

**Видання присвячене
115-й річниці Одеської національної академії харчових технологій
та 5-й річниці Навчально-наукового інституту прикладної економіки
та менеджменту імені Г. Е. Вейнштейна**

**АДАПТИВНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ
МІНЛИВОГО СВІТУ**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеська національна академія харчових технологій
НАУКОВА ШКОЛА
«Забезпечення функціонування та розвитку системи економічної
безпеки держави та суб'єктів господарської діяльності»

**АДАПТИВНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ
МІНЛИВОГО СВІТУ**

*Матеріали
наукового симпозиуму
з міжнародною участю
19 травня 2017 року*

За редакцією **О. І. Павлова**

Одеса
«Астропринт»
2017

A28 **Адаптивні стратегії розвитку підприємств харчової промисловості в умовах мінливого світу : матеріали наукового симпозиуму з міжнародною участю (19 травня 2017 р., м. Одеса) / Наукова школа «Забезпечення функціонування та розвитку системи економічної безпеки держави та суб'єктів господарської діяльності» ; за ред. О. І. Павлова ; Одеська національна академія харчових технологій. — Одеса : Астропринт, 2017. — 232 с. ISBN 978–966–927–252–2**

У збірнику подано тексти доповідей учасників наукового симпозиуму, які представляють науково-дослідні установи, вищі навчальні заклади України та зарубіжних країн. У них обґрунтовано теоретичні та методологічні засади, інструменти, механізми та напрями стратегічного управління сталим та безпечним розвитком підприємств харчової промисловості в умовах мінливого середовища господарювання.

Видання розраховане на наукових співробітників, викладачів, докторантів, аспірантів, студентів, економістів, менеджерів, маркетингологів та інших фахівців галузі харчової промисловості.

УДК 338.439(063)

ISBN 978–966–927–252–2

© Одеська національна академія харчових технологій, 2017

Павлов О. І.
ВІТАЛЬНЕ СЛОВО 11

Тематичний напрям 1
**ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ
СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Андрєєва Н. М., Зіньковська Д. В.
Маркетингова діагностика експортного потенціалу підприємств агропродовольчої сфери як інструмент прийняття стратегічних рішень 13

Антоненко М. Н.
Новая политическая идеология эволюции предприятий АПК Беларуси 18

Дідух С. М.
Основні принципи і напрями розвитку агропродовольчої сфери України 23

Коваленко О. В.
Щодо стратегічних пріоритетів державної продовольчої політики в умовах сьогочасних викликів 26

Крисанов Д. Ф.
Теоретичні засади і прикладні аспекти формування європейської моделі харчової безпеки в аграрному секторі економіки України 30

Кулаковська Т. А.
Системний підхід до регулювання сталого та збалансованого розвитку агропродовольчої сфери України 47

Пармакли Д. М., Дудогло Т. Д.
Примеры графического метода исследований в экономике ... 52

Тематичний напрям 2

**СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ**

Бондар В. А.

Перспективи розвитку ринку органічних продуктів
України 61

Самофатова В. А.

Формування сільсько-міського континууму
для забезпечення сталого розвитку агропродовольчої
сфери регіону 65

Тематичний напрям 3

**РЕАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Козак К. Б.

Ефективне управління персоналом як передумова
виживання вітчизняних підприємств у конкурентному
середовищі 70

Смоквін М. В.

Стан та основні напрями розвитку підприємств харчової
промисловості Одеської області 74

Тематичний напрям 4

**ЕФЕКТИВНІСТЬ СТВОРЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ У ХАРЧОВІЙ
ПРОМИСЛОВОСТІ**

Гончарук А. Г., Лазарева Н. О.

Про ефективність українського виноробства:
порівняльний аналіз 78

Дерменжі Д. Ф.

Вплив змін до Податкового кодексу України на економіку
країни 82

Тематичний напрям 5

**СТРАТЕГІЯ АКТИВНОЇ І ПАСИВНОЇ АДАПТАЦІЇ
ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ
ДО МІНЛИВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Каламан О. Б.

Стратегічні напрями удосконалення регулювання
виноробної галузі 87

Фрум О. Л.

Застосовність активних адаптивних стратегій в стратегічному
управлінні підприємствами 91

Тематичний напрям 6

**ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ТА ТЕХНОЛОГІЧНИХ
ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ**

Баранюк Х. О.

Дослідження окремих аспектів впливу факторів
на конкурентоспроможність підприємств 96

Белошапко М. О., Лобоцька Л. Л.

Розвиток ринку лізингових послуг для агропродовольчої
сфери України на сучасному етапі 100

Егунов Ю. А., Егунова И. Н.

Управление устойчивостью оптимальной производственной
программы предприятия 106

Касян С. Я.

Аграрна логістична дистрибуція та маркетингові
комунікаційні технології харчових підприємств: складові
інтерактивності 110

Ліпова О. Л.

Впровадження управлінських інновацій на підприємствах
харчової промисловості 116

Магденко С. О., Ощепков О. П.

Дослідження питань впровадження інновацій
на підприємствах м'ясопереробної галузі 121

Ніценко В. С.

Напрями підвищення енергоефективності
на підприємствах харчової промисловості 124

Павлов О. І.	
Стратегія інноваційного розвитку підприємства як інструмент його адаптації до мінливих умов господарювання	129
Савенко І. І.	
Біопаливо як джерело зниження енергетичної залежності України	134
Стрікаленко Т. В., Ляпіна О. В., Берегова О. М.	
Водна криза: технологічні інновації та перспективи їх впровадження	139
Терещенко С. І.	
Інтелектуалізація систем менеджменту для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства	144
Яблонська Н. В.	
Проблеми підвищення ефективності функціонування виноробної галузі України	149
<i>Тематичний напрям 7</i>	
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	
Вербицька Г. Л.	
Обґрунтування ефективності інвестиційних проєктів підприємств харчової промисловості в умовах міжнародних економічних відносин	153
Дем'янишина О. А.	
Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості	157
Лагодієнко В. В.	
Особливості інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності в харчовій промисловості	162
Петков О. І.	
Інвестиційний клімат України: сучасний стан та перспективи	166
Стадницький Ю. І.	
Підприємства харчової промисловості у матриці класифікації благ за чинниками розміщення виробництва	170

Тематичний напрям 8
АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Антонюк О. П., Антонюк П. О.	
Аналіз напрямів інтеграції харчових виробництв у світовий ринок	178
Великий П. П., Бочарова Е. В.	
Обмен потребительскими благами между сельскими жителями и мигрантами	185
Гамма Т. М.	
Організаційні аспекти формування системи управління інтегрованими системами безпеки в харчовій промисловості	190
Мініна В. О., Федорова Т. С.	
Оцінка оптимальної структури капіталу МНП S. А. (ПАТ «Миронівський хлібопродукт»)	193
Седікова І. О.	
Напрями розвитку вертикально інтегрованих структур ринку зерна	197
Шешеловський М. І.	
Перспективи розвитку агропромислової інтеграції	201
Юрченко Н. С.	
Актуальні напрями підвищення ефективності виробництва і реалізації молока та молочної продукції України	203

Тематичний напрям 9
АДАПТИВНИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Газуда Л. М., Газуда М. В.	
Ґрунтово-кліматичні умови ведення сільського господарства регіону	206
Гуменюк А. В., Школенко О. Б.	
Економічна ефективність розвитку екологічно чистої продукції в харчовій промисловості України	212

Іртищева І. О.

Еколого-економічні проблеми використання води в харчовій промисловості 215

Мартинюк О. М.

Адаптивний механізм екологізації інноваційної діяльності підприємств агропродовольчої сфери України: стратегічні та проблемні питання впровадження 218

Меглей В. І.

Екологічні складові якості агропродовольчої продукції 222

Щурик М. В.

Екологічні пріоритети підприємств харчової промисловості в агропромисловому комплексі 226

ВІТАЛЬНЕ СЛОВО

Шановні друзі!

Проведення нашого наукового симпозиуму співпало у часі зі знаменними подіями — 115-ю річницею Одеської національної академії харчових технологій та п'ятиріччям з утворення Навчально-наукового інституту прикладної економіки та менеджменту імені Г. Е. Вейнштейна (ННПЕтаМ) й наукової школи «Забезпечення функціонування та розвитку системи економічної безпеки держави та суб'єктів господарської діяльності».



За останні п'ять років в рамках тематики наукової школи підготовлено та захищено 4 докторських (2 було підготовлено на кафедрі економіки промисловості, а захищено на створеній на її базі кафедрі управління бізнесом; по 1 — на кафедрах менеджменту і логістики та маркетингу, підприємництва і торгівлі) та 17 кандидатських (по 5 — на кафедрах економіки промисловості, менеджменту і логістики, обліку і аудиту, 2 — на кафедрі маркетингу, підприємництва і торгівлі) дисертацій. За участю викладачів, докторантів, аспірантів, студентів академії, вітчизняних та зарубіжних науковців видано 16 колективних (6 — на кафедрі менеджменту і логістики, по 5 — на кафедрах обліку і аудиту та економіки промисловості, 1 — на кафедрі маркетингу, підприємництва і торгівлі) та 7 індивідуальних (6 — на кафедрі економіки промисловості, 1 — на кафедрі менеджменту і логістики) монографій. З 2012 року проведено 4 міжнародних науково-практичних конференцій, а також наукові конференція, симпозиум, семінар, 4 колоквиуми з міжнародною участю. За підсумками їх роботи видано 1 монографію та 10 збірників тез доповідей.

В нашому науковому симпозиумі взяли участь наукові співробітники, викладачі, докторанти, аспіранти, студенти, державні службовці чотирьох зарубіжних країн та десяти міст України, які представляють Державну установу «Інститут економіки та прогнозування» НАН

України, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Інститут продовольчих ресурсів НААН, вищі навчальні заклади нашої країни, органи державної влади.

Наша діяльність в рамках тематичної спрямованості наукової школи є свідченням її користі для науки та чималого значення для вітчизняної практики господарювання.

Бажаю усім подальшої плідної роботи, творчості та натхнення.

З найкращими побажаннями
керівник наукової школи, завідувач
кафедри економіки промисловості ОНАХТ,
перший директор ННІПЕтаМ,
доктор економічних наук, професор
Павлов Олександр Іванович

Тематичний напрям 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Н. М. Андрєєва

д-р екон. наук; головний науковий співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса, Україна

Д. В. Зіньковська

аспірантка кафедри маркетингу Одеського національного економічного університету, м. Одеса, Україна

МАРКЕТИНГОВА ДІАГНОСТИКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ

Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується посиленням ролі процесів інтеграції, глобалізації, соціалізації, інформатизації та екологізації виробництва. Це призводить до того, що ключовим вектором розвитку вітчизняних підприємств стає зовнішньоекономічна діяльність. Від можливостей підприємств до участі у міжнародній економічній співпраці залежить динаміка розвитку економіки України в цілому. Цей принцип є актуальним для усіх галузей економіки, проте доцільним є виділення провідної, стратегічної галузі, зрушення у якій сприятимуть розвитку і суміжних сфер. Такою галуззю може бути агропромисловий комплекс економіки України. Продукція, що випускається підприємствами агропродовольчої сфери, користується попитом серед споживачів на міжнародному ринку. Зробити такий висновок можливо після аналізу показників структури експорту та імпорту. Частка експорту продукції агропромислового комплексу України за період з 2006 по 2015 роки зросла з 11,86 % до 38,19 %, тобто більше ніж у 3 рази. В той час як імпорт зріс за той самий період із 7 % до 9,3 % [1, с. 7].

Саме тому більшого значення набуває вивчення поняття експортного потенціалу підприємства, інструментарію його дослідження та оцінки, а також методів керування ним. На нашу думку, ефективними

у процесі дослідження та управління експортним потенціалом підприємства можуть бути маркетингові інструменти. Важливо зазначити, що перш за все необхідно визначити сутність поняття «експортний потенціал підприємства» (табл.):

Таблиця

Підходи до визначення поняття «експортний потенціал»*

Автор	Визначення
Бабан Т. О.	Реальна або можлива здатність економічного суб'єкта (підприємства, галузі або підгалузі, регіону, країни) виробляти конкурентоспроможні на світових ринках товари та послуги, використовуючи при цьому як власні, так і запозичені ресурси (природні, виробничі, науково-технічні, трудові, фінансові, інформаційні тощо), та реалізувати ці товари та послуги на потенційних зовнішніх ринках, долаючи обмеження як внутрішнього так і зовнішнього характеру та прагнучи при цьому до збільшення прибутку
Бикова Н. В.	Фактичну здатність підприємства формувати і реалізувати продукцію на зовнішньому ринку та його потенційну можливість зберігати або збільшувати обсяги експортної продукції в довгостроковій перспективі, враховуючи потреби та тенденції зарубіжного ринку, що надасть можливість ефективно конкурувати на ньому
Волкодавова О. В.	Складова економічного потенціалу, що динамічно змінюється, організаційно-технічна структура якого, підкоряючись місії і цілям підприємства, з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища і внутрішнього його стану забезпечує стабільні обсяги продажів із заданим рівнем рентабельності на ринках далекого і ближнього зарубіжжя
Губин О. М.	Сукупність виробничих, технологічних, наукових, трудових чинників, які визначають здатність підприємства виробляти високоякісну, конкурентоспроможну продукцію з метою її реалізації на зовнішньому ринку
Коломієць В. В.	Здатність виробляти і реалізовувати на конкретних закордонних ринках у перспективі конкурентоспроможні товари та послуги при досягнутому рівні розвитку економіки

* Розроблено за джерелами [2, с. 293; 3, с. 28]

Закінчення табл.

Автор	Визначення
Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш.	Потенційна можливість даного підприємства експортувати вироблену або наявну у нього продукцію
Русаков І. А.	Сукупна здатність підприємства, заснована на його виробничих і економічних можливостях, здійснювати продаж виробленої продукції за рубіж, залучати прямі іноземні інвестиції та брати участь в міжнародних коопераційно-промислових процесах
Савиков О. В.	Сукупність наявних у підприємницької структури ресурсів, а також можливостей по їх ефективному застосуванню з метою забезпечення власної конкурентоспроможності та задоволення споживчого попиту в ході участі в процесах інтернаціоналізації

В результаті аналізу визначень поняття «експортний потенціал» можна виділити декілька змістових груп тлумачення даного терміну. Так, можна виділити групи авторів, які вважають, що експортний потенціал — це:

- здатність виробляти продукцію, яка буде конкурентоспроможною як на вітчизняному, так і на міжнародному ринку;
- здатність завоювання та утримання максимально можливої частки на світовому цільовому ринку;
- сукупність факторів (технологічних, наукових, виробничих, трудових та факторів зовнішнього середовища), що впливають на можливість підприємства випуску продукції для експорту на зарубіжні ринки.

На нашу думку, можна запропонувати наступне визначення даного поняття з урахуванням сучасних тенденцій та виділених раніше підходів до його тлумачення: експортний потенціал підприємства — це сукупність внутрішніх факторів підприємства (виробничих, технологічних, трудових, маркетингових та ін.) та зовнішніх чинників впливу на його діяльність (політичних, економічних, науково-технічних, соціальних та ін.), що впливають на можливість підприємства виробляти конкурентоспроможну продукцію, а також просувати та реалізовувати її на глобальних ринках з метою задоволення потреб зарубіжних споживачів, завоювання максимальної долі на міжнародному ринку та отримання прибутку.

Для ефективного використання експортного потенціалу важливим є вибір оптимального інструментарію, який дозволить об'єктивно оцінити його, виявити можливі шляхи активізації та слу-

гуватиме основою для прийняття стратегічних рішень щодо розвитку експортної діяльності підприємства. До такого інструментарію належить маркетингова діагностика експортного потенціалу.

Під маркетинговою діагностикою експортного потенціалу ми розуміємо використання маркетингового інструментарію для дослідження експортного потенціалу, його оцінки, визначення внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на нього, виявлення експортних можливостей підприємства та шляхів їх реалізації. Результатом даного дослідження є формування маркетингової стратегії розвитку міжнародної діяльності підприємства (рис.).



Рис. Процес маркетингової діагностики експортного потенціалу в стратегічному управлінні

Ми пропонуємо розділити маркетингову діагностику експортного потенціалу на три основні складові:

1) виявлення факторів, що впливають на експортний потенціал — передбачає визначення основних чинників (на макро- та мікрорівні функціонування підприємства), які мають негативний або позитивний вплив, виявлення їх вагомості для конкретного підприємства та ступеня впливу;

2) оцінка експортного потенціалу — виявлення експортних можливостей підприємства та шляхів їх реалізації, визначення доцільності та економічної ефективності їх впровадження;

3) прийняття стратегічних рішень щодо маркетингової діяльності на міжнародних ринках — на основі отриманих даних щодо факторів, що впливають на експортний потенціал, а також виявлених можливостей, які можуть бути реалізовані, з урахуванням ефективності їх впровадження розробляється стратегічна програма поведінки підприємства на міжнародних ринках, тобто ринкова експортна стратегія.

Таким чином, експортний потенціал має значний вплив на функціонування підприємства. Його об'єктивне, системне та комплексне дослідження, а також реалізація виявлених експортних можливостей сприятиме підвищенню ефективності діяльності компанії. Застосування маркетингової діагностики експортного потенціалу в діяльності підприємств агропродовольчої сфери дозволить:

- проаналізувати макро- та мікросередовище діяльності підприємства, що має безпосередній та опосередкований вплив на експортний потенціал;
- оцінити конкурентоспроможність продукції та виявити, чи достатній її рівень для просування та реалізації на міжнародні ринки;
- виявити експортні можливості підприємства та проаналізувати доцільність їх реалізації;
- розробити ефективну маркетингову стратегію поведінки компанії на міжнародному ринку.

Література

1. Андреева Н. М. Імплементация норм і стандартів ЄС в агропромислову сферу України в контексті підвищення її міжнародної конкурентоспроможності / Н. М. Андреева, Д. В. Зінковська // Наук. вісн. Одеського націон. економ. ун-ту. — 2016. — № 3. — С. 5–22.
2. Іванієнко К. В. Узагальнення підходів щодо визначення сутності поняття «експортний потенціал» / К. В. Іванієнко // Бізнес-інформ. — 2014. — № 5. — С. 291–295.
3. Карачев І. А. Определение категории «экспортный потенциал предприятия» в контексте формирования региональной модели ВЭД / И. А. Карачев // Вестн. финан. ун-та. — 2015. — № 4. — С. 24–37.

Таблица

Расчет распределения денежной выручки управляющим (цифры условные)

	Показатели	Варианты				
		1	2	3	4	5
1	Выручка, тыс. руб.	3680	3680	3680	3680	3680
2	Мат. затраты, тыс. руб.	1600	1600	1600	1600	1600
3	Добавленная стоимость (ДС), тыс. руб.	2080	2080	2080	2080	2080
4	Среднемесячная з/п работника, тыс. руб.	0,8	1,0	1,2	1,4	1,6
5	Среднегодовая з/п работников, тыс. руб.	9,6	12,0	14,4	16,8	19,2
6	Среднегодовая численность работников, чел.	100	100	100	100	100
7	Годовой фонд з/п работников, тыс. руб.	960	1200	1440	1680	1920
8	Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	1120	880	640	400	160
9	Процент управляющего в денежной выручке, %	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
10	Годовой доход управляющего, тыс. руб.	46,0	46,0	46,0	46,0	46,0
11	Уровень рентабельности продаж продукции, %	30,4	23,9	17,4	10,9	4,3
12	Бонус управляющего по рентабельности, тыс. руб.	340,9	210,4	111,3	43,5	7,0
13	Предельная сумма бонуса, тыс. руб.	76,8	96,0	115,2	134,4	153,6
14	Выплачиваемая сумма бонуса, тыс. руб.	76,8	96,0	111,3	43,5	7,0
15	Сумма дохода управляющего — всего, тыс. руб.	122,8	142,0	157,3	89,5	53,0
16	Доля дохода управляющего в выручке, %	3,34	3,86	4,27	2,43	1,44
17	Доля з/п трудового коллектива в выручке, %	26,1	32,6	39,1	45,7	52,2
18	Доля прибыли в выручке, %	30,4	23,9	17,4	10,9	4,3

работников сельскохозяйственной организации и сумма прибыли от реализации продукции, товаров (работ, услуг) взаимосвязаны между собой предпринимательским доходом управляющего. Изменяя размер среднемесячной заработной платы работникам, управляющий изменяет размер прибыли сельскохозяйственной организации или

перерабатывающего предприятия и уровень рентабельности продаж. Доля предпринимательского дохода управляющего в денежной выручке от реализации продукции, товаров (работ, услуг) по итогам работы за год будет являться максимальной только в случае, когда он установит оптимальное соотношение между суммой выплаченной заработной платы работником и суммой полученной прибыли предприятия (вариант 3). Отклонение от оптимальной пропорции ведет к уменьшению доли и денежной суммы предпринимательского дохода управляющего в выручке.

Управляющая организация (управляющий) распределяет созданную работниками добавленную стоимость в такой пропорции, при которой доля предпринимательского дохода в денежной выручке будет максимальной при прочих равных условиях. Здесь действует новый экономический закон в механизме управления предприятием, который расширяет социальную базу агробизнеса, включая в него трудовой коллектив предприятия.

Управляющая организация (управляющий), как и трудовой коллектив предприятия, экономически заинтересованы в росте денежной выручки и экономии материальных затрат. Экономическим результатом их совместной хозяйственной деятельности будет рост доходов управляющего, работников и предприятия. Эта новая политическая идеология собственника, управляющего и трудового коллектива предприятия.

В ней новое понимание предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность управляющей организации (управляющего) — это самостоятельная деятельность, осуществляемая в гражданском обороте от имени предприятия, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение предпринимательского дохода управляющей организацией (управляющим), фонда оплаты труда работниками, прибыли предприятия от пользования рабочей силой, имуществом, продажи вещей, произведенных и переработанных, а также от выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначаются для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления.

Второй составляющей политической идеологии эволюции предприятий является новое разделение общественного труда. Работники свой живой труд юридически и экономически отделяют от овеществленного, т. е. они вслед за руководителем предприятия прекращают договор найма, создают свою организацию, регистрируют ее в каче-

стве юридического лица (потребительского кооператива) и заключают с управляющим договор внешнего подряда. Разделение труда изменяет характер производственных отношений.

Это действия работников соответствуют Конвенции № 87 Международной организации труда (1948 г.) «О свободе объединений и защите права на объединение в профсоюзы», которая предоставляет право работникам создавать свои организации: «Статья 2. Работники и работодатели без какого бы то ни было различия имеют право создавать по своему выбору организации без предварительного на то разрешения, а также право вступать в такие организации на единственном условии подчинения этим последним» [1].

После создания своей организации работники устанавливают новые отношения на договорной основе с управляющим путем заключения договора внешнего подряда. Они станут мощным двигателем экономики, которая получит положительную динамику развития.

Исследование политической идеологии эволюции предприятий АПК показало, что технико-технологическая модернизация аграрных предприятий и социальных учреждений на селе требует нового разделения труда — живого и овеществленного. Для этого руководитель и работники аграрных предприятий прекращают трудовые отношения найма с предприятием и устанавливают гражданско-правовые. Руководитель получает правовой статус управляющего, а трудовой коллектив — подрядной организации.

Литература

1. Конвенция Международной организации труда 87 «О свободе объединений» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_c087_ru.htm

С. М. Дідух

канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Агропромисловий комплекс України визначений керівництвом держави та науковим середовищем у якості одного із локомотивів росту національної економіки. За підсумками 2016 року частка сільського, лісового та рибного господарства у структурі ВВП склала 11,7 % [1], а підприємства із виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів забезпечують 21,6 % промислового виробництва та 19,6 % експорту промислової продукції [2]. При цьому питома вага та роль підприємств агропродовольчого сектора щорічно зростає. Частка продукції підприємств АПК у загальній структурі українського експорту склала 42,0 % у 2016 році, що на 1,9 % більше, ніж у 2015 році [3].

Тому актуальною науковою задачею є дослідження особливостей та перспектив розвитку агропродовольчої сфери України в сучасних економічних умовах.

Дослідженню проблем розвитку агропродовольчої сфери присвячені наукові роботи таких відомих вчених, як В. Андрійчук, В. Геєць, Л. Мамуль, О. Непочатенко, О. Павлов, П. Саблук, М. Хвесик та ін. Однак потребує подальшої розробки проблематика економічного аспекту розвитку агропродовольчої сфери в умовах несприятливих змін зовнішнього середовища.

Метою даної роботи є визначення принципів та напрямів розвитку агропродовольчої сфери України.

На даний момент зростання АПК — це головний вектор розвитку економіки України. Причинами успішного зростання АПК останніх років є сприятлива цінова та курсова кон'юнктура ринку, зростання продуктивності сільського господарства, освоєння нових технологій. АПК країни орієнтоване насамперед на кількісне зростання — збільшення обсягів виробництва, експорту, валового збору тощо. При цьому менше уваги приділяється якості розвитку галузі.

Роль підприємств агропродовольчої сфери для економіки України у сучасних умовах полягає у забезпеченні валютної виручки від експорту, забезпеченні зайнятості населення та продовольчої безпеки країни. Однак основною метою розвитку агропродовольчого комплексу України все ж є підвищення рівня та якості життя населення.

Розвиток агропродовольчої сфери, на нашу думку, має відбуватися у відповідності до засад сталого розвитку за принципами екологічності, гармонійності, збалансованості. Світова кон'юнктура є сприятливою для розвитку агропродовольчої сфери України. Стратегічною задачею є використання наявних можливостей і ресурсів для забезпечення якісного перетворення галузі у відповідності до вимог сучасного світу.

Ключовим напрямком розвитку агропродовольчої сфери є підвищення продуктивності: врожайності у рослинництві, продуктивності праці, рівня використання виробничих потужностей. Досягнувши показників продуктивності провідних країн світу, АПК України зможе вийти на принципово новий рівень розвитку. Важливим чинником є і забезпечення високої ефективності використання ресурсів, що включає як комплексне використання сировини та повторну переробку відходів, так і оптимізацію використання людського потенціалу.

У законодавчій площині на даному етапі розвитку перед агропродовольчою сферою України постають два основні виклики — зміна податкового законодавства та впровадження ринку землі. Обидві ці проблеми давно потребують вирішення.

Завдяки спрощеному режиму оподаткування сільськогосподарські підприємства змогли встояти у період несприятливої світової кон'юнктури та накопичити фінансові ресурси для оновлення основних фондів у час зростання цін на зерно. Однак при цьому сільське господарство перетворилось на своерідну внутрішню офшорну зону, що негативно впливало на державні фінанси та ситуацію в інших секторах економіки. Тому зміна режиму оподаткування (скасування спеціального режиму з ПДВ) є обґрунтованим кроком з точки зору державних фінансів. Проте різка зміна податкових умов та необґрунтовано різке підвищення податкового навантаження може нанести великої шкоди сільгоспвиробникам, які лише стали на шлях стабільного розвитку.

Упорядкування відносин щодо прав власності на земельні ресурси, створення ринку землі є дискусійним питанням. У науковому та експертному середовищі існують різні думки щодо необхідності та механізму створення ринку землі. Наслідки цього кроку на даний момент є непередбачуваними. Однак, на нашу думку, у будь-якому разі необхідно удосконалити існуючу нормативну базу щодо використання земельних ресурсів із урахуванням інтересів держави, агропромис-

лових компаній та сільського населення. Вирішення цього питання створить умови для прискореного росту сільського господарства.

Основною рушійною силою агропромислового сектору на сучасному етапі є потужні агрохолдинги («Кернел», «МХП», «Авангард», «Астарта» та інші), які акумулювали значну частину земельних ресурсів та є лідерами у впровадженні інноваційних технологій, забезпечують істотну частину експорту. Подекуди їх агресивне зростання шкодить дрібним та середнім фермерським господарствам. Такі структурні диспропорції несуть суттєві ризики у довгостроковій перспективі. Важливою задачею є удосконалення законодавчого регулювання таким чином, щоб забезпечити гармонійний розвиток усіх секторів та видів агропідприємств. Основними інструментами для цього мають стати розподіл субсидій та дотацій, удосконалення податкового законодавства.

На жаль, значну частку експорту АПК складає продукція із низькою доданою вартістю: зернові культури (16,7 % загального експорту України у 2016 році), жири та олії тваринного або рослинного походження (10,9 %). Натомість готові харчові продукти — лише 6,1 % експорту [3]. Тому важливим напрямом розвитку АПК має стати зміна структури виробництва й експорту на користь продукції із високою доданою вартістю. Для цього слід у тому числі удосконалювати маркетингову підтримку, працювати над створенням торговельних марок, які можуть бути цікаві споживачам в Україні та за кордоном.

Іншим стримуючим фактором для розвитку АПК є низький рівень вітчизняного машинобудування. Необхідність придбання та обслуговування коштовного імпортного обладнання, яке стрімко зростає у ціні, зменшує фінансові ресурси підприємств, обмежує впровадження нових технологій виробництва та реалізацію наявного інвестиційного потенціалу. Подальший розвиток агропромислових підприємств має бути тісно пов'язаний із відновленням українського машинобудування. Одним із механізмів цього є інтеграція машинобудівних підприємств до складу агропромислових холдингів з метою ефективного імпортозаміщення. Цей процес неможливий без участі профільних науково-дослідних інститутів.

Таким чином, розвиток агропродовольчої сфери України має базуватись на принципах екологічності, гармонійності, збалансованості задля підвищення рівня та якості життя населення. Ключовими напрямками розвитку АПК є підвищення продуктивності та економічної ефективності, адаптація до нового режиму оподаткування,

удосконалення існуючої нормативної бази щодо використання земельних ресурсів, забезпечення гармонійного розвитку усіх секторів та видів агропідприємств за допомогою державного регулювання, зміна структури виробництва на користь продукції із більшою доданою вартістю та відновлення українського машинобудування.

Література

1. Валовий внутрішній продукт у I–IV кварталах 2016 року й у 2016 році. Експрес-випуск Державної служби статистики України № 66/0/02.4вн-17 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2017/03/47w.zip>
2. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності у 2016 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/xls/orp1216_u.zip
3. Зовнішня торгівля України товарами у 2016 році. Експрес-випуск Державної служби статистики України № 48/0/08.2вн-17 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2017/02/18w.zip>

О. В. Коваленко

*д-р екон. наук, старший науковий співробітник; завідувач відділу
Інституту продовольчих ресурсів НААН, м. Київ, Україна*

ЩОДО СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СЬОГОЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

За період дії Закону України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18. 10. 2005 р. № 2982-IV, що нині втратив термін придатності, склалася ситуація, коли з поля зору аграрної політики не рідко випадало промислове виробництво харчової продукції, «розмивалися» межі аграрного виробництва і промислової переробки сільськогосподарської сировини, тобто виробництва кінцевої харчової продукції. Це, в свою чергу, унеможливило врахування особливостей харчової промисловості в державній політиці, позбавляло піклування відповідних органів про її виробничу базу.

