостереження за ефективністю використання активів і зобов'язань підприємства, законністю й доцільністю господарських операцій і процесів, збереженням грошових коштів та матеріальних цінностей (2). Аналогічної думки, тобто інтерпретації внутрішньогосподарського контролю як системи спостереження, притримуються такі вчені як В.Д. Андреев, Й.С. Завадський, О.М. Мурашко, М.А. Проданчук, С.О. Шохін та інші.

Окремі дослідники, визначаючи поняття внутрішньогосподарського контролю, зводять його сутність лише до встановлення суб'єктів здійс-

Розглянуто питання визначення суті внутрішньогосподарського контролю та його ролі в системі управління.

нення такого контролю. Зокрема, Б.Ф. Усач зазначає, що внутрішньогоспо-

дарський контроль – це такий вид контролю, що здійснюється власниками, бухгалтерськими, фінансовими та іншими функціональними службами підприємств (3). Подібні визначення знаходимо у М.Т. Білухи, Л.Н. Крамаровського, Л.П. Кулаковської, В.А. Лушкіна, М.І. Протасова, Л.С. Шатковської та ін.

Деякі вчені, трактуючи суть даного поняття, зосереджують увагу виключно на меті здійснення такого контролю (Я.А. Гончарук, Н.І. Дорош, В.П. Суйц та ін.).

Різнорозманітність підходів до визначення суті внутрішньогосподарського контролю зумовлена тим, що науковці здебільшого акцентують увагу на якому-небудь одному аспекті досліджуваного поняття.

Разом із тим, переважна більшість вчених визначає внутрішньогосподарський контроль як самостійну функцію управління.

Окремі з них акцентують увагу і на виконанні ним функції зворотного зв'язку. Зокрема, Н.І. Дорош вказує, що технологія зворотного зв'язку (яку забезпечує контроль), зумовлює достовірне відображення результатів управлінського впливу. Відсутність ефективного контрольного механізму – одна з причин тіньової економіки, її обвального падіння, інтенсивного зростання неплатежів. Водночас внутрішньогосподарський контроль як засіб зворотного зв'язку може стати цінним і бути корисним тільки в разі одержання та ефективного використання достовірної та актуальної інформації про стан керованого об'єкта, визначення того, чи все здійснюється відповідно до поставлених завдань, одержаних настанов, існуючих законів і рішень. При цьому внутрішньогосподарський контроль покликаний не лише виявляти відхилення від мети, а й давати оцінку причин цих відхилень, конкретизуючи їх за рівнем участі в них осіб, діяльність яких піддавалася контролю (1).

Мета дослідження. Враховуючи розбіжності в точках зору науковців із окремих питань теорії внутрішньогосподарського контролю, вважаємо

за доцільне уточнити його сутність та роль, яку він виконує в процесі управління підприємством.

Результати дослідження. Якщо управління розглядати як систему, то вона, як і будь-яка інша, має вхід, процесор і вихід. При цьому під входом розуміються елементи, над якими здійснюється операція, а також фактори та явища, що впливають на даний процес. Процесор впливає на вхід системи, перетворюючи його у вихід. Для забезпечення функціонування *безперервного* циклу управління за схемою: "...вхід – процесор – вихід – вхід..." необхідно мати зворотний зв'язок. Функцію зворотного зв'язку в системі управління підприємством і виконує внутрішньогосподарський контроль, оскільки за його показниками здійснюється порівняння та коригування вихідних даних по відношенню до початкових, запланованих, тобто вхідних (рис. 1).

Із позицій кібернетики контроль також розглядається як форма зворотного зв'язку, через який керуюча система отримує необхідну інформацію про дійсний стан керованого об'єкта та виконання управлінських рішень. Внутрішньогосподарський контроль здійснюється на основі інформації про функціонування об'єкта управління і покликаний забезпечити єдність управлінського рішення та його реалізації, тобто весь процес управління. Тим самим контроль забезпечує обернений зв'язок, який сигналізує про хід і стан реалізації управлінських рішень. Призна-

чення механізму внутрішньогосподарського контролю полягає в безперервному спостереженні за процесами та об'єктами, якими управляють, їх вивченні, вимірюванні й порівнянні.

Саме тому внутрішньогосподарський контроль в умовах тих інтеграційних процесів, які нині відбуваються в економіці України, набуває особливого значення і як першого ступеня економічного контролю, і як гаранта зворотного зв'язку між суб'єктом та об'єктом. Отже, інтерпретація внутрішньогосподарського контролю лише як функції управління є неповною, оскільки як механізм зворотного зв'язку він також є заключною стадією процесу управління підприємством.

Разом із тим слід мати на увазі, що внутрішньогосподарський контроль одночасно виступає елементом управління з прямим зв'язком, оскільки передбачає також попереднє виявлення можливих відхилень. Про це свідчить і класифікація його за часом проведення на попередній, поточний та наступний. По відношенню до управлінського процесу такі види контролю здійснюються на відповідних етапах розробки, прийняття та реалізації рішення (рис. 2).

Виходячи з цього, можна стверджувати, що внутрішньогосподарський контроль виступає ще й складовою процесу розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень.

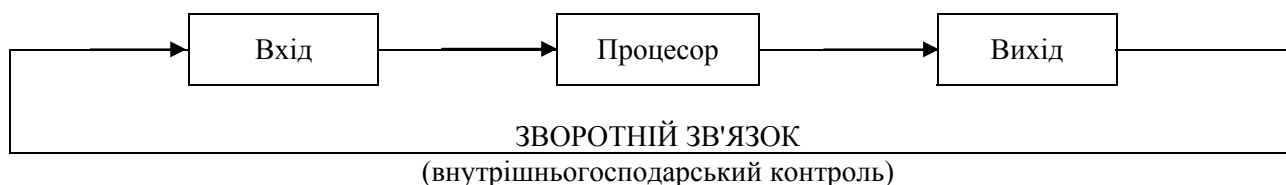


Рис. 1. Схема процесу управління

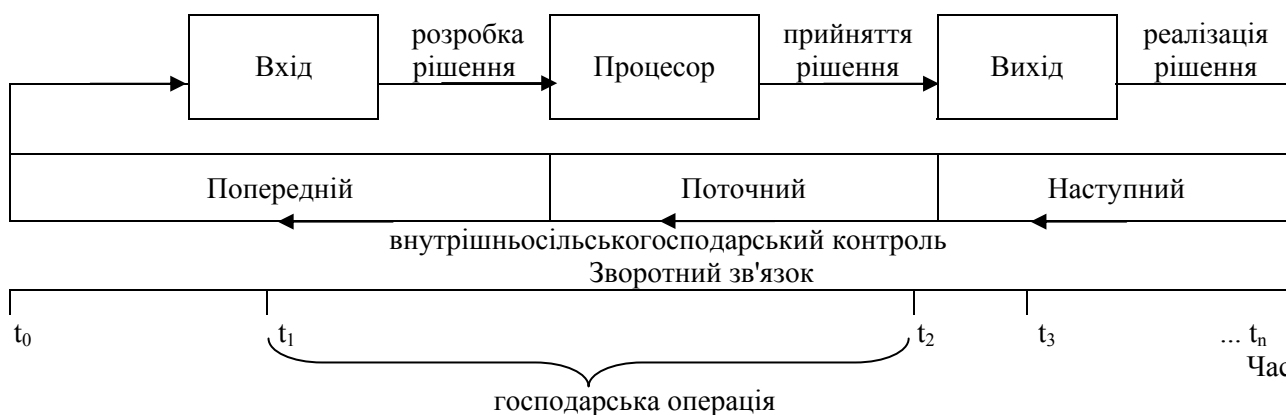


Рис. 2. Взаємозв'язок процесу управління та внутрішньогосподарського контролю

Висновок. 1. У сучасних умовах економічного розвитку керівництво та власники господарюючих суб'єктів потребують оперативної й достовірної інформації про діяльність окремих підрозділів. При цьому слід звернути увагу на те, що відділи і служби підприємств є багатофункціональними, тобто їх робота базується на основі інтеграції управлінських функцій. За таких умов практично нівелюються чіткі межі між обліком, контролем, управлінням, плануванням та аналізом. Тому внутрішньогосподарський контроль доцільно розглядати не лише як функцію управління чи зворотній зв'язок у системі, а й у єдності трьох основних аспектів:

- як одну з основних самостійних функцій управління, тобто контроль як діяльність;
- як заключну стадію процесу управління, тобто механізм зворотного зв'язку;
- як складову процесу розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень.

2. Як уже зазначалося, визначення суті поняття внутрішньогосподарського контролю провід-

ними науковцями в своїй більшості є частковими, тобто зорієтованими лише на окремі його аспекти. Синтезуючи в одне ціле проведені раніше дослідження, *внутрішньогосподарський контроль*, на нашу думку, можна розглядати як систему заходів, здійснюваних всередині підприємства окремими його суб'єктами, спрямованих на попередження й виявлення фактів відхилень, порушень, зловживань, нерационального або економічно неефективного використання активів, встановлення їх причин та розробки механізму щодо усунення чи виправлення відхилень.

3. Водночас слід мати на увазі, що внутрішньогосподарський контроль, виступаючи самостійною функцією системи управління, сам є системою з відповідними елементами (об'єктами, суб'єктами, методами). Тому наступні дослідження з питань удосконалення внутрішньогосподарського контролю мають бути спрямовані на розгляд окремих його елементів.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Дорош Н.І.* Аудит: методологія і організація. – К.: Знання, 2001. – 402 с.
2. *Калюга Є.В.* Фінансово-господарський контроль у системі управління. – К.: Ельга, 2002. –

355 с.

3. *Усач Б.Ф.* Контроль і ревізія: Підручник. – К.: Знання-Прес, 2001. – 253 с.

УДК 330.322
© 2006

Титаренко Б.Д., викладач,
Черкаський державний технологічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Постановка проблеми.

Позитивні зміни в економіці України залежать переважно від інвестицій, що надходять на підприємства та галузі промисловості України. Проте об'єми інвестицій, які надходять у промисловість, з нашого погляду, зовсім недостатні, хоча й мають тенденції до зростання. Тому методи залучення іноземних інвестицій, що існують нині, малоефективні й потребують прискорених і кардинальних змін.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Питаннями теорії та практики інвестиційних процесів займалися видатні зарубіжні вчені, серед яких С. Барпес, Д. Бейлі, В. Беренс, Е. Брігхем, М. Бромвич, Д. Гарнер, Л. Гитман, М. Джонк та ін. Вагомий вклад в економічну теорію інвестиційних процесів внесли і вітчизняні дослідники: І.О. Бланк, В.Г. Бильський, М.С. Герасимчук, І. Лукінов, М. Демченко, А.М. Поляков, П. Саблук, Д. Червоньов, А. Райдуцький та інші. Однак наукове обґрунтування цих процесів в оновленій ринковій економіці України вимагає глибоких напрацювань.

Іноземні інвестиції є однією з ознак ринкової трансформації України, оскільки без них неможлива глибока структурна перебудова національної економіки. Вони сприяють залученню нових виробничих технологій, впровадженню корпоративного управління, ринкової поведінки, фінансової стратегії тощо. Особливо важливим є залучення капіталу з високо розвинених країн світу, що характеризуються високим рівнем ринкової культури.

Використання прямих іноземних інвестицій повинне сприяти забезпеченню потреб української економіки у необхідній сировині та продукції, а головне, стимулювати розвиток економічно ефективних і конкурентоспроможних експортерів, що дало б змогу Україні ввійти до системи міжнародного поділу праці (10-11, 15).

Мета досліджень та методика їх проведен-

Досліджуються шляхи розв'язання проблеми збільшення об'ємів іноземних інвестицій у галузі промисловості України. Розглядається галузева та регіональна структура іноземних інвестицій в Україні. Зроблений аналіз диспропорцій, що існує у розподілі інвестицій за галузями. Даються пропозиції по розвитку інвестиційного ринку України в майбутньому, зокрема, по використанню нових заходів для підвищення привабливості української економіки для прямих іноземних інвестицій.

ня. Необхідність і науково-практичне значення вирішення задач зі створення належних умов для ефективного залучення іноземного капіталу в економіку та збільшення його обсягів, а також розвитку нових методів залучення іноземних інвестицій в Україну вказали ви-

бір даної теми дослідження, а також визначили її завдання.

Україну можна вважати потенційно привабливою для інвестування. Це пояснюється такими факторами:

1. Наявністю високого природно-ресурсного потенціалу, що створює базу для широкої інвестиційної діяльності. Україна повністю задовольняє свої потреби щодо залізних, марганцевих і титанових руд, ртуті, графіту, вогнетривких та формованих глин, каоліну, сірки, сировини для виготовлення скла та будівельних матеріалів. До того ж частину вказаних ресурсів країна експортує.

Вважається, що Україна володіє ґрунтами найвищої в світі якості (60% сільськогосподарських угідь – високородючі чорноземи). Можливість розвивати інвестиційну діяльність на всій території України дозволяють сприятливі кліматичні умови.

2. Культурною спорідненістю з іншими європейськими та північноамериканськими країнами.

3. Демографічний фактор зумовлений тим, що Україна визначається високим рівнем освіти населення та професійною підготовкою інженерно-технічних працівників і робітників.

В Україні є регіони з традиційно незайнятим населенням працездатного віку (Закарпаття, Івано-Франківська та Чернівецька області).

Серед позитивних ознак інвестиційного клімату України нерідко називають наявність дешевої робочої сили. Однак практика довела, що дешеві трудові ресурси не завжди приваблюють іноземних інвесторів.

4. Великим споживчим ринком, що швидко наздоганяє ринки розвинених країн.

5. За рівнем промислового виробництва, зок-

рема за видобутком залізної руди і виробництва сталі, Україна посідає одне з провідних місць у світі, і стабільне сьоме місце у світовому рейтингу країн-виробників за даними Міжнародного інституту чавуну і сталі.

6. Науково-технічний комплекс України за своїм обсягом і потенціалом залишається одним із найбільших в Європі і другим після Росії з-поміж країн СНД.

Зауважимо, що для перетворення зазначених факторів на користь переваг України необхідно розробити розумну стратегію прямих іноземних інвестицій (ПІІ) і негайно впровадити її, щоб зупинити промисловий спад і вплив вчених та інженерів за кордон, зберегти зайнятість, збільшити базу оподаткування, забезпечивши захист навколишнього середовища. Ця стратегія повинна призвести до збільшення обсягів продуктивного інвестування, скоротивши спекулятивне.

З метою створення належних умов для ефективного залучення іноземного капіталу в економіку та збільшення його обсягів значна увага приділяється удосконаленню законодавчої і нормативної баз щодо державного регулювання процесів іноземного інвестування.

Закон України "Про іноземні інвестиції" від 13.03.1992 № 2198-ІХ став першим нормативним актом, який регламентував процес іноземного інвестування в Україні. Згодом був прийнятий Декрет Кабінету Міністрів від 20.05.1993 № 55-93 "Про режим іноземного інвестування" зі змінами і доповненнями, пізніше – Указ Президента України «Про деякі питання іноземного інвестування» та інші нормативно-правові акти.

Перевагами українського інвестиційного законодавства слід вважати те, що:

1. Оподаткування підприємств з іноземним капіталом здійснюється в національному режимі.
2. Практично не існує обмежень на розмір іноземних інвестицій.
3. Створено сприятливі умови для репатріації капіталів та переказу прибутків.
4. Іноземні інвестиційні проекти мають пільги: застосування норм прискореної амортизації основних фондів та зниження ставки оподаткування прибутку на 15% при його репатріації.
5. Для іноземних інвестиційних проектів, що реалізуються у важливих для економіки України секторах, встановлюється пільговий режим інвестиційної діяльності.
6. Врегульовано відносини щодо розподілу продукції, одержаної від видобування корисних копалин на території України.
7. Визначено умови концесії державного та

комунального майна.

Незважаючи на вказані переваги, іноземні інвестори основною негативною ознакою інвестиційного клімату в економіці України вважають політичну нестабільність, неперіоритетні напрями розвитку економічної політики; недосконалу законодавчу базу з питань іноземного інвестування. За даними світових рейтингових агентств, Україна належить до країн із підвищеним рівнем політичних і економічних ризиків.

Існують дві загальновідомі умови для інтенсивного надходження інвестицій в економіку: прибуток і захищеність вкладів. В Україні не дотримується жодна з цих умов. Тож, коли країна-реципієнт серйозно і надовго зацікавлена в іноземних інвестиціях, вона повинна створити стабільний для ділової активності і зрозумілий – для вкладника капіталу – інвестиційний режим.

Насторожує іноземних інвесторів і недосконалість механізму реєстрації та захисту прав власності на землю (2, 6).

Потреба України в іноземних інвестиціях завжди була досить відчутною – як у вигляді прямих капіталовкладень, так і кредитів під конкретні проекти. Внутрішні інвестиційні можливості України не перевищували 10% цих потреб, а реальне задоволення склало близько 1,5% (17, 20).

За наявними підрахунками, Україна потребує для власної економіки близько 40 млрд. дол. США іноземних інвестицій, яких потребують майже всі її галузі, зокрема в промисловості: металургія – 7 млрд. дол. США, хімія та нафтохімія – 3,3 млрд., машинобудування – 5,1 млрд., транспорт – 3,7 млрд. дол. США. Щодо агропромислового комплексу, то його потреби оцінити важко, тому що більшість розрахунків перебуває в стадії розробок (17).

Україна залучає прямі іноземні інвестиції з 1992 року. Станом на 01.01.2005 року залучено 4406,2 млн. дол. США, тобто близько 90 дол. США на одного громадянина. Приблизно стільки ж залучає Польща за рік, а Мексика – менше ніж за 4 місяці (9, 19). Відомо, що Україна залучила інвестицій у десять разів менше, ніж їй потрібно. Слід враховувати, що їх залучення також потребує певних витрат. При цьому за 1 млн. дол. США необхідно сплачувати в середньому 30 тис. дол. США.

Україна займає нині 95 місце з індексу залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), що розрахований експертами Конференції ООН із торгівлі та розвитку (ШСТАВ), у якій беруть участь 140 держав-учасниць ООН. Індекс розраховується як відношення частки відповідної держави в глобальному потоці ПІІ та її частки в

глобальному ВВП. До першої п'ятірки рейтингу входять Бельгія, Люксембург, Гонконг, Китай, Ангола, Ірландія, Мальта; замикають список Індонезія, Йемен і Сурінам. Серед колишніх членів СРСР першість утримує Азербайджан (8 місце). Вірменія займає 15 місце, Естонія – 16, Казахстан – 21, Латвія і Литва, відповідно, – 32 і 33, Грузія – 36, Киргизія – 55, Таджикистан – 80, Білорусія – 90, Узбекистан – 100, Росія – 104 (4).

Згідно з оцінкою спеціалістів Європейського Центру досліджень, підприємницький ризик інвестицій в Україну становить 80%. Саме він зумовлює незначний потік прямих інвестицій (14, 22).

Прямі іноземні інвестиції залучаються в Україну переважно у формі грошових внесків (66,4%) та внесків у формі рухомого і нерухомого майна (28%). Зростають розміри внесків у формі цінних паперів.

Склад іноземних інвесторів в Україні формується за рахунок:

- транснаціональних корпорацій;
- компаній-аутсайдерів, що не витримали конкуренції у своїх країнах;
- компаній з обмеженими фінансовими можливостями, що розраховують на швидкий успіх (16).

Географічна структура іноземного інвестування в Україні формується під впливом двох взаємопов'язаних груп факторів. Її розвиток з одного боку визначається глибиною зовнішньоекономічних зв'язків із традиційними партнерами (країни СНД із домінуванням Росії, окремі східноєвропейські та західні країни), а з іншого, потребою диверсифікації, передусім, міжнародної інвестиційної діяльності.

На 01.01.2002 року ПІІ в Україну вкладено 107 країнами світу. Географічна структура міжнародного інвестування залишається достатньо стабільною. Список країн-інвесторів очолюють представники далекого зарубіжжя, які забезпечують близько 90% загальних обсягів надходжень. Найбільший сегмент (понад 63%) українського ринку займають інвестиції шести країн світу: США (16,6%), Кіпру (10,8%), Великобританії та Віргінських островів (відповідно, 9,5% і 5,6%), Нідерландів (8,4%), Росії (6,7%) та Німеччини (5,7%).

За офіційним рейтингом, на першому місці країн-інвесторів залишаються США. Хоча іноземні дослідники вважають, що головним інвестором в Україну є Росія, яка за рейтингом посідає п'яте місце (22).