Разом з тим нині в урядових документах і наукових розробках економічно розвинених країн світу значного поширення набув термін

«продовольча система», яка відображає харчовий ланцюг в цілому — «від лану до столу» і включає в себе усі процеси, пов'язані з вирощуванням, збиранням, переробкою, пакуванням, транспортуванням, маркетингом, споживанням та утилізацією харчових продуктів і упаковки. Усі складові цієї системи інтегровані для підвищення їхньої економічної, екологічної, соціальної ефективності й спільно формують засади продовольчої політики.

Слід зазначити, що продовольча система України знаходиться нині на стадії становлення, хоча й має достатній потенціал для розвитку. Про це свідчать індикатори продовольчої безпеки, які впродовж багатьох років не відповідають нормативним значенням, в той час як значні обсяги продовольчих ресурсів вивозяться за кордон.

Підставою для розгляду продовольчих ресурсів як результатів діяльності продовольчої системи є Наказ Міністерства економіки України № 1426 від 18. 12. 2009 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій складання прогнозних балансів попиту і пропозиції продовольчих ресурсів», який вводить поняття «продовольчі ресурси» і відносить до них такі види сільськогосподарської і промислової продукції: а) м'ясо і м'ясопродукти; б) молоко і молокопродукти; в) яйця та яйцепродукти; г) зерно та продукти його переробки; г) картоплю; д) овочі та баштанні продовольчі культури; е) плоди, ягоди та виноград; є) олії рослинні; ж) цукор; з) рибу і рибопродукти [1].

Передумовами для розробки стратегічних пріоритетів нової продовольчої політики, що мають бути враховані в оновленому Законі України про аграрну політику, стали:

– сучасний стан матеріально-технічної бази харчової промисловості, що не відповідає технологічному укладу передових країн світу і не може повною мірою забезпечити вихід галузі на світові стандарти і нормативи;

– трансформація форм власності і господарювання у продовольчій системі впродовж останніх десяти років (в період дії Закону України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року») відбувалася під впливом різносторонніх макроекономічних факторів і водночас без достатньо цілеспрямованого регуляторного впливу держави;

– головною ускладнюючою особливістю у формуванні продовольчих ресурсів країни у даний час стало поглинання (експансія) підприємств харчової промисловості іноземним капіталом. В результаті галузева політика (економічна, технологічна, виробнича та ін.) та її

пріоритети (засоби, заходи, методи тощо) визначаються і обираються іноземними власниками, відповідно до їхнього приватного інтересу;

- врахування інтересів суспільства ускладнюється макроекономічною ситуацією, затяжними кризами, нестабільною податковою та грошово-кредитною політикою, валютним курсом, експансією іноземними виробниками вітчизняних ринків, коливанням природно-кліматичних умов, стихійним формуванням сівозмін тощо. За цих умов розвиток продовольчої системи й відтворення продовольчих ресурсів не завжди відповідає потребам виробників і населення, оскільки товаровиробники харчової продукції втрачають чіткі орієнтири щодо перспектив розвитку сировинної бази, економічної ситуації в країні та наслідків відкриття глобальних ринків. Відсутність перспектив або обмежене їх бачення змушує операторів ринку продовольства вирішувати нагальні проблеми сьогодення і менше уваги приділяти інноваційно-інвестиційним аспектам на майбутнє.

З врахуванням вищезгаданого для досягнення стратегічних цілей, визначених в Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [2], в основу формування продовольчої політики на наступні десять років мають бути покладені такі пріоритети, які можуть бути реалізовані лише за умови подолання означених негативних загальнонаціональних явищ.

Вважаємо, що основними пріоритетами державної продовольчої політики мають стати:

- відстоювання державою позицій вітчизняного виробника на вітчизняному і світовому ринках за умов експансії вітчизняного ринку іноземним капіталом, втрати традиційних ринків експорту продовольчих товарів в країнах СНД, а також із врахуванням формування зони вільної торгівлі з ЄС та іншими країнами світу;

- формування нових виробничих структур і об'єднань не повинно призводити до зростання безробіття в регіонах, зубожіння населення, екологічних катастроф;

- забезпечення дотримання не лише якості продукції харчової промисловості, а й стандартних вимог щодо сировинних ресурсів. Використовуючи механізми регулювання експорту-імпорту СОТ, необхідно посилити контроль за імпортом сировини і продовольчих ресурсів, які надходять до України за імпортними поставками, не допускаючи при цьому зростання контрабандних надходжень;

- сприяння інтеграції не лише галузевих виробничих підприємств, а й вертикальній інтеграції науки і освіти з сільськогосподар-

ськими виробничими структурами, переробними підприємствами, промисловими підприємствами харчової промисловості та торгівлі;

- державне регулювання розвитку харчової промисловості повинно сприяти техніко-технологічному прогресу продовольчої системи, а не призводити до втрати виробничої бази (як це відбулося, наприклад, у цукровій промисловості);

- удосконалення системи інформаційного забезпечення задля більшої обґрунтованості прогнозів виробництва сировинних ресурсів, балансів попиту і пропозиції, що має забезпечити сприятливі умови для інноваційно-інвестиційного розвитку продовольчої системи;

- підвищення ролі антимонопольного комітету при регулюванні концентрації ринків і формуванні великих корпорацій;

- чітке визначення на державному рівні в законодавчому порядку функцій, нових повноважень, прав місцевих органів влади в умовах децентралізації при управлінні ввіреною їм територією щодо розвитку сільського господарства та харчової промисловості;

- створення державних резервів, запасів сировинних і продовольчих ресурсів, що мають сприяти зменшенню монополізації ринків та впливу монополій на ціни.

Дотримання в повному обсязі цих пріоритетів можливе за умови розробки відповідних заходів, що мають бути конкретними, практичними, реалістичними.

Література

1. Про затвердження Методичних рекомендацій складання прогнозних балансів попиту і пропозиції продовольчих ресурсів [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства економіки України від 18.12.2009 р. № 1426. — Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&tag=MetodichniRekomendatsii&pageNumber=2>
2. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року [Електронний ресурс]: Закон України від 18.10.2005 р. № 2982-IV. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2982-15>

Д. Ф. Крисанов
*д-р екон. наук, професор; провідний науковий співробітник
Державної установи «Інститут економіки та прогнозування»
НАН України, м. Київ, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ І ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ МОДЕЛІ ХАРЧОВОЇ БЕЗПЕКИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Підписання Угоди про асоціацію (УА) між Україною та ЄС (від 14.09.2014 р.) [9] спровокувало ряд викликів і проблем та поставило перед вітчизняним аграрним сектором низку складних завдань, від всебічного та оперативного вирішення яких значною мірою буде залежати просування по шляху його інтеграції з внутрішнім ринком країн-членів Співтовариства. До таких завдань є достатньо підстав віднести наступні:

– завершити адаптацію законодавчо-нормативної бази України до засадничих принципів і вимог нормативно-правової бази, що чинна в країнах-членах Європейського Союзу;

– продовжити «розщеплення» рамкового й базових законів України з метою диференціації основних положень щодо захисту прав споживачів харчової продукції, закріплення в нових законодавчих та підзаконних актах (розпорядженнях Кабінету Міністрів України, наказах міністерств і служб, інших нормативних положеннях) та їх практичної реалізації;

– завершити трансформацію регуляторної системи України в еквівалентну базовій моделі технічного регулювання, яка ефективно функціонує впродовж майже тридцяти років у країнах-членах Співтовариства. Водночас це не виключає її постійного удосконалення;

– сформуванню вітчизняну систему харчової безпеки згідно з вимогами моделі безпечності харчових продуктів та кормів для тварин, що запроваджена в країнах-членах ЄС;

– впровадити на підприємствах аграрного сектора санітарні та фітосанітарні заходи згідно з європейськими вимогами до таких же SPS з метою унеможливлення виникнення загроз для життя населення і здоров'я споживачів, флори і фауни, навколишнього середовища;

– завершити формування і становлення системи державного ринкового нагляду за дотриманням нормативних вимог у сфері безпечності харчових продуктів та кормів для тварин згідно із запровадженою в країнах-членах ЄС моделлю ринкового нагляду;

– завершити створення мережі акредитованих органів з оцінки відповідності (ООВ), що функціонують на засадах і принципах, які запроваджені в Європейському Союзі;

– забезпечити всебічне визнання Національного агентства з акредитації України (НААУ) Європейською асоціацією з акредитації (EA — European Cooperation for Accreditation), Міжнародною кооперацією з акредитації лабораторій (ILAC — International Laboratory Accreditation Cooperation) та Міжнародним форумом з акредитації (IAF — International Accreditation Forum) інституціями задля визнання їхніх систем акредитації еквівалентними. Підкреслимо, що: а) всебічне — для наших умов це стосується акредитації органів з сертифікації систем менеджменту, продукції, послуг, персоналу та інших подібних програм оцінки відповідності; б) еквівалентні — визнання системи постійного офіційного контролю виробництва та обігу продукції та сировини тваринного походження Європейського Союзу системи забезпечення безпечності та якості харчових продуктів України [7]. Це створить необхідні умови для впровадження механізмів взаємного визнання сертифікатів безпечності та якості, атестатів і протоколів випробувань, проведених в Україні та країнах-членах вищезазначених європейської й міжнародної акредитаційних інституцій, а також видачі дозволів на ввезення в Україну продуктів та інших біологічних матеріалів тваринного походження тощо.

Зазначимо, що із усього спектра перелічених завдань по одних із них є суттєві просування (нормативно-правова база, технічне регулювання, ООВ), по других — практична робота активізується за усіма напрямками (ринковий нагляд), а по третіх — лише започаткована («розщеплення» законів, впровадження SPS) і вимагає досить тривалого часу для реалізації. Останній висновок повною мірою відноситься і до формування вітчизняної системи харчової безпеки, яка має бути еквівалентною моделі, що запроваджена в країнах-членах Співтовариства. У цьому зв'язку розкриємо основні законодавчо-нормативні положення і практичні підходи до її реалізації.

Загальні принципи та підходи стосовно забезпечення захисту життя або здоров'я людини, тварин і рослин, захисту навколишнього середовища, знайшли практичне впровадження в Європейському Союзі. Тому ключова точка відліку — сутність і структура санітарних або фітосанітарних заходів (СФЗ), які передбачені Угодою про засто-

сування СФЗ від 15.04.1994 р. [10, додаток А, п. 1] та їх практична реалізація, а саме:

- усі відповідні закони, постанови, нормативні акти, вимоги та процедури, включаючи між іншим критерії кінцевого продукту;
- виробничі процеси та способи виробництва;
- процедури тестування, інспекції, сертифікації та ухвалення;
- карантинні режими, включаючи відповідні вимоги щодо перевезення тварин чи рослин або щодо матеріалів, необхідних для їх виживання під час перевезення;
- положення щодо відповідних статистичних методів, процедур відбору та методів оцінки ризику;
- вимоги щодо пакування та етикетування, які безпосередньо стосуються безпеки харчової продукції.

Наукові засади і принципи безпечності харчових продуктів були обговорені у процесі публічних дебатів, які були спричинені «Зеленою книгою». Їх наслідком стала поява у січні 2000 року відповідної «Білої книги про безпечність харчових продуктів» [4], яка стала важливим кроком до ухвалення нового закону про харчові продукти. У «Білій книзі» викладені практичні складові з харчової безпеки, а поняття гігієни харчової продукції було поширено на весь агропродовольчий ланцюг, включаючи первинне виробництво. У лютому 2002 року було ухвалено Регламент № 178/2002/ЄС «Про встановлення загальних принципів і вимог законодавства про харчові продукти, створення Європейського органу з безпеки харчових продуктів і встановлення процедур у питаннях, пов'язаних із безпекою харчових продуктів». У 2004 році було прийнято ще низку регламентів Європейського Союзу, які суттєво розширили та ідентифікували правове поле безпечності харчових продуктів, зокрема:

- Регламент № 852/2004/ЄС «Щодо гігієни харчової продукції»;
- Регламент № 853/2004/ЄС «Про встановлення спеціальних гігієнічних правил, що підлягають застосуванню до продовольчих товарів тваринного походження»;
- Регламент № 854/2004/ЄС «Про відомчий контроль певних виробів тваринного походження, призначених для споживання людьми»;
- Регламент № 882/2004/ЄС «Про офіційні заходи контролю для забезпечення підтвердження відповідності з кормовим і харчовим законодавством, правилами здоров'я та захисту тварин».

Вони стали основою сучасної правової бази забезпечення ефективного контролю при виробництві харчових продуктів та кормів для

тварин, створення уніфікованої та прозорої системи безпеки харчових продуктів (БХП) в усьому агропродовольчому ланцюжку. Глобальний та інтегрований підхід до системи БХП базується на чіткому розмежуванні обов'язків і відповідальності між учасниками (акторами) ланцюжка за принципом «з лану до столу» і включає наступні положення:

- по-перше, в основі безпечності харчових продуктів лежить положення про визнання тварин істотами, що мають відчуття, і тому виробники зобов'язані дбати про їхні умови у трьох сферах: вирощування, перевезення та забій тварин. Це комплексне поняття охоплює усі складові здоров'я тварин та їхнє харчування, захист тварин, піклування про їхній добробут й постійний ветеринарний контроль, захист і охорона здоров'я рослин, дотримання санітарних норм при обробленні та приготуванні харчових продуктів;
- по-друге, обов'язковий державний контроль за усіма ланками агропродовольчого ланцюжка по виробництву та споживанню харчових продуктів, безпечність усіх їх видів;
- по-третє, відповідальність за дотримання принципів безпечності харчових продуктів диференціюється за усіма рівнями управління, а саме:

а) Європейська Комісія (ЄК — формування законодавчої бази та організація обов'язкового офіційного контролю);

б) національні органи влади (організація дотримання вимог технічних регламентів і стандартів операторами ринку харчових продуктів та кормів для тварин);

в) оператори харчового та кормового ринку (дотримання вимог виробниками, постачальниками і дистриб'юторами у межах своєї відповідальності, мінімізація ризиків);

– по-четверте, дотримання ключового принципу, тобто забезпечити здоров'я, безпеку, захист економічних і юридичних інтересів споживачів, їхнього права на об'єктивну та своєчасну інформацію;

– по-п'яте, включення споживачів, як кінцевої ланки агропродовольчого ланцюжка, в систему громадських обговорень проблем харчової безпеки, навчання новим правилам і вимогам (персональна відповідальність за належне зберігання, використання й приготування харчових продуктів), врахування їхніх побажань і зауважень при удосконаленні системи контролю, дотримання принципу прозорості європейської політики в частині безпечності харчових продуктів на усіх рівнях з метою підвищення довіри населення до їх виробників;

– по-шосте, впровадження Європейською Комісією ефективних систем контролю та оцінювання результативності роботи національних органів влади, їхньої здатності впроваджувати ефективні системи біологічної безпеки як на рівні країни, так і безпосередньо виробників харчових продуктів, що підтверджується результатами обстеженнями (аудиторські перевірки та інспекції) окремих з них з метою встановлення відповідності роботи підприємств вимогам технічних регламентів та ін.

Зазначимо, що європейська модель харчової безпеки включає два рівні: національний та виробника, які зв'язані між собою європейськими інституціями: Генеральний директорат з питань охорони здоров'я і захисту споживачів (DG SANTE — A Directorate General «Health and Food Safety» and protection of consumers) та Офіс продовольства і ветеринарії (FVO — Office of food and veterinary science). Для умов України обидва рівні вимагають суттєвої модернізації та приведення у відповідність з системою харчової безпеки Європейського Союзу.

Оскільки перехід на європейську модель харчової безпеки нині виступає ключовою умовою виходу вітчизняних підприємств на продовольчі ринки не тільки Європейського Союзу, але й країн Азії, Африки і навіть Америки, то необхідно детально зупинитись на її основних положеннях, оцінити нинішню ситуацію та обґрунтувати практичні пропозиції по її впровадженню на підприємствах аграрно-го сектора економіки.

Перший рівень, що нині сформувався як державна система контролю безпеки харчових продуктів та ветеринарної служби (Держпродспоживслужба), перебуває на етапі завершення трансформації з метою оптимізації мережі її територіальних органів, освоєння та ефективного виконання закріплених за нею функцій і повноважень. Одна із найважливіших серед них — моніторинг епізоотичної ситуації на території України, своєчасне виявлення вогнищ епідемій, які становлять загрозу для громадського і присадибного тваринництва, дикої фауни і населення. В Україні контролюється понад 130 небезпечних заразних хвороб, у тому числі спільних для людей і тварин (зоонози — інфекційні захворювання людини, джерелом яких є інфіковані тварини: хворі або носії).

Серед усього переліку небезпечних хвороб найчастіше зустрічаються африканська чума свиней (АЧС), сказ, сибірка, високопатогенний грип птиці (ВПГП) та ін. Особливу тривогу викликає поширення АЧС (майже 100 % смертність свиней): з 2012 року у 22 областях за-

галом було зафіксовано 181 випадок захворювання (з них 155 — у господарствах населення) і тільки у 2016 році — 91 [6].

Отже, зусилля цієї Служби спрямовуються на те, щоб локалізувати та знешкодити вогнища епідемій, поширення яких може мати катастрофічні наслідки як для приватних господарств, так і тваринницьких комплексів. Наприклад, унаслідок недотримання санітарно-ветеринарних вимог із заражених вірусною інфекцією особистих селянських господарств була занесена АЧС на Калитянський свинокомплекс (Київська область). З метою знешкодження цієї епідемії було знищено (забито і спалено) 66 тис. (загалом по Україні — 120 тис.) голів свиней, проведено необхідні дезінфекційні роботи. Для повторної організації роботи свинокомплексу необхідно запустити нове поголів'я свиней, забезпечити їх вільне переміщення по території та відгодівлю з постійним моніторингом ситуації щодо виникнення епідемії. І лише після позитивного тесту можна буде офіційно повторно включити свинокомплекс в роботу. Зрозуміло, що при виявленні вогнищ епідемії м'ясо інфікованих тварин і птиці, як правило, не може реалізовуватись споживачам задля забезпечення від розширення зараженої зони. За експертними оцінками, лише у 2015 році збитки від АЧС загалом по Україні оцінювалися в 1,1 млрд грн.

Але повної гарантії від недопущення виникнення різних інфекцій немає. Таким чином, залишається вакцинація сільськогосподарських тварин і птиці, жорсткий карантин, вчасний забій та утилізація решток тварин із зараженої зони. Водночас повинен проводитися постійний моніторинг та підтримання контрольованої епізоотичної ситуації в Україні, охорона її території від проникнення із прикордонних територій особливо небезпечних збудників хвороб, захист тварин та населення. З цією метою Держпродспоживслужба повинна проводити цілий комплекс обов'язкових протиепізоотичних заходів, спрямованих на унеможливлення занесення та поширення інфекційних захворювань, а в першу чергу — спільних для тварин і людей. Зазначимо, що ця проблема набуває все більшого розуміння на рівні держави: у минулому році на ці потреби було виділено 52,9 млн грн (19,4 % від потреби), хоча витрачено було на протиепізоотичні заходи 130,2 млн грн (за рахунок коштів господарств населення та свинокомплексів) [6], а в поточному році в бюджеті виділено понад 120 млн грн.

Відповідна профілактична робота повинна проводитися і в галузях рослинництва з метою недопущення проникнення на територію України небезпечних захворювань сільськогосподарських культур,

їх захисту від шкідників, хвороб та бур'янів. Без оперативного виявлення та знешкодження вогнищ небезпеки неминучі виникнення епіфітотій (масового розвитку інфекційних хвороб рослин на певній території і в певний період часу) небезпечних хвороб, що супроводжуються суттєвими втратами врожаю.

Стосовно першого рівня безпечності, то необхідно зазначити наступне. Згідно з Главою 4 Санітарні та фітосанітарні заходи УА [9], Україна як Сторона-експортер повинна довести еквівалентність національної системи біологічної безпечності моделі безпечності харчових продуктів та кормів для тварин, яка створена та ефективно функціонує в Європейському Союзі. Вона відіграє ключову роль для цілей торгівлі товарами, що охоплюються санітарними та фітосанітарними заходами, забезпечуючи при цьому охорону життя і здоров'я людей, тварин та рослин. Для доведення еквівалентності одна одній національної та європейської систем біологічної безпечності Україна має виконати ряд вимог та пройти низку процедур, зокрема:

- статусу щодо хвороб тварин, інфекцій тварин (аквакультури) та їх регіоналізації/зонування (розповсюдження) та повідомляти про свої прийняті заходи разом із наданням пояснень та супровідної документації стосовно її визначень та рішень з метою демонстрації Стороні-імпортеру, що ці заходи забезпечують відповідний рівень захисту від хвороб та інфекцій;

- визнання регіоналізації/зонування зон, вільних від шкідливих організмів, і зон, що охороняються від шкідників;

- забезпечити дотримання «стандартів утримання та поводження з тваринами» стосовно їх захисту, які відповідають стандартам Міжнародного епізоотичного бюро (МЕБ) і застосовуються Сторонами належним чином;

- дозволяти інспекцію, тобто перевірку будь-яких аспектів щодо кормів, продуктів харчування, здоров'я тварин і утримання та поводження з тваринами з метою підтвердження дотримання зазначених вимог відповідного законодавства;

- дозволяти проведення верифікації (перевірки) шляхом вивчення та розгляду об'єктивної інформації щодо того, чи були виконані необхідні вимоги.

Різною мірою перелічені процедури були реалізовані в процесі підготовки відповіді України на питання, що виникли після інспектування вибраних вітчизняних підприємств ветеринарами-інспекторами FVO. Водночас та частина національного законодавства, яка стосується

реалізації її обов'язкової частини, потребує подальшого удосконалення та гармонізації нормативно-правової бази до вимог ЄС. Зокрема, згідно зі ст. 64 Нормативно-правове наближення УА [9] необхідно забезпечити наближення національного законодавства в частині гігієни виробництва та обігу, простежуваності та ідентифікації тварин, відповідності виробництва та обігу кормів та побічних продуктів тваринного походження, мікробіологічних вимог, організації та планування системи контролю в Україні на ризик-орієнтованому принципі з внесенням відповідних змін у рамковий Закон України з харчової безпечності [8]. Значна частина першочергових завдань вже виконана, однак для завершення їх реалізації ще потрібен певний період часу.

У цьому зв'язку доцільно вказати, що у ст. 64 УА [9] зазначається наступне: «не пізніше ніж протягом трьох місяців після набрання чинності Угодою про Асоціацію Україна — ЄС Україна надасть Підкомітету з управління СФЗ комплексну стратегію стосовно імплементації Глави 4 Санітарні та фітосанітарні заходи, поділену на пріоритетні сектори, що стосуються заходів, спрямованих на сприяння торгівлі певним видом товарів чи групою товарів». Для реалізації наведеного положення зазначеної статті у лютому 2016 року було прийнято Всеохоплюючу стратегію імплементації Глави ІУ (Санітарні та фітосанітарні заходи) Розділу ІУ «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [2]. Вона включає три розділи, загальна кількість заходів — 270 найменувань, з них по розділах: 1) громадське здоров'я — майже 80; 2) здоров'я тварин — біля 100; 3) фітосанітарні заходи — більше 90 заходів; строки їхньої підготовки — 2016–2019 рр., строки впровадження — 2016–2020 рр. Впровадження заходів, тобто імплементація вимог Директив, Виконавчих директив, Регламентів, Виконавчих регламентів, Рішень, Виконавчих рішень та Рекомендацій законодавчих й інших органів Європейського Союзу, проводиться безпосередньо в нормативно-правове поле України. Це поле включає: закони України, технічні регламенти, гармонізовані стандарти (яким надані функції технічних регламентів), інструкції та рекомендації. У цьому зв'язку Підкомітет з управління СФЗ буде регулярно проводити моніторинг імплементації процесу наближення, щоб надавати рекомендації щодо заходів з наближення.

Таким чином, проводяться активні заходи щодо наближення національного законодавства до європейського та його практичної реалізації. Це сприятиме розширенню можливостей підвищення потенціалу вітчизняних виробників тваринницької продукції.

Другий рівень біологічної безпеки формується безпосередньо на підприємстві, що випускає харчові продукти. Виробник-експортер харчової продукції тваринного походження на продовольчі ринки ЄС попередньо повинен довести еквівалентність власної системи біологічної безпеки системі безпечності харчових продуктів і кормів для тварин, що запроваджена в країнах-членах Співтовариства. Її ключовим елементом на підприємстві виступає Система управління безпечністю харчових продуктів (НАССР). При цьому за операторами ринку [8] закріплена відповідальність за виконання вимог законодавства про безпечність та окремі показники якості харчових продуктів у межах діяльності, яку вони проводять. До операторів ринку відносять суб'єктів господарювання, які здійснюють первинне виробництво, виробництво та/або обіг харчових продуктів й інших об'єктів санітарних заходів. Отже, вимога впровадження НАССР (або ж відповідних процедур безпечності, залежно від рівня безпечності продукції) стосується тих суб'єктів господарювання, які включені або причетні до агропродовольчого ланцюжка, зокрема: виробників харчової сировини рослинного і тваринного походження, мінеральних ресурсів, витратних матеріалів, необхідних для випуску кінцевої харчової продукції, робочої сили, яка виступає активною складовою виробничих процесів тощо.

Аналіз показав, що вимоги європейського законодавства до продукції первинного виробництва (сільського, лісового, рибного господарства) суттєво відрізняються: до продукції рослинного походження значно простіші, ніж стосовно продукції тваринного походження чи переробно-харчових потужностей. Згідно з цим висновком відбувається впровадження обов'язкових вимог на підприємствах аграрного сектора України.

Зазначимо, що перші орієнтири стосовно доцільності експорту харчової продукції тваринного походження вітчизняних виробників були окреслені ще в 2007 році, коли ветеринари-інспектори FVO почали складати «ветеринарно-санітарний профіль» України як потенційного імпортера на продовольчі ринки країн-членів Співтовариства. Робота проводилась фахівцями FVO практично п'ять років, а також одночасно і на підприємствах по вирощуванню продукції птахівництва. Її основним результатом стало те, що три вітчизняні виробники отримали право імпорту м'яса курятини на ринки країн-членів ЄС і успішно розвивають свій бізнес дотепер. Перші поставки м'яса курятини почалися з кінця 2012 року, а вже в наступному 2013 році зросли у 1,8 рази (табл.). Пік імпорту до країн СНД прийшовся

на 2013 рік, а потім відбулося суттєве зменшення його обсягів, яке було перекрито нарощуванням імпорту до інших регіонів світу. Але це стало можливим, коли виробники м'яса курятини діючу на підприємствах систему харчової безпечності виробництва привели у відповідність з європейською моделлю безпечності харчових продуктів та кормів для тварин. Це було підтверджено внесенням їхніх потужностей до відповідних реєстрів, ухвалених ЄК, та наданням номерів ухвалення (єврономерів).

Зазначимо, за шість років експорт м'яса курятини зріс у натуральних показниках майже вп'ятеро, у вартісних — ушестеро (до \$292,5 тис.), а частка експорту — на 15 пп.

Зазначимо, що у 2016 році 277 вітчизняних підприємств, які перебувають у сфері управління Міністерства аграрної політики та продовольства України, отримали право експортувати свою продукцію на ринки Європейського Союзу [3]. Серед них 180 підприємств, що виробляли продукцію нетваринного походження, а 97 — харчову продукцію тваринного походження, з них: 7 — виробники м'яса птиці і продуктів з нього, 19 — риби і рибопродуктів, 2 — яєць і яйцепродуктів, 49 — меду бджолиного, 5 — жаб'ячих лапок і равликів, колагену — 1, кишкової сировини — 1. Водночас 10 підприємств молочної промисловості отримали право експорту власної продукції на ринки країн-членів Співтовариства, 18 — на ринки Китаю, ще 3 — до країн арабсько-мусульманського світу (так звана продукція Халяль).

Отримання права експорту на ринки Європейського Союзу надає ключові переваги українським підприємствам на інших зовнішніх ринках реалізації власної продукції. Однак, коли взяти до уваги, що у сільському господарстві налічується (без малих підприємств — до 50 зайнятих) понад 3,5 тис. суб'єктів підприємництва, а в харчовій промисловості — більше 1 тис. підприємств, то частка експортерів становитиме у межах 7,7 %. Отже, нарощування експортних можливостей підприємств аграрного сектора буде проходити, з одного боку, за рахунок розширення обсягів продукції для експорту суб'єктами підприємницької діяльності, які вже активно проводять зовнішньоекономічну діяльність на зарубіжних ринках, а з іншого — на основі поповнення списку експортерів вітчизняної харчової продукції новими суб'єктами господарювання. У цьому зв'язку вкажемо, що лише за 2016 рік клуб українських експортерів харчових продуктів поповнився 51 новим членом, з них 18 — виробляли продукцію тваринного походження.

Таблиця
Розширення географії ринків та власної лінії виробниками харчових продуктів (на прикладі продукту № 2070000000 М'ясо та істивні продукти свійської птиці — без АР Крим)*

Найменування регіональних ринків світу	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2016 до 2011 = %, разів
	тонн	%	тонн	%	тонн	%	тонн	%	тонн	%	тонн	%	
Всього	49625	100	80646	100	145450	100	174705	100	161284	100	240163	100	у 4,8 р. б.
I. Країни СНД	37798	76	66485	83	90882	62	84250	48	43275	27	47397	20	125,3
II. Інші регіони	11827	24	14160	17	54568	38	90455	52	118009	73	192766	80	у 16,3 р. б.
Європа	3	0	3	0	447	0,3	16908	10	27858	17	37792	16	у 11,2 тис. р. б.
Азія	11512	23	11032	13	43060	30	65116	37	72372	45	105964	44	у 9,2 р. б.
Африка	272	1	3114	4	10995	7,7	8385	5	17759	11	48904	20	у 180 р. б.
Америка	37	0	11	0	64	0	44	0	18	0	104	0	у 2,8 р. б.
Австралія та Океанія	3	0	0,2	0	2	0	2	0	2	0	2	0	64,8
Довідково:													
Вирощено м'яса птиці	995200		1074700		1168300		1164700		1143700		1202100		120,8
З нього експорт, %	5,0		7,5		12,4		15,0		14,1		20,0		+ 15 пп

* Джерело: складено і розраховано за матеріалами Державної служби України за відповідні роки

Зазначимо, що основним інструментом унеможливлення ризику виробництва небезпечної продукції на рівні операторів харчового й кормового бізнесу виступає чітке та неухильне дотримання вимог гігієни шляхом запровадження на підприємствах системи НАССР. Згідно з Регламентом ЄС № 854/2004 «Про відомчий контроль певних виробів тваринного походження, призначених для споживання людьми», механізм саморегуляції операторами ринку встановлюється на основі загальних вимог законодавства щодо гігієни харчових продуктів та кормів для тварин, а асоціації операторів ринку харчового та кормового бізнесу розробляють на їх основі деталізовані вимоги, які повинні бути затверджені компетентним органом. Якщо інспектор здійснив контроль гігієнічних вимог на підприємстві, яке виконує такі деталізовані вимоги, то вважається, що переробно-харчове виробництво відповідає загальним положенням законодавства у сфері гігієни харчових продуктів. Тому необхідно проаналізувати впровадження НАССР й інших системних процедур безпечності на підприємствах аграрного сектора економіки.

Структура підприємств харчової промисловості згідно із строками впровадження НАССР [8, п. 2 частини другої ст. 20, ст. 21, п. 4 частини першої ст. 64, Прикінцеві та перехідні положення] включає три групи, зокрема:

– потужності, що провадять діяльність з харчовими продуктами, у складі яких є необроблені інгредієнти тваринного походження, — м'ясна, молочна та рибна сировина (I група), крім малих потужностей — МП. Коди за КВЕД-2010: 10.1 — виробництво м'яса та м'ясних продуктів; 10.2 — перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків; 10.5 — виробництво молочних продуктів. Строк впровадження НАССР — до 20.09.2017 р. Загальна кількість великих і середніх підприємств по I групі — понад 200 од.;

– потужності, що провадять діяльність з харчовими продуктами, у складі яких відсутні необроблені інгредієнти тваринного походження (II група), крім МП. Строк впровадження НАССР — до 20.09.2018 р. Коди за КВЕД-2010: 10 — виробництво харчових продуктів; 11 — виробництво напоїв; 12 — виробництво тютюнових виробів. Загальна кількість великих і середніх підприємств по II групі за КВЕД-2010, за винятком тих, що ввійшли до I групи, становить понад 800 од.;

– малі потужності (МП) (III група). Строк впровадження НАССР — до 20.09.2019 р. Загальна кількість малих потужностей —

4486 од., з них малі підприємства (без мікропідприємств — до 10 зайнятих) — 1218 од., мікропідприємства — 3268 од.

На 01.01.2017 р. у харчовій промисловості згідно з вимогами міжнародних стандартів налічувалось функціональних систем менеджменту (СМ):

- ISO серії 9000: було сертифіковано Систем управління якістю — 403 од., в стадії розроблення та впровадження — 46 од.;
- ISO серії 14000: сертифіковано Систем екологічного управління — 43 од., в стадії розроблення та впровадження — 14 од.;
- HACCP: сертифіковано Систем управління безпечністю харчових продуктів — 342 од., в стадії впровадження — 150 од.;
- ДСТУ ISO 22000: сертифіковано Систем управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга — 552 од., в стадії впровадження — 128 од.

Загалом по харчовій промисловості сертифікували 1340 СМ, а в стадії розроблення та впровадження — ще 338 функціональних систем на 979 підприємствах із 1118 (87,5 %), які перебували під управлінням профільного МАПП на початок 2017 року. Отже, більше ста середніх підприємств ще повинні впровадити СМ безпечності.

Щодо малих підприємств (МП) харчової промисловості, то було б доцільно провести обстеження та ідентифікувати відповідь на запитання: впровадження якого типу системних методів безпечності (або процедур безпечності) буде доцільним, а саме:

- а) впровадження HACCP (чи ДСТУ ISO 22000:2007 за умови, що малі потужності є самостійною або проміжною ланкою агропродовольчого ланцюжка);
- б) проведення аудиту на відповідність виробництва мінімальним вимогам базових програм (ISO/TS 22002–1:2009 Програма обов'язкових попередніх заходів із забезпечення безпечності харчових продуктів. Частина 1. Виробництво харчових продуктів) з метою подальшого усунення виявлених невідповідностей;
- в) впровадження гнучких чи спрощених процедур [1, пп. 4.1–4.5], які базуються на принципах та засадах HACCP з урахуванням рівня безпечності продукції.

При визначенні можливості застосування спрощеного підходу враховуються небезпечні фактори, пов'язані з технологічним процесом та харчовим продуктом, ймовірність їх впливу на безпечність харчових продуктів. Контроль за небезпечними факторами здійснюється за допомогою базових програм (БПр): ISO/TS 22002–1:2009.

У первинному виробництві (сільське, лісове та рибне господарство) налічується більше 77 тис. суб'єктів господарювання, з них сільськогосподарських виробників 45 тис. Згідно з експертними оцінками у сільському господарстві налічується до півтори тисячі аграрних підприємств, де функціонують постійно діючі процедури безпечності, а саме:

- а) впровадили Системи безпечності (HACCP або ДСТУ ISO 22000:2007) як складову частину агропродовольчих ланцюжків;
- б) провели самостійно аудит на відповідність виробництва мінімальним вимогам базових програм (ISO/TS 22002–3:2011 Програма обов'язкових попередніх заходів із забезпечення безпечності харчових продуктів. Частина 3. Виробництво сільськогосподарської продукції);
- в) провели аудит у рамках агропродовольчих ланцюжків, до яких вони включені. Така практика реалізується підприємницькими структурами, які пов'язані сталими технологічними зв'язками (сировина — переробка).

До зазначеного сегмента агровиробників є достатньо підстав віднести групи тих суб'єктів підприємництва, що спеціалізуються на виробництві харчової сировини, а саме:

- первинні виробники сільськогосподарської органічної продукції (налічується близько 300 операторів ринку);
- первинні виробники, які здійснюють господарську діяльність у спеціальних сировинних зонах, з метою вирощування екологічно безпечної сировини для виготовлення продуктів дитячого та дієтичного харчування (60 операторів ринку);
- первинні виробники у складі вертикально інтегрованих холдингів, що спеціалізуються на випуску безпечних і якісних харчових продуктів згідно з вимогами технічних регламентів, стандартів, кодексів належної практики;
- первинні виробники у складі продовольчо-торговельних корпорацій («АТБ», «Велика кишеня», «ЕКО-Маркет», «Фуршет», BILLA, METRO, Novus та ін.), які вирощують безпечну та якісну продукцію і поставляють її торговельним підприємствам за принципом «вранці в полі, в обід — на столі». Головна вимога: жорстке дотримання вимог технологій вирощування, збирання, доставки і реалізації продукції;
- первинні виробники, які спеціалізуються на вирощуванні безпечної та якісної харчової сировини з вимогами технічних регламентів, національних стандартів, кодексів належної практики з метою її

самостійної реалізації або ж на договірних умовах поставляють переробно-харчовим підприємствам.

У міжнародному стандарті/технічних умовах ISO/TS 22002–3:2011 «Програма обов'язкових попередніх заходів із забезпечення безпечності харчових продуктів. Частина 3. Виробництво сільськогосподарської продукції» зазначається, що в даний час заходи з контролю безпеки харчових продуктів у фермерських господарствах, як правило, інтегруються з принципами добросовісного господарювання, зокрема: належної виробничої практики (GMP), належної сільськогосподарської практики (GAP), належної землеробської практики (GFP), належної ветеринарної практики (GVP), належної санітарної практики (GHP). Вважається, що GMP, GAP і GFP позитивно впливають на процеси консолідації екологічної, економічної та соціальної стабільності внутрішньогосподарських процесів, що у кінцевому рахунку сприяє забезпеченню виробництва безпечної та якісної харчової сировини і непродовольчої сільськогосподарської продукції. GHP спрямована на створення умов та заходів, необхідних для забезпечення безпеки й відповідності вимогам, які викладені в нормативних документах (стандартах і технічних регламентах) щодо кормів або харчових продуктів на всіх стадіях кормового і харчового ланцюжків. GVP призначена для належного застосування ветеринарних препаратів або кормових добавок відповідно до їх санкціонованого використання і з урахуванням дозування, періодів застосування та припинення, для адекватного лікування тварин і отримання найменшого їх залишку в продуктах, виготовлених із таких тварин. Ці практики спрямовані на боротьбу із забруднюючими речовинами в цілому, незалежно від того, чи впливають вони на безпеку, придатність або на те й інше разом. Як правило, вони не орієнтовані на конкретні небезпеки. Зазначимо, що організація (сільськогосподарські підприємства) повинна самостійно визначати і здійснювати заходи щодо мінімізації ймовірності перенесення забруднюючих речовин від робочої худоби на харчові продукти, безпосередньо або опосередковано через тварин, що використовуються для виробництва харчових продуктів.

У структурі первинного виробництва, згідно з рамковим Законом України з харчової безпеки [8, ст. 1, пп. 62, 63, 74, 95] виокремлюємо виробників м'ясної, молочної, рибної сировини, яка буде спрямована на перероблення у харчову продукцію або ж реалізована на продовольчих ринках. Для них законодавчо встановлені конкретні строки (до 20.09.2017 року) впровадження системних методів безпечності,

при дотриманні яких буде уможливлено гарантоване вирощування безпечної харчової сировини. Вітчизняна статистика виокремлює три підгрупи (кінець 2015 року) [5, с. 95]:

- а) тваринництво — 2426 господарств;
- б) змішане сільське господарство — 1028 господарств;
- в) рибне господарство — 881 господарство.

Щодо харчової сировини тваринного походження, то її виробники: як особисті селянські і фермерські господарства, так і холдингові структури та продуктово-торговельні корпорації, де використовують і традиційні, і застарілі технології. Практика свідчить, що в холдингах, корпораціях та аграрних підприємствах із промисловими технологіями вирощування продукції тваринного походження (молочні ферми, свинокомплекси, птахофабрики) дотримуються вимог технічних регламентів і стандартів. Однак малі й середні виробники нерідко використовують застарілі технології утримання тварин, методи годівлі, домінує орієнтовний підхід до розроблення раціонів годівлі тощо. Тому для них і необхідно проводити аудит на відповідність мінімальним вимогам базових програм: міжнародний стандарт/технічні умови ISO/TS 22002–3:2011 «Програма обов'язкових попередніх заходів із забезпечення безпечності харчових продуктів. Частина 3. Виробництво сільськогосподарської продукції». Вона включає три складові: 1) програма попередніх загальних умов (13 пунктів); 2) програма попередніх умов для рослинництва (5 пунктів); 3) програма попередніх умов для тваринництва (13 пунктів).

Інші господарства вирощують продукцію рослинного походження, а саме [5, с. 95]:

- а) вирощування однорічних і дворічних культур — 38 856 господарств;
- б) вирощування багаторічних культур — 1121 господарство;
- в) відтворення рослин — 159 господарств.

Зазначимо, що аудит стосовно відповідності аграрного виробництва мінімальним вимогам базових програм можуть проводити фахівці, які працюють на підприємстві. Після усунення виявлених невідповідностей для забезпечення об'єктивної оцінки стану конкретного виробництва залучаються інспектори Держпродспоживслужби. При відсутності відхилень від мінімальних вимог базових програм вони складають протокол про дотримання вимог ISO/TS 22002–3:2011 «Програма обов'язкових попередніх заходів із забезпечення безпечності харчових продуктів. Частина 3. Виробництво

сільськогосподарської продукції». Це дозволить зекономити значні кошти, пов'язані із сертифікацією виробництва, та гарантуватиме надходження на переробні потужності та продовольчі ринки екологічно безпечної сировини тваринного і рослинного походження.

Література

1. Вимоги щодо розробки, впровадження та застосування постійно діючих процедур, заснованих на принципах Системи управління безпечністю харчових продуктів (НАССР) [Електронний ресурс]: затверджено Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 01.10.2012 р. № 590 / Зареєстровано в Міністерстві юстиції України від 09.10.2012 р. № 1704/22016. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1704-12>
2. Всеохоплююча стратегія імплементації Глави ІУ (Санітарні та фітосанітарні заходи) Розділу ІУ «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 р. № 228-р // Урядовий кур'єр. — 2016. — № 65.
3. В Україні одразу п'ять підприємств поставляють жаб'ячі лапки та равликів до Європи // Новое время. Бизнес. — 2016. — 12 листопада.
4. White Papers (Білі книги) [Електронний ресурс] // Official website Euroglossary 2006 (Офіційний веб-сайт: Глосарій термінів Європейського Союзу 2006). — Режим доступу: http://europa.dovidka.com.ua/b.html#_Toc90362090
5. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Колюбакін В. Чи можна зупини африканську чуму / В. Колюбакін // Урядовий кур'єр. — 2017. — № 30.
7. Про визнання еквівалентності системи контролю виробництва та обігу продукції та сировини тваринного походження Європейського Союзу [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 01.04.2014 р. № 118 / Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 16.04.2014 р. № 431/25208. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0431-14>
8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів [Електронний ресурс]: Закон України від 22.07.2014 р. № 1602-УІІ. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1602-18>
9. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми дер-

жаваами-членами, з іншої сторони // Офіц. вісн. України. — 2014. — № 75. — Ст. 2125.

10. Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів від 15.04.1994 р. // Офіційний вісник України. — 2010. — № 84. — Ст. 2989.

Т. А. Кулаковська

канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО РЕГУЛЮВАННЯ СТАЛОГО ТА ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

У сучасних умовах економічного розвитку особливо актуальною стає проблема державного регулювання та підтримки розвитку сільського господарства, оскільки воно є стратегічно значущою сферою соціально-економічного розвитку суспільства, яка визначає рівень життя населення і забезпечує продовольчу безпеку країни. Однак ефективність вирішення проблем сільського господарства відокремлено від проблем галузей, які беруть участь у ланцюгу створення доданої вартості, різко знижується. Тому важливо приділити увагу розробці комплексного та системного механізму розв'язання проблем агропродовольчої сфери.

Науковці виділяють два методологічні підходи до регулювання розвитку агропродовольчого сектора: перший підхід відстоюють науковці-аграрники, які схиляються до думки про особливий підхід до державного регулювання агропродовольчого сектора [1–2; 5–7]; другий підхід — макроекономічний, концентрується на доцільності застосування державних регуляторних заходів, однакових для усіх сфер національного господарства з урахуванням циклічності розвитку економіки.

Науковці-аграрники обґрунтовують необхідність врахування особливих умов застосування заходів державного регулювання розвитку агропродовольчого сектора наявністю таких проблем: низька ефективність сільськогосподарського виробництва, недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення; проблема деформації цінкових пропорцій (диспаритет цін); нераціональне використання та відсутність ринку землі сільськогосподарського призначення; проблема забезпеченості основними виробничими засобами; недосконалість

інфраструктури та механізмів регулювання кон'юнктури агропродовольчого ринку; деформація структури виробництва та загострення соціальних проблем в сільській місцевості. До причин, які зумовили критичний стан в аграрному секторі, М. Латинін відносить слабку ефективність державного регулювання через відсутність стратегії розвитку галузі, відсутність послідовної державної політики щодо підтримки розвитку аграрного сектора, безсистемність та некомплексність розв'язання завдань аграрної реформи, відсутність зваженої державної політики розвитку села та механізмів її реалізації [4].

Прихильники макроекономічної концепції державного регулювання розвитку агропродовольчого сектора економіки вважають, що низька ефективність державних заходів з підтримки розвитку агропродовольчого сектора, який має особливий статус у цих питаннях, свідчить про необхідність застосування інших методологічних підходів. Стало звичним вважати агропродовольчий сектор таким, що потребує постійної фінансової допомоги з боку держави.

Реформування не може тривати безкінечно. Кожний регуляторний захід має чітко визначену мету, завдання, терміни виконання, обґрунтовано визначену суму фінансових коштів для реалізації заходу, очікувані показники розвитку галузі та механізм контролю за виконанням поставлених завдань. Якщо реформи в галузі не дали своїх результатів, то об'єктивно постає питання їх доцільності, своєчасності та системності, необхідності переформатування загальної аграрної політики, переведення її з дотаційності за рахунок прямих заходів до непрямого регулювання за рахунок узгодженої та збалансованої дії податкових, кредитних, цінових та інших важелів впливу. Отже, сьогодні слід сфокусувати увагу на розробці стратегії розвитку агропродовольчого сектора з урахуванням фактора циклічності розвитку економічної системи та досягнення не поточних, а довгострокових цілей. Для досягнення стратегічних цілей, пов'язаних із забезпеченням продовольчої безпеки держави, важливим залишається розв'язання проблеми оптимізації державних заходів по всьому ланцюгу створення доданої вартості. Ізольований розгляд проблем розвитку сільського господарства та їх вирішення без врахування проблем, які виникають у переробній та харчовій промисловості, не сприяють досягненню загальної мети — забезпечення продовольчої безпеки держави.

Дослідження заходів державного регулювання на агропродовольчих ринках, впроваджуваних у період з 1995 до 2015 року, показало [3], що два механізми підтримки сільгоспвиробників (підтримка рин-

кової ціни та бюджетні виплати) зовсім не узгоджені між собою. Підтримка ринкових цін здійснюється за рахунок непрямих заходів (податкової, цінової політики тощо). У ті роки, коли підтримка ринкової ціни відбувалася саме непрямыми заходами, здійснювалися значні виплати з бюджету, що посилювало (а не стримувало) розвиток. У ті ж роки, коли підтримка ринкової ціни мала негативне значення, держава або зовсім не компенсувала втрати виробників, або здійснювала їх не в достатньому обсязі. У середньому ціни виробників знаходились нижче рівня світових цін, але диспропорції в захисті цін по різних групах товарів значні.

Державна підтримка виробників здійснювалася, головним чином, за рахунок споживачів. При цьому споживачі оподатковувалися в більшій мірі, ніж підтримувалися виробники, що говорить про існування громадських втрат.

Значно позначилося на рівні державної підтримки аграрного сектора економіки України вступ до СОТ: відбулося значне скорочення витрат по більшості напрямів підтримки, за деякими напрямами взагалі припинено фінансування.

Ефективність впроваджуваних заходів державної підтримки сільськогосподарських виробників залишається низькою. Дослідження показали відсутність будь-якої системності у підтримці розвитку агропродовольчого сектора, хаотичне фінансування, головним чином, під забезпечення сьогоденних потреб, та недофінансування за більшістю запланованих програм.

Проведені дослідження наочно висвітлюють головні вади української аграрної політики: безсистемність і відсутність стабільності. Саме це не дозволяє державі досягти бажаного ефекту в підтримці галузі. Крім цього, вітчизняна практика підтримки споживачів за рахунок виробників не відповідає світовим тенденціям. Все це вимагає застосування нових підходів у регулюванні розвитку агропродовольчого сектора України. Врахування факторів зовнішнього економічного середовища та сучасного стану аграрного сектора вимагає розробки зваженої агропродовольчої політики і відповідних заходів державного регулювання.

Збалансованість розвитку агропродовольчої сфери передбачає дотримання балансу інтересів усіх учасників ланцюга створення вартості товару (агровиробників, переробників аграрної продукції, споживачів, держави) та загальних інтересів суспільства (охорона навколишнього середовища).

Інтереси агровиробників та переробників аграрної продукції полягають в отриманні прибутку, достатнього для розширеного відтворення капіталу, інтереси споживачів — в отриманні якісних продуктів харчування за рівнем цін, відповідним платоспроможності населення, у достатній кількості, інтереси держави — в отриманні стабільних надходжень у бюджет та позабюджетні фонди від виробників агропродукції та переробників. Інтереси суспільства полягають у досягненні економічної, соціальної та екологічної рівноваги.

Сталість розвитку агропродовольчої сфери передбачає дотримання темпів зростання показників розвитку, з коригуванням їх значень відповідно до етапів економічного розвитку господарської системи (пожвавлення економіки, підйом, криза та депресія).

Системний та комплексний підхід до державного регулювання збалансованого та сталого розвитку агропродовольчої сфери має базуватися на дотриманні певних принципів [3; 8].

Державне регулювання має відбуватися за ланцюгом створення вартості, починаючи з аграрного сектора (сільського господарства — ланки, яка забезпечує сировиною переробників та виробників харчової продукції) і закінчуючи споживачами (через механізми стимулювання споживчого попиту).

1. Державне регулювання має бути диференційованим у залежності від стану економіки країни (пожвавлення, підйом, спад, депресія). Мають бути чітко визначені передумови використання інструментів державного регулювання та їх комбінація з метою отримання найбільшого ефекту в певні періоди розвитку.

2. Інструменти державного регулювання мають бути узгоджені між собою: цінні, митні, податкові, бюджетні, кредитні тощо. Кожний інструмент державного регулювання має свою мету та точку реалізації.

3. Дія інструментів державного регулювання має бути узгоджена у напрямках стимулювання споживчого попиту та пропозиції (стимулювання виробників). Не слід допускати дії такої комбінації інструментів державного регулювання, яка може перекласти тягар підтримки розвитку галузі в більшому ступені на споживачів (одночасно через підвищення податкового навантаження та підвищення цін на кінцеві споживчі продукти).

4. Державне регулювання має враховувати всі обмеження зовнішнього економічного середовища (вимоги світових організацій тощо). Україна як член світової організації торгівлі має дотримуватися певних правил ведення зовнішньої торгівлі. Це стосується, головним

чином, встановлених квот на експорт та імпорт сировини та товарів, митні збори тощо.

Побудована на зазначених принципах модель державного регулювання розвитку агропродовольчої сфери дозволяє у довгостроковій перспективі досягти збалансованості та сталості у показниках розвитку.

Механізм підтримки повинен поєднувати в собі різні форми її забезпечення — пряму (субсидування), непрямую (пільгове оподаткування тощо) й опосередковану (прямо не пов'язану з аграрним виробництвом) державну підтримку аграрних товаровиробників. Гармонійне поєднання цих форм підтримки надає механізму додаткову стійкість та ефективність. При певних умовах їх взаємодія може викликати і синергетичний ефект.

Ізольований розгляд проблем розвитку сільського господарства та їх вирішення без урахування проблем, які виникають у переробній та харчовій промисловості, не сприяють підвищенню конкурентоспроможності національного сільгоспвиробництва та забезпеченню продовольчої безпеки країни. Розробка стратегії розвитку агропродовольчої сфери має враховувати фактор циклічності розвитку економічної системи, орієнтуватися на досягнення не поточних, а довгострокових цілей. Для вирішення стратегічних завдань, пов'язаних із забезпеченням продовольчої безпеки держави, важливим залишається розв'язання проблеми оптимізації державних заходів по всьому ланцюгу створення доданої вартості.

Література

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М. В. Присяжнюк, М. В. Зубець, П. Т. Саблук [та ін.]. — К.: ННЦ ІАЕ, 2011. — 1008 с.
2. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / Пасхавер Б. Й., Шубравська О. В., Молдаван Л. В. [та ін.]; за ред. акад. УААН Б. Й. Пасхавера. — К.: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. — 432 с.
3. Кулаковська Т. А. Дослідження узгодженості та системності запровадження регуляторних заходів в аграрній сфері України / Т. А. Кулаковська // Scientific Journal «Science Rise». — August, 2015. — Volume 8/1 (13). — С. 58–66.
4. Латинін М. А. Аграрний сектор економіки України і механізм державного регулювання: монографія / М. А. Латинін. — Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2006. — 320 с.

5. Міщенко Д. А. Механізми державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України: теорія та методологія: монографія / Д. А. Міщенко. — Дніпропетровськ: Дніпроп. держ. фін. акад., 2014. — 308 с.
6. Могильний О. М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки / О. М. Могильний. — К.: ІАЕ УААН, 2002. — 430 с.
7. Олійник Т. І. Державна підтримка аграрного сектору економіки України // Економіка АПК. — 2009. — № 7 (177). — С. 80–86.
8. Соціо-еколого-економічний розвиток агропродовольчої сфери України в сучасних умовах: проблеми та шляхи їх розв'язання: монографія / авт. кол.: О. І. Павлов, К. Б. Козак, Д. Ф. Крисанов [та ін.]; за ред. О. І. Павлова. — Одеса: Астропринт, 2015. — 512 с.

Д. М. Пармакли

д-р екон. наук, професор; професор кафедри економіки Комратського державного університету, г. Комрат, Республіка Молдова

Т. Д. Дудогло

канд. екон. наук; старший преподаватель кафедри бухгалтерського учета и финансов Комратського державного університету, г. Комрат, Республіка Молдова

ПРИМЕРЫ ГРАФИЧЕСКОГО МЕТОДА ИССЛЕДОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Когда основными требованиями к расчетным данным являются простота и наглядность характеристик и закономерностей, которые выявлены в ходе статистических исследований и экономических расчетов, вместо таблиц используются графики. Главное достоинство графиков — это наглядность. Графические методы очень прочно вошли в арсенал средств научного общения и в методіку економічного дослідження. Графические методы помогают описать и проанализировать полученные результаты економічного дослідження, выявить закономерности, которые трудно уловить в таблицах, порой громоздких и трудно читаемых. Правильно построенный график делает економіческую информацию более выразительной. Занимая небольшую площадь текста, таблицы концентрируют большой информационный материал.

Графический метод является продолжением и дополнением табличного метода. График позволяет сравнительно легко обнаружить

на глаз ошибки расчетов, которые в табличной форме не были так заметны. При графическом изображении статистических данных становится более выразительной сравнительная характеристика изучаемых показателей, отчетливее проявляется тенденция развития изучаемого явления, лучше видны основные взаимосвязи. Графики дают целостную картину изучаемого явления, его обобщенное представление. Графический прием позволяет посредством геометрических образов — точек, линий, плоскостей, фигур, их сочетаний, а также упрощенных предметных изображений изучаемых явлений отразить их содержание, размеры и развитие. Таким образом, обладая такими качествами, как наглядность, выразительность и запоминаемость, графический метод занимает важное место среди других методов экономических исследований [2, с. 48].

По способу построения или форме изображения явлений графики делят на диаграммы, статистические карты и номограммы.

В настоящее время построение графиков в значительной мере унифицировано и облегчено в связи с использованием пакетов прикладных программ «Excel», «Statgraf», «Supercalc» и другие. Применение современных компьютеров существенно облегчает и значительно расширяет их применение. Обработка статистических данных с помощью регрессионного анализа позволяет выявить факторы, которые оказывают наибольшее влияние на конечные результаты, и выявить это влияние в математическом виде. Для этого используется уравнение вида [3, с. 10]:

$$y = b + a_1x_1 + \dots + a_nx_n, \quad (1)$$

где x_i — значение фактора;

a_i — коэффициент регрессии (характеризует уровень влияния данного фактора в среднем по совокупности).

В то же время графическое изложение результатов исследования является не механическим, а творческим процессом. Каждый раз в зависимости от характера явлений и цели работы устанавливается наиболее подходящий вид графического изображения. Одновременно выбирается поле графика и система координат для размещения геометрических знаков, сами геометрические знаки, устанавливается масштаб изображения. Поле графика характеризуется размером и соотношением сторон. Его выбор зависит от назначения графика — для размещения в научной статье или отчете, для демонстрации большой аудитории и т. п. При построении графиков в системе координат наилучшим соотношением по осям абсцисс и ординат считается 1:0,62

(«золотое сечение»). Цифровые данные изображаются различными знаками — точками, линиями, плоскостями различной формы, фигурами в виде силуэтов или рисунков, для каждой из них устанавливается масштаб (числовая величина одной точки, отрезка линии, размера фигуры и т. д.), указываемый на поле графика или в экспликации. Последняя должна содержать, подобно таблицам, название и назначение графика, а также смысловое значение применяемых знаков. При выборе масштаба следует учитывать размеры графика, чтобы в нем могли быть отображены максимальные и минимальные значения знаков [1, с. 16].

Практика экономических исследований показывает, что, с целью изображения взаимосвязей нескольких величин, целесообразно использовать метод совмещения диаграмм и, прежде всего, линейных в прямоугольной системе координат. В частности, можно совмещать две двухосевые диаграммы, у которых ось абсцисс не имеет отрицательных значений, а оси ординат могут включать как положительные, так и отрицательные знаки. В результате совмещения получаем трехосевой график: одна ось абсцисс и две оси ординат.

Однако при совмещении следует придерживаться правила: график должен включать не более четырех показателей (рис. 1). В противном случае графики трудно читаются, что противоречит основным требованиям их применения. На рисунке 2 представлен трехосевой график, содержащий два экономических показателя: запас финансовой прочности и операционный леверидж. Заметим, что леверидж включает зоны отрицательных и положительных значений. При этом асимптотами служат ось абсцисс и пунктирная вертикальная линия, проведенная из точки безубыточности (критического значения урожайности). Особенность представленного графика заключается в том, что точка пересечения вертикальной пунктирной линии с горизонтальной осью представляет собой точку безубыточности. Через эту же точку проходит и кривая запаса финансовой прочности. Текущее значение показателей запаса прочности и операционного левериджа наблюдается в точке пересечения соответствующих кривых с вертикальной пунктирной линией, проведенной из фактического показателя урожайности [4, с. 187].

Практическую целесообразность находят трехосевые графики, включающие две оси абсцисс и одну ось ординат. Они получаются на основе метода стыковки двух линейных диаграмм (рис. 3).

Все более широкое применение находит в экономических исследованиях полярная система координат, или радиальные диаграммы.