Якщо кошти залучаються з багатьох країн й від багатьох інвесторів і розподіляються між багатьма секторами та регіонами, то їхня ефектив-

ність у сприянні запровадженню ринкових реформ та прискоренні економічного зростання буде особливо високою. Крім того, диверсифікація ПІІ захищає країну, дає їй можливість уникнути залежності від невеликої групи інвесторів.

Серйозну проблему для України становлять не лише незначні обсяги іноземних інвестицій, але й їх галузева та регіональна структури. Глибокі диспропорції існують у розподілі інвестицій за галузями. Передусім інвесторів цікавлять підприємства, які за короткий час можуть забезпечити повернення вкладеного капіталу з одержанням найбільшого прибутку. З огляду на це, найперспективнішими для них в українській економіці і в 2004 році залишалися: харчова промисловість (18,1%), внутрішня торгівля (17,6%), машинобудування і металообробка (відповідно 7,8% і 3,9%), фінансова сфера (8,2%) та паливна промисловість (7,3%). На ці сфери припадає понад 60% усіх іноземних інвестицій в Україні. Взагалі іноземні інвестиції у виробничу сферу за 2001 рік становлять 56,5% від усіх ПІІ в економіку, а в сферу послуг 43,5% (рис. 1 та 2).

Порівнюючи надходження іноземних інвестицій у сільське господарство, харчову та переробну промисловість, слід вказати на значну диспропорцію в розподілі інвестицій між ними. У сільське господарство спрямовано в 8,9 разу менше інвестицій, ніж у галузі, що використовують сільськогосподарську сировину. Звісно і це непогано, хоча й вкрай недостатньо. Однак напрошується питання: хто ж постачає сільгоспсировину для переробки, якщо сільське господарство не оснащене сучасною технікою і технологією? У цьому випадку нестачу в необхідній техніці відразу ж ліквідують іноземні фірми США, Англії, Німеччини, Польщі та інших держав.

Вітчизняне ж машинобудування не виконує завдань із забезпечення сучасною технікою галузей, що переробляють сільгоспсировину (1, 3). Це означає, водночас, що не впроваджується у виробництво і сучасна вітчизняна технологія. Використання імпоротної сировини веде, в свою чергу, ще до більшого занепаду вітчизняного сільськогосподарського виробництва або змушує його експортувати власну продукцію за зниженими цінами (18, 21). Необхідно передусім збільшити обсяги інвестування сільського господарства (у перші роки хоча б у розмірах переробної і харчової промисловості). У цьому випадку через нетривалий час установиться синхронність роботи між цими галузями і не буде потреби у значному імпорті сировини для завантаження виробничих потужностей вітчизняної промисловості.

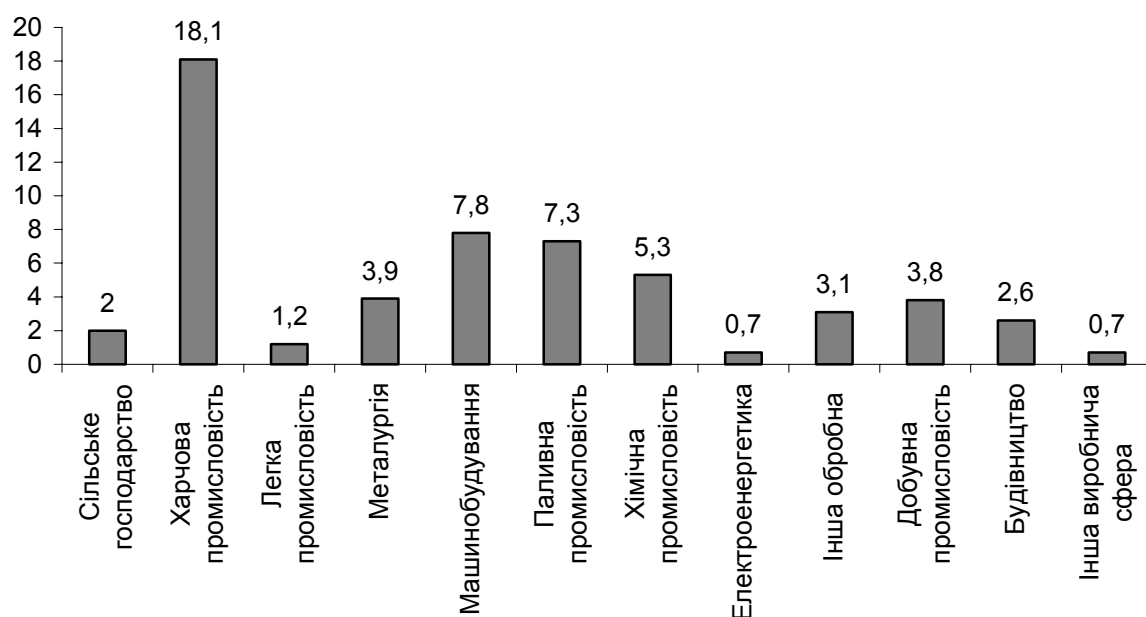


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції за видами економічної діяльності у 2004 році (виробнича сфера)

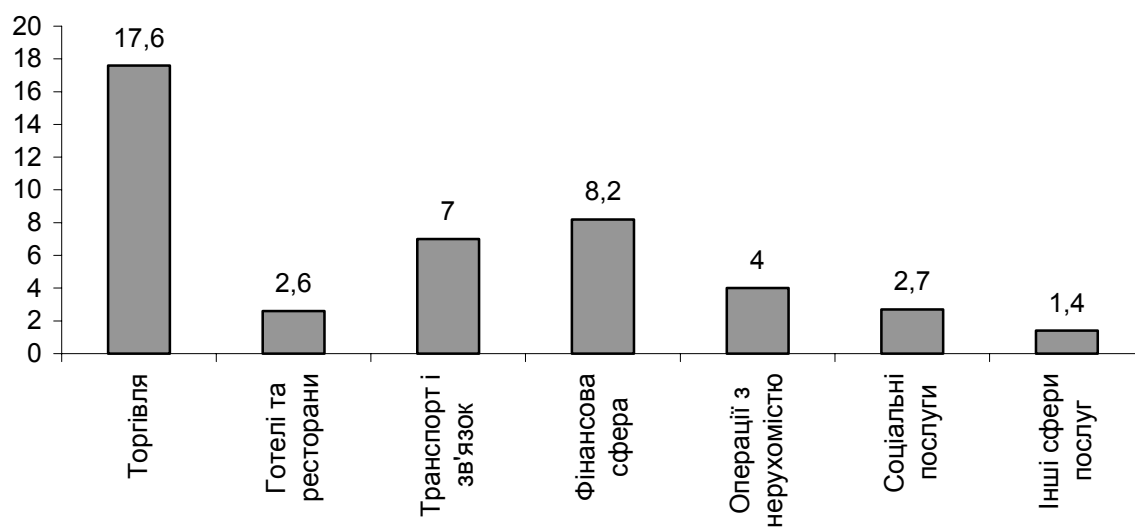


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції за видами економічної діяльності у 2004 році (сфера послуг)

Найбільшими іноземними компаніями-інвесторами України є такі: “Кока-Кола Амагіл Україна” (43 млн. дол. США), “Реєтсма-Київ” Тютюнова фабрика” (14,9 млн. дол. США), “Макдональдз Юкрейн ЛТД” (21,7 млн. дол. США) (12). Серед українських підприємств найбільшими реципієнтами коштів є Донецький металургійний комбінат (41,5 млн. дол. США), “Івеко-КрАЗ” (12,8 млн. дол. США), Одеський нафтопереробний комбінат (9,5 млн. дол. США), “Івеко Мотор-Січ” (8,1 млн. дол. США) (12-13).

Для регіональної структури прямих іноземних

інвестицій характерна суттєва диференціація. На десять найпривабливіших регіонів України у 2004 році припадає 83% усіх іноземних інвестицій, з них на м. Київ – 34,5% всіх іноземних інвестицій (чимало експортерів переводять капітали у столицю, тому що тут краще відшкодовують ПДВ) (22), на Київську область – 8%, Донецьку – 7,6%, Дніпропетровську – 7,1%, Запорізьку – 5,7%, Одеську – 5,4%, Львівську – 3,8%, Харківську – 3,8%, Кримську автономію – 3,7%, Полтавську – 3,3% (рис. 3).

Експерти Інституту реформ – незалежного

аналітичного центру – тривалий час працюють саме над питаннями інвестиційного потенціалу областей України. За результатами досліджень, на надходження ПІІ у конкретний регіон впливає його розташування (8, 20, 22).

Інвестори з Угорщини, Чехії, Польщі і Словаччини вкладають капітал у західні області України. Пріоритетними галузями у цьому регіоні є харчова, деревообробна промисловість і торгівля (8).

ПІІ з США, Великобританії і Німеччини спрямовані на Дніпропетровщину (машинобудування і металообробка, внутрішня торгівля, харчова та хімічна промисловості, будівництво, транспорт), Донецьку (машинобудування і металообробка, харчова промисловість, внутрішня і зовнішня торгівля), Одеську область (внутрішня торгівля, фінанси і кредит, будівництво, машинобудування і металообробка, транспорт) і Черкащину (хімічна промисловість, сільське господарство, харчова промисловість) (8,12).

Російські інвестиції в незначній кількості присутні у кожному регіоні України. Однак основна частина капіталів із Росії спрямована у Крим (охорона здоров'я, будівництво житла). Іноземних інвесторів з інших країн, на жаль, Крим як курортна зона допоки що не приваблює (8, 11).

Інвестори з Нідерландів вкладають капітали у Київську і Львівську області, – їх цікавить харчова промисловість (8, 16).

Основна частина кіпрських інвестицій припа-

дає на Одеську, Дніпропетровську, Львівську, Миколаївську і Полтавську області. Визначено, що обсяг цих інвестицій у кожному регіоні України має найбільшу частку (наприклад, 36% ПІІ, що отримала Миколаївська область, надійшли з Кіпру, причому частка США становить 2%, а Німеччини – 3%) (8, 16).

За підсумками 2004 року максимальний показник за потенціалом (м. Київ) перевищує мінімальний (Чернівецька область) у 152,2 рази. У 2000 році цей показник становив 144,7 рази. За ризиком різниця набагато менша, ніж за потенціалом, вона становить 1,8 рази, тоді як у попередньому році – 1,7 разу.