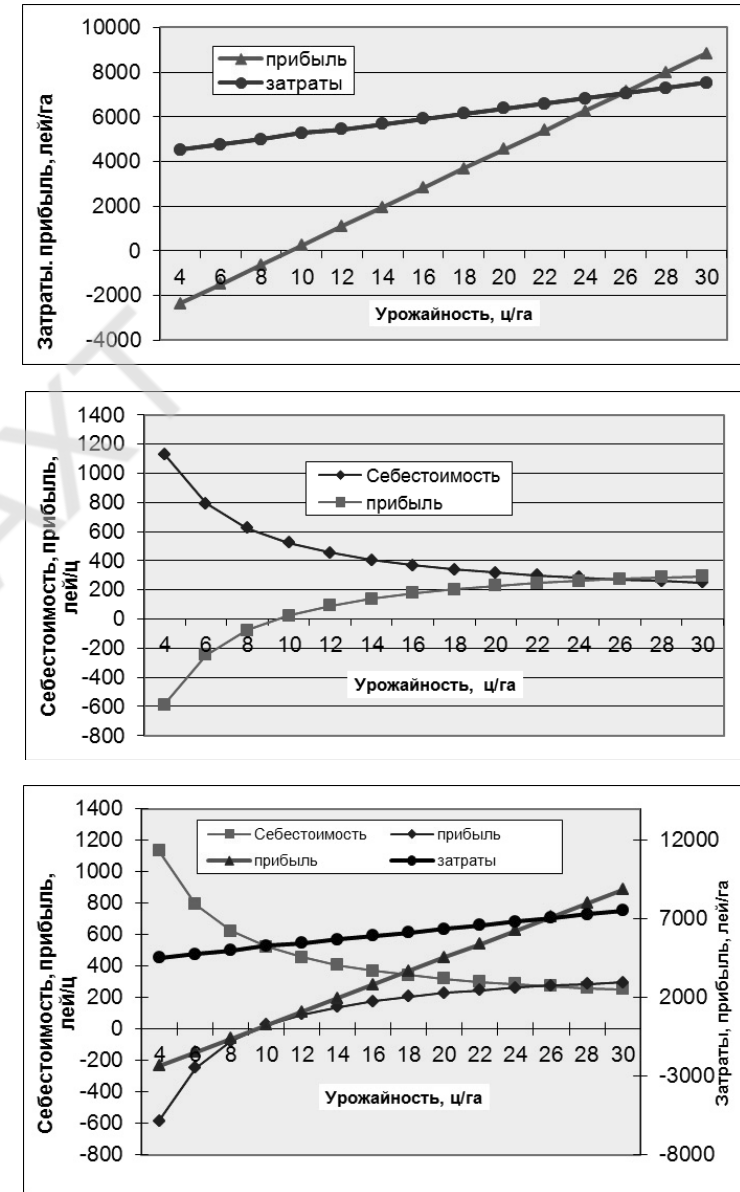


Рис. 1. Пример совмещения линейных диаграмм

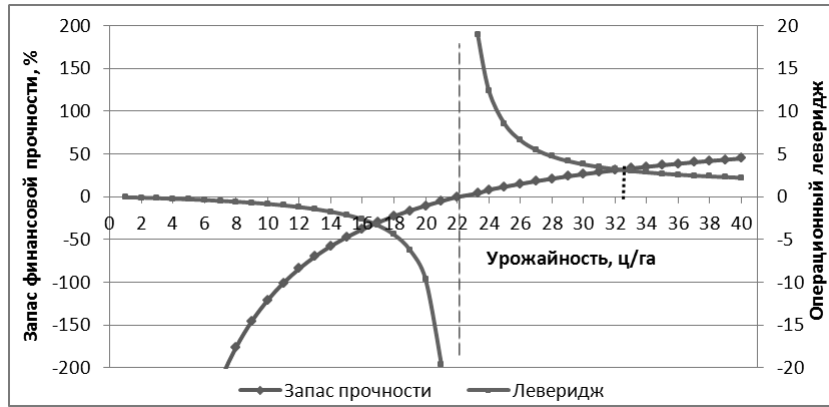


Рис. 2. Пример трехосевого графика с двумя показателями

Полярная система координат – двухмерная система координат, в которой каждая точка на плоскости определяется двумя числами – полярным углом и полярным радиусом. Любая точка на плоскости определяется двумя полярными координатами: радиальной и угловой. Радиальная координата (обычно обозначается r) соответствует расстоянию от точки до начала координат. Угловая координата также называется полярным углом или азимутом и обозначается ϕ , равна углу, на который нужно повернуть против часовой стрелки полярную ось для того, чтобы попасть в эту точку. С ее помощью очень наглядно можно представить динамику изменения показателей во времени, подтверждая при этом три возможных варианта воспроизводства: расширенное (рис. 4), суженное (рис. 5) и простое.

Заметим, что положительная динамика показателей отражается направлением движения против часовой стрелки, отрицательная – по часовой стрелке.

Однако значимость графиков определяется не только их наглядностью и выразительностью. Не менее важным является их расчетно-аналитическое предназначение, когда с помощью графиков определяются различные экономические показатели. Графический метод исследований имеет важное существенное преимущество перед табличным. Оно заключается в том, что с помощью графиков довольно часто определяют те или иные экономические показатели, которые порой аналитически рассчитать очень сложно или даже невозможно. К примеру, линейные диаграммы позволяют не только выявить

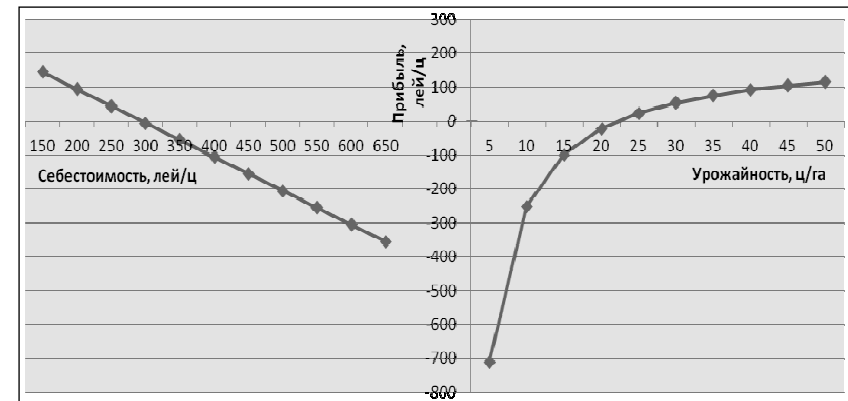
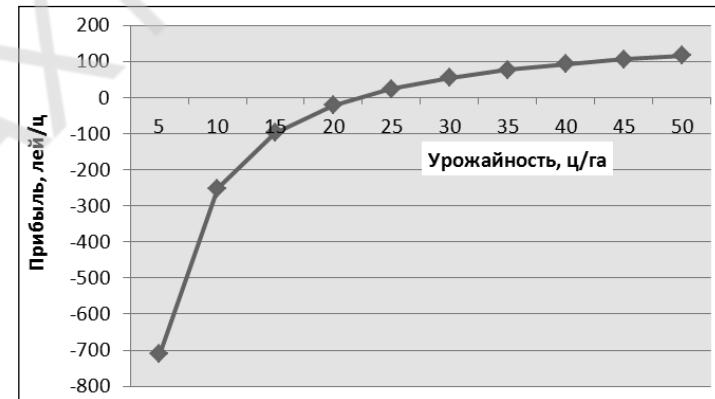
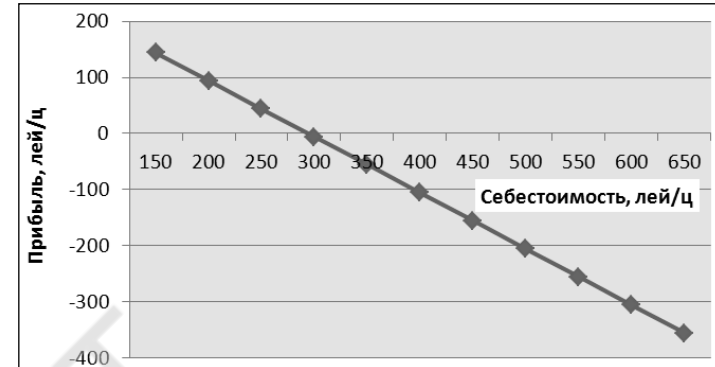


Рис. 3. Пример трехосевого графика

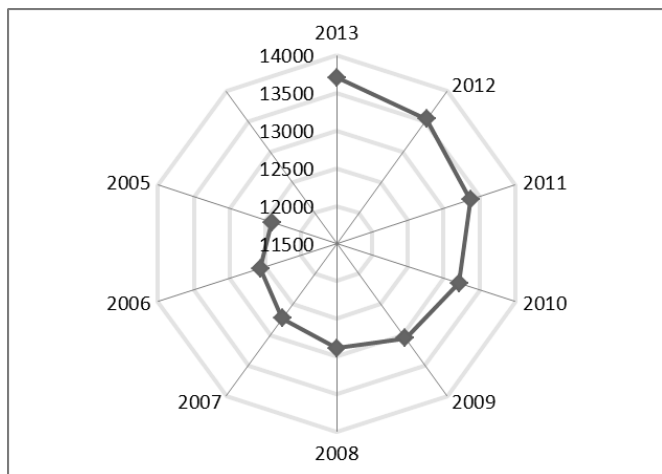


Рис. 4. Среднегодовое производство валовой продукции сельского хозяйства в Республике Молдова (в сопоставимых ценах 2005 г., млн лей)

Пример графического изображения расширенного воспроизводства

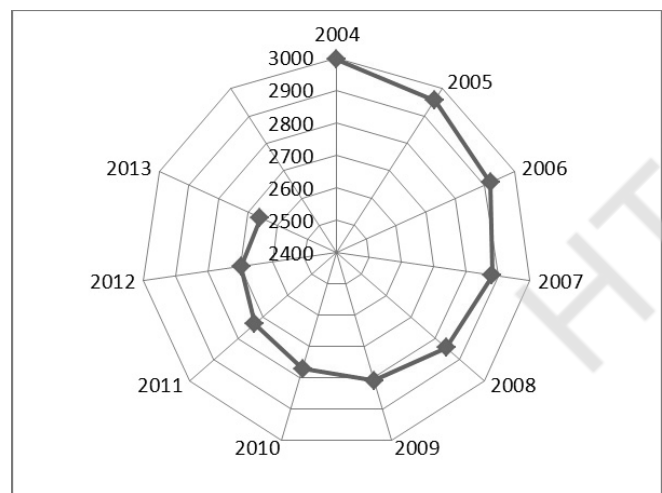


Рис. 5. Среднегодовое производство озимой пшеницы в Республике Молдова за 2004–2013 годы (тыс. т)

Пример графического изображения суженного воспроизводства

тенденцию показателей в динамике, но и определить их структуру. Деление затрат на зависящие и независящие от объема выпуска продукции лучше отражает рыночные условия ценообразования и позволяет более обоснованно разрабатывать нормативы затрат на производство сельскохозяйственной продукции.

Для выявления линейной тенденции изменения затрат при возделывании сельскохозяйственных культур, используем диаграмму рассеяния, или точечную диаграмму, т. е. математическое изображение значения двух переменных в виде точек на декартовой плоскости. Диаграммы рассеяния используются для демонстрации наличия или отсутствия корреляции между двумя переменными, например для графического построения уравнения регрессии вида при коэффициенте детерминации $R^2 = 0,336$, что свидетельствует о наличии существенной связи между изучаемыми явлениями. Постоянные затраты на возделывание зерновых культур согласно этому уравнению составили 1099,4 лей/га, а в расчете на единицу урожая, то есть для получения каждого центнера зерна, требовалось дополнительно затратить по 171,85 леи.

$$y = bx + a, \quad (2)$$

где y — затраты на возделывание 1 га зерновых культур, лей;
 x — урожайность зерновых культур, ц/га.

В результате было получено уравнение регрессии:

$$y = 171,85x + 1099,4. \quad (3)$$

Полигон распределения значений выручки и затрат в расчете на один гектар посева зерновых культур в автономии за 2015 год был использован для графического, чтобы определить порог критической величины урожайности или порог рентабельности (рис. 6).

На графике нанесен также луч выручки от реализации зерна, который описывается уравнением:

$$y = 252,61x + 172,23. \quad (4)$$

Точка пересечения данного луча с прямой тренда затрат указывает на величину «порога рентабельности», то есть на критическую (минимальную) урожайность. Ее значение мы находим, приравнявая показатели уравнений регрессий 3 и 4, то есть:

$$171,85x + 1099,4 = 252,61x + 172,23.$$

Тогда $x = 11,5$ ц/га.

Порівнюємо темпи росту площ органічних сільськогосподарських угідь та кількості органічних господарств з метою глибшого аналізу тенденцій розвитку ринку органічної продукції України. Протягом 2006–2015 років темпи росту кількості органічних господарств перевищують темпи росту площ органічних сільськогосподарських угідь, що може свідчити про наступне:

- новоутворені органічні господарства — зазвичай невеликі підприємства, що вирощують органічну продукцію на незначних площах, несуттєво примножують основний фонд органічних сільськогосподарських угідь;
- незначний приріст площ органічних сільськогосподарських угідь порівняно з більшим приростом кількості органічних господарств може свідчити про певні процеси перерозподілу ринку у цій сфері;
- у той же час незначний приріст площ під вирощування органічної продукції та зростаюча кількість органічних господарств може свідчити про інтенсивні процеси як закриття, так і відкриття бізнесу у цій сфері [2, с. 143–145].

Для виокремлення основних тенденцій розвитку та визначення перспектив ринку розвитку органічної продукції, окрім дослідження пропозиції, варто дослідити попит на ринку. Дослідження попиту на ринку органічної продукції здійснено за обсягом виробництва органічної продукції України.

Обсяг виробництва органічної продукції постійно зростає. Так, у 2006 році обсяг ринку складав 250 тис. євро, у 2015 році він становив 8,25 млн євро.

Виходячи із порівняння темпів росту площ органічних сільськогосподарських угідь, кількості органічних господарств та обсягу виробництва органічної продукції України за 2006–2015 роки, можна зробити наступний висновок: темпи росту обсягу виробництва органічної продукції значно перевищують темпи росту площ під органічні сільськогосподарські угіддя та кількості органічних господарств, що свідчить про зростання кількості споживачів органічної продукції, зростання попиту на органічну продукцію на зовнішніх ринках та щорічне підвищення цін на цю продукцію.

Ринок органічної продукції в світі зростає. Вже 10 % населення світу споживає органічну продукцію, натомість в Україні такого населення, за різними джерелами, приблизно 1–2 %. Органічна продукція у порівнянні зі звичайною є дорожчою, що ускладнює розширення внутрішнього ринку в Україні. В середньому ціна на органічну продукцію

у 2–2,5 рази вища, ніж на звичайні харчові продукти. Це пояснюється невеликими обсягами виробництва, які не дають можливості економити на масштабі виробництва, високі витрати праці. Проте саме натуральність і органічність продукції є однією із конкурентних переваг на ринку, якою користуються більшість виробників продуктів харчування в Україні [3].

Щоб визначити, чи потребують українці згаданих продуктів, було проведено маркетингове дослідження у мережі Інтернет. На питання анкети відповіли 100 чоловіків і жінок віком від 18 до 60 років (жители міст — Одеса, Миколаїв, Херсон). Респондентів заздалегідь проінформували про те, що таке органічні продукти. Результат виявився разючим — 95,4 % українців прагнуть купувати органічні продукти. Більшість (89,4 %) пояснює свій вибір корисністю органічних продуктів для здоров'я. Щоправда, жінки більше, ніж чоловіки, звертають увагу на цю обставину. А от, скажімо, натуральний смак шанують тільки респонденти-чоловіки.

Купівельна спроможність українців не надто висока. За офіційними даними, середньомісячна зарплата в Україні у лютому 2017 р. складала 6209 грн. Проте понад половину респондентів (55,8 %) за органічні продукти готові платити більше, ніж за звичайні.

Щоб визначити, які чинники важливі при купівлі органічних продуктів, респондентам було запропоновано на вибір варіанти відповідей, але не більше двох. Внаслідок цього суттєвими виявились добра репутація виробника та наявність знаку (маркування) органічної продукції. Цей вибір не залежить від статі, віку, освіти та інших характеристик респондентів.

На основі цього дослідження зроблено висновок, що потенційний покупець органічної продукції молодий (18–29 років), не перебуває в шлюбі, добре освічений і має вищий за середній дохід. Переважне місце для купівлі органічних харчових продуктів — звичайні магазини. На вибір товару найбільше впливають добра репутація виробника та наявність знаку (маркування) органічної продукції.

Проведене опитування показало, що в Україні покупець органічної продукції є й чекає на неї. Справа виробників і торгівців — заповнити нішу органічних товарів.

Лідерами органічного сільськогосподарського виробництва в Україні є ПП «Агроекологія» (Полтавська область), група компаній «Етнопродукт» (Чернігівська область), ТОВ «Галекс-Агро» (Житомирська область), «Органічне господарство «Махаріші» (Херсонська

та Миколаївські області), ПП «Мельник» (Вінницька область), ТОВ «Чистий продукт-С» (Донецька область) та багато інших [5].

Кінцевим продуктом виробництва органічних продуктів харчування є не лише харчові продукти, які вживають в їжу, а й ті екологічні, економічні, соціальні та медичні блага, які створює ведення органічного сільського господарства.

Сьогодні Україна перебуває на третьому етапі формування ринку органічних продуктів харчування — ринковому. У 2008 році в першому читанні було прийнято Закон України «Про органічне виробництво». Розвивається мережа реалізації органічної продукції: відкриття органічних магазинів («Натур Бутік», м. Київ), включення екологічно чистих продуктів харчування в асортимент вітчизняних супермаркетів («Білла», «Метро», «Вест Лайн»). Протягом 2015 року кількість магазинів з органічною продукцією зростає втричі і досягла 60 одиниць. Наприкінці поточного року їх має бути вже понад 140. Зростає кількість виробників органічної сировини та сертифікованих переробних організацій (ТОВ «Крок», СПД «Ішук», ТОВ «ДПК Вайз», Консервний цех Іллінецького НДГ, ТОВ «Круп'яний Дім») [4, с. 76].

Проведений аналіз ринку органічної продукції в Україні та його розвиток свідчить про те, що він стрімко розвивається, збільшується кількість споживачів, удосконалюється правова база. Потенціал виробництва органічної продукції характеризується приростом кількості товаровиробників, споживачів та частки продажів органічної продукції.

Головною проблемою органічного виробництва України є те, що експортуються продукти вітчизняного органічного виробництва у вигляді сільськогосподарської сировини.

Література

1. Прокопенко О. В. Економічне стимулювання реалізації екологічної політики інвестиційного забезпечення природокористування [Електронний ресурс] / О. В. Прокопенко. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
2. Хомош Ю. С Екологічна культура як стратегія розвитку промислових підприємств / Ю. С Хомош // Вісн. Хмельницького націон. ун-ту, 2007. — № 4. — С. 143–145.
3. Котельников В. А. Экологически чистые технологии [Электронный ресурс] / В. А. Котельников. — Режим доступа: <http://1000ventures/evnironment.ru>

4. Баланси сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні за 2010–2014 рр. / Ю. О. Лупенко, О. М. Шпичак, Ю. П. Воскобійник [та ін.]. — К.: ННЦ ІАЕ, 2014. — 76 с.
5. Неліна В. С. Органічні харчі замість «хімії» [Електронний ресурс] / В. С. Неліна. — Режим доступу: <http://www.umoloda.kiev.ua/number/1660/237/58574/>

В. А. Самофатова

канд. екон. наук, доцент; докторант кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна

ФОРМУВАННЯ СІЛЬСЬКО-МІСЬКОГО КОНТИНУУМУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

На сучасному етапі розвитку науки, знань, цивілізації, стану середовища і зростання рівня усвідомлення потенційних загроз, концепція сталого розвитку є відповіддю на глобалізацію наростаючих проблем. Сталість розвитку агропродовольчої сфери (АПС) повинна характеризуватися не тільки стабільним економічним і соціальним ефектом, але і позитивними трансформаціями в системі навколишнього природного розумного середовища існування людей — ноосфери. Розвиток АПС кожного конкретного регіону зумовлений специфікою природно-кліматичних, соціально-економічних, екологічних та інших умов і факторів, які визначають своєрідність її галузевої і функціональної структури. В. Данилов-Данильян і К. Лосєв, характеризуючи поняття зростання і розвитку, пропонують враховувати різницю між ними. Зростання означає збільшення розмірів, а розвиток — розширення і реалізацію потенційних можливостей; рости — значить збільшуватися кількісно, а розвиватися — покращуватися якісно. Кількісне зростання і якісний розвиток підпорядковуються різним законам і дають різні результати [1, с. 109]. Дефініція «сталий розвиток» прийнятно до агропродовольчої сфери конкретизована в матеріалах, прийнятих на сесії Світової продовольчої і сільськогосподарської організації (FAO) у Римі у 1996 році, причому головним завданням програми сталого розвитку АПС є зростання рівня виробництва продуктів харчування сталим способом і забезпечення продовольчої безпеки. Для вирішення цієї проблеми необхідно підтримувати освітні ініціативи, викорис-

товувати економічні інновації та розвивати прийнятні нові технології, забезпечуючи, таким чином, стабільний доступ до продуктів харчування, що відповідають потребам людини в харчових компонентах; розвивати товарне виробництво, домагатися скорочення безробіття, особливо у сільській місцевості, оберігати навколишнє середовище [2]. До низки основних факторів, що визначають сталість розвитку агропродовольчої сфери регіону, слід віднести використання природно-ресурсного потенціалу, в тому числі земельних ресурсів, обсяги і якість виробництва сільськогосподарської сировини, можливості її переробки та реалізації, зайнятість та рівень життя населення.

Сільсько-міський континуум — концепція, згідно з якою між сільськими і міськими общинами є не стільки простий контраст, скільки градація типів громад з точки зору їх розміру, густоти населення, спеціалізації праці. Згідно із звітом [3] сільсько-міський континуум (безперервний ланцюжок поселень) складається з глибоко сільської місцевості, переважно сільської місцевості, маленьких міст, проміжних міст, приміських зон, виключно міської місцевості. Сталий розвиток громад і регіонів походить від їхньої здатності утримувати та створювати нові робочі місця та залучати інвестиції, завдяки тому що розташовані там компанії є конкурентоспроможними в ключових секторах. Позитивним фактором об'єднання невеликих аграрно-індустріальних міст і сіл у територіальну громаду повинен стати поштовх для сталого розвитку агропродовольчої сфери території. Водночас труднощі самоорганізації полягають у тенденції зменшення чисельності населення в аграрних містах та селах, зростанні його середнього віку та низьких доходах. Вся історія людства свідчить про постійне зростання чисельності міського населення. Водночас на сучасному етапі розвитку складних урбанізаційних процесів існування жорсткої дихотомії в розумінні місто—село є неправильним. Досить імовірно, що у майбутньому форми малих і середніх міст стануть найпривабливішими для проживання. Сталий розвиток АПС вимагає використання територіального підходу, він неможливий без зміцнення сільсько-міських зв'язків. Ні міста, ні сільські громади не можуть зробити цю роботу поодиноці. Через об'єднаний сільсько-міський континуум проходять потоки людей, капіталу, енергії, води, їжі та відходів. Ідея сільсько-міського континууму відстоює континуальний підхід до розселення на протигагу дискретному. Місто є першоджерелом всіх соціальних інновацій: відкриття науки, культури, розвиток техніки, інформаційні потоки, політичні рішення, культурні стереотипи,

мода. Село є джерелом духовності, збереження культури, народних традицій. Тому вони повинні розглядатися в єдиному предметному полі сталого розвитку АПС на регіональному рівні. Мова йде про розширення безпосередніх контрактів з продажу свіжої продукції на фермерських ринках. Міських мешканців, в свою чергу, приваблює сільська місцевість з її чистим повітрям, смачною натуральною їжею, мальовничими краєвидами і т. ін.

Сучасну модель сталого розвитку АПС можна охарактеризувати як перехід до принципів організації просторового розвитку, що орієнтується на активізацію інноваційної складової, розвиток коопераційних і кластерних зв'язків, раціональне поєднання загальнодержавних і регіональних інтересів. Поширеними трансрегіональними корпоративними об'єднаннями в сучасній агропродовольчій сфері є агрохолдинги. В цих організаціях здійснюється потужне масове сільськогосподарське виробництво та промислова переробка аграрної сировини, завдяки чому вони отримують економічний ефект від масштабу виробництва і контролю логістичного ланцюга. Так, сьогодні середні розміри сільськогосподарських підприємств в Україні є одними з найбільших як серед країн Європи, так і світу. Але основною метою таких укрупнень є не стільки досягнення більшої економічної ефективності з одиниці сільськогосподарської продукції чи обмеженого ресурсу, скільки отримання більшого обсягу валового прибутку та підвищення можливостей залучення потужних інвестиційних ресурсів. Нині більшість вітчизняних агропідприємств неспроможні виробляти високоякісну і конкурентоспроможну продукцію. Це є наслідком таких негативних явищ, як: застарілий машино-тракторний парк, диспаритет цін на продукцію промисловості та сільського господарства, постійне зростання цін на паливно-мастильні матеріали, недосконала фінансово-кредитна система і законодавча база, обмеженість інформаційних ресурсів, втрата висококваліфікованих працівників і т. ін. Проте формування ефективного агропродовольчого бізнесу можливе лише за умови об'єктивних відтворювальних процесів у всіх ланках агропродовольчої сфери.

Водночас, на думку О. Величко, «...як дрібно- та середньотоварне фермерсько-кооперативне виробництво, так і великий кластерно-корпоративний агробізнес мають право на одночасне існування. Однак, вони повинні виконувати різні функції. Завдання першого — розвивати трудомістке агропідприємництво, слугувати економічною опорою сільських громад, працевлаштовувати сільське населення,

підтримувати агроландшафти і т. ін. Завдання другого — інвестувати в орієнтоване на експорт крупнотоварне виробництво у рослинництві і тваринництві. Відповідно, різними можуть бути режими оподаткування, експорту, надання державної допомоги. При цьому світовий досвід підтверджує необхідність розвитку й альтернативної системи експорту сільськогосподарської продукції, яка ґрунтується саме на кооперативних засадах» [4, с. 10]. Цю думку активно підтримує і В. Дієсперов, який вважає, що «сама організована об'єднаною громадою кооперація всієї сільськогосподарської діяльності сприятиме раціональному використанню земельних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів» [5, с. 135].

Використання територіального підходу у дослідженні процесів сталого розвитку АПС регіону сприятиме реалізації ефективнішої державної політики. Зокрема, все більше концепцій сталого розвитку знаходять своє втілення у місцевих і регіональних стратегіях розвитку. Для прикладу, у кожній із областей Південного регіону України, що включає Миколаївську, Одеську та Херсонську області, реалізуються різноманітні практичні підходи. Зокрема, на Одещині у березні 2017 року була презентована програма «Розумний регіон», тобто використання місцевих переваг і потенціалу регіону. Цей інноваційний план перетворень враховує конкурентні переваги області та передбачає тісну взаємодію з місцевими органами влади, громадськістю та представниками бізнесу [6]. Херсонська обласна громада запровадила конкурс проектів розвитку територіальних громад сіл, селищ та міст. Переможці конкурсу матимуть змогу отримати кошти на будь-які проекти за умови співфінансування [7]. У Миколаївській області була створена «Школа розвитку громади села», що допомагає навчитись вирішувати нагальні проблеми об'єднаних територіальних громад [8]. Місцева територіальна громада повинна стати активним учасником, координатором і ініціатором розвитку своєї території в економічному, екологічному та соціальному напрямках. Проблема сталого розвитку потребує впровадження науково-обґрунтованих організаційних заходів та механізмів втілення. Досягти «ефекту масштабу» невеликі підприємства в агропродовольчій сфері можуть шляхом кооперації між собою та утворення кластерів. Причому кооперативи мають виступати не тільки в якості роботодавців, але і стати тим організуючим ядром, довкола якого гуртуються села. Територіально-виробнича інтеграція на основі створення кластерних структур найближчим часом стане одним із головних напрямів забезпечення сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону.

Література

1. Данилов-Данильян В. И. Экономический вызов и устойчивое развитие / В. И. Данилов-Данильян, К. С. Лосев. — М.: Прогресс-Традиция, 2000. — 435 с.
2. Review of implementation of Agenda 21 [Online]. — Available at: [https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/1126SD21 %20Agenda21_new.pdf](https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/1126SD21%20Agenda21_new.pdf)
3. IFPRI (International Food Policy Research Institute), Global Nutrition Report 2016: From Promise to Impact: Ending Malnutrition by 2030 (Washington, DC: 2016) [Electronic resource]. — Accessed by: <https://doi.org/10.2499/9780896295841>.
4. Величко О. П. Державне регулювання розвитку кооперативної агрологістики як складової економіки сільських територій систем / О. П. Величко // Управління сталим розвитком економіки сільських територій: зб. наук. пр. — 2013. — С. 10–11.
5. Дієсперов В. С. Реформа як засіб активізації трудового потенціалу / В. С. Дієсперов // Економіка АПК. — 2006. — № 10 (143). — С. 130–135.
6. «Розумний регіон» — це інноваційний план перетворень для Одещини [Електронний ресурс] // Gazeta. ua. — Режим доступу: gazeta.ua/articles/regions/_rozumnij-region-ce-innovacijnij-plan-peretvoren-dlya-odeschini-stepanov/760803
7. Громади Херсонщини отримують додатковий стимул для розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://khor.gov.ua/gromadi-hersonshini-otrimayut-dodatkoviy-stimul-dlya-rozvitku/>
8. «Школа розвитку громади села» для сільських громадських активістів та представників місцевого самоврядування Миколаївщини [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.prostir.ua/event/shkoly-rozvytku-hromady-sela-dlya-silskyh-hromadskyh-aktyvistiv-ta-predstavnykiv-mistsevoho-samovryaduvannya-mykolajivschyny/>

РЕАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО
УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

К. Б. Козак

*канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

**ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ПЕРЕДУМОВА
ВИЖИВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ
У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Результати діяльності більшості вітчизняних підприємств свідчать про те, що в сучасних умовах, одним із найважливіших факторів їх ефективного функціонування є наявність високопродуктивного стабільного трудового колективу. Так, експерти з питань підвищення ефективності використання трудового потенціалу персоналу [2], вважають, що сьогодні технології ефективного управління персоналом знаходяться у центрі уваги керівництва кожного підприємства.