На сьогодні в Україні використовується досить обмежена кількість способів і шляхів залучення іноземного капіталу. Домінуючим є створення підприємств з іноземними інвестиціями. Практично не використовується такий канал залучення інвестицій, як придбання різноманітних прав. Передбачають, що після приватизації виникнуть нові можливості для придбання щойно приватизованих підприємств і завдяки підвищенню продуктивності економіки та зменшенню урядового втручання покращиться загальний інвестиційний та діловий клімат (5, 7, 10, 16).

Іноземних інвесторів цікавлять три чинники: прозорість, простота і передбачуваність. Ринок має бути відкритим, інформація – доступною, інтервенція уряду відносно податків – мінімальною.

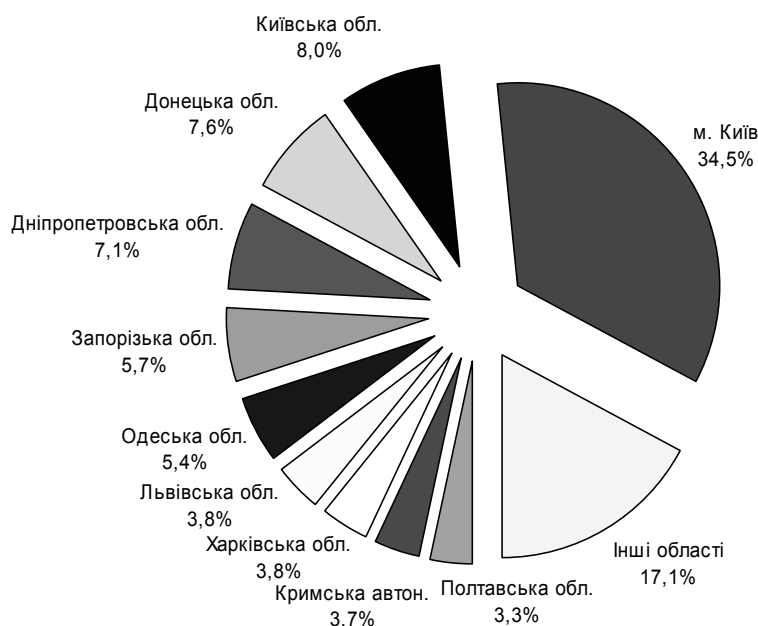


Рис. 3. Територіальний розподіл іноземних інвестицій у 2004 році

Потрібно усвідомити: іноземні інвестиції придуть лише після збільшення внутрішніх. Доведено, що шлях до іноземного капіталу лежить через вітчизняного товаровиробника.

Усі заходи по підвищенню інвестиційної привабливості української економіки для ПП можуть поділятися на дві групи – заходи, що впливають на всіх інвесторів, і заходи, що впливають тільки на іноземних інвесторів. Найгостріші проблеми української економіки виникають у сфері макроекономіки, і розв'язувати їх потрібно з урахуванням інтересів як внутрішніх, так і іно-

земних інвесторів – не можна залучити інвесторів без вирішення найголовніших економічних проблем.

Висновки: Спроби залучати інвесторів із допомогою особливих пільг, звільнень від оподаткування та запровадження вільних від оподаткування зон є політичною помилкою. Такі заходи є досить витратними, оскільки позбавляють країну податкових надходжень. Крім того, вони стимулюють корупцію та тіньову економіку. Україні потрібно впроваджувати глибокі інституційно-економічні реформи – іншої альтернативи немає.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Гайдуцький А.П.* Методологічні та методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості аграрного сектора // Вісник аграрної науки. – 2002. – №7. – С. 73-75.
2. *Гайдуцький А.П.* Прямі іноземні інвестиції в аграрному секторі економіки України // Економіка АПК. – 2002. – №9. – С.91-95.
3. *Гайдуцький А.П.* Економічні механізми забезпечення інвестиційної конкурентоспроможності аграрного сектора економіки // Економіка України. – 2003. – №2. – С. 69-73.
4. Газета «Бізнес». – № 39(506). – 23 вересня 2002. – С. 12-13.
5. *Даниленко А.А.* Ефективність прямих іноземних інвестицій у промисловість України // Фінанси України. – 2002. – №6. – С. 115-121.
6. *Євтух О.Т.* Іпотечне інвестування аграрного сектора економіки України // Економіка АПК. – 2001. – №3. – С. 58-61.
7. *Захарін С.В.* Державне регулювання іноземного інвестування // Фінанси України. – 2002. – №1. – С. 92-101.
8. Інтереси та потенціал прямих іноземних інвестицій в Україні // Фин. консультація. – 2002. – №7-8. – С. 4-16.
9. *Кжакевич К., Цифрет Ш.* Программа национальных инвестиционных фондов // Пробл. теории и практики упр. – М., 2000. – №5. – С. 64-69.
10. *Ковальчук О.В.* Концептуальні питання політики залучення іноземних інвестицій в Україну // Пробл. науки. – 2002. – №9. – С. 17-22.
11. *Ковальчук О.В.* Роль іноземних інвестицій у трансформаційній економіці // Пробл. науки. – 2003. – №1. – С. 24-35.
12. *Махмудов А.Г.* Инвестиционная политика и управление // Монография. – Донецк: Донбас. – 2000. – 592 с.
13. *Мерзляк А.* Ефективність використання іноземних інвестицій в експортоорієнтованих галузях // Вісник Українськ. акад. держ. управл. при Президентові України. – 2002. – №2. – С. 117-125.
14. *Мозговий О.* Корпоративне управління в Україні та питання залучення інвестицій // Ринок цінних паперів. – 2001. – №2-3. – С. 26-29.
15. *Мозиас П.* Прямые иностранные инвестиции: современные тенденции // Мировая экономика и междунар. отношения. – М., 2002. – С. 65-72.
16. *Мостенська Т.Л., Осецький В.Л.* Роль міжнародних фінансових інститутів та іноземних інвестицій в економічному розвитку України // Академ. огляд. – 2000. – №1. – С. 73-76.
17. Національний інвестиційний потенціал як фундамент економічного зростання в Україні / Я. Жаліло, В. Баліцька, О.Гриневиц та ін. / Аналітична доповідь. Національний інститут стратегічних досліджень, Центр антикризових досліджень. – К., 2001. – 48с.
18. *Саблук П.Т.* Стратегічні напрями, аграрних реформ – перехід на інноваційну модель розвитку // Економіка АПК. – 2002. – №12. – С. 7-12.
19. *Сидоренко Т.* Прямые иностранные инвестиции в экономике Мексики // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2002. – №11. – С. 84-89.
20. *Солдатенко В.* Іноземне інвестування – один із шляхів до процвітання економіки України // Вісник податк. служби України. – 2003. – №3. – С. 49-56.
21. *Шпак М.В.* Інвестиційне забезпечення агропромислового комплексу України // Економіка АПК. – 2001. – №8. – С. 99-104.
22. *Яцков В.С.* Инновационный путь развития экономики в условиях реформ // Проблемы науки. – 2002. – №7. – С. 2-9.

УДК 338.43 (Укр) : 330.3 : 330.142.26
© 2006

Ульяніч В.А., кандидат економічних наук,
Полтавська державна аграрна академія

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

Постановка проблеми.

Загальноекономічна криза, викликана крахом державного соціалізму і розпадом СРСР, ще й досі не подолана в Україні, не могла не зачепити економічні науки: політичну економію, економіку підприємства та економічний аналіз. Саме ці науки визначають глибинну економічну сутність оборотних засобів та її зовнішні форми вияву. Свідченням і проявом означеної кризи в навчальній і науковій літературі є, зокрема, не завжди коректне й виправдане вживання термінів: “оборотні засоби”, “оборотні фонди”, “оборотний капітал”, “фонди обігу”, “капітал обігу”, “оборотні активи (кошти)”. Нерідко вказані терміни вживають як ідентичні (1). На нашу думку, ця позиція помилкова: вона свідчить про недостатнє осмислення тих змін, що відбулися в соціально-економічній сутності оборотних засобів у процесі проведення реформ. Подальший розвиток економічної науки вимагає чіткості в формуванні категорій і понять їх вдумливе використання, що покладе кінець еkleктиці, що проявляється в існуючій термінологічній плутанині. Саме в цьому вбачаємо ми актуальність і значимість дослідження вказаної проблеми.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв’язання проблеми. Видання навчальної літератури останніх років висвітлюють різні аспекти означеної проблеми: економічну сутність висвітлює новий підручник з політичної економії (2-3); паралельне вживання термінів “фонди” і “капітал” демонструє підручник В.Г. Андрійчука (1), поверхневими формами “оборотні активи (кошти)” оперує Ю.М. Тютюнник (4).

Мета дослідження – визначити зміни глибинної економічної сутності оборотних засобів, проаналізувавши їх склад та поверхневі форми вияву, відображені в бухгалтерському обліку і звітності.

Результати дослідження. Дослідження економічної сутності категорій є прерогативою політичної економії. Визначення економічної сутності будь-якої категорії взагалі й оборотних засобів зокрема вимагає крім використання єдиної

Розглядаються методологічні та теоретичні аспекти визначення глибинної економічної сутності та поверхневих форм вияву оборотних засобів, їх склад, відображений у бухгалтерському обліку й звітності.

методології, визначення матеріально-речового та вартісного змісту, дослідження місця оборотних засобів у системі промислового капіталу¹, з’ясування їх внутрішньої структури, а також дослідження функцій, які виконують окремі елементи структури на стадіях кругообороту та в процесі відтворення. Що ж стосується використання поверхневих форм виявленої економічної суті, то це справа суттєво економічних наук: економіки підприємства, бухгалтерського обліку та економічного аналізу.

Сучасні економічні науки використовують, як спадок, методологічні досягнення політичної економії радянських часів. У політичній економії соціалізму і народногосподарській практиці колишнього СРСР альтернативами понять “продуктивний капітал”, “основний капітал”, “оборотний капітал”, “капіталовіддача”, “капіталомісткість” були, відповідно, поняття: “виробничі фонди”, “основні виробничі фонди”, “оборотні фонди”, “фондовіддача”, “фондомісткість”. І це було виправдано, оскільки існували альтернативні економічні системи – капіталізм (ринкова економіка) і державний соціалізм. Термін “фонди” поряд із терміном “капітал” і дотепер широко використовується в навчальній та науковій літературі й господарській практиці України, що, на нашу думку, є свідченням неподоланої інерції мислення тих, хто ці терміни вживає (1, с. 312, 314).

Чому ми вважаємо використання терміну „фонди” не коректним в умовах сучасної України? Вдамося до пояснення своєї позиції: оборотні засоби за радянських часів мали іншу ніж сьогодні соціально-економічну сутність. Термін “фонди” генетично ніс у собі “соціалістичний” зміст виробничих відносин.

Система виробничих відносин у СРСР в основі своїй мала загальнонародну (державну) власність на землю та засоби виробництва. При цьому оборотні засоби, що функціонували в сфері виробництва, виправдано називалися “оборотними фондами”, а оборотні засоби сфери обігу – “фондами обігу”.

Система виробничих відносин у СРСР в основі своїй мала загальнонародну (державну) власність на землю та засоби виробництва. При цьому оборотні засоби, що функціонували в сфері виробництва, виправдано називалися “оборотними фондами”, а оборотні засоби сфери обігу – “фондами обігу”.

¹ Промисловий капітал – це капітал, що функціонує у будь-якій галузі сфери виробництва матеріальних благ.

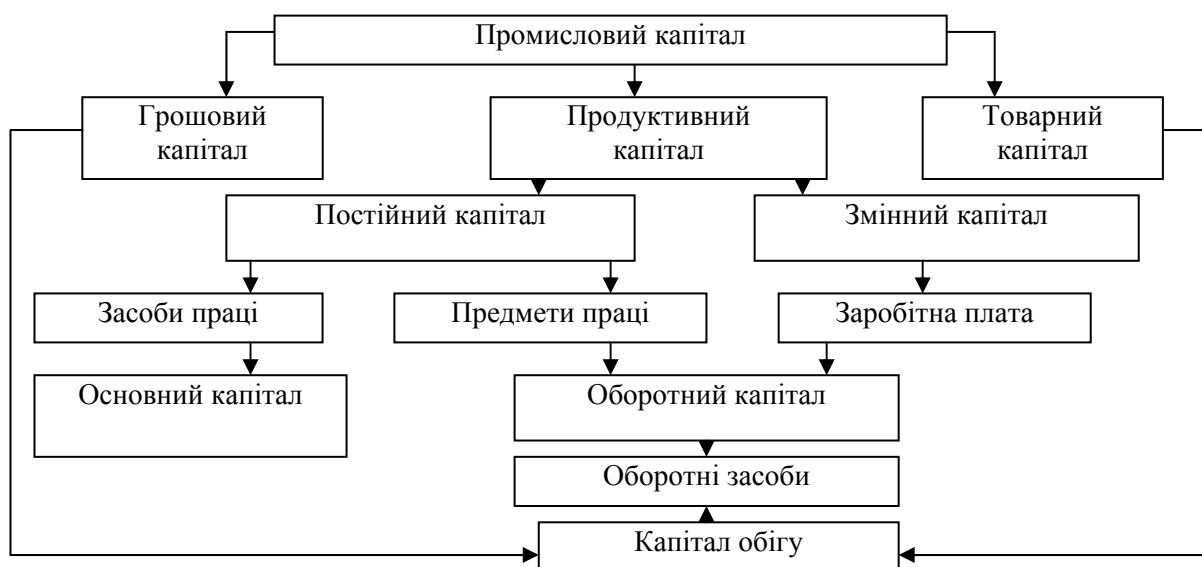


Рис. 1. Схема місця оборотних засобів у системі елементів промислового капіталу

За сучасних умов, після проведення так званих “ринкових реформ”, термін “фонди” втратив свою соціально-економічну суть, а разом із нею – і право на існування. Оскільки в Україні реставрована економічна система, в основі якої лежать приватна власність на землю та засоби виробництва (капіталізм), то оборотні засоби набули відмінної, ніж за радянських часів, соціально-економічної суті, перетворившись у капітал. А тому, якщо бути точним у визначенні економічної суті оборотних засобів сьогодні, то слід вживати терміни “оборотні засоби”, “оборотний капітал”, “капітал обігу”, “капіталовіддача”, “капіталомісткість”. І це має тривати до тих пір, доки суспільство на нових демократичних засадах не розпочне будівництво само управлінського соціалізму з елементами ринкової економіки.

Економічну суть оборотного капіталу в сучасних умовах характеризує таке його визначення: *оборотний капітал* – це частина продуктивного капіталу, яка протягом одного кругообороту повністю споживається в процесі праці, втрачає свою матеріально-речову форму, переносить свою вартість на вироблений продукт і повертається у грошовій формі після кожного кругообороту.

Місце оборотних засобів у комплексній системі промислового капіталу відображає схема на рис. 1 (3, с. 223)

Як видно зі схеми на рис. 1, за своєю економічною суттю категорія оборотних засобів представляє сукупність оборотного капіталу і капіталу обігу у грошовій та товарній формах.

Капітал обігу – друга важлива складова оборотних засобів. Він не бере безпосередньої учас-

ті в процесі виробництва, а лише обслуговує його, будучи водночас передумовою (грошові кошти) і результатом цього виробництва (готові вироби).

Капітал обігу не бере участі в утворенні вартості, залишаючись носієм уже створеної вартості. Основним призначенням капіталу обігу є забезпечення грошовими коштами здійснення ритмічного процесу обігу.

Оборотний капітал і капітал обігу – це дві самостійні, відмінні одна від одної економічні категорії. Їх одночасне існування обумовлено тим, що процес відтворення продукту – це органічна єдність процесу його виробництва і процесу реалізації.

Об’єднання оборотного капіталу та капіталу обігу в єдину категорію оборотних засобів ґрунтується на безперервності руху авансової вартості по трьох стадіях кругообороту (постачання, виробництво, реалізація). Речові елементи оборотного капіталу і капіталу обігу не обертаються – вони повністю споживаються у виробничо-торговельному процесі, і господарюючий суб’єкт для подальшого продовження виробничого процесу повинен безперервно відновлювати в натурі їх запаси. Оборотним капіталом і капіталом обігу вони є лише в зв’язку з оборотом їх вартості, щодо здійснюється через посередництво руху грошових коштів.

За своїм функціональним призначенням у процесі виробництва та обігу елементи оборотних засобів істотно різняться. Склад оборотних засобів аграрних підприємств за функціональним призначенням елементів представлено схемою на рис. 2.

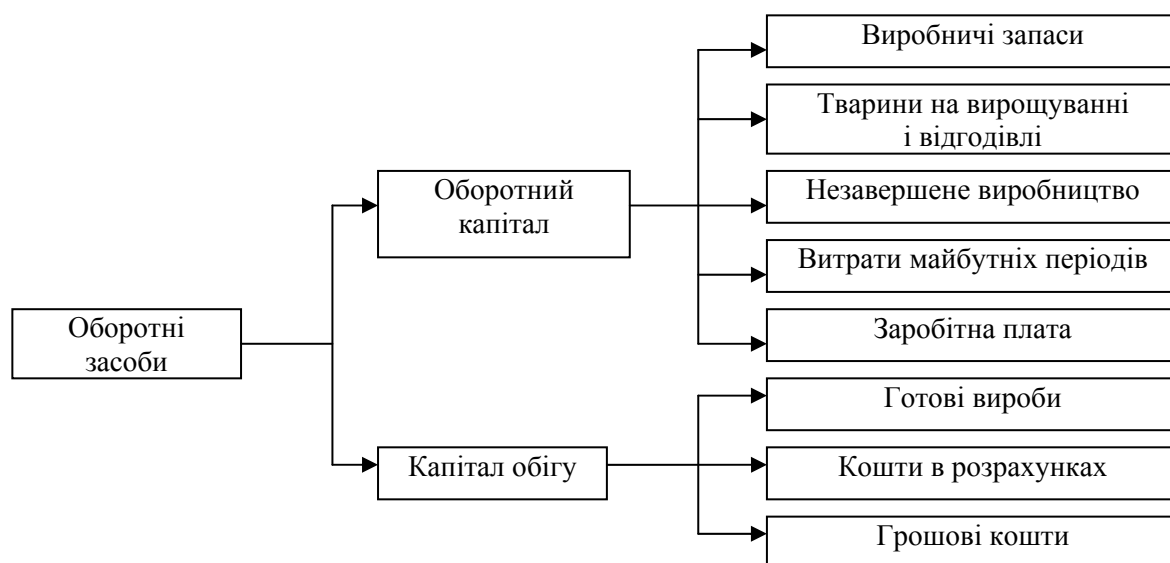


Рис. 2. Схема функціонального складу оборотних засобів аграрних підприємств

Що ж стосується поняття “оборотні активи”, то це та частина оборотних засобів, яка відображається в активі бухгалтерського балансу підприємства.

В активі балансу підприємства в розділі II “Оборотні активи”, підрозділі “Запаси” відображено виробничі запаси, тварин на вирощуванні та відгодівлі, незавершене виробництво, готову продукцію і товари. Тобто, до складу цього підрозділу включено і готову продукцію, хоча за своїм економічним змістом цей вид оборотних засобів є елементом капіталу обігу, а не оборотного капіталу, як інші складові цього підрозділу. Що ж стосується заробітної плати, то цей елемент оборотного капіталу облікується поза балансом – її розглядають як елемент витрат на основне виробництво.

Іншими елементами капіталу обігу, що відображаються в розділі “Оборотні активи”, є: готова продукція, товари, одержані векселі, дебіторська заборгованість усіх видів, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті, інші оборотні активи.

Стосовно ж поняття “оборотні кошти”, то його, на нашу думку, допустимо вживати як синонім до “оборотних активів” у випадку, коли не-

обхідно підкреслити, що для сталого фінансового стану підприємства найбільше значення мають передусім грошові кошти, які використовують для виробничої і комерційної діяльності підприємства.

Висновки. 1. Результатом ринкових реформ є реставрація в Україні суспільного ладу, що базується на приватній власності на землю та засоби виробництва, – капіталізму.

2. За цих умов відбулася зміна економічної суті оборотних засобів, категорій “оборотні фонди” і “фонди обігу”. Оборотні фонди перетворилися на оборотний капітал, а фонди обігу – на капітал обігу.

3. Вживання терміну “фонди”, яке продовжується й нині, є некоректним і свідчить про інерцію мислення тих, хто його використовує.

4. Методологічно і теоретично обґрунтованою є рекомендація ширшого впровадження в економічну навчальну і наукову літературу, статистику і господарську практику термінів “оборотні засоби”, “оборотний капітал”, “капітал обігу”, “капіталовіддача”, “капіталомісткість”.