В умовах ринкової економіки, коли кожен день з'являються нові конкуренти, одним з основних сил конкурентоспроможності будь-якого підприємства є персонал. Конкуренція може проявлятися в різних формах і здійснюватися з використанням різних інструментів та стратегій. За умов поглиблення глобалізаційних та інтеграційних процесів значно посилилась конкуренція на всіх рівнях господарювання, що вимагає надзвичайної уваги до питань як конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників на національних та світових ринках, так і конкурентоспроможності трудових ресурсів підприємства. Незважаючи на потужний експортний потенціал України за окремими економічними напрямками господарювання, конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках залишається переважно на низькому рівні. За своєю суттю експортний потенціал країни це — обсяг товарів і послуг, що можуть бути вироблені у країні, і можуть бути реалізовані з максимальною вигодою для цієї країни. Експортний потенціал є тісно пов'язаним з конкурентоспроможністю продукції, що призначена для реалізації на світовому ринку. Зовніш-

ньоторговельний обіг продукції агропромислового комплексу України за 10 місяців 2016 року склав 15,3 млрд дол. США або 25,5 % всього зовнішньоторговельного обігу України. При цьому експорт продукції аграрного сектора за вказаний період становив майже \$ 12 млрд або 41,1 % від загального експорту України, імпорт — \$3,3 млрд або 10,8 % від загального імпорту України [5; 3]. Отже, економічний і експортний потенціал країни — взаємозалежні сторони суспільного виробництва, та саме динамічна й ефективна, з досконалою структурою, національна економіка є запорукою високого рівня експортного потенціалу. В свою чергу, високі обсяги експорту створюють можливості для збільшення імпорту, зокрема, високих технологій і устаткування, що сприяє розвитку економіки в цілому та може забезпечити стале зростання за умов наявності високопродуктивної, конкурентоспроможної трудової сили (високоякісного персоналу).

За сучасних умов в Україні запозичення зарубіжного досвіду з ефективного управління персоналом має виняткове значення. Тільки сильна зацікавленість працівників всіх рангів — від робітника до керівника — може створити відповідні сприятливі передумови швидкого зростання економіки, а отже, збільшення відрахувань до бюджету і поліпшення добробуту всіх верств населення. У даний момент для українських менеджерів вищої ланки пріоритетним завданням кадрової політики є залучення висококваліфікованих топ-менеджерів і вузькопрофільних фахівців, що підвищує конкурентоспроможність підприємства.

Так, орієнтація економіки на використання ефективних концепцій управління персоналом на основі соціально-економічних факторів докорінно змінює підходи до рішення багатьох управлінських проблем і, насамперед, тих, які пов'язані з підвищенням ефективності праці персоналу. За умов раціонального впровадження західних технологій управління персоналом на основі людського фактору вітчизняні підприємства мають можливість підвищити продуктивність праці працівників та ефективність роботи підприємства в цілому з мінімальними матеріальними витратами, що є особливо актуальним в даний період світової кризи.

Ефективна діяльність підприємства прямо пов'язана із грамотним управлінням персоналом. Події, що відбувалися у світі в перше десятиліття XXI ст., багато в чому визначили нові напрямки в діяльності суб'єктів господарської взаємодії, що не могло не вплинути на зміну підходів до діяльності менеджерів, у тому числі управління персоналом. Незважаючи на значну кількість методів управління пер-

соналом, на сьогодні безліч підприємств зіштовхнулися з тим, що більшість із них не завжди приносять відчутний ефект. Тому сучасні методи підвищення ефективності діяльності компанії вимагають від служб персоналу не тільки і не стільки обліку кадрів, контролю за дотриманням трудового законодавства і забезпечення документообігу, скільки в першу чергу — формування працездатної і ефективно функціонуючої команди.

Так, недостатній рівень кваліфікації українських робітників призводить до того, що персоналу важко адаптуватись до роботи та колективу, що призводить до погіршення працездатності підприємства в цілому. Спираючись на досвід інших держав, можна сказати, що зазначені вище проблеми вирішуються, проте потребують витрати часу та коштів. Сьогодні існує великий досвід розвинутих держав, які можна застосувати і в нашій країні. В Україні велика кількість людей, які шукають роботу та які прагнуть навчатися та розвиватися. При правильному підході можна отримати чималу кількість висококваліфікованого персоналу.

Так, проводячи аналіз впливу ефективності управління персоналом на конкурентоспроможність та життєздатність підприємства, пропонується визначати наступні критерії (рис.). Даний підхід всебічно відображає ефективність управління персоналом підприємства в економічному, соціальному і організаційному аспектах [1].



Рис. Критерії оцінки впливу ефективності управління персоналом на конкурентоспроможність підприємства

Отже, проблема конкурентоспроможності є досить важливою як на загальнонаціональному рівні, так і на рівні окремо взятого підприємства. Наступні чинники несуть у собі як потенційні можливості, так і значні загрози для існування українських підприємств, а саме: входження України у світовий торговий простір; посилення конкуренції з боку зарубіжних виробників та імпортерів; нестабільна економічна та фінансово-кредитна політика держави; зміни в соціально-демографічному складі населення; поява та розвиток нових технологій; створення нових продуктів та скорочення життєвого циклу існуючих товарів. За таких нестабільних умов важливо досить вчасно помітити зміни, які впливають на ефективність діяльності підприємств, ефективність управління персоналом, ідентифікувати тенденції їхнього розвитку, визначити та реалізувати відповідні заходи, спрямовані на ліквідацію або зменшення негативних наслідків [4]. В Україні необхідні конкурентоспроможні, сильні фахівці вищої ланки, оскільки ефективне управління компанією та, зокрема, персоналом, є одним з головних вимірювачів успішної діяльності підприємства у конкурентному середовищі.

Література

1. Довгань Л. Є. Ефективне управління персоналом як запорука конкурентоспроможності організації / Л. Є. Довгань, О. В. Мазур // Матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю «Сучасні підходи до управління підприємством» (м. Київ, 28 квітня 2016 р.). — К.: Політехніка, 2016. — С. 78–79.
2. Михайлова Л. І. Управління персоналом: навч. посіб. / Л. І. Михайлова. — К.: ЦУЛ, 2007. — 248 с.
3. Підсумки: у 2016 році відбулося зростання експортного потенціалу України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/22948>
4. Сметанюк О. А. До проблеми оцінювання ефективності пристосування вітчизняних підприємств до змін бізнес-середовища / О. А. Сметанюк, О. П. Сочівець // Наук. вісн. Чернівецького торгов.-екон. ін-ту КНТЕУ. — Чернівці: Книги—XXI, 2008. — Вип. II. Екон. науки. — С. 163–171.
5. Чалапко Л. Д. Експортний потенціал України: проблеми і перспективи реалізації / Л. Д. Чалапко, Л. А. Перетятко, С. І. Козак // Наук. вісн. НЛТУ України. — 2016. — № 2. — С. 247–253.

М. В. Смоквін
начальник відділу харчової промисловості
та продовольчого ринку управління аграрної політики
Одеської обласної державної адміністрації, м. Одеса, Україна

СТАН ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Протягом 2014–2015 років в Україні прийнято два документи, за якими визначені пріоритети розвитку країни до 2020 року. Це затверджена Указом Президента України програма «Про Стратегію сталого розвитку. Україна — 2020» [1] та «Програма діяльності Кабінету Міністрів України» [2]. Одним з ключових напрямів економічного розвитку, визначених в програмі «Про Стратегію сталого розвитку. Україна — 2020», є подальший розвиток аграрного сектора економіки держави. На виконання програм Міністерство аграрної політики та продовольства України презентувало Стратегію розвитку аграрного сектора «3+5» [3], до основних напрямів діяльності було віднесено підтримку з боку держави щодо розширення ринків збуту, підвищення рівня безпечності і якості харчових продуктів, створення нових робочих місць.

Станом на 1 січня 2017 року на території Одеської області здійснюють виробничу діяльність 112 підприємств харчової промисловості, послуги із зберігання сільськогосподарської продукції надають 43 елеватори загальною ємністю 3,5 млн тонн, крім цього, 43 сільськогосподарських підприємства виробляють продукти харчування. В регіоні майже весь асортимент харчових продуктів виготовляється в кількості, яка відповідає визначеним нормам споживання. Всього на підприємствах переробної промисловості регіону працюють близько 12,5 тис. чоловік, обсяги виробництва становлять 37 % від загального промислового виробництва.

На даний час в галузі реалізуються інвестиційні проекти на суму 2,4 млрд грн., в першу чергу це стосується зберігання та перевантаження зернобобових культур, молочних і м'ясопереробних підприємств. Проте останнім часом сформувалась тенденція до зменшення інвестування в галузь.

До основних експортно-привабливих продуктів харчування, які вирощуються та виробляються на підприємствах області, віднесено зернобобові культури, рослинні олії та вино виноградне. Однак, за останні роки експорт вина виноградного скорочено на 39 %. Серед

країн, до яких здійснюється експорт вина, — Китай, Індія, країни Близького Сходу, Європейського союзу.

Результати аналізу діяльності підприємств харчової промисловості у 2016 році свідчать про зростання виробництва на 11,9 %, збільшення виробництва молочних продуктів, рослинної олії, вина виноградного, круп, соків фруктових та овочевих. В той же час зменшено виробництво овочів консервованих, ковбасних виробів.

У сільськогосподарських підприємствах області впроваджуються технології з переробки зернових культур, поширюється виробництво борошна, круп, олії рослинної. Розвиток рослинної та тваринницької галузі є запорукою розширення сировинної бази, в тому числі створення екологічно чистих сировинних зон. Продукція, яка вирощується в екологічно чистих сировинних зонах, спрямовується на виробництво продуктів дитячого харчування.

Основні виклики, з якими зіштовхуються підприємства агропродовольчого комплексу, — це конкурентоспроможність, проблеми з розширення ринків збуту, відсутність обігових коштів.

Безумовно, аграрний сектор є складовою економіки держави, в зв'язку з чим усі труднощі економічного розвитку віддзеркалюються на показниках діяльності АПК. Постійне зростання тарифів на енергоносії, інфляційні процеси, податкове навантаження негативно впливають на формування собівартості продукції, наслідком чого є неможливість спрямовувати кошти на розвиток підприємства, впровадження новітніх, енергозберігаючих технологій. Все це відбувається на фоні зростання конкурентної боротьби в світовій економіці.

Останні наукові дослідження щодо конкурентоспроможності продукції на світовому ринку свідчать, що для збуту необхідно виробляти продукцію не лише за відповідними діючими стандартами та технологічними регламентами, а й перевищуючими їх, поставляти на ринки продукцію більш високої якості, ніж продукція конкурентів. Президент Української асоціації якості П. Калита в статті «Три ключових проблеми української економіки» визначає: «...безумовно, технічні регламенти дуже важливі, але вони не мають відношення до конкурентоспроможності продукції, підприємств і економіки. Це вимоги, що встановлюються для забезпечення безпеки продукції для людей, майна та навколишнього середовища. А дотримання норм технічних регламентів, навіть якщо вони відповідають європейським директивам, — це ще не реалізація продукції на європейських ринках, а тільки

пропуск на ці ринки. Адже купують не безпеку, а споживчі властивості, за умови, що вони є безпечними» [4]. Виходячи з цього, слід зробити висновок, що питання конкурентоспроможності на насиченому ринку збуту — це в першу чергу питання ефективного менеджменту. За таких умов швидке та ефективне реагування на постійні зміни, що мають місце, є головним.

На практиці господарюючі суб'єкти часто недооцінюють важливість системного управління для підвищення їх конкурентоспроможності. Також далеко не завжди усвідомлюється те, якими повинні бути сучасні системи менеджменту організації і що потрібно робити для підвищення їх ефективності.

Безумовно, з боку держави мають бути зроблені відповідні кроки щодо сприяння ведення бізнесу, одним з таких кроків є дерегуляція. Але в умовах відкритості вітчизняних ринків, спрощення у веденні бізнесу може бути використане іноземними підприємствами. Ці підприємства мають конкурентні переваги. Зокрема, більш низька собівартість продукції, переваги в області маркетингу, які створюють проблеми у функціонуванні вітчизняних компаній. Фактична відсутність фінансової підтримки за рахунок коштів державного бюджету сприятиме насиченню українського ринку продуктами харчування закордонного виробництва.

В цих умовах важливого значення набуває питання щодо підготовки висококваліфікованих фахівців з управління підприємствами харчової галузі. Професійно підготовлені фахівці з менеджменту необхідні не тільки у великих компаніях, а також на підприємствах малого та середнього бізнесу. Малі та середні підприємства є основою економіки усіх розвинених країн. Їхня роль у збільшенні робочих місць, підвищенні конкурентоспроможності, впровадженні інноваційних технологій виробництва та управління є визначальною.

На підставі проведеного дослідження можна зробити певні висновки. По-перше, враховуючи вкрай обмежену фінансову підтримку приватного та державного підприємництва, бюджетні кошти доцільно спрямувати на підготовку управлінців, з метою збільшення фахівців, які спроможні ефективно управляти підприємствами в умовах глобалізаційних викликів та зростання конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. По-друге, підвищується роль наукових досліджень у вивченні та прогнозуванні процесів розвитку світової економіки, її впливу на діяльність вітчизняних харчових підприємств, наданні практичних рекомендацій щодо підвищення їх

конкурентоспроможності і визначення перспективних напрямів розвитку бізнесу. По-третє, існує невідкладна потреба у здійсненні державної політики щодо покращення бізнес-клімату.

Література

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна — 2020» [Електронний ресурс]: Указ Президент України від 12.01.2015 № 5/2015. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]: Постанова Верховної Ради України від 11.12.2014 р. № 26-VIII. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19>
3. Стратегія розвитку аграрного сектора «3+5» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://minagro.gov.ua/system/files/3 %20 %D0 %BF %D0 %BB %D1 %8E %D1 %81 %205.pdf](http://minagro.gov.ua/system/files/3%20%D0%BF%D0%BB%D1%8E%D1%81%205.pdf)
4. Калита П. Три ключових проблеми української економіки [Електронний ресурс] / П. Калита. — Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/tri-klyuchovi-problemi-ukrayinskoji-ekonomiki-240476_.html

Тематичний напрям 4

ЕФЕКТИВНІСТЬ СТВОРЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ
У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ**А. Г. Гончарук***д-р екон. наук, професор; завідувач кафедри бізнес-адміністрування
і корпоративної безпеки Міжнародного гуманітарного університету,
м. Одеса, Україна***Н. О. Лазарева***аспірантка кафедри бізнес-адміністрування і корпоративної безпеки
Міжнародного гуманітарного університету, м. Одеса, Україна*ПРО ЕФЕКТИВНІСТЬ УКРАЇНСЬКОГО ВИНОРОБСТВА:
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Виноробство в Україні — розвинена галузь промисловості з давніми традиціями. Втім часто традиційні способи виробництва програють у конкурентній боротьбі виробництвам, заснованим на сучасних інноваційних технологіях. Необхідною умовою виживання виноробства в жорстких конкурентних умовах є забезпечення його високої ефективності.

Сьогодні українським виробникам на власному ринку доводиться конкурувати з продукцією практично з усього винного світу, починаючи з традиційно виноробних країн Півдня Європи (Франція, Іспанія, Італія тощо) та закінчуючи країнами, які відносно недавно освоїли цю галузь виробництва (Китай, Канада, Велика Британія тощо). Тому для оцінки його ефективності необхідно порівнювати її рівень з ефективністю виноробства у відповідних країнах [1].

Аналіз вітчизняного виноробства, що проводиться за результатами діяльності у 2014 році 11 виноробних підприємств різних регіонів країни, свідчить, що в цій галузі кожен працівник в середньому забезпечує виробництво та реалізацію продукції на майже 1 млн грн, що є достатньо непоганим показником для харчового бізнесу.

Для остаточних висновків щодо ефективності використання основних факторів виробництва ми порівняли значення основних показників роботи (матеріаловіддача, фондовіддача та продуктивність

праці) українських виноробів з аналогічними показниками інших виноробних країн, а саме: США, Китаю, Австралії, Німеччини, Франції, Канади, Великої Британії, Іспанії, Чилі, Нової Зеландії, ПАР та Угорщини.

Міжнародне порівняння середніх значень матеріаловіддачі наведено на рисунку 1.

В Україні, у порівнянні з іншими досліджуваними країнами, середній рівень ефективності використання предметів праці виноробними компаніями є найгіршим й у 2–3 рази нижчий за такі країни, як Італія чи Іспанія. З одного боку, це свідчить про недостатньо повну переробку сировини, велику кількість відходів та браку, а також про відносно невелику частку доданої вартості в українській виноробній продукції. З іншого боку, це говорить про значні резерви, які можуть використовувати вітчизняні виноробники задля підвищення ефективності діяльності у разі використання кращого зарубіжного досвіду.

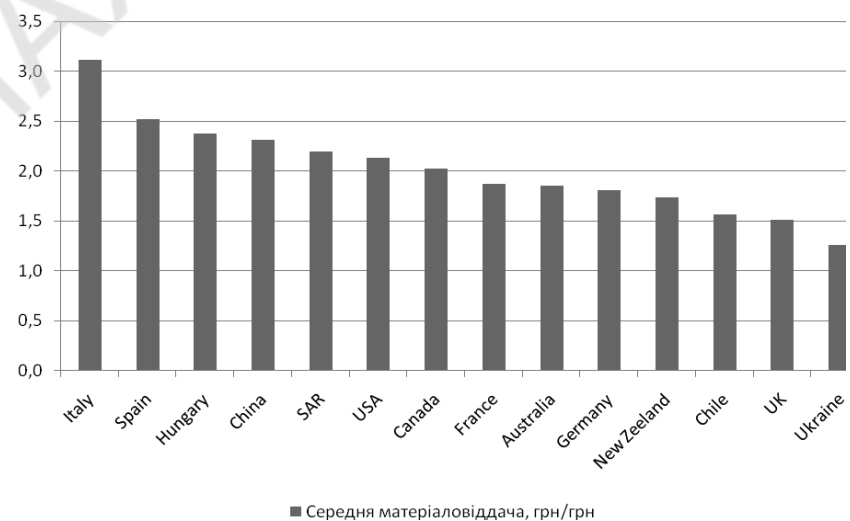


Рис. 1. Ефективність використання сировини виноробними компаніями України та зарубіжних країн

Взірцем високої ефективності використання предметів праці є італійська компанія Davide Campari-Milano S. P. A., що має найвищий рівень матеріаловіддачі. Її колишнє дочірнє підприємство ПрАТ «Одеський завод шампанських вин» має один з найкращих рівнів

матеріаловіддачі в Україні, що свідчить про високий рівень технологічності, який дозволяє отримувати найвищу віддачу з використаної сировини.

Міжнародне порівняння середніх значень фондovіддачі наведено на рисунку 2.

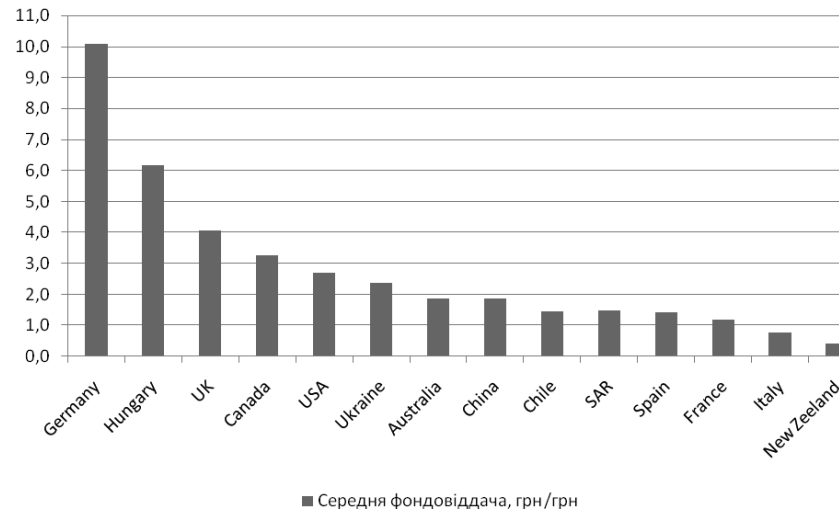


Рис. 2. Ефективність використання засобів праці виноробними компаніями України та зарубіжних країн

За цим показником Україна опинилась в середині рейтингу (на 6-му місці) завдяки таким підприємствам, як ПАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний» та ТОВ ПТК «Шабо». Без цих компаній середній рівень фондovіддачі для нашої країни був би одним з останніх.

Значний розрив у порівнянні з Німеччиною свідчить про існування резервів підвищення ефективності використання засобів праці українськими виноробами. Цей рейтинг дає певні орієнтири тим українським компаніям, які бажають прискорити окупність основного капіталу.

Взірцем високої ефективності використання засобів праці є німецька компанія Schloss Wachenheim AG, що має найвищий рівень фондovіддачі та займає першу позицію у загальному міжнародному рейтингу суперрефективності. Ця компанія напевно може стати еталоном для багатьох українських виноробних підприємств.

Міжнародне порівняння середніх значень продуктивності праці наведено на рисунку 3.

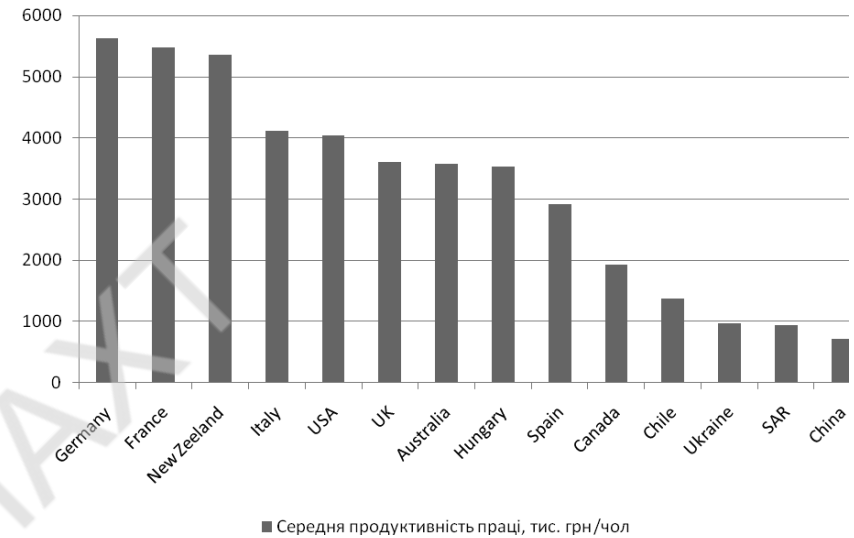


Рис. 3. Середня продуктивність праці на виноробних компаніях України та зарубіжних країн

Таким чином, порівняльна оцінка ефективності використання основних факторів виробництва на виноробних підприємствах дозволяє зробити наступні висновки:

- 1) українські виноробні компанії неефективно використовують предмети праці (сировину) та живу працю, через що рівень матеріаловіддачі та продуктивності праці на них є одними з найгірших у світі;
- 2) за рівнем використання засобів праці вітчизняні компанії посідають шосту сходинку у побудованому рейтингу, втім середнє значення їх фондovіддачі у кілька разів нижче за німецькі та угорські виноробні компанії, що свідчить про існування резервів її зростання для українських виноробів;
- 3) за більшістю факторів найкращими у світі виявились німецькі винороби, які можуть стати еталоном для переймання досвіду українськими виноробними компаніями задля забезпечення високої ефективності діяльності (світового рівня).

Література

1. Гончарук А. Г. Формування механізму управління ефективністю підприємства (на прикладі харчової промисловості) : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Гончарук Анатолій Григорович. — Одеса, 2010. — 474 с.

Д. Ф. Дерменжі

студентка факультету економіки, бізнесу і контролю
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна

ВПЛИВ ЗМІН ДО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

Податкова система України є однією з найбільш складних не тільки серед європейських країн, а й у більш глобальному вимірі. Це регулярно підтверджують міжнародні рейтинги. За даними рейтингу Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації (IFC) Paying Taxes 2016 Україна посідає 108-ме місце зі 189 країн світу за умовами сплати податків [3]. Загальне податкове навантаження на підприємства складає 52,2 %. Основними видами податків, які впливають на розмір цього відсотка, є податок на прибуток, податок на додану вартість (ПДВ) та єдиний соціальний внесок (ЄСВ). Розглянемо кожен вид податків окремо і проведемо порівняльний аналіз їх розміру з відповідними податками в розвинутих країнах ЄС.

Податок на прибуток — прямий податок, що стягується з прибутку організації (підприємства, банку, страхової компанії і т. д.) і визначається як дохід від діяльності компанії за мінусом суми встановлених відрахувань і знижок. Рейтинг за цим видом податків представлений на рисунку 1.

Як видно з рисунка 1, в Україні мінімальна ставка цього виду податку — 18 %, максимальна ставка у Франції — 38 %, в Італії — 31,4 % [2]. Можна вважати, що дана ставка є задовільною для українського бізнесу, адже в грудні 2014 року Верховна Рада України прийняла новий Податковий кодекс, який скорочує кількість податків з 22 до 9. Також станом на 2017 рік було внесено зміни у Податковий кодекс, які передбачають звільнення на три роки від будь-яких перевірок новостворених підприємств, якщо вони мають обіг менше 3 млн грн. Всі ці зміни мають позитивний характер впливу на розвиток бізнесу, да-

ють можливість розширення виробництва без суттєвих змін в системі оподаткування [4].

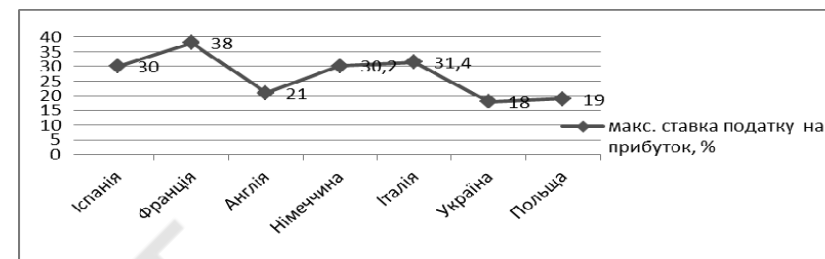


Рис. 1. Рейтинг країн за рівнем податку на прибуток

Другим за значущістю податком є ПДВ. В українському законодавстві цей податок являє собою форму вилучення до бюджету частини доданої вартості, створюваної на всіх стадіях виробництва, і визначається як різниця між вартістю реалізованих товарів, робіт і послуг та вартістю матеріальних витрат, віднесених на витрати виробництва та обігу [4]. ПДВ в даний час дуже поширений в світі. Адже він дозволяє точно визначити податкову складову ціни товару на кожній стадії виробництва і розподілу та звільнити від податку експорт та оподатковувати імпорт, а також здатний значно збільшити надходження до бюджету країни в порівнянні з іншими податками [5].

Розглянемо розмір цього податку в інших країнах світу (рис. 2).

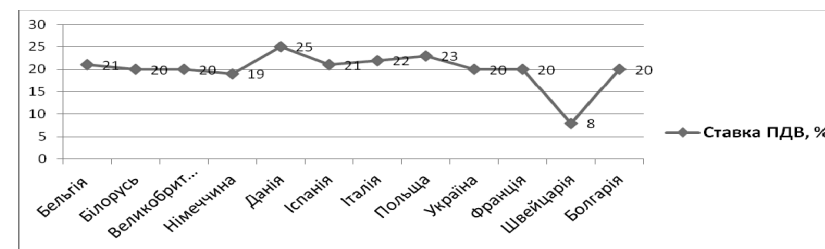


Рис. 2. Рейтинг країн за рівнем податку на додаткову вартість

З рейтингу видно, що в Україні ПДВ становить 20 %. Максимальний рівень ставки в Данії — 25 %, а мінімальний в Швейцарії — всього лише 8 %, адже на сьогоднішній день ця країна є офшорною зоною [2]. Але в цілому рівень ставки цього податку перебуває на рівні

більшості європейських країн і є цілком прийнятним для національної економіки.

Розглянуті види податків входять в склад загальнодержавних. Кожні зміни їх величини, порядку виплат тощо неодмінно відображаються на загальних надходженнях до бюджету. Щорічно державна фіскальна служба оприлюднює дані щодо таких надходжень. Згідно з цією інформацією в таблиці приведені відповідні дані про розмір окремих податків.

Таблиця

Величина надходжень окремих видів податків до державного бюджету в 2014–2016 роках

Показник	Величина надходжень, тис. грн			Величина надходжень у % до загальної кількості		
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Загальні надходження до державного бюджету	293424,9	487658,6	518318,8	100,0	100,0	100,0
У тому числі:						
податок на додану вартість із ввезених на територію України товарів	107287,2	138764,3	181453,3	36,6	28,5	35,0
податок на додану вартість з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) з урахуванням бюджетного відшкодування	80684,9	106742,3	148458,2	27,5	21,9	28,6
податку на прибуток підприємств	39941,8	33776,3	54344,1	13,6	6,9	10,5
інші	65511	208375,7	134063,2	22,3	42,7	25,9

З таблиці видно, що найбільшу питому вагу займає саме ПДВ із ввезених на територію України товарів. Тобто він направлений на захист вітчизняного ринку та боротьбу з демпінгом. Як відмічалось раніше, ПДВ є основним джерелом формування ВВП. ПДВ із ввезених на територію України товарів і ПДВ з вироблених в Україні товарів приносять найбільш вагомий внесок до державного бюджету. Пода-

ток на прибуток також займає провідне місце в структурі надходжень до державного бюджету.

Третім таким істотним податком є ЄСВ на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. ЄСВ — консолідований страховий внесок в Україні, збір якого здійснюється відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». У 2016 році розмір цього податку був знижений до 22 %. Якщо порівнювати його величину з країнами ЄС, то його можна назвати найбільш сприятливим, адже в Німеччині на зарплату тисне податок у 30 %, а у Швеції, країні з одним з найвищих податків у світі, — 46 %. В середньому податкове навантаження в країнах ЄС перевищує 30 %. Зважаючи на зміни в Податковому кодексі України, доцільно приділити окрему увагу ЄСВ для фізичних осіб-підприємців (ФОП). До 1 січня 2017 року ФОПи за наявності доходу за відповідний місяць були зобов'язані сплачувати ЄСВ в розмірі не менше мінімального страхового внеску (22 % від розміру мінімальної заробітної плати). З 1 січня 2017 року ФОПи зобов'язані сплачувати ЄСВ незалежно від наявності доходу за відповідний місяць у розмірі 22 % від мінімальної заробітної плати. Тільки представники першої групи єдиного податку мають право плати 50 % від цієї суми [1].

ЄСВ — один з тих податків, який зазнав найбільш значних змін як щодо системі оплати, так і величини його розміру. За останні три роки відбулися певні зміни в розмірі надходжень ЄСВ, які представлені на рисунку 3.

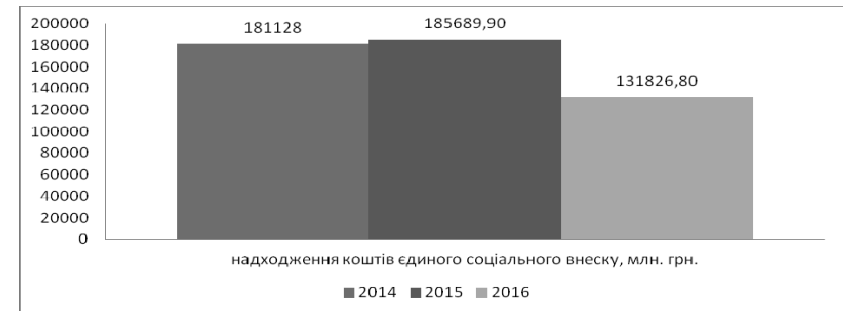


Рис. 3. Розмір надходжень єдиного соціального податку у 2014–2016 роках

У 2014–2015 роках рівень надходжень ЄСВ був близько 180 млрд грн. Але в 2016 році через те, що ставка була знижена до 22 %, рі-

вень загальних надходжень впав і склав майже 132 млрд грн [4]. Але все ж таки основним негативним моментом, на наш погляд, є те, що незалежно від того, має підприємство прибуток чи ні, воно повинне сплачувати ЄСВ. Хоча з іншого боку, це допомагає позбавитися одноденних фірм. Система оподаткування в 2017 році набула значного спрощення та зниження деяких видів податків.

Порівняльний аналіз розміру податків нашої країни та країн ЄС свідчить про те, що її величина не є критичною для бізнесу, а навпаки, має сприятливі тенденції до змін з метою поліпшення діяльності підприємств, тим самим розвитку економіки та збільшення ВВП. Це підтверджується статичними даними про кількість підприємств, розмір надходжень від податків до бюджету, а також про величину внутрішньої норми дохідності протягом 2014–2016 років.

Література

1. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс]: Закон України. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
2. Кісіль В. Податкові аспекти ведення бізнесу в Європейському союзі [Електронний ресурс] / В. Кісіль. — Режим доступу: [http://www.chamber.kr.ua/images/exp-imp/Podatkovy %20aspekti %20vedennja %20biznesu %20v %20Jevropejskomu %20Sojuzi.pdf](http://www.chamber.kr.ua/images/exp-imp/Podatkovy%20aspekti%20vedennja%20biznesu%20v%20Jevropejskomu%20Sojuzi.pdf)
3. Національна рада реформ. Рейтинг Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації (IFC) Paying Taxes [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/reform/indicator/10232>
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Тулуш Л. Д. Функціонування податку на додану вартість в сфері агропромислового виробництва: монографія / Тулуш Л. Д., Прокопчук О. Т. — К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2011. — 273 с.

Тематичний напрям 5

СТРАТЕГІЯ АКТИВНОЇ І ПАСИВНОЇ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ДО МІНЛИВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

О. Б. Каламан

канд. екон. наук, доцент; директор ННІПЕтаМ імені Г. Е. Вейнштейна Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ

Головною закономірністю розвитку економіки України і її найважливішого сектора — сільського господарства є перехід до нових якісних рівнів інноваційного розвитку. У сучасній економіці держава допомагає формуванню конкурентоспроможних продуктово-інноваційно-орієнтованих сільськогосподарських підприємств, які спроможні ефективно працювати на внутрішньому та світовому ринках в умовах стабільної конкурентної боротьби, концентрувати ресурси на перспективних напрямках економічного розвитку. При цьому механізми державного впливу повинні підтримувати інноваційну діяльність і творчу ініціативу, спрямовуватися на забезпечення продовольчої безпеки.

Ключовими факторами успіху сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах повинні стати: прикладні дослідження, відновлення продуктивних сил і технологій, модернізація засобів виробництва, насамперед технічне оснащення (за рахунок нових орних високопродуктивних машин для оброблення), реалізація резервів науково-технічного потенціалу, підйом конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, вдосконалювання виробничої й соціальної інфраструктури сільського господарства й головне — розвиток творчого потенціалу людей. Інноваційні процеси повинні визначати успіх підприємств з позицій соціальної важливості сільського господарства в економіці країни.

У сучасних умовах особливого значення набувають питання всебічного дослідження проблем регулювання інноваційних процесів з боку держави, що визначається специфікою й складністю керування

сільським господарством. Значимість даної проблеми визначається й тим, що першим прикладом інновації є саме сільське господарство. Сільське господарство, як найважливіша сфера діяльності, вимагає впровадження інновацій. Специфіка сільськогосподарської праці полягає в тому, що вона вимагає комбінації природнонаукових і соціальних знань. Сільське господарство породило нові складні проблеми й чергові інновації: соціальні, економічні й технологічні одночасно. Подальший розвиток принципів керування виник як результат вирішення проблем, які були породжені їхнім введенням в цій сфері діяльності.

Це вимагає нових теоретичних розробок, нових методів аналізу й прогнозування розвитку економіки сільського господарства. Необхідний акцент саме на вдосконалювання державного регулювання інноваційною діяльністю сільськогосподарських підприємств. Головна мета регулювання інноваційними процесами полягає в досягненні якісно нових результатів, пов'язаних з розширенням сфери діяльності підприємств, завоюванням ними позицій на ринку, зниженням витрат, забезпеченням конкурентоспроможності.

В умовах динамічних змін у науково-технічній сфері, глобалізації світового ринку й наростання конкуренції у всіх його сегментах, особливо високих технологій у сільському господарстві, а також обмеженості фінансових ресурсів усіх інституціональних інвесторів в Україні, особливої ролі набуває глибоке наукове розроблення можливостей формування ефективної стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку сільського господарства на основі комплексного використання довгострокових прогнозів, програм і планів. Це в сучасних умовах господарювання сприяє переходу економіки України на інвестиційно-інноваційний шлях розвитку. Тільки стратегічна мобілізація інтелектуальних і фінансових ресурсів дозволить сформувати власну модель ефективного розвитку сільського господарства.

Ринковий механізм формує ринкову ситуацію. Найважливіша ознака кон'юнктури ринку — основна його пропорція: співвідношення попиту і пропозиції. Цей механізм реалізується за допомогою функціонування певних економічних інститутів і, передусім, цілісної системи посередництва, купівлі-продажу товару, що базується на певних актах.

Формування та розвиток ринку продукції виноградарства відбувається під впливом великої кількості чинників, найважливішим з яких виступає державна політика щодо його регулювання.

Держава завжди виступала важливим соціальним інститутом, беручи участь в економічному житті суспільства. Оцінка намірів і наслідків такої участі була і залишається дискусійним питанням економічної науки. Але в будь-якому випадку відсутність контролю щодо ринкових процесів є нищильним для суспільства. Тому ринкова економіка потребує регулювання. Роль регулюючого центру має виконати саме держава, що представляє усе суспільство і має право позаекономічного втручання в економічні стосунки. Завдання полягає в тому, щоб знайти прийнятну форму і найдієвішу структуру державного регулювання економіки, які, не руйнуючи її ринкову природу, в той же час гарантували б їй найвигіднішу систему соціальної реалізації. Зрозуміло, що нескінченна зміна конкретних обставин перетворює це завдання на «вічну» проблему.

На початку періоду становлення ринкових відносин в Україні за обсягом продукції на сільське господарство припадало 54,3 %, на галузі, які забезпечують заготівлю, переробку, зберігання, транспортування, реалізацію продукції, — 34 %. Найменшою була частка галузей з ремонту тракторів і сільськогосподарських машин — 1,4 %, а також торгівлі продовольством і мережі громадського харчування — 2,2 %. В США на початку 1980-х років частка (за умовно чистою продукцією) галузі промисловості, яка постачає сільському господарству засоби виробництва, а також галузі, які зайняті виробничо-технічним обслуговуванням сільського господарства, складала 8 %, саме сільське господарство — 11 %, і галузі, які забезпечують заготівлю, переробку, зберігання, транспортування, реалізацію продукції, — 81 %, а за чисельністю зайнятих, відповідно, 7 %, 13 % та 80 %. На одного фермера в США працювало значно більше працівників, ніж в Україні [6].

Розрахунки показують, що сьогодні для збільшення продовольства значно вигідніше вкладати кошти в розвиток галузей, які забезпечують заготівлю, переробку, зберігання, транспортування, реалізацію продукції. Резерви збільшення продовольства тут великі: втрати становлять в картопляному і плодоовочевому підкомплексах 40–50 % виробництва, у виноградарському — 65 % [3].

Ринковий механізм вільної конкуренції має багато переваг, його можливості значні, але не безмежні. Існують галузі, де механізм вільної конкуренції не спрацьовує й потрібне втручання держави.

По-перше, це правильна організація грошового обігу.

По-друге, надання державою суспільних товарів. Функціонування ринку на умовах вільної конкуренції дозволяє компенсувати потре-

би, що представляються в грошовому вираженні через попит. Однак зустрічаються потреби, які не можуть бути виміряні в грошах і представлені в якості попиту.

По-третє, це елімінація державою впливу від сторонніх чинників. При ринкових умовах під час виробництва й споживання з'являються певні чинники, які не вимірюються в грошах. Вказані чинники впливають на рівновагу на ринку та спричиняють нееквівалентний розподіл товарів, що робить необхідним втручання держави в економіку.

У сучасному суспільстві відбувається зміцнення державного регулювання із відповідним розвитком виробництва. Пріоритет слід надавати державному регулюванню, що створює умови для адаптації товаровиробників до ринку, забезпечуючи як ефективність їх виробництва, так і насичення ринку вітчизняним продовольством. Специфіка функціонування аграрної сфери зумовлює основні напрями державного регулювання, яких не уникла жодна з розвинених країн світу. Мова йде насамперед про державний протекціонізм під час впровадження економічних і соціальних програм.

Державне регулювання на сучасному етапі розвитку має відбуватися із впровадженням адекватного обміну між сільськогосподарським виробництвом та забезпечуючими галузями. Для забезпечення вигідності обміну потрібно вдосконалення таких економічних важелів, як кредит і податки. Через сезонність виробництва сільськогосподарські підприємства вимагають оптимальних умов для можливості залучення кредитних ресурсів. Кредитування повинно бути розраховано на весь період виробництва (виробничий цикл для виноградарства від закладки саджанців до збирання врожаю становить 3–4 роки).

Важливим фактором поліпшення фінансового становища сільського господарства виступає впорядкування оподаткування. Незважаючи на зростання збитковості сільськогосподарських підприємств, сума податків не зменшується. Державного регулювання потребує і реалізація продукції сільського господарства. Важливу роль у заготівлі, переробці та реалізації продукції може зіграти споживча кооперація.

Таким чином, державне регулювання являється повноцінно функціонуючим механізмом, який дозволяє державі впливати на процеси, що виникають на ринку, та сприяти розвитку АПК. Це особливо важливо враховувати, оскільки криза в АПК обумовлена не лише природними умовами, але і низкою суто економічних проблем в аграрній політиці.

Література

1. Азьмук Л. А. Порівняльний аналіз змістового наповнення категорії «риннок» / А. Л. Азьмук // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. — 2009. — № 22. — С. 62–70.
2. Базилевич В. Д. Ринкова економіка: основні поняття та категорії: навч. посіб. / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. — 2-ге вид. — К.: Знання, 2008. — 263 с.
3. Власов В. В. Состояние и основные направления развития виноградарства и питомниководства Украины на период до 2020 года / В. В. Власов, А. Д. Лянной, Я. С. Спектор // Материалы международного симпозиума «Виноградарство и виноделие XXI столетия». — Одесса: НИЦ «ИВВ им. В. Е. Таирова»; Оптимум, 2005. — С. 98–104.
4. Державне управління в умовах європейської та євроатлантичної інтеграції України: історія, теорія, методологія: [навч. посіб.] / [редкол.: В. П. Горбулін та ін.]; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України, Закарпат. держ. ун-т. — Ужгород: Ліра, 2007. — 342 с.
5. Діброва А. Д. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва: теорія, методологія, практика: монографія / А. С. Діброва. — К.: Форум, 2008. — 487 с.
6. Економічна теорія: навч.-метод. посібник / Упоряд. О. І. Баєва, Б. Ю. Юхнов, М. В. Віскова, І. В. Колупаєва. — Харків: УІПА, 2008. — 190 с.

О. Л. Фрум

канд. екон. наук; старший викладач кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна

ЗАСТОСОВНІСТЬ АКТИВНИХ АДАПТИВНИХ СТРАТЕГІЙ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Для досягнення поставлених цілей розвитку й підвищення стійкості до криз підприємство повинне швидко реагувати на зміни й адаптувати своє власне внутрішнє середовище до нової ситуації або, навпаки, адаптувати зовнішнє середовище до змін свого внутрішнього середовища. В умовах економічної кризи особливо серйозною є проблема вибору стратегії для своєчасної адаптації підприємства до нових умов.

Створення умов для досягнення мети підприємства є одним із завдань стратегічного управління. Основним методом управління на

перспективу є формування умов для розвитку підприємства шляхом забезпечення його адаптації в майбутніх умовах господарювання.

Концептуальний зміст стратегічного управління полягає в тому, що воно є комплексною системою постановки й реалізації стратегічних цілей підприємства, що заснована на прогнозуванні середовища й виробленні способів адаптації до його змін, а також впливу на нього. Здатність організації обновляти й розвивати свій потенціал служить важливим показником ефективності стратегічного управління [4].

В умовах невизначеності підприємство як система повинно мати:

- гнучкість й адаптивність;
- здатність до диверсифікації й своєчасного ситуаційного реагування;
- можливість ефективно використовувати свій потенціал.

Адаптація до швидких змін припускає часті й рішучі трансформації системи цілей та системи навичок, умінь із досягнення поставленої мети.

Швидка адаптація до змін шляхом розширення можливостей на основі реалізації інноваційної стратегії, її погодженості з іншими стратегіями й погодженості між всіма стратегіями сприяє підвищенню гнучкості і стійкості підприємства до криз.

У цьому контексті є цікавою японська концепція менеджменту Кайдзен (Kaizen). У додатку до наших реалій з позиції відносини підприємства до безперервних поліпшень, інновації варто розглядати як будь-які зміни, які підвищують цінність для споживача. Виходячи із цього, можна зробити висновок, що важливою частиною системи стратегій підприємства є стратегія управління постійними змінами або адаптаційна стратегія.

Р. Акофф стверджує, що системи адаптивні, якщо при зміні в їхньому оточенні або внутрішньому стані, який знижує їхню ефективність у виконанні своїх функцій, вони реагують або відгукуються, змінюючи свій власний стан або стан навколишнього середовища так, щоб їхня ефективність збільшилася [1, с. 123–124]. Через адаптацію здійснюється безперервний прямий та зворотний зв'язок (взаємодія) між організацією та її зовнішнім середовищем, між організацією та її внутрішнім середовищем.

На думку С. Турлакової, «...адаптаційний підхід є відносно новою концепцією управління розвитком підприємств. Адаптація припускає процес цілеспрямованої зміни параметрів, структури і власти-

востей будь-якого об'єкта у відповідь на зміни, що відбуваються як у зовнішньому середовищі діяльності об'єкта, так і всередині нього. Зовнішнє середовище діяльності підприємств нестабільне, піддане частим змінам різноманітного масштабу, і підприємство повинне бути готовим до таких змін. Це проявляється, зокрема, у наявності адаптаційної стратегії, а також організаційного механізму її реалізації — комплексу технічних, організаційних, інформаційних, правових та управлінських структурних заходів, що забезпечують оперативну перебудову діяльності всіх структурних одиниць, а також внесення відповідних змін у частинні та ті, які забезпечують, стратегії підприємства» [5, с. 242].

Адаптація підприємства до зовнішнього середовища виражається через зворотний зв'язок і є основним чинником функціонування, розвитку й виживання підприємства. Отже, адаптація — необхідна умова успішної реалізації функцій управління.

Відповідно до закону необхідної розмаїтості У. Р. Ешбі, щоб створити систему, здатну впоратися з розв'язанням проблеми, що володіє певною, відомою розмаїтстю, потрібно, щоб сама система мала ще більшу розмаїтість, чим розмаїтість розв'язуваної проблеми, або була здатна створити в собі цю розмаїтість [3, с. 43]. Тобто для забезпечення умов своєї життєдіяльності система повинна безупинно підтримувати такий рівень внутрішньої розмаїтості, що відповідала би розмаїтості навколишнього середовища. У цьому випадку вона досить довго може зберігати рівновагу із середовищем.

Дією закону У. Р. Ешбі можна обґрунтувати висновок: якщо підприємство функціонує й розвивається в конкурентному середовищі, то не тільки зовнішнє середовище впливає на підприємство, але й підприємство впливає на зовнішнє середовище. Тому процес адаптації потрібно розглядати як двосторонній.

У процесі розвитку підприємства можна виокремити три типи змін адаптаційної спрямованості.

1. Активний тип змін характеризується революційними змінами під впливом змін у внутрішньому середовищі, пов'язаними з випереджальним реагуванням на зміну середовища.

2. Пасивний тип змін, якому властиві еволюційні зміни під впливом змін у внутрішньому середовищі, засновані на запізненому реагуванні на зміну середовища.

3. Активно-пасивний тип змін містить у собі еволюційність розвитку пасивного типу під впливом змін у внутрішньому середовищі

активного типу й пов'язаний з одночасною зміною внутрішнього й зовнішнього середовища.

Активний тип змін підприємства сполучений з найбільшим впливом внутрішніх змін на зміни в зовнішньому середовищі.

Залежно від середовища виникнення змін їх можна розділити на внутрішні й зовнішні стосовно підприємства. Залежно від характеру здійснення, зміни можуть бути еволюційними й революційним.

Революційний тип пов'язаний з різкою зміною структур і є способом пристосування навколишнього середовища до вимог системи.

Еволюційний тип — тип з плавною поетапною зміною структур і є способом пристосування системи до вимог навколишнього середовища.

Таким чином, будь-яку зміну системи можна розглядати як складову процесу адаптації підприємства до зміни середовища.

В. Гончарук робить висновок, що в сучасних умовах невизначеності й підвищеного ризику для розвитку підприємства актуальність здобуває питання управління зовнішнім середовищем. Адаптація до зовнішнього середовища передбачає й цілеспрямоване формування самого зовнішнього середовища, й управління ним. Будь-яке підприємство вже своїм існуванням формує зовнішнє для нього середовище, впливає на ті або інші його фактори [2].

На відміну від ринкової концепції (І. Ансофф, М. Портер), при якій призначення стратегій полягає в адаптації підприємства до зовнішнього середовища, в ресурсному підході (Б. Вернелфельд, Дж. Барни) основною метою є випереджальне створення, утримання й розвиток специфічних ресурсів і компетенцій. Тобто стратегії ґрунтуються на внутрішніх характеристиках підприємства, а підприємство активно впливає на зовнішнє середовище, адаптуючи його до своїх умов.

В аспекті зниження впливу на підприємство конкурентів важливим завданням стратегічного управління є формування адаптаційних механізмів зміни підприємства.

Підприємство як відкрита система піддається впливу зовнішнього середовища, але інтеграція знижує дію п'яти конкурентних сил, тому є діючим способом адаптації підприємства. У зв'язку з включенням всього ланцюжка створення вартості в структуру підприємства обмежується ринкова влада продавців. Високі бар'єри входження в галузь знижують вплив загрози вторгнення нових учасників на ринок. Скорочення впливу цих конкурентних сил приводить до конкрети-

зації цілей розвитку підприємства й підвищення ймовірності правильного вибору стратегії як напряму руху до досягнення поставленої мети. Впровадження інновацій знижує погрозу появи продуктів-замінників і одночасно ринкову владу споживачів.

Отже, для підприємства головним завданням залишається перемога в боротьбі з конкурентами [6, с. 116].

Таким чином до активних адаптивних стратегій можна віднести ресурсні, інноваційні та інтеграційні стратегії. Їх реалізація дозволяє:

- розширити спектр стратегічних альтернатив;
- збільшити швидкість реакції підприємства на зміну умов внутрішнього й зовнішнього середовища;
- знизити невизначеність умов розвитку шляхом агресивного впливу на зовнішнє середовище;
- підвищити можливість швидкої зміни або корегування стратегій на основі досягнутого рівня розвитку.

Література

1. Акофф Р. О целеустремленных системах: [пер с англ.] / Р. Акофф, Ф. Эмери; под ред. И. А. Ушакова. — М.: Совет. радио, 1974. — 272 с.
2. Гончарук В. А. Маркетинговое консультирование в решении социально-управленческих проблем российских коммерческих предприятий [Электронный ресурс]: автореф. дис.... канд. соц. наук (некоторые главы): 22.00.08 / В. А. Гончарук. — Режим доступа: <http://www.goncharuk.ru/dissertation/preconditions/>
3. Рыгалин Д. Б. Процессы самоорганизации в высокотехнологичных кластерах / Д. Б. Рыгалин, А. Ю. Бударов // ИнВестРегион. — 2006. — № 1. — С. 42–46.
4. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс] / под ред. д-ра экон. наук, проф. М. А. Чернышева. — Режим доступа: <http://management61.ru/index.php?do=static&page=strategtitul>
5. Турлакова С. С. Методологические подходы к управлению развитием предприятий / С. С. Турлакова // Вісн. Донбаської держав. машинобуд. акад. — 2006. — № 12 (6). — С. 238–244.
6. Фрум О. Л. Диагностика кризового стану підприємств у системі стратегічного управління: дис.... канд. экон. наук: 08.00.04 / О. Л. Фрум. — Одеса, 2016. — 201 с.

Тематичний напрям 6
**ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ
 ТА ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ
 НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Х. О. Баранюк

аспірантка кафедри обліку і аудиту

Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна

**ДОСЛІДЖЕННЯ ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ
 НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ**

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства є одним з найважливіших факторів для успішного функціонування підприємства як на внутрішньому ринку України, так на її зовнішніх ринках. Попередні дослідження показали, що актуальним для ефективного функціонування промислових підприємств та забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності є в першу чергу протистояння та швидке реагування на зміни у зовнішньому середовищі [2, с. 30].

Забезпечення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості як України, так і Одеської області, для якої дана галузь є особливо важливою, а також визначення кола факторів, що мають найвагомий вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства, їх систематизація та класифікація є особливо актуальними у теперішній час, коли багато промислових підприємств є збитковими і мають певні проблеми з реалізацією власної продукції [3, с. 34]. В тому числі це стосується підприємств малого бізнесу, які, на наш погляд, є дуже перспективними саме в галузі харчової промисловості, але які не мають широкого розвитку в Україні, а більшість вже існуючих підприємств є збитковими і знаходяться на стадії «виживання». На наш погляд, на такий стан підприємств харчової промисловості, в т. ч. підприємств малого бізнесу, впливають несприятливі саме зовнішні та окремі внутрішні фактори.

До малого бізнесу відноситься особливий сектор економіки, який охоплює сукупність малих підприємств, що виступають у якості специфічної соціально-економічної форми дрібного виробництва в умовах ринку та підприємництва [1, с. 245]. Згідно з Господарським

кодексом України до суб'єктів малого підприємництва належать фізичні особи-підприємці або підприємства будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України, а до суб'єктів мікропідприємництва відносяться фізичні особи-підприємці або підприємства будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму еквівалентну 2 млн євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [5].

Тому для забезпечення конкурентоспроможності та ефективної діяльності підприємств харчової промисловості, в тому числі підприємств малого бізнесу харчової промисловості, в першу чергу необхідно розглянути існуючі групи факторів, використовуючи праці вчених-економістів, що пов'язані з вивченням їх груп, виявити їх загальний вплив та зазначити ті фактори, що мають найвагомий вплив на ефективність діяльності підприємств та їх конкурентоспроможність. При цьому особливу увагу слід приділити підприємствам малого бізнесу харчової промисловості, які є ще недостатньо дослідженими.

Попередні дослідження показали, що категорія «конкурентоспроможність» трактується вченими по-різному, та є поняттям, яке не має єдиного підходу в визначенні як по сутності, так й за видами [3, с. 34]. Також не існує єдиного системного підходу до класифікації факторів конкурентоспроможності. На нашу думку, конкурентоспроможність будь-якого підприємства залежить й від ефективності його діяльності, а саме від усіх видів його діяльності [2, с. 31].

Існує багато різноманітних факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства. При більш глибокому вивченні цього питання була виявлена велика кількість різноманітних трактувань та підходів до визначення, класифікації та рівня впливу конкурентоспроможності, але більшість авторів віддають перевагу зовнішнім та внутрішнім факторам, як факторам, що мають найвагомий вплив на рівень конкурентоспроможності на підприємстві [2, с. 31].

Ми згодні з К. Васьковською [2, с. 31; 4], яка пропонує узагальнити класифікації та згрупувати їх на ендогенні — внутрішні фактори та екзогенні — зовнішні фактори, із структуруванням їх на об'єктивні, що не залежать від діяльності підприємства, умовно-об'єктивні, які

можуть в залежності від окремих умов як мати залежність, так і не мати її від діяльності підприємства, та суб'єктивні, що залежать від діяльності підприємства, а також з деталізацією загальних і часткових факторів. Так, до зовнішніх факторів К. Васьковська відносить: міжнародні, політико-правові, економічні, природно-екологічні фактори та фактори впливу глобалізаційних процесів, до внутрішніх загальних факторів віднесли: ресурсний потенціал, соціально-психологічні фактори, техніко-технологічні фактори, організаційно-економічні фактори, параметри продукції, маркетингово-збутові фактори, імідж підприємства та ефективність звичайної діяльності [2, с. 31; 4].

На наш погляд, до зовнішніх факторів, крім тих, що були запропоновані К. Васьковською, слід додати такі фактори, як фактор з державного регулювання, фактор підтримки вітчизняного виробника, в тому числі малого бізнесу, та популяризації товарів вітчизняного виробництва, підтримку оновлення основних засобів та впровадження новітніх технологій за рахунок пільгових — податкової та кредитної політики держави. Ці фактори мають важливий вплив саме в сучасний період функціонування підприємств та сприяють розвитку підприємств малого бізнесу як найбільш незахищеної сфери діяльності в економіці нашої країни [2, с. 31].

Не можливо не погодитись з думкою К. Васьковської про те, що в процесі проведення внутрішнього аналізу конкурентоспроможності на підприємстві необхідно серед внутрішніх факторів виділити індивідуальні, в залежності від діяльності та потреб кожного підприємства, а при необхідності і надалі проводити ще більшу їх деталізацію [2, с. 31; 4].

При попередньому дослідженні нами було доповнено та удосконалено структурування внутрішніх та зовнішніх факторів в розрізі етапів здійснення звичайної діяльності, а також була доповнена та удосконалена існуюча класифікація за ознаками: «в розрізі етапів здійснення звичайної діяльності» та «в залежності від рівня дослідження об'єкта та рівня конкурентоспроможності», що дозволило виділити п'ять рівнів оцінювання конкурентоспроможності. При цьому необхідно зазначити, що для діяльності підприємств малого бізнесу перший рівень, як правило, відсутній [2, с. 31–33].

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

– конкурентний потенціал підприємств харчової промисловості, в т. ч. малого бізнесу, в першу чергу залежить від впливу кола факторів у кожний конкретний момент їх діяльності;

– багато промислових підприємств є збитковими та мають певні проблеми з реалізацією власної продукції як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому, що негативно впливає на розвиток і забезпечення ефективності їх діяльності та конкурентоспроможності;

– при попередньому дослідженні була удосконалена класифікація факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства за рахунок структурування внутрішніх та зовнішніх факторів конкурентоспроможності у розрізі етапів здійснення звичайної діяльності та в залежності від рівня дослідження об'єкта та рівня конкурентоспроможності.

Наведене потребує подальшого аналізу та додаткових досліджень зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємств в харчовій промисловості, удосконалення груп зовнішніх та внутрішніх факторів, що мають найвагомий вплив на ефективність діяльності підприємств харчової промисловості та їх конкурентоспроможність, в тому числі, це стосується підприємств малого бізнесу харчової промисловості, що, на наш погляд, в сучасних умовах життя, є найбільш перспективною для розвитку та бюджетоутворюючою галуззю.

Література

1. Баранюк Х. О. Аспекти забезпечення ефективного функціонування підприємств малого бізнесу харчової промисловості / Х. О. Баранюк // Економічні та соціальні аспекти розвитку України на початку XXI століття: матеріали IV Міжн. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 5–8 жовтня 2016 р.) — Одеса: [Б. в.], 2016. — С. 245–249.
2. Баранюк Х. О. Analysis and structuring of external and internal factors of influence on competitiveness of enterprise / Х. О. Баранюк // Економіка харчової промисловості. — 2017. — Т. 9, вип. 1. — С. 30–37.
3. Баранюк Х. О. Конкурентоспроможність: сутність та об'єкти дослідження / Х. О. Баранюк // Економіка харчової промисловості. — 2016. — Т. 8, вип. 4. — С. 33–39.
4. Васьковська К. О. Розвиток управління конкурентоспроможністю підприємств харчової промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К. О. Васьковська. — Одеса, 2015. — 20 с.
5. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/436-15>

6. Кузьминич Г. Г. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предпринимательских структур [Электронный ресурс] / Г. Г. Кузьминич. — Режим доступа: [http://com-nauka.isea.ru/files/s1/37 %20 %D0 %9A %D1 %83 %D0 %B7 %D1 %8C %D0 %BC %D0 %B8 %D0 %BD %D0 %B8 %D 1 %87.pdf](http://com-nauka.isea.ru/files/s1/37%20%D0%9A%D1%83%D0%B7%D1%8C%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%87.pdf)
7. Куприна Н. М. Конкурентоспособность предприятия: виды и уровень / Н. М. Куприна // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. Спец. вип.: Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи: у 2 ч. — К.: КНЕУ, 2011. — Ч. 1. — С. 567–570.
8. Соціо-еколого-економічний розвиток агропродовольчої сфери України в сучасних умовах: проблеми та шляхи їх розв'язання: монографія / авт. кол.: О. І. Павлов, К. Б. Козак, Д. Ф. Крисанов [та ін.]; за заг. ред. О. І. Павлова. — Одеса: Астропринт, 2015. — С. 106–120.