5. Поверхневими формами вияву глибинної економічної суті оборотних засобів є терміни “оборотні активи” та “оборотні кошти” зміст яких уточнюється в статті.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. Політична економія. – К.: Ніка-Центр, Ельга, 2000. – 528 с.
3. Політична економія. Навчальний посібник для

студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. – К.: Академвидав, 2004. – 672 с.

4. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз бізнесу: Навч. посібник. – Полтава: Інтер-Графіка, 2004. – 288 с.

УДК 339. 92(477) 339. 173. 2(477)
© 2006

*Хамініч С.Ю., кандидат економічних наук,
Матус О.В., методист,
Дніпропетровський національний університет*

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ШЛЯХУ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄС

Постановка проблеми. Україна є однією з найбільших держав Східної Європи, що займає вигідне геополітичне положення між країнами Сходу та Заходу, Півночі та Півдня. Економічне й політичне

становище країни сприяє її розвитку як рівноправного партнера, а не лише як транзитної держави чи сировинного придатку. Тому поступово, розширюючи свої зовнішньоекономічні зв'язки, наша країна повинна залучатися до загальносвітового життя, зайнявши гідне місце у системі світового господарства.

За радянської доби велося змагання між заходом та сходом у галузі ідеології, яке нині змістилося у сферу економіки, тобто, конкурентоспроможність, як чинник ефективного функціонування сучасної економіки, виступає однією з форм державного регулювання ринкових відносин.

Процеси приватизації та роздержавлення, які тривають в Україні, сприяють зростанню конкурентоспроможності товарів національного виробництва. Про переваги конкурентоспроможного ринку перед ринком, монополізованим державою, свідчать факти економічного зростання в країнах Європейського Союзу. В Україні чимало галузей залишаються монополізованими державою, а тому поширеною є практика зловживання монополієм становисем.

Міжнародний досвід свідчить, що статус лідера у світовій економіці, у культурному та соціальному розвитку досягають лише країни, які спроможні забезпечити світовий рівень якості продукції та послуг. Це створює їх виробникам конкурентні переваги, а споживачам – комфортні умови життя. Саме тому в провідних країнах світу проблеми якості постійно знаходяться у центрі економічних інтересів держави, громадського суспільства і пересічних громадян (1).

Європейська інтеграція і членство в ЄС є стратегічною метою України: це є найкращим способом реалізації національних інтересів – побудови

Розглядається проблема конкурентоспроможності товарів вітчизняного виробництва під час інтеграції України до Європейського Союзу. Особлива увага приділена вимогам до якості продукції як фактору конкурентоспроможності українських виробників, необхідності адаптації технічних норм і стандартів до вимог іноземних споживачів.

економічно розвинутої і демократичної держави, зміцненню позицій у світовій системі міжнародних відносин. Для України європейська інтеграція – це ще й шлях модернізації економіки, подолання тех-

нологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки.

Нині Європейський Союз займає провідні позиції у світовому господарстві. З населенням 370 млн. осіб, що складає менше, ніж 7% населення світу та територію близько 2,4% площі земної кулі, на його частку припадає 41,4% світового товарного експорту та 39,8% товарного імпорту, 42,8% світового експорту послуг та 41,9% обсягу їх імпорту. Тому для будь-якої країни співробітництво з Європейським союзом означає можливість отримати істотні економічні переваги, які сприятимуть економічному зростанню й підвищенню життєвого рівня населення (3).

У даній статті розглядаються економічні проблеми інтеграції України до ЄС, а саме конкурентоспроможність, якість, сертифікація, чого вимагає ЄС від вітчизняних виробників.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. З часу підписання «Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським союзом» питання про інтеграцію нашої держави хвилює багатьох людей, небайдужих до долі своєї вітчизни. Проблема інтеграції України знайшла широке відображення в правових та економічних наукових виданнях. Саме конкурентоспроможність вітчизняного виробництва в процесі інтеграції є темою дослідження авторів даної статті.

У статті «Конкурентоспроможність та конкурентна політика України в контексті європейської інтеграції» І. Науменко визначає основні принци-

пи та пріоритети конкурентної політики України, окреслює сутність проблеми гармонізації конкурентного законодавства України та ЄС. Стаття Л. Віткіна «Усунення технічних бар'єрів у торгівлі товарами та послугами. Гармонізація процедур сертифікації та стандартизації в Україні та ЄС» формує уяву про стан та напрями вдосконалення національної системи стандартизації та сертифікації. Взагалі про сутність проблем інтеграції України до ЄС та шляхи їх вирішення маємо можливість довідатися зі статей О. Кушніренко «Економіка України та європейський вибір» та Ю. Присяжнюка «Інтеграція України в ЄС через міжрегіональне співробітництво».

Мета досліджень та методика їх проведення. Мета досліджень полягає в тому, щоб розглянути проблему якості товарів вітчизняного виробництва в контексті конкурентоспроможності, розкрити проблему адаптації та гармонізації національних технічних вимог, стандартів та законодавства взагалі для партнерства України з ЄС.

У роботі комплексно використовуються загальноновизнані методи аналізу, синтезу, порівняння, логіки тощо.

Результати досліджень. На сьогодні пріоритетними напрями державної політики є приєднання до Генеральної Угоди з тарифів і торгівлі та Світової організації торгівлі, інтеграція до Європейського Союзу (4, с.100).

Намагання України прискорити інтеграційні процеси в економіці в ході вступу до ЄС породжує досить жорсткі вимоги щодо конкурентоспроможності національної економіки на мікротамакrorівнях і потребує ретельного аналізу стану справ.

Досить часто визначення конкурентоспроможності обмежується такими факторами як виробнича база і наявність сприятливих відносно низьких цін на основні фактори виробництва, вигідне географічне положення країни, володіння значними природними ресурсами. Проте насправді відкритість економіки до зовнішньої торгівлі й інвестицій, роль держави в економіці, стабільність і платоспроможність фінансових інститутів, інфраструктура й інвестиції в інфраструктуру, поширення нових технологій, рівень та якість наукових досліджень, загальна якість управління, ефективність і конкурентоспроможність внутрішнього ринку праці, якість юридичних інститутів і юридичної практики тощо є точнішими виразниками конкурентоспроможності країни.

На макrorівні конкурентоспроможність України слід оцінювати за такими показниками як

валовий внутрішній продукт (ВВП); середньорічний рівень інфляції (у % до ВВП); обсяги промислового виробництва; валові обсяги внутрішніх капіталовкладень (у % до ВВП); сальдо поточного платіжного балансу (у % до ВВП). Розглядаючи конкурентоспроможність країни, не можна залишити поза увагою фактори, що відображають характер економічного середовища: умови та обсяги зовнішньої торгівлі; експортна орієнтованість та залежність від імпорту (ступінь відкритості економіки); лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків і розвиток багатосторонньої системи міжнародної торгівлі; сальдо торгового і платіжного балансів країни.

Аналіз конкурентних позицій України свідчить про досить низький її рейтинг у світовому економічному середовищі, що не відповідає наявним ресурсам і потенційним конкурентним можливостям країни. В Україні відсутня чітко сформована стратегія підвищення конкурентоспроможності, не створено економічне середовище, яке б сприяло ефективній конкуренції, даючи можливість підприємцям досягти успіху за рівних умов (4).

Розробка та реалізація державної стратегії підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва потребує ґрунтовних досліджень і розробки та впровадження практичних заходів. Перш за все, потрібні зміни в баченні проблем конкуренції державою. Тобто, створення такої промислової політики незалежної держави, яка б відповідала умовам ринку, вимогам інтегрування в світову економічну систему, реалізації національних інтересів. Метою промислової політики на етапі інтеграції України до ЄС повинне стати підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Міжнародне співтовариство на сьогодні виробило ряд умов та правил, дотримання яких дає змогу не лише приєднатися до світового ринку, але й конкурувати на умовах рівного партнерства на ринках інших країн. Це інструмент для підвищення ефективності економіки та створення сприятливих умов розвитку технічного й наукового прогресу, який сприяє придбанню товарів та послуг і водночас захищає права споживача.

Заходи з підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва слід зосередити, передусім, на таких напрямках:

- узгодження конкурентної політики з вимогами законодавства і правовим полем взагалі;
- прискорення оптимізації структури форм власності та формування прошарку дрібних і середніх власників;

- удосконалення регулювання діяльності суб'єктів монополій та створення сприятливого економічного середовища для всіх суб'єктів економічних відносин;

- шляхом вдосконалення податкового законодавства, активізації виробничої та інвестиційної діяльності, стимулювання процесів фінансово-промислової інтеграції;

- на базі ефективного використання географічних і національних конкурентних переваг України розробити державну стратегію підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва;

- державна обґрунтована підтримка галузей і виробництв, які можуть підвищити свою конкурентоспроможність не пізніше середньострокового періоду, маючи перспективи економічного розвитку.

Нове тисячоліття характеризується глобалізацією і технологічним прогресом в Європейській економіці. Конкуренція, як основа підвищення стандартів якості життя населення, досягнення економічного зростання, створення нових робочих місць, має розвиватися на якісно новому рівні.

У листопаді 1998 року у Відні відбулася зустріч міністрів країн ЄС, де було прийняте рішення про розробку Програми дій щодо сприяння якості. Розроблена концепція "Погляд на якість в Європі", перша редакція якої була опублікована у січні 2000 року, робить акцент на наступних проблемах у сфері якості:

- розвиток існуючої інфраструктури у сфері якості;

- підтримка руху за високу європейську якість з боку вищого керівництва ЄС;

- сприяння інноваціям;

- широке розповсюдження знань про передові методи управління якістю, зокрема ознайомлення з досвідом відомих європейських компаній;

- започаткування наукових досліджень у нових сферах, що впливають на якість;

- розвиток інформаційного забезпечення, включаючи загальні стандарти.

Досить об'єктивно засвідчують рівень розуміння важливості якості для розвитку європейської економіки такі цифрові показники: на 1 січня 2001 року було сертифіковано 250 тис. систем якості на відповідність вимогам ISO серії 9000, що становить 53,87% від загальної кількості у світі. За 2000 рік приріст склав 29 879 сертифікованих систем (1).

До останнього часу в Україні була відсутня чітка послідовна скоординована політика, яка б стимулювала виробників підвищувати якість продукції. Багато в чому це пояснюється тим, що

на підприємствах України недостатньо кваліфікованих менеджерів, спеціалістів, фахівців, які володіли б необхідними знаннями у сфері управління якістю. Поряд із цим досвід окремих підприємств, які мають високі досягнення у сфері якості продукції, не поширюється через відсутність ефективної системи інформаційного забезпечення.

Така ситуація вимагала зміни у ставленні держави до проблеми якості вітчизняної продукції. І такі зміни відбулися: 23 лютого 2001 року вийшов Указ Президента України №113 "Про заходи щодо підвищення якості вітчизняної продукції", доповнений через півроку конкретним планом першочергових заходів, затверджених Розпорядженням №462-р Кабінету Міністрів України 26 вересня 2001 року (8).

Важливим етапом розвитку національної системи технічного регулювання торгівлі стало прийняття Програми інтеграції України до Європейського союзу, схваленої Указом Президента №1072 від 14 вересня 2000 року. Програма передбачає реалізацію цілої низки заходів із приведення вітчизняного законодавства у сфері технічного регулювання до європейських норм та правил (7). Конкретизація цілей та заходів Програми знайшла своє відображення у щорічних Планах дій, Планах роботи з адаптації, а також у заходах Держстандарту. Згідно з Програмою, в довгостроковій перспективі, тобто до 2007 року, необхідно впровадити в українське законодавство понад 100 європейських директив та 8,5 тис. європейських стандартів.

Метою підвищення ефективності економіки України є цілеспрямована конкурентна політика. «Угода про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським союзом» (УПС) надала б політиці певної спрямованості, що зафіксовано у статті 49 частини VI УПС у положеннях, що стосуються конкуренції. Сторони погоджуються співпрацювати з метою виправлення або усунення недобросовісної конкуренції шляхом застосування своїх антимонопольних законів, тих чи інших обмежень, до яких вдаються підприємства, або таких, що викликані державним відчуженням, якщо вони можуть впливати на торгівлю між Співтовариством та Україною (6).

Ці положення статті впливають на забезпечення необхідних умов та заходів взаємної торгівлі між Україною та ЄС. Зміни на зовнішньому ринку завжди пов'язані з реформуванням на внутрішньому ринку. Відповідно до статті 51 УПС, «Україна вживає заходів для забезпечення того, щоб її законодавство поступово було при-

ведено у відповідність до законодавства співтовариства» (6). Отже, Україна має привести внутрішнє законодавство у відповідність до законодавства Європейського Союзу.

Висновки. Нині вже чимало зроблено на шляху усунення технічних бар'єрів у торгівлі України, проте ще залишається ряд проблемних питань між Україною та ЄС.

Одна з проблем полягає у недостатньому фінансуванні робіт із гармонізації законодавчої та нормативної бази у сфері технічного регулювання. Виходячи з досвіду найближчих сусідів – країн Центральної та Східної Європи, – необхідно виділяти щонайменше 12,5 млн. грн. щорічно.

На державному рівні простежується недостатнє розуміння значення гармонізації національних технічних вимог, стандартизації та законодавства в цілому на різних рівнях влади та підприємствах. І це зрозуміло – в суспільстві досі немає єдності в питанні необхідності вступу до ЄС.

Від України вимагають забезпечення постійного надання поточних даних про виконання Плану дій для поступової гармонізації національних технічних вимог, стандартів, процедур сертифікації та вимог щодо маркування виробів, відповідно до правил ЄС і положень УПС.

Оцінка адаптаційних процесів тісно зв'язана з фінансовою підтримкою з боку ЄС. Країни-лідери

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Віткін Л. Усунення технічних бар'єрів у торгівлі товарами та послугами. Гармонізація процедур сертифікації та стандартизації в Україні та ЄС. // Європейська інтеграція та Україна. – К.: Макрос, 2002. – С.179-198.
2. Закон України від 07.06 1996 року № 236/96-ВР «Про захист від недобросовісної конкуренції» // ВВРУ. – 1996. – №36. – С. 164.
3. Кушніренко О. Економіка України та європейський вибір. // Європейська інтеграція та Україна. – К.: Макрос, 2002. – С.409-421.
4. Науменко І. Конкурентоспроможність економіки та конкурентна політика України в контексті європейської інтеграції. // Європейська інтеграція та Україна. – К.: Макрос, 2002. – С.90-107.
5. Присяжнюк Ю. Інтеграція України в ЄС через

у процесі гармонізації отримують найбільшу частку з фонду підтримки кандидатів, що дає змогу зміцнити їх переваги над іншими країнами. За задумом Європейської Комісії, це положення повинно стимулювати країни збільшувати свої зусилля в пристосуванні національних технічних і нормативних баз вимогам економіки ЄС (5).

Слід зазначити, що саме в сфері конкуренції українським законодавством було здійснено суттєве реформування та прийнято ряд законодавчих актів, які відповідали основним положенням законодавства ЄС. Серед них Закон України «Про захист від недоброякісної конкуренції» від 07.06.1996 р, який в цілому адаптували основні положення регулювання конкуренції в європейському праві (2). Тобто, підписавши УПС, Україна взяла на себе зобов'язання із забезпечення відповідності законодавства в пріоритетних сферах, серед яких конкуренція займає не останнє місце.

Проте європейська інтеграція і навіть вступ до ЄС – це тривалий процес, який вимагає мобілізації всього суспільства й кардинальної зміни свідомості. Тому першочерговим завданням є не обговорення дати вступу до ЄС, а концентрація зусиль на успішному впровадженні чинних угод та послідовному здійсненні демократичних і ринкових перетворень.

- міжрегіональне співробітництво // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2001. – №.5. – 222-232с.
6. Угода про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Союзом. Дата підписання 14.06.94.// Бюлетень міністерства юстиції України. – 2001. – №3. – С. 194-241.
 7. Указ Президента України від 14.09.2000 №1072 “Програма інтеграції України до Європейського Союзу”. // Офіційний вісник України. – 2000. – №39. – С.2.
 8. Указ Президента України від 23.02.2001 №113 “Про заходи щодо підвищення якості вітчизняної продукції”. // Голос України. – 2001. – 1 березня. – С.2.

Харченко Н.В., кандидат економічних наук,
Полтавська державна аграрна академія

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИЗНАЧЕННЯ ВЕЛИЧИНИ ДИВІДЕНДІВ

Постановка проблеми.

Дивідендна політика тісно пов'язана з використанням прибутку в акціонерних компаніях (корпораціях). Ключовою метою дивідендної політики є встановлення оптимальних пропорцій між поточним споживанням прибутку власниками і майбутнім його зростанням, що максимізує ринкову ціну компанії, забезпечуючи її стратегічний розвиток.

Виходячи з цієї цілі, дивідендна політика виражає ту частину політики управління прибутком, який полягає в оптимізації пропорцій між споживаною і реінвестованою її частинами для максимізації ринкової вартості акціонерної компанії.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Формуванню оптимальної дивідендної політики в індустріально розвинених країнах Заходу присвячені численні теоретичні дослідження. Основні теоретичні розробки в рамках даної теорії належать Ф. Модільяні і М. Міллеру, „теорія клієнтури”, „арбітражна теорія” С. Россу. Теорія переваги дивідендів була розроблена М. Гордоном та Д. Лінтнером (1-3).

Мета досліджень та методика їх проведення. Метою дослідження є аналіз визначення величини дивідендів і їх вплив на курс акцій у зарубіжній практиці.

Результати досліджень. Базисною теорією визначення величини дивідендів є залишкова теорія дивідендних виплат (*residual theory of dividends*). Компанія виплачує у вигляді дивідендів ті суми, які їй зараз не потрібні. Пропонована теорією процедура визначення величини дивідендів така:

- 1) вибір оптимальні інвестиційні рішення;
- 2) оцінка фінансових вимог по капіталовкладеннях;
- 3) максимально використовувати власні кошти компанії (нерозподілений прибуток);
- 4) виплата дивідендів із чистого прибутку, тобто із залишкових коштів.

Уявімо собі дві компанії – *A* і *B* – з однаковим значенням граничної вартості капіталу (*marginal*

Rozglądaється залишкова теорія дивідендних виплат; модель Лінтнера; політика стабільних дивідендів; подвійне оподаткування; рішення про дивіденди і вартість компанії.

cost of capital (MCC)).

$$r = k_1 + \frac{V_0}{I}(k_1 - k_0), \text{ де } r - \text{ до-}$$

ходність інвестицій, або

*очікувана ставка доходності; k_1 – нова середня вартість залучення капіталу в момент t ; V_0 – ринкова вартість компанії в момент t ; I – вартість нових акцій або облігацій; k_0 – середня вартість залучення капіталу для компанії в момент t_0 . Доходність інвестицій повинна бути більшою чи рівною очікуваній доходності всіх активів або новому значенню граничної вартості капіталу. Однак інвестиційні можливості компанії різні – компанія *A* не має залишкових коштів, а компанія *B* має. Якщо керівники обох компаній будуть враховувати рекомендації залишкової теорії дивідендних виплат, тоді компанія *A* не стане виплачувати дивіденди, а компанія *B* виплатить їх, оскільки у неї є залишкові кошти.*

Теорія послідовності дій (*pecking-order theory*) підкреслює, що перш, ніж звернутися до зовнішнього фінансування, потрібно використовувати всі доступні власні ресурси. Залишкова теорія дивідендних виплат також указує, що дивіденди необхідно виплачувати тільки після того, як за рахунок власних коштів профінансовані інвестиційні проекти. Ці теорії співпадають у своєму ставленні до власних коштів як до першочергового джерела коштів для інвестування і для менеджера управління рухом власних коштів є першорядною задачею.

Відповідно до залишкової теорії дивідендних виплат, акціонери зацікавлені в тому, щоб інвестиції здійснювалися за рахунок власних ресурсів компанії, якщо ці вклади принесуть більший прибуток, ніж зможуть отримати самі акціонери при розподілі своєї частки прибутку. Якщо, наприклад, компанія може отримати від реінвестування дивідендів 18% прибутку, а акціонери можуть їх вкласти лише під 10%, то, природно, вони вважатимуть за краще стриматися від дивідендів заради більш прибуткового використання капіталу.

Чи керуються компанії рекомендаціями залишкової теорії дивідендних виплат? Це неоднозначне питання. Згідно із зазначеною теорією,

величина дивідендів повинна бути непостійною. Проте оскільки компанії на практиці прагнуть стабілізації величини дивідендів, ми відносимося до цієї теорії насторожено. Розглянемо для прикладу дві інші теорії, більш відповідні фактам.

Лінтнер (*Lintner, 1956*) першим провів аналіз моделі часткової адаптації (*partial-adjustment model*) для пояснення дивідендної політики. За допомогою цієї моделі Лінтнер виділив три етапи підготовки виплати дивідендів.