М. О. Белошанко

*студент факультету економіки, бізнесу і контролю
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

Л. Л. Лобоцька

*канд. техн. наук, доцент; доцент кафедри економіки промисловості
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

РОЗВИТОК РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ ДЛЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В останні роки АПК показує значний ріст виробництва і експорту продукції, особливо у сфері рослинництва, що потребує високого рівня її забезпеченості сільськогосподарською технікою. Але, як відмітив завідувач відділу ринку матеріально-технічних ресурсів Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» О. Захарчук [1], аграрії забезпечені основними видами сільгоспмашин лише на 50 %. В Україні спостерігається великий відкладений попит на сільгосптехніку. Закупівля основних видів сільськогосподарської техніки складає 3–5 % від наявної, тоді як для нормального відтворення машинно-тракторного парку потрібно щорічно закуповувати 8–12 %. Особливо критична ситуація склалася з тракторами. Станом на 2016 рік, за різними підрахунками, понад 75 % тракторів знаходилися за межами амортизаційного та економічно доцільного терміну експлуатації. Недостатній рівень техніки призводить до втрати уро-

жків, зниження сировинної бази харчової промисловості, погіршення якості продукції.

Україна на сьогодні має біля 40 заводів з виробництва сільгосптехніки, проте сільгоспвиробники надають перевагу імпортній техніці. За даними митної статистики, у 2015 році було завезено тракторів на \$229,9 млн, комбайнів — на \$106,6 млн, а за дев'ять місяців 2016 року — на \$424,7 млн та \$218,3 млн відповідно. Якщо у 2015 році найбільш активно купували техніку агрохолдинги, то зараз її переважно купують господарства із земельним банком від 4 тис. га до 10 тис. га, а також малі підприємства. Переважною формою придбання техніки є взяття її у лізинг.

Лізинг (англ. leasing — оренда, майновий найм) — підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингодержувачу майна. Основні положення лізингу сформульовані у Законі України «Про фінансовий лізинг» [2].

Лізинг має два види: фінансовий і оперативний.

Фінансовий лізинг (financial leasing) передбачає виплату лізингодержувачем протягом строку дії договору сум, що покривають повністю вартість амортизації майна або більшу її частину, а також прибуток лізингодавця. Після закінчення строку дії договору лізингодержувач може:

- повернути предмет лізингу лізингодавцю;
- укласти новий договір лізингу;
- викупити предмет лізингу по залишковій вартості.

Оперативний лізинг (operation leasing) укладається на термін, менший амортизаційного періоду майна. Після закінчення строку дії договору предмет лізингу повертається власникові або знову здається у фінансову оренду.

Лізингоотримувач вибирає оперативний лізинг, як правило, в двох випадках. По-перше, коли йому необхідно орендоване майно тільки на час, наприклад, щодо виконання разової роботи, або реалізації в життя одного індивідуального проекту. По-друге, коли орендоване майно схильне до досить швидкого морального зносу, і лізингоотримувач передбачає, що після закінчення терміну договору лізингу (оперативного) з'явиться нове, більш сучасне і ефективне аналогічне майно.

Лізинг має значні переваги.

1. Лізинг дає можливість використання нових високих технологій без значних додаткових капіталовкладень. Його можна порівняти з кредитуванням, яке не потребує негайного початку платежів. Коли підприємство використовує звичайний кредит, воно повинно оплатити частину вартості покупки за рахунок власних коштів. Лізинг дозволяє спочатку випробувати машини чи обладнання, а потім заповувати їх.

2. Основною перевагою перед кредитуванням є нижчі вимоги по заставі, оскільки в лізингу лише обладнання є предметом застави без будь-якого додаткового забезпечення, що суттєво збільшує доступність нового обладнання. Також лізинг можна оформити набагато швидше та простіше, ніж традиційну позику. Це актуально для машин сезонного використання, де період повністю збігається з часом експлуатації.

3. Позитивним є також те, що лізингові платежі відносяться на собівартість продукції в повному обсязі, що знижує оподатковуваний прибуток.

4. Комерційні банки, що займаються лізинговими операціями, мають всі переваги, властиві лізингу: мінімізацію кредитних та інших ризиків, залучення додаткової кількості фінансово-забезпечених клієнтів, підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку.

5. Лізинг як активна форма кредитування посилює конкуренцію між банками та лізинговими компаніями, знижує вплив на позичковий відсоток, що стимулює приплив капіталів у виробничу сферу [3; 4].

Оподаткування при оперативному лізингу:

1) лізингоотримувач сплачує платежі за користування технікою (без виділення вартості техніки в складі лізингових платежів);

2) вся сума кожного платежу з оперативного лізингу обкладається ПДВ у повному обсязі;

3) всю суму кожного оплаченого лізингового платежу без ПДВ лізингоотримувач відносить на валові витрати;

4) ПДВ в розмірі 20 % на суму кожного лізингового платежу лізингоотримувач відносить до податкового кредиту з ПДВ.

Оподаткування фінансового лізингу:

1) платіж складається з відшкодування частини вартості техніки та комісії лізингової компанії;

2) техніка враховується на балансі лізингоотримувача, який нараховує на вартість техніки амортизацію, зменшуючи податок на прибуток;

3) ПДВ обкладається тільки вартість техніки;

4) комісія лізингової компанії в повному обсязі відноситься на витрати лізингоотримувача, зменшуючи оподатковуваний прибуток.

Щодо аграріїв, то до 2016 року вони мали можливість взагалі не сплачувати ПДВ в бюджет країни, зареєструвавшись об'єктом спеціального оподаткування. Але у 2016 році система оподаткування змінилася. Виробники зернових вже сплачували в бюджет 85 % ПДВ, а 15 % накопичували на власному рахунку для оновлення основних засобів. Підприємства, які працювали у сфері тваринництва, направляли в бюджет 20 %, останні 80 % залишали собі. З 2017 року цей спеціальний режим оподаткування було скасовано, тому зараз податкове навантаження на сільгосппідприємства значно зросло [5].

І все ж упродовж останніх років ринок лізингу набуває все більшої популярності серед українських підприємців, що підтверджується швидкими темпами його зростання (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Кількість юридичних осіб-лізингодавців та фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу

Тип установи	Станом на 30.09.2014 р.	Станом на 30.09.2015 р.	Станом на 30.09.2016 р.
Юридичні особи-лізингодавці	264	267	240
Фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу	184	293	406

Протягом 9 місяців 2016 року фінансовими компаніями та юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, але можуть згідно із законодавством надавати фінансові послуги, укладено 7401 договір фінансового лізингу на суму 7772,7 млн грн (табл. 2) [6].

Динаміка вартості договорів, укладених протягом 9 місяців 2014 року — 9 місяців 2016 років, та договорів, чинних на кінець кожного звітного періоду, наведена на рисунку 1.

Робота лізингових компаній зосереджена в основному на аграрному і транспортному секторах. В структурі портфелів компаній у 2016 році договори в аграрному секторі становили 5,5 млрд грн, у транспортному секторі — 8 млрд грн. На 1,5 млрд грн було оформлено договорів у добувній промисловості, практично на 1 млрд грн — у будівництві, по 200–400 млн грн — в інших секторах. Загальна сума договорів була 23 млрд грн, у 2015 р. — 26 млрд грн.

Таблиця 2

Інформація щодо вартості договорів фінансового лізингу та їх кількості, укладених юридичними особами та фінансовими компаніями

Період	Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за період, (млн грн)		Кількість договорів фінансового лізингу (од.), укладених за період	
	юридичними особами	фінансовими компаніями	юридичними особами	фінансовими компаніями
9 місяців 2014 р.	5 328,5	122,5	6 501	17
9 місяців 2015 р.	4 973,6	3,2	2 700	13
9 місяців 2016 р.	7 757,0	15,7	7 371	30

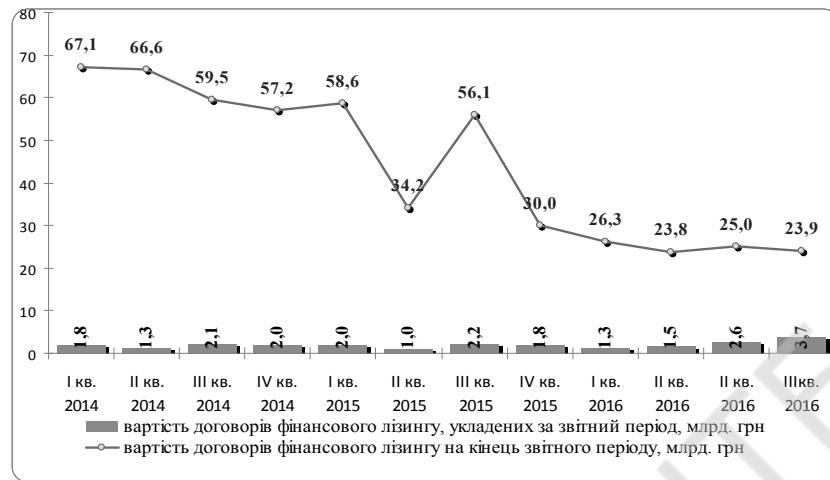


Рис. 1. Динаміка надання послуг фінансового лізингу

На рисунку 2 показано розподіл договорів фінансового лізингу. Станом на 30 вересня 2016 року спостерігається тенденція зменшення частки довгострокових договорів лізингу. Вартість договорів, термін дії яких більше 5 або дорівнює 10 рокам порівняно з аналогічною датою минулого року, зменшилась на 4 112,4 млн грн, договори з терміном дії більше 10 років зменшились на 414,3 млн грн [6]. Вартість договорів фінансового лізингу строком до 2 років показала ріст на 2220,6 млн грн, строком від 2 до 5 років – зменшилась на 3768,5 млн грн.

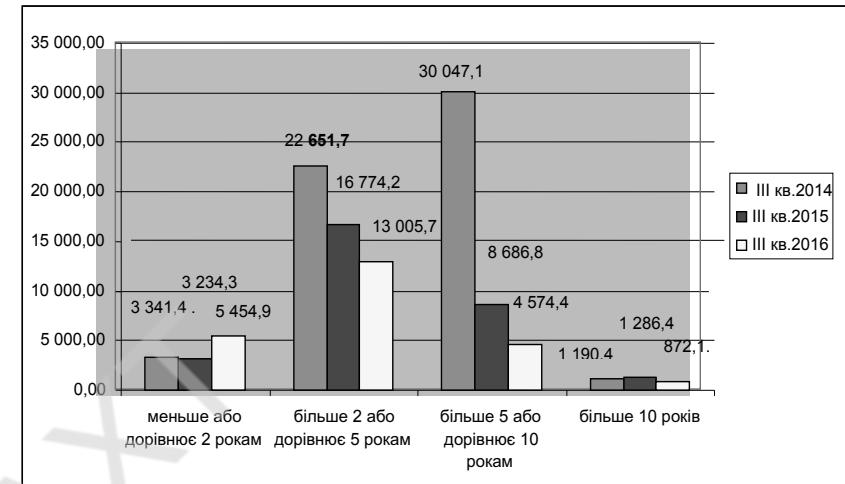


Рис. 2. Розподіл вартості договорів фінансового лізингу за терміном їх дії, млн грн

У 2017 році лізингові компанії будуть більш тісно працювати з сільгоспвиробниками в частині фінансового і податкового планування, беручи на себе не тільки кредитну функцію, а й консалтингову.

Незважаючи на економічні переваги впровадження лізингу, в Україні він не дуже поширений. Можна назвати багато факторів, що стримують його розвиток, але головним із них є відсутність нормативно-правової бази, яка б досконало регулювала лізингову діяльність. Комісія Нацкомфінпослуг готується внести на розгляд Верховної Ради України нову редакцію Закону України «Про фінансовий лізинг», який змінить податкове регулювання операцій лізингу і посилить захист користувачів послуг лізингових компаній.

Активне впровадження лізингових операцій на підприємствах України, зокрема, в агропродовольчій сфері, може стати потужним імпульсом технічного розвитку, переобладнання виробництва і структурної перебудови економіки.

Література

1. Аграрії забезпечені основними видами сільгоспмашин лише на 50 %, — експерт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.uul.com.ua/press/leasnews/item_1025/

2. Про фінансовий лізинг: Закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show>
3. Переваги та недоліки лізингу як виду кредитування засобів виробництва в Україні / Ярошевич Н. Б. // 36. наук.-техніч. пр. Наукового вісн. НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.5. — С. 241–246.
4. Підлісецький Г. М. Фінансовий лізинг як механізм державної підтримки технічного забезпечення сільського господарства / Г. М. Підлісецький // Економіка АПК. — 2011. — № 4 (199). — С. 75–79.
5. Дядюра А. Почему лизинг — один из показателей реформ в стране [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.uul.com.ua/press/leasnews/item_1040/
6. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-finansovih.html>

Ю. А. Егунов

*канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри економіки підприємства
і організації підприємницької діяльності*

Одеського національного економічного університета, г. Одеса, Україна

И. Н. Егунова

*старший преподаватель кафедры экономики предприятия
і організації підприємницької діяльності*

Одеського національного економічного університета, г. Одеса, Україна

УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОПТИМАЛЬНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики, когда каждый хозяйствующий субъект самостоятельно определяет направления своей производственной деятельности, номенклатуру и объемы выпускаемой продукции, значительно актуализируется задача формирования оптимальной производственной программы (ОПП) предприятия.

Важнейшей проблемой, снижающей действенность оптимизационных расчетов как инструмента формирования оптимального плана производства, является его чувствительность к колебанию основных параметров экономико-математической модели (ЭММ). Незначительные отклонения последних от запланированного их уровня (имеющие место в условиях рыночной турбулентности) приводят не только к изменению оптимальных объемов производства, но и, что самое главное, к изменению номенклатуры ОПП. Причем

указанные выше отклонения выявляются только на стадии производства, что не позволяет осуществлять какие-либо корректировки номенклатурного плана. В результате фактическая производственная программа предприятия может значительно отличаться от оптимальной.

В этой связи американский ученый В. Дж. Стивенсон отмечает, что менеджер может уверенно приступать к практической реализации оптимального решения, если оно относительно устойчиво к разумным изменениям основных параметров ЭММ [1, с. 271]. Здесь естественным образом возникают два вопроса. Каковы критерии относительной устойчивости ОПП и что понимать под разумными изменениями параметров ЭММ? Однако в рамках данной статьи ответы на поставленные выше вопросы не прозвучат, поскольку они требуют специального и глубокого исследования.

Формирование абсолютно устойчивой ОПП, по нашему убеждению, является нерешаемой задачей в принципе. Также не имеет решения и задача повышения устойчивости ОПП в процессе ее формирования за счет снижения чувствительности последней, поскольку данная характеристика объективно определяется значениями основных параметров ЭММ. При этом у менеджеров предприятия имеются реальные возможности в определенной степени обеспечивать устойчивость номенклатуры оптимального производственного плана в процессе его выполнения (далее для краткости — управление устойчивостью ОПП). В данной статье излагается авторский подход к решению указанной задачи.

Прежде всего, следует четко сформулировать основную цель процесса управления устойчивостью ОПП, которая, по нашему мнению, заключается в обеспечении допустимой вариации основных параметров ЭММ, т. е. такой вариации, в пределах которой состав и количественные значения продукции, вошедшей в ОПП, остаются неизменными.

Указанная выше цель определяет содержание процесса управления устойчивостью оптимального плана производства. Исследование данного вопроса мы будем осуществлять применительно к ОПП, максимизирующей прибыль от реализации продукции. При решении данной задачи в качестве коэффициентов целевой функции ЭММ традиционно используются удельные значения прибыли от реализации единицы продукции, рассчитанные по полной себестоимости. Однако использование указанного показателя существенно искажает

результаты оптимизационных расчетов, что обусловлено двумя основными причинами:

- высоким субъективизмом в расчетах удельной прибыли из-за отсутствия корректных методов распределения косвенных затрат;
- использованием в ЭММ ОПП упрощенной линейной функции к отражению более сложного (нелинейного) в реальной практике характера взаимосвязи общей величины прибыли с объемами продукции.

Для устранения указанных недостатков О. Орлов предлагает в расчетах общей суммы прибыли использовать показатель удельной маржинальной прибыли на единицу продукции [2, с. 39]. В этом случае целевая функция принимает следующий вид:

$$f(x) = \sum_{j=1}^m M_j * X_j - ЗП \rightarrow \max, \quad (1)$$

где X_j — количество j -й продукции; M_j — величина маржинальной прибыли на единицу j -й продукции; $ЗП$ — величина постоянных затрат предприятия в плановом периоде.

Однако использование целевой функции (1) требует наличия информации об общей сумме постоянных затрат предприятия, что не позволяет осуществлять оптимизационные расчеты на начальных этапах формирования производственной программы. Это — во-первых. Во-вторых, общая сумма постоянных затрат предприятия является постоянной величиной для всех допустимых решений задачи оптимизации производственной программы. Отсюда на всех (а не только на начальных) этапах формирования производственного плана в качестве критериального показателя мы предлагаем использовать общую величину маржинальной прибыли от реализации продукции [3, с. 90]. В этом случае целевая функция (1) примет следующий вид:

$$f(x) = \sum_{j=1}^m M_j * X_j \rightarrow \max \quad (2)$$

В качестве объектов управления устойчивостью ОПП теоретически можно рассматривать все параметры ЭММ, включая коэффициенты целевой функции, значения правой части системы основных ограничений и коэффициенты при неизвестных в левой части системы ограничений. Последние отражают удельные нормы расхода производственных ресурсов на единицу выпускаемой продукции и

играют важнейшую роль в построении ЭММ задачи формирования ОПП предприятия. Так, они не только входят в систему основных ограничений в качестве коэффициентов при неизвестных, но и непосредственно учитываются в расчетах коэффициентов целевой функции — удельной маржинальной прибыли на единицу продукции.

Однако данный параметр на практике не подвержен существенным изменениям (как минимум в текущем периоде), поскольку имеет относительно широкий релевантный диапазон. В силу этого нам представляется нецелесообразным включение его в состав объектов управления устойчивостью ОПП. Надо полагать, что из этих же соображений В. Дж. Стивенсон ограничился только двумя параметрами в анализе чувствительности и устойчивости ОПП — коэффициентами целевой функции и значениями правой части системы основных ограничений [1, с. 272].

Сам процесс управления устойчивостью оптимального плана производства в процессе его выполнения, на наш взгляд, должен включать четыре основных этапа.

На первом этапе определяются плановые (а в отдельных случаях — прогнозные) значения контролируемых параметров.

На втором этапе для каждого контролируемого параметра устанавливается диапазон допустимых колебаний. Так, для каждой основной переменной, вошедшей в оптимальный план, определяется так называемый диапазон оптимальности — такой диапазон значений коэффициентов целевой функции, в пределах которого количественные показатели решения для всех переменных останутся неизменными [1, с. 272]. Для переменных, не вошедших в оптимальный план, определяется так называемый диапазон незначительности — такой диапазон изменения коэффициентов целевой функции, в пределах которого данная переменная останется вне оптимального решения [1, с. 273].

Для каждого параметра правой части системы основных ограничений определяется диапазон выполнимости — такой диапазон изменения значений наличных производственных ресурсов, в пределах которого остаются неизменными их двойственные оценки или так называемые «теневые значения» [1, с. 273].

На третьем этапе определяется «критическая» номенклатура ОПП, которая должна являться объектом особого контроля. Так, при максимизации маржинальной прибыли предприятия последняя будет включать те виды продукции, для которых ожидаемые откло-

нення удельной (на единицу продукции) маржинальной прибыли выходят за допустимые пределы. Такие отклонения также можно отнести к разряду «критических».

На заключительном, четвертом, этапе для каждой позиции «критической» номенклатуры исследуются причины указанных отклонений и разрабатываются мероприятия по их устранению. Так, «критические» отклонения величины удельной маржинальной прибыли могут быть обусловлены целым рядом причин. К наиболее распространенным из них относятся: снижение отпускных цен на продукцию, повышение цен на сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, ухудшение качества основного сырья, увеличение расходов на оплату труда основных рабочих.

Литература

1. Стивенсон В. Дж. Управление производством / Стивенсон Дж. Вильям; пер. с англ. — М.: ООО «Изд-во «Лаборатория базовых знаний», ЗАО «Изд-во БИНОМ», 1998. — 928 с.
2. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства: підручник / О. О. Орлов. — К.: Скарби, 2002. — 336 с.
3. Єгупов Ю. А. Сучасні підходи до моделювання оптимальної виробничої програми промислового підприємства / Ю. А. Єгупов // Вісн. соціально-екон. досліджень. — 2008. — Вип. 31. — С. 88–94.

С. Я. Касян

канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри економічної теорії та маркетингу Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара, м. Дніпро, Україна

АГРАРНА ЛОГІСТИЧНА ДИСТРИБУЦІЯ ТА МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: СКЛАДОВІ ІНТЕРАКТИВНОСТІ

Сучасні інноваційні знання у сфері аграрної логістичної дистрибуції здебільшого ґрунтуються на проривних технологіях у сфері координування створення значного обсягу маркетингової цінності упродовж логістичного ланцюга створення вартості. У цьому зв'язку маркетингологи харчових підприємств повинні володіти базовими компетенціями, що створюються під час використання інноваційних ди-

дактичних технологій у маркетинговій освіті. Власне, тому важливо застосовувати сучасні інформаційні технології у логістиці дистрибуції харчової продукції.

Питання розвитку мобільності робочої сили на агропродуктових ринках, формування необхідної продуктивності праці відображують динамічні процеси взаємодії як усередині організації, так і між економічними агентами на ринку праці. Тобто комплексне розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій сприяє доброму забезпеченню розподілу аграрної продукції. Розвиток складових інтерактивності у віртуальному інформаційному просторі дозволяє досягати більшого рівня взаєморозуміння між учасниками ринкових процесів у сфері виробництва і дистрибуції харчової продукції. Запровадження маркетингу знань у сфері стратегічного управління розвитком підприємств харчової промисловості базується на розширенні лояльності у взаємовідносинах між учасниками аграрних розподільчих процесів.

М. Василевський та Р. Патора підкреслюють доцільність організаційного забезпечення ефективного координування комплексу ресурсних потоків підприємств, що уможливується завдяки функціонуванню інформаційних логістичних систем. Дійсно, циркулювання інформаційних потоків у інформаційній мережі є вагомим забезпечуючим мотивом взаємодії складових логістичної системи підприємств, включаючи субсистеми постачання, виробництва та розподілу [3, с. 27, 28].

Науковці справедливо підкреслюють, що варіативність логістичних ланцюгів опосередковується просторовою визначеністю дистрибуційних каналів та якісними детермінантами дистрибуції. При цьому процеси комунікаційної взаємодії у глобальному маркетингу сприяють функціонуванню міжнародних логістичних каналів. Якщо організація такої логістики відбувається в межах єдиного наукового, господарчого, освітнього простору ЄС, то прийнято говорити про дослідження єврологістики. Доцільним є аналізування єврологістичної системи, що представляє комунікаційно-логістичну взаємодію низки партнерських підприємств у межах єдиного економічного простору ЄС. Слушно наголошується на доцільності партнерської бізнес-взаємодії у межах конфігурації єврологістичної мережі [3, с. 29–31].

На наш погляд, інтенсифікація євроінтеграційних процесів спричиняє до поживлення логістичної взаємодії харчових підприємств України з партнерами з ЄС. У границях такого маркетингового ін-

формаційного простору слід детально аналізувати аспекти симетричності інформації та правового забезпечення належного функціонування ринків харчових продуктів в Україні і ЄС. Економічна частина Угоди про асоціацію між Україною та ЄС надає широкі можливості в межах ефективно функціонуючих трансєвропейських транспортних коридорів щодо інтегрування європейських логістичних каналів розподілу харчової продукції, у т. ч. у просторі взаємодії українських виробників аграрної продукції з партнерами із Центральної Європи.

Внутрішній маркетинг в агропродуктових організаціях покликаний стимулювати індивідуальну ініціативу і творчі здібності персоналу, що позитивно впливає на збільшення рівня доходів і певним чином запобігає економічній нерівності [6, с. 26–28]. Тобто розвиток особистих характеристик людей на принципах внутрішнього маркетингу опосередковано сприяє підвищенню маркетингових цінностей в суспільстві, орієнтованому на нових інноваційних знаннях і логістичному сервісі.

Розуміння дуалістичної сутності Інтернет-технологій передбачає як системний збір інформації про параметри певних ринків, так і ефективне маркетингове стимулювання просування товарів і послуг завдяки системам електронної комерції, що базуються на сучасних інноваційних он-лайнних системах продажу. Вважаємо, що посилення такої комунікаційної функції маркетингу дає змогу поліпшувати запам'ятовуваність торговельних марок харчової продукції та посилювати їх імідж в очах споживачів.

Керівник наукової економічної школи Одеської національної академії харчових технологій професор О. Павлов наголошує на значущості урахування соціально-гуманітарного, екологічного виміру позитивних змін, що відбуваються у суспільстві, економіці в умовах наявних глобалізаційних викликів [7, с. 11]. Доцільно враховувати прояв наведеного впливу стосовно агропродовольчої сфери, яка, на думку науковця, є площиною адаптації складових природних сил до потреб споживачів на основі пропозицій асортименту харчових продуктів. Застосування принципів фізико-економічного мислення, соціоекономічної парадигми дійсно сприяє системному уявленню економічного механізму сільськогосподарської діяльності та функціонування переробних підприємств у харчовій галузі. Дослідник аргументує необхідність запровадження екологобезпечного агрови-робництва з урахуванням диференційованості харчової і переробної галузі, порівнює поняття «агропродовольча сфера» і «агросфера»,

наголошуючи на більш широкому змісті першого поняття, до якого належать процеси перероблення і дистрибуції харчової продукції до цільових груп споживачів [7, с. 81–84].

У цьому зв'язку важливо розвивати комунікаційні аспекти аграрної дистрибуції, акцентуючи на досягненні ефективності реклами у просуванні потоків харчової продукції на ринках агропродовольчих товарів України. Вважаємо, у такому просуванні слід окреслювати переваги і недоліки набору засобів і інструментів поширення комунікаційних повідомлень у сфері аграрної дистрибуції. Зазначені повідомлення разом з маркетинговою діяльністю віртуальних логістичних операторів типу 4PL, 5PL мають роз'яснювати сучасним свідомим споживачам слушність дотримання екологічних стандартів безпеки, соціальних норм і цінностей на агропродовольчих ринках [5]. Маркетингове просування харчової продукції має бути також вкраплене в процес стратегічного планування в системі маркетингового менеджменту сталого розвитку підприємств харчової промисловості України.

Інституційно-організаційне забезпечення динамічних процесів взаємодії на ринках агропродуктових товарів передбачає розробку стратегічних і оперативних планів, які рекомендуємо складати на маркетинговій основі [2]. При цьому доцільно використовувати для харчових підприємств найбільш доречні у певній економічній ситуації принципи маркетингового стратегічного і тактичного планування: системність, поліваріантність, цільова спрямованість, науково-методологічна аргументованість, економічна ефективність, соціальна орієнтація, безперервність, реалістичність, адаптивність, зворотна спрямованість.

Дійсно, в темпоральних економічних умовах доцільно аргументовано вибирати і формувати адаптивні стратегії розвитку підприємств харчової промисловості в Україні та регіонах. У зв'язку із цим поглиблене аналізування теоретичних та методологічних засад стратегічного маркетингового управління інноваційним функціонуванням підприємств харчової промисловості дозволяє з'ясувати стратегічну сутність комунікаційної і логістичної взаємодії партнерських економічних агентів в агропродуктовій сфері.

Крім того, вибір стилю управління харчовими підприємствами і холдингами повинен відбуватися ситуативно залежно від конкретної ситуації. Необхідно враховувати потреби співробітників на основі встановлених міжособистих стосунків, що передбачає встановлення комфортної робочої атмосфери в трудовому колективі. Так, С. Транев

досліджує конфлікти при аутсорсингу в транспортній інфраструктурі підприємств. Учений справедливо пропонує методологію досліджень і модель для аналізу і вирішення аутсорсингових конфліктів в транспортній інфраструктурі на підприємствах [8, с. 3–4]. У ході запобігання трудовим конфліктам на харчових підприємствах необхідно використовувати механізми поєднання професій і ротації. Такі механізми сприяють підвищенню рівня кваліфікації, впровадженню нових знань.

Зауважимо, що складність реалізації функції контролю в процесі міжнародної маркетингової взаємодії у сфері харчового обміну полягає в культурних відмінностях між країнами. При цьому слід попереджувати можливі конфлікти на підприємстві через розподіл влади, погрози виникнення непорозумінь у керівництві, потреби в менеджерах, які можуть ефективно управляти людським капіталом в агропродуктивній сфері.

При цьому креативні компоненти у побудові комплексу маркетингових комунікацій відображають творчі підходи до підвищення рівня асоціації торговельних марок агрохарчової продукції з певними соціально-культурними подіями, групами людей, географічним простором виміром маркетингових контактів. Безперечно, при побудові такого комунікаційного діалогу та організації логістики дистрибуції досягається споживче задоволення, що втілюється у нарощування додаткових клієнтських потоків, збільшення обсягу маркетингових цінностей, що отримують сучасні освічені споживачі на агропродовольчих ринках [1]. Удосконаленню управління сприяє проведення оцінки професійної компетентності співпрацівників та аналіз результативності корпоративної культури, що прийнята в організації. У цьому контексті доцільно інтегрувати такі елементи внутрішнього маркетингу і кадрової політики підприємств: організація і мотивація праці, задоволення внутрішнього попиту і надходження потоку маркетингових цінностей, планування кар'єри, добір персоналу.

З метою формування інноваційних здібностей співпрацівників харчових підприємств варто керівництву особливо ретельно дбати про розвиток людських ресурсів, надавати соціальні пільги, розширювати соціальну інфраструктуру, ступінь свободи в організації праці з урахуванням відповідності означених складових цілям і цінностям підприємства.

При порівнянні економічної і комунікаційної ефективності сприйняття споживачами комплексу складових маркетингових

комунікацій харчових підприємств, на наш погляд, слід визначати стосовно кожного із синтетичних і аналітичних інструментів показники залучення споживачів та запам'ятовуваності комунікаційних звернень. У ході рекламної підтримки маркетингового просування і комунікаційної інтеграції аграрної продукції доцільно оцінювати програми інтегрованих маркетингових комунікацій, формувати рейтинг комунікаційних каналів (радіостанцій, Інтернет-джерел, телевізійних каналів), визначаючи чисельність цільових груп, які стало контактують із цими каналами [4]. Безперечно, під час виведення на ринки відомих торговельних марок харчової продукції слід сприяти їх означенню перетворенню у бренди, аналізуючи при цьому сутність бренду та його детермінанти: індивідуальність, цінності, вигоди та атрибути.

Реклама харчової продукції має бути належним чином представлена в Інтернеті, коли завдяки високій сконцентрованості на цільовій аудиторії комплексно застосовується набір засобів інтерактивного впливу. Через розширення утилітарності на основі застосування сувенірної продукції можливим є також нагадування споживачам про аграрні холдинги та їх харчову продукцію.

Отже, завдяки грамотно опрацьованим та інтегрованим маркетинговим комунікаціям підчас розподілу потоків харчової продукції можливо розвивати діалог та покращувати взаєморозуміння підприємств харчової галузі із своїми споживачами і партнерами. У зв'язку з цим соціально орієнтоване управління агропродуктивним підприємством спрямоване на досягнення соціальних стандартів і суспільної збалансованості в ході маркетингового управління процесами інтерактивної взаємодії між підприємствами і організаціями у сфері перероблення аграрної сировини і дистрибуції харчової продукції. Значне охоплення різних прошарків споживачів аграрної продукції привертає увагу до застосування у маркетинговій практиці переробних підприємств зовнішніх маркетингових комунікацій та реклами на транспорті, що дозволяє досягати прихильності значної аудиторії споживачів на базі ущільнення комунікаційних контактів.

Література

1. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти ; [пер. с англ.; под ред. С. Г. Божук]. — СПб. : Питер, 2001. — 864 с.

2. Бутенко Н. В. Методика маркетингового планування на промисловому підприємстві / Н. В. Бутенко // Вісн. КНУ ім. Т. Шевченка: сер. економіка. — 2003. — № 64–65. — С. 106–107.
3. Васелевський М. Інформація та кадри в логістичних системах / М. Васелевський, Р. Патора ; [наук. ред. Є. В. Крикавський]. — Львів : Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2001. — 268 с.
4. Головка Н. В. Оцінювання програм інтегрованих маркетингових комунікацій: світові дослідження методів оцінювання повідомлень / Н. В. Головка // Маркетинг в Україні. — 2007. — № 3. — С. 16–21.
5. Касян С. Я. Маркетингові комунікації підприємств України при їх взаємодії із цільовими ринками [Електронний ресурс] / С. Я. Касян, В. В. Карпенко // Молодіжний наук. вісн. Дніпр. націон. ун-ту імені Олеся Гончара. Серія: «Економічні науки» : Зб. наук. пр. студентів, аспірантів та молодих вчених. — Дніпро: Дніпр. націон. ун-т імені Олеся Гончара. — 2016. — № 1 (11). — С. 37–48. — ISSN 2310–6506 (Online). — Режим доступу: http://www.economist.dp.ua/wp-content/downloads/economist_11.pdf
6. Лилик І. Маркетинг у нових ринкових економіках / І. Лилик // Маркетинг в Україні. — 2006. — № 5. — С. 25–30.
7. Сталий розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / Павлов О. І., Хвесик М. А., Юрчишин В. В. ; за ред. О. І. Павлова. — Одеса : Астропринт, 2012. — 760 с.
8. Транев С. Аутсорсингови конфлікти в транспортна інфраструктура на підприємстві (на прикладі на «ЛУКОЙЛ НЕФТОХИМ БУРГАС» АД) : автореф. на дис. за присяжане на образователна и научна степен «Доктор», научна специалност «Организация и управление на производство». — Бургас : Ун-т «Проф. Д-р Асен Златаров», факултет по обществени науки, 2011. — 40 с.

О. Л. Ліпова

*старший викладач кафедри економіки промисловості
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В останні десятиліття роботи підприємств харчової галузі нагромадилася велика кількість невирішених економічних проблем, серед яких найголовнішими можна вважати такі: низька інвестиційна привабливість галузі, високий ступінь зношування основних фондів, недо-

сконалість і недостатня гнучкість тарифної системи в механізмі оплати праці, нестача державного фінансування та інші. Це підтверджує, що внутрішнє середовище підприємств галузі охоплено кризовими процесами, а подолання їх ускладнюється тим, що існуюча система управління на цих підприємствах в різній мірі адаптована до ринкових умов, що певною мірою негативно впливає на ефективність їх господарювання.

Адаптацію у широкому значенні розуміють як пристосування системи до зміни певних суттєвих умов [1, с. 41].

Підприємства харчової промисловості України як складова частина її економіки теж беруть участь у зазначеному процесі.

Механізм адаптації підприємств харчової промисловості повинен бути заснованим на постійному відстежуванні відповідності фактичного рівня його адаптації нормативному або бажаному рівню. Саме це створює необхідність вносити своєчасні зміни в стратегічні, поточні та оперативні плани таких підприємств з метою забезпечення їх виживання на ринку, досягнення і постійного підтримання бажаного рівня конкурентоспроможності.

Функціонування адаптивного механізму підприємства харчової промисловості представляється таким чином. У певний момент часу підприємство знаходиться в якомусь оптимальному стані, що адекватно відповідає певному стану зовнішнього середовища. Між підприємством і зовнішнім середовищем існує двосторонній зв'язок. Під час переходу зовнішнього середовища в інший стан, що зачіпає умови функціонування підприємства, відбувається вплив збурливих чинників на механізм двостороннього зв'язку, що позначається на загальному економічному стані підприємства [2, с. 106].

За таких умов соціально-економічний стан підприємства переходить на інший ступінь через неспівпадіння вимог зовнішнього ринкового середовища та можливостей внутрішнього середовища підприємства, який з великою мірою виродженості знаходиться за межами оптимального. При адаптивній системі управління підприємством спрацьовує механізм адаптації, що пристосовує підприємство під нові умови зовнішнього середовища так, щоб в цих умовах підприємство функціонувало оптимально, забезпечуючи подальшу стабільність існування на ринку [4, с. 75].

Адаптаційний процес на підприємствах харчової галузі слід розглядати як перехідний процес в динамічній мінливій економічній системі, який функціонує в умовах взаємодії комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників.

Здатність підприємств реагувати і справлятися зі змінами у зовнішньому середовищі є однією із складових їх успіху і виживання [3, с. 73].

До напрямів та складових адаптації підприємств харчової промисловості можна віднести найголовніші:

- можливість та здатність підприємства адаптувати виробництво, що забезпечується оперативною реакцією на зміну параметрів вхідної сировини та матеріалів, на зміну технологічних і споживчих характеристик продукції та обсягів виробництва, на зміну складу та режимів роботи технологічного обладнання та комунікацій, на зміну змісту технологічного процесу тощо;

- можливість та здатність підприємства адаптувати систему управління підприємства, забезпечивши гнучкість структури управління, гнучкість стратегічного планування, гнучкість кадрової та цінової політики;

- можливість та здатність підприємства адаптувати систему до оперативного та результативного прийняття та виконання управлінських рішень;

- можливість та здатність підприємства адаптувати джерела, напрями та умови фінансування господарської діяльності;

- здатність підприємства адаптувати можливості, напрями, якість і своєчасність сфери матеріального забезпечення та сфери збуту харчової продукції;

- можливість та здатність підприємства адаптувати інноваційну політику до мінливих умов господарювання щодо впровадження новітніх технологій переробки сировини (в т. ч. нетрадиційної та вторинної), вдосконалення якості та споживчих характеристик готової харчової продукції тощо;

- можливість та здатність підприємства адаптувати систему інформаційного та програмного забезпечення щодо насиченості, якості, актуальності.

Саме тому актуальним є впровадження адаптивного управління, що перебуває в сфері компетенції відповідних посадових осіб з категорії топ-менеджменту підприємств харчової промисловості. Саме ними повинен розроблятися необхідний комплекс заходів щодо реалізації організаційно-економічного механізму адаптивного управління на зазначених підприємствах (з урахування галузевих особливостей).

Таким чином, можливість впровадження та результативність функціонування актуального складного, багатоаспектного та багато-

гранного адаптивного процесу напряму залежить від рівня професійної підготовки та ділових якостей кожного окремого працівника підприємства, тобто від рівня його конкурентоспроможності.

У класичній трійці основних елементів, що беруть участь в будь-якому трудовому процесі підприємств харчової промисловості, трудові ресурси займають особливе місце і відіграють у ньому унікальну роль.

В умовах мінливості умов функціонування підприємств саме «humancapital», а не матеріальні ресурси, безумовно, є основою можливості і здатності підприємства до адаптування та економічного зростання і, отже, основним, найбільш значимим і головним ресурсом фірми.

Технократичний підхід до забезпечення адаптації підприємства себе не виправдав.

Із всіх видів ресурсів сучасного суспільства тільки трудові ресурси здібні приводити до руху будь-який трудовий процес, робити його активним, забезпечити рівень його інтенсивності, результативності і ефективності через активізацію сукупності фізичних, духовних, творчих здібностей робітників до мотивованого, якісного, повного і своєчасного виконання своїх службових обов'язків та творчого підходу до їх виконання.

Носієм трудових ресурсів, трудової кваліфікації, кадрового статусу, професійного досвіду та професійних компетенцій є робітник.

Економіка не може бути реальною без трудової діяльності людей. Без їх трудових зусиль неможливі ні конкретні досягнення, ні трудові результати, ніяка створююча діяльність, що здатна змінювати, перетворювати оточуючу дійсність.

Інноваційний характер сучасних виробництв, їх висока наукомісткість і працемісткість, пріоритет адаптивних аспектів підприємств та їх продукції докорінно змінили як перелік вимог, так і їх рівень до якості персоналу підприємства в цілому та до кожного працівника окремо.

Значимість якісного аспекту оцінки персоналу для забезпечення конкурентоспроможності компанії значно зростає з урахуванням того, що в умовах ринкової економіки кожен власник довіряє свої капітали, що інвестуються в активи підприємства та в його власність, колективу свого підприємства в повне розпорядження та використання в процесі праці.

При цьому рівень його бізнесових ризиків безпосередньо залежить від здібностей, можливостей, потреб, а іноді навіть від способу життя та фізичного стану конкретних працівників.

Здібності, можливості та високий рівень особистої мотивації кожного працівника підприємства генерувати нові ідеї, розвивати нові знання та навички для розвитку особистої професійної та ділової компетенції визначають потенційну можливість компанії розробляти і впроваджувати інновації, оперативно змінюватись і швидко адаптуватися до вимог зовнішнього ринкового середовища.

Можна з певним ступенем впевненості сказати, що рівень конкурентоспроможності кожного співробітника кадрового складу підприємства безпосередньо визначає рівень трудового потенціалу і конкурентоспроможності того структурного підрозділу та тієї функції компанії, в якій він здійснює трудову участь.

Отже, від рівня конкурентоспроможності персоналу певним чином залежить рівень конкурентоспроможності підприємства, його можливості виживати в конкурентній боротьбі та ефективно функціонувати на ринку з гарантією отримання не лише прибутків, але і надприбутків від реалізації конкурентоспроможної продукції.

Таким чином, в умовах ринку якість персоналу і безперервна оцінка рівня цієї якості грає основну й вирішальну роль для забезпечення адаптивності підприємств.

Актуальність, науково-практичне значення обраної теми визначається вищевикладеними аргументами. Стан цієї проблеми постійно вивчається на всіх рівнях, вона зосереджена в багатьох наукових працях українських та зарубіжних авторів. Більшість рекомендованих ними наукових методик щодо визначення рівня конкурентоспроможності працівників компанії освоєні і застосовуються у практичній діяльності українських підприємств. Тому варто визнати необхідність розробки чіткої методики оцінки конкурентоспроможності персоналу для підвищення ефективності управління ним.

Трудовий потенціал фірми є важко вимірюваним показником, певним індикатором і неоціненним капіталом. Будь-яка колективна трудова діяльність наділена унікальним синергетичним ефектом, коли в повній мірі активується трудовий потенціал кожного працівника: його креативність, його творчі бізнес-ідеї, відповідальність, ефективність, керованість та продуктивність, коли набагато активніше виробляється і поліпшується професійна компетентність.

Саме здібностями та можливостями робітників забезпечується можливість підприємств харчової промисловості до адаптації в сучасних мінливих умовах їх функціонування.

Література

1. Забродский В. А. Адаптация экономических систем на основе упреждаемости / В. А. Забродский // Екон. кібернетика. — 2000. — № 3—4. — С. 40—45.
2. Коляда Ю. В. Адаптивна парадигма моделювання економічної динаміки: монографія / Ю. В. Коляда. — К.: КНЕУ, 2011. — 297 с.
3. Петренко В. Л. Модели и методы адаптивной экономики: учеб. пособие / В. Л. Петренко, В. Н. Тимохин, А. В. Овечко. — Донецк: ООО «Юго-Восток Лтд», 2003. — 156 с.
4. Срагович В. Г. Управление и адаптация / В. Г. Срагович. — М.: Знание, 2005. — 236 с.

С. О. Магденко

асистент кафедри економіки промисловості

Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна

О. П. Ощепков

канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри обліку і аудиту

Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ПИТАНЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

Забезпечення позитивної динаміки розвитку підприємств в сучасних умовах потребує впровадження досягнень науково-технічного прогресу і на цій основі забезпечення конкурентоспроможності виробляємої продукції та фінансової стабільності підприємства. Тобто сучасні умови господарювання диктують обов'язкове впровадження інноваційних технологій виробництва, управління і стимулювання самої інноваційної діяльності.

Разом з тим реалізація інноваційного розвитку підприємств та впровадження і реалізація інноваційного продукту має багато невирішених питань як на методологічному рівні, так і в практичному плані. Питання інноваційного розвитку розглядають різні вчені — як зарубіжні, так і вітчизняні, починаючи від А. Сміта й закінчуючи сучасними авторами. За концептуальними поглядами їх можна поділити на інституційний, інтеграційний, факторний та діяльнісний підходи.

Разом з тим необхідно в логічній послідовності розставити поняття, розкрити їх взаємозв'язок, які пов'язані з інновацією. Наприклад,

О. Адаменко розглядає цей взаємозв'язок наступним чином: інноваційний процес — інноваційна діяльність — інноваційний розвиток [1, с. 7]. Разом з тим, розглядаючи елементи інноваційної діяльності, він переходить до характеристики елементів інноваційного процесу. На нашу думку, взаємозв'язок між цими поняттями має наступну послідовність: інноваційна діяльність — інновація — інноваційний процес — інноваційний результат. При цьому кожне із цих понять має комплексний характер, і треба його розглядати як систему. Інновації як система починають працювати тоді, коли кожний наступний крок її реалізації відповідає стратегічній меті діяльності суб'єкта господарювання, відображає односпрямованість інтересів держави, виробничого колективу і окремого працівника цього колективу.

Тому інноваційна система повинна включати механізм організації, управління, стимулювання і контролю всіх етапів розвитку і функціонування даної системи. Пропозиція нашої послідовності ієрархії реалізації інноваційної системи полягає в наступному: початок всього — це діяльність, яка передбачає генерацію ідей відповідно до досягнення визначеної мети, її наукове обґрунтування, її матеріалізація на підставі нового бачення.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність — це діяльність підприємства, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [2]. Тобто інноваційна діяльність для підприємства полягає тільки в комерціалізації наукових досягнень. Ми розглядаємо результат інноваційної діяльності — інновацію, яка може бути представлена у вигляді готової продукції, сучасної технології виробництва, організації праці і виробництва. Але це є тільки зразок, яким підприємство може скористуватись. Інноваційний процес — це вже реалізація інноваційного продукту відповідно до всіх організаційно-правових, економічних і соціальних факторів і стимулів реалізації визначеної мети. Тільки ефективна організація, управління і стимулювання інноваційного процесу можуть дати позитивний результат використання створеної інноваційної системи на певному підприємстві.

Успіх реалізації інноваційних проектів залежить від інтелектуального потенціалу підприємства і в першу чергу від людського потенціалу. Людський потенціал включає сукупність компетенцій, знань працівників підприємства, їх творчі здібності, вміння вирішувати проблеми, лідерські якості, підприємницькі та управлінські навички.

Досягнення даних вимог може бути за умов, що створено мотиваційний механізм, який дає змогу кожному працівнику реалізувати власні здібності, потенціал самореалізації в межах певного підприємства.

Важливим елементом в інноваційній системі являється фінансування. Вся система не буде працювати, коли не буде фінансування цих проектів. Але досягнення ефективності процесу фінансування інноваційних проектів повинне відповідати наступним принципам:

- орієнтація на ефективне застосування новітніх розробок;
 - логічність та правове забезпечення процесу впровадження нововведень;
 - комплексний підхід до впровадження і використання інновацій;
 - багатоваріантність джерел фінансування та їх оптимізація.
- Джерелами фінансування інноваційної діяльності відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» можуть бути:
- кошти державного і місцевого бюджету;
 - власні кошти фінансових організацій;
 - власні кошти підприємств: прибуток, амортизаційні відрахування, статутний капітал;
 - кредити;
 - гранти іноземних організацій;
 - тимчасова кредиторська заборгованість.

Розглянемо сучасні можливості і загрози використання вищеперелічених джерел для досягнення інноваційного позитивного результату на підприємствах м'ясопереробної галузі України. Для отримання коштів Державного бюджету необхідна наявність розроблених програм підтримки переробних підприємств агропромислового комплексу, але в умовах всебічної кризи цих програм не існує. Навпаки, зменшуються пільги для малого і середнього бізнесу АПК. Скорочення бюджету розвитку також впливає і на інші фінансові організації, які відчувають значні ризики вкладання коштів в науку і наукові розробки в зв'язку з невизначеністю державної політики по відношенню до бізнесу у довгостроковому періоді. Кредитні ресурси зараз значно дорогі, що потребує суттєво переглянути фінансово-кредитну політику банківської сфери. При рівні інфляції 10 %, кредити надаються від 18 % до 30 %, а рівень рентабельності діяльності м'ясопереробних підприємств значно зменшився. Ризиком впровадження інновацій виступає зараз значне зниження купівельної спроможності населення та організацій, і підприємства повинні в структурі виробництва продукції зменшити питому вагу вищих сортів продукції і більше

виробляти варених і варено-копчених ковбас, але рентабельність їх значно менше. Наступне — наявність власних ресурсів, виходячи з фінансових і виробничих можливостей підприємств м'ясопереробної галузі, де 70 % підприємств збиткових, мають обмежений характер.

Амортизаційні відрахування, як правило, використовуються для поповнення оборотних коштів, а не на науково-технічний розвиток. Необхідна державна нова парадигма формування амортизаційного фонду і його використання. Також пропонується повернутися до створення спеціального інноваційного фонду, який не можливо було б використовувати на інші цілі, а також частину прибутку, яку використано на інноваційні заходи, звільняти від оподаткування та вести облік цих коштів на окремому рахунку, цілеспрямованість використання яких можливо контролювати.

Література

1. Адаменко О. А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств [Електронний ресурс] / А. О. Адаменко. — Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/21211/1/1.pdf>
2. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України із змінами та доповненнями від 04.07.2002 р. № 40—IV. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T020040.html

В. С. Ніценко

д-р екон. наук, доцент;

професор кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

Одеського національного університету імені І. І. Мечникова, м. Одеса, Україна

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Функціонування підприємств харчової промисловості в умовах ринку та постійного підвищення тарифів на енергетичні ресурси вимагає зниження витрат на енергоспоживання. До основних видів енергетичних ресурсів, забезпечуючих процес виробництва продукції, належать: природний газ, електрична та тепла енергія.

Загальний стан споживання енергетичних ресурсів підприємствами харчової та тютюнової промисловості наведено у наступній таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка споживання енергетичних ресурсів підприємствами харчової та тютюнової промисловості, тисяч тонн нафтового еквіваленту (тис. т не)*

Підприємства харчової та тютюнової промисловості	2007 р.		2010 р.		2015 р.		Зміни 2015 р. до 2007 р., +, –	
	тис. т не	%	тис. т не	%	тис. т не	%	тис. т не	%
Вугілля й торф	50	2,2	33	1,8	21	1,5	–29	–0,7
Нафтопродукти	159	6,9	132	7,0	114	8,2	–45	1,3
Природний газ	303	13,1	248	13,2	165	11,8	–138	–1,3
Біопаливо та відходи	4	0,2	3	0,2	7	0,5	3	0,3
Електроенергія	391	17,0	380	20,3	350	25,1	–41	8,1
Теплоенергія	1399	60,7	1080	57,6	740	53,0	–659	–7,7
Усього	2306	100,0	1876	100,0	1397	100,0	–909	–

* Джерело: побудовано та розраховано за даними [1]

За 2007–2015 роки відбулося суттєве зниження споживання енергетичних ресурсів — на 39,4 %, що може бути свідченням або підвищення процесів енергозаощадження, або скорочення обсягів виробництва продукції діючих підприємств. За досліджуваний період скоротилося споживання вугілля й торфу — на 58 %, нафтопродуктів — на 28,3 %, природного газу — на 45,5 %, електроенергії — на 10,5 % й теплової енергії — на 47,1 %; зросло споживання біопалива та відходів на 75,0 %. Однак у загальній структурі споживання енергетичних ресурсів за 2015 рік частка біопалива та відходів становила всього 0,5 %, що явно недостатньо та не відповідає світовим досягненням. Саме виробництво відновлюваних видів енергії показує найбільший тренд зростання в економічно розвинутих країнах (США, ЄС).

З метою підвищення енергоефективності виробничих процесів на підприємствах харчової промисловості та зниження енергетичної залежності від постачальників (посередників) на ринку, доцільним вважається будівництво та експлуатація біогазових установок (комплексів) з відходів виробництва.

Згідно із Законом України «Про відходи» [2] відходами вважаються будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворилися у процесі виробництва чи споживання, а також товари (продукція), що повністю або частково втратили свої споживчі властивості і не мають подальшого використання за місцем їх утворення чи виявлення і від

яких їх власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення.

В ст. 8 Закону України «Про альтернативні види палива» [3] зазначено, що біомаса, що утворюється внаслідок діяльності суб'єктів господарювання, може використовуватись як біопаливо або для виробництва біопалива чи біокомпонентів, крім тієї частини біомаси, яка використовується зазначеними суб'єктами для потреб власного виробництва, не пов'язаних з виробництвом біопалива чи біокомпонентів.

Як зазначають О. Серьогін, О. Василенко та І. Федів, отримання біогазу з органічних відходів дає можливість, на певному рівні, вирішувати одразу декілька проблем, що стоять перед АПК країни: енергетичну — отримання висококалорійного палива; екологічну — утилізація органічних відходів, які нагромаджуються в природі; фінансову — зниження витрат на утилізацію органічних відходів і придбання енергоносіїв [4, с. 29].

За різними підрахунками в харчовому виробництві утворюється не менше 100–120 млн тонн відходів та побічних продуктів на рік [5]. Найбільша частка відходів, що можуть бути використані для виробництва біогазу, підприємств харчової промисловості утворюється в оліє-жировій промисловості (85 %), цукровій (9 %), спиртовій (3 %), пивоварній, виноробній та консервній, молокопереробній промисловості (по 1 %). Стоки підприємств харчової промисловості містять багато біологічно активних речовин, використання яких можливо задіяти у вигляді сировини для виробництва біогазу.

Біогазові проекти в харчовій промисловості можуть бути організовані одним із способів [6, с. 7]:

– виробництво біогазу на базі відходів окремого підприємства (наприклад, жом цукрового заводу, барда спиртового заводу), при цьому один вид відходу буде домінуючим;

– виробництво біогазу на базі відходів різних підприємств, з прив'язкою проекту до окремого підприємства або окремо розташованої централізованої біогазової установки.

Як приклад, наведемо досягнення цукровиків України. Протягом 2014–2015 років уведено в експлуатацію два біогазових комплекси на Глобинському та Ракитянському цукровому заводах. Характеристика реалізованих проектів представлена в таблиці 2.

Так, агропромисловий холдинг «Астарт-Київ» ввів в промислову експлуатацію біогазопровід, який з'єднав два підприємства компанії —

Таблиця 2

Приклади успішної реалізації енергоефективних програм з установки і експлуатації біогазових установок (заводів) на цукрових заводах*

Назва цукрового заводу	Рік відкриття	Сировинна база	Річна потужність			Інвестиції	Інвестор
			біогаз, млн м ³	електроенергія, млн кВт	теплова енергія, Гкал		
Ракитянський цукровий завод, ГК «Сільгосппродукт»	2015	жом, кукурудзяний силос, сорго, відходи органіки	44	19	19000	280 млн грн	ЄБРР
Глобинський цукровий завод, «Астарт-Київ»	2014	жом, біомаса, відходи органіки	54 (150 тис. м ³ /добу)	—	—	12 млн дол.	ЄБРР

* Джерело: побудовано на основі публічної інформації

біоенергетичний комплекс, де виробляється біогаз, і Глобинський переробний завод. Біогазопровід дає можливість забезпечити поставки біогазу на підприємство з переробки сої, щоб замінити його потреби в природному газі. У той же час основним споживачем біогазу при переробці цукрових буряків восени залишався Глобинський цукровий завод [7]. Біогаз замінює до 50 % потреби Глобинського цукрового заводу в природному газі і до 90 % потреби Глобинського переробного заводу (переробка сої) [8].

Всесвітньо відомий харчовий гігант «Монделіс» (раніше «Крафт-Фудс»), що працює в Україні під торговою маркою «Чіпси Люкс», впровадив проект генерації енергії з нетрадиційного газу. Сировиною отримання біогазу служать стічні води з вмістом органічних речовин після обробки картоплі фабрики «Чіпси Люкс». Отримане біопаливо використовується для виробництва електроенергії і тепла. Впроваджена система дала можливість забезпечити виробництво енергії в діапазоні від 30 до 160 кВт/год. [9].

Потенціал виробництва біогазу в деяких галузях харчової промисловості наведено в таблиці 3.

Як бачимо, потенціал використання відходів харчової промисловості є доволі перспективним, їх використання для виробництва

Таблиця 3

Потенціал виробництва біогазу в ряді галузей харчової промисловості [8]

Вид діяльності	Потенціал виробництва CH_4 з усього обсягу відходів і побічної продукції, млн nm^3CH_4	Потенціал впровадження БГУ		
		од., БГУ	уст. елект. потужність	частка викор. потенціалу, %
Цукрові заводи	594,8	50	354,0	45,2
Пивоварні заводи	75,4	16	32,2	98,8
Спиртові заводи	95,6	50	39,5	95,6

й утилізації біогазу зможе задовольнити від половини й більше потреб в енергетичних ресурсах — біогазі, електро- та теплоенергії, залежно від виду діяльності. Це, в свою чергу, знизить витрати на енергетичні ресурси, утилізацію відходів, викиди забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище.

Література

1. Енергетичний баланс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Про відходи : Закон України від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР зі змінами // Відомості Верховної Ради України. — 1998. — № 36–37. — Ст. 242.
3. Про альтернативні види палива [Електронний ресурс] : Закон України від 14.01.2000 р. № 1391-XIV. — Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T001391.html
4. Сєрьогін О. О. Відходи цукрового заводу як джерело енергії / О. О. Сєрьогін, О. В. Василенко, І. В. Федів // Цукор України. — 2012. — № 3 (75). — С. 29–33.
5. Характеристика впливу на довкілля харчової промисловості [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://manyava.ucoz.ua/publ/tekhnoekologija/tekhnoekologija/karakteristika_vplivu_na_dovkillja_kharchovoji_promislovosti/22-1-0-268
6. Гелетуха Г. Г. Перспективи виробництва та використання біогазу в Україні: Аналітична записка БАУ № 4 / Г. Г. Гелетуха, П. П. Кучерук, Ю. Б. Матвєєв. — К.: Біоенергетична асоціація України, 2013. — 22 с.
7. «Астрата» використовуватиме біогаз для потреб соєпереробки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://astartakiev.com/ua/press-center/novosti-holdinga_1336654830/2015_novosti-holdinga_1336654830/astrata-vikoristovuvatime-biogaz-dlja-potreb-soepererobki-.htm

8. Матвєєв Ю. Б. Биогазовые технологи как средство достижения энергетической независимости Украины [Електронний ресурс] / Ю. Б. Матвєєв. — Режим доступу : <http://uabio.org/img/files/news/pdf/03-matveev-biogas.pdf>
9. В Украине внедрен современный способ энергосбережения [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://latifundist.com/novosti/26988-v-ukraine-vnedren-sovremennyy-sposob-energoberezheniya>

О. І. Павлов

д-р екон. наук, професор; завідувач кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна

**СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЙОГО АДАПТАЦІЇ
ДО МІНЛИВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Сучасне суспільство, принаймні його передова частина, перебуває у стані переходу від відтворювального до інноваційного типу розвитку. В інноваційному типі розвитку, на думку наукових співробітників Інституту економіки та прогнозування НАН України [1, с. 12], динамізм змін досягає такого рівня, за якого мінливість починає істотно переважати над стійкістю. Якісні зміни стають безперервними, а розвиток — не ступеневим, а процесуальним. Динамізм і глобалізація зумовлюють різношвидкісний розвиток взаємодіючих технологічних і соціально-економічних процесів і виникнення у зв'язку з цим явищ турбулентності. Тому подальший розвиток суспільства на інноваційних засадах залежатиме від його упорядкованості і цілеспрямованості. Такий розвиток забезпечується розробленням та впровадженням стратегій інноваційного розвитку підприємств. Ця проблема актуальна й для підприємств харчової промисловості України, інноваційний потенціал яких є недостатньо розвиненим, внаслідок чого вони значно відстають у технологічному розвитку від зарубіжних компаній.

Стратегія інноваційного розвитку має статус надстратегії, оскільки орієнтує суб'єктів господарювання на необхідність передбачення швидкоплинних й одночасно глобальних змін у мінливому економічному середовищі. В першу чергу ці зміни неоднозначно позначаються на функціонуванні підприємств харчової промисловості, які, з одного боку, значною мірою залежні від діяльності партнерів, що забез-

печують поставку сировини, та від погодно-кліматичних умов — з іншого. З огляду на це стратегію інноваційного розвитку підприємства доцільно позиціонувати як інструмент його адаптації до мінливих умов господарювання.

Стратегію інноваційного розвитку підприємства можна визначити як сукупність дій і методів управління інноваційною діяльністю, що забезпечують його конкурентні переваги на інноваційній основі.

Деякі науковці ототожнюють поняття «стратегія інноваційного розвитку» з поняттям «інноваційна стратегія». Однак, на нашу думку, ці поняття є різними. Інноваційна стратегія стосується застосування інноваційних методів у ході реалізації стратегії. А стратегія інноваційного розвитку є ефективним засобом управління розвитком підприємства і охоплює усі його елементи.

В економічній літературі використовуються різні підходи