Етап 1. Порівняння величини дивідендів за минулі періоди з бажаним рівнем майбутніх дивідендів і визначення відхилення.

Етап 2. При бажаному рівні дивіденду,

$$D^*_t = PE_t \text{ де } P - \text{ довгостроковий коефіцієнт}$$

виплати дивідендів (*long-run payout ratio*), а E_t – прибуток за цей період.

Етап 3. Поєднавши результати I і II етапів, отримаємо модель вирішення величини дивідендів:

$$D_t = D_{t-1} + \delta(D^*_t - D_{t-1}) \quad (1)$$

або

$$D_t = D_{t-1} + \delta(PE_t - D_{t-1}) \quad (2).$$

Щоб вирішити рівняння відносно коефіцієнта часткового коректування δ , використовуємо рівняння регресії:

$$D_t = b_0 + b_1 E_t + b_2 D_{t-1} + e_t, \quad (3)$$

де $b_1 = P\delta$, а $b_2 = (1 - \delta)$. Отримавши значення b_1 і b_2 , можна обчислити значення δ і P .

$$\delta = 1 - \hat{b}_2 \quad (4),$$

$$P = \frac{\hat{b}_1}{(1 - \hat{b}_2)} \quad (5).$$

Використовуємо показник бажаної величини дивіденду (D^*), що є функцією від величини прибутку.

Із цієї моделі можна зробити висновок, що компанії встановлюють величину дивідендів залежно від величини доходів. Слід також зробити висновок, що зміни величини дивідендів відображають зміну доходів за ряд періодів, а не дотримуються усіх коливань доходності.

Коефіцієнт δ можна тлумачити і як середню швидкість адаптації, інтерпретуючи вираз $(1 - \delta)$ як чинник безпеки, за допомогою якого менеджери уникають такого збільшення дивідендів, який вони в майбутньому не зможуть підтримати.

Рівняння (3) показує не абсолютну величину дивідендів, а зміну їх у часі. Це дозволяє з його

допомогою аналізувати зміни політики виплати дивідендів. Із вивчених Лінтнером 28 компаній 26 просто підтримували постійне значення цільового коефіцієнта виплати дивідендів (P).

Робота Лінтнера (1956) привернула увагу до ідеї про те, що дивідендна політика служить цілям інформування інвесторів. Чимало фінансових менеджерів прагнуть підтримувати стабільність або помірне зростання дивідендів, щоб уникнути значних коливань чи непостійності в політиці виплат акціонерам. Керівники корпорацій не хочуть нарощувати дивіденди, якщо вони відчувають, що в майбутньому можливе скорочення доходів, тобто переважає прагнення до стабільності.

Існує чимало причин, що пояснюють неприйняття скорочення дивідендів. Перша причина пов'язана з наявністю множини інвесторів, які чекають значної доходності своїх вкладень. Наприклад, пенсіонери, які платять невеликі податки, явно орієнтовані на політику високих дивідендів. Такі звільнені від сплати податків організації, як пенсійні або суспільні фундації, також віддають перевагу високим дивідендним платежам, оскільки зацікавлені у великому доході. Модільяні і Міллер (1961) стверджували, що ці приватні й інституційні інвестори можуть не турбуватися про рівень дивідендних платежів, оскільки вони завжди здатні розпродати частину своїх портфелів цінних паперів, щоб отримати потрібні їм наявні гроші. На жаль, на реально існуючих ринках капіталу інвестор, який стане слідувати цим рекомендаціям, повинен буде понести значні трансакційні витрати, у тому числі на оплату брокерських послуг. Якщо ж уміло визначити час, потрібний для того, щоб вирішити, коли і які саме цінні папери необхідно продати, то інвестор може витратити весь основний капітал в очікуванні дивідендів.

Друга причина, з якої менеджери не хочуть іти на скорочення дивідендів, полягає в тому, що інвестори можуть тлумачити це як знак серйозних проблем і непередбачуваностей, які ведуть до несприятливого падіння курсів акцій.

Третя причина полягає в існуванні *законного списку (legal list)*. Це затверджений урядом список корпорацій, цінні папери яких дозволено придбавати фінансовим установам, що користуються державною підтримкою. Закон обмежує вибір цінних паперів для інвестування багатьох крупних інституційних інвесторів. Існують два критерії включення корпорацій до законного списку цінних паперів: 1) тривалий досвід стійких дивідендних платежів; 2) відсутність

First Chicago Corporation – прибуток на акцію (EPS) і дивіденд на акцію (DPS)

Рік	1982	1981	1980	1979	1978
<i>EPS</i> (у дол.)	3,33	2,98	1,58	2,82	3,28
<i>DPS</i>	1,20	1,20	1,20	1,15	1,05
Коефіцієнт виплати дивідендів (у %)	36,04	40,27	75,95	40,78	32,10
Середньогалузевий коефіцієнт виплати дивідендів (у %)	37,15	33,96	33,45	33,62	33,51

скорочень дивідендів. Тому компанії, які припустили скорочення дивідендів або пропуск регулярних платежів, ризикують, що їх викреслять із списку компаній, папери яких можна купувати крупним інституційним інвесторам.

Для компанії, що підтримує практику стабільних дивідендів, несподіване скорочення або зростання дивідендів, як правило, відображається на котируваннях акцій. Зростання дивідендів може призвести до зростання котирувань, тому що інвестори сприймуть його як обіцянку привабливих перспектив. Скорочення дивідендів, відповідно, може подіяти в протилежному напрямі: якщо менеджери прагнуть підтримувати стабільність дивідендів, то такі зміни рівня виплат можуть відображати цінну інформацію, яку інвестори сприйматимуть однозначно.

У таблиці ми використовуємо дані про прибуток на акцію (*EPS*) і дивіденд на акцію (*DPS*) *First Chicago Corporation* як приклад того, наскільки важлива стабільність дивідендів. У 1979, 1980 і у 1981 роках чистий прибуток *First Chicago Corporation* був невисоким, але корпорація підтримувала стабільність дивідендів і навіть збільшила їх на 4% за період із 1979 по 1980 рр. із 1,15 до 1,20 дол. на акцію. У 1980 р. коефіцієнт виплати дивідендів склав 75,9% – майже вдвічі більше, ніж у середньому по галузі, і такі виплати не могли не скоротити інвестиційні фундації корпорації. Проте в 1981 р. прибуток збільшився до 2,98 дол., тобто на 88%, у порівнянні з 1,58 дол. на акцію в 1980 р. Знову був виплачений дивіденд у розмірі 1,20 дол., а коефіцієнт виплати дивідендів склав 40,27%. Ці дані свідчать про те, що в *First Chicago Corporation* досить серйозно відноситься до стабільності дивідендів, будучи готовою відмовитися від фінансування за рахунок власних коштів.

Дивіденди, що виплатили, оподатковуються двічі: спочатку податок із прибутку сплачують корпорації, окрім цього акціонери сплачують особистий прибутковий податок зі своїх доходів. Ця особливість Податкового кодексу США впливає на політику виплати дивідендів. Інвестор не в змозі впливати на рівень податків, стя-

гуваних із корпорації – це цілком залежить від рішень менеджерів, однак він спроможний вплинути на рівень свого податку з доходу від дивідендів.

При сплаті особистого прибуткового податку інвестор може вибирати між приростом капіталу (від зростання котирувань на акції) та отриманням дивідендів. Коли податок на приріст капіталу істотно нижчий, ніж на зростання грошових доходів, акціонери, швидше за все, віддадуть перевагу доходу у вигляді приросту капіталу. І тоді основним джерелом фінансування капіталовкладень стануть нерозподілені доходи корпорацій, а акціонери отримують дохід через продаж акцій, що стануть дорожчими.

Однак не можна стверджувати, що всі дрібні інвестори вважають за краще одержувати дивіденди, а крупні – дохід від приросту котирувань. Візьмемо, наприклад, крупних інвесторів, звільнених від сплати податків, таких, як освітні, добродійні або пенсійні фундації. Вони володіють цінними паперами на мільярди доларів, але через особливий податковий статус для них не існує різниці, в якому вигляді вони одержують дохід: у вигляді дивідендів чи у вигляді виграшу від підвищення котирувань акцій.

У даний час дивіденди і доходи від зростання курсу акцій оподатковуються за однаковою ставкою. При цьому інвестор може стриматися від продажу акцій і таким чином уникнути оподаткування, а дивіденди цього зробити не дозволяють. Якщо дивіденди отримані, то по них необхідно платити прибутковий податок, що збільшує намагання інвесторів до вилучення доходів у вигляді приросту курсу акцій.

Інформація про величину дивідендів впливає на курс акцій, що примушує менеджерів підтримувати стабільність дивідендів. Більшість компаній прагнуть цього і нарощують дивіденди тільки тоді, коли відчувають, що в майбутньому зможуть виплачувати ще вищий дивіденд. Тому аналітики й інвестори схильні тлумачити зростання дивідендів як ознаку того, що керівники компанії розраховують на довготривалий підйом. Саме це рішення про збільшення дивідендів

зазвичай веде до зростання курсу акцій. Проте оголошення про зростання дивідендів не має відношення до зростання курсу – це лише спосіб повідомити потенційних інвесторів про те, що компанія розраховує на процвітання в найближчому майбутньому.

Якщо ж оголошення про дивіденди впливає на вартість компанії, воно повинно нести інформацію про майбутні доходи. Із цього приводу проводилися емпіричні дослідження, але їх результат не цілком однозначний.

Виявлено, що оголошення про виплату диві-

дендів може мати позитивний ефект і примушувати ринок до підвищення оцінки акцій. При цьому ніякий торговець акціями, навіть який володіє монопольними позиціями, не в змозі вилучити з цієї інформації великий дохід.

Висновок. Не існує універсального правила, яке б підходило для всіх ситуацій, пов'язаних із дивідендними виплатами, проте можна однозначно стверджувати, що рішення про дивіденди повинно бути узгоджене з конкретною ситуацією для того, хто це рішення ухвалює.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Бочаров В.В.* Корпоративные финансы. – СПб: Питер. – 2001. – С. 126-133.
2. *Гридіна М.В.* Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід і вітчизняна практика): Навч. посіб. –

К.: МАУП. – 2002. – С.144-154.

3. *Ченг Ф.Ли, Джозеф И.Финнерти.* Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ.– М.: ИНФРА. – 2000. – С. 331-337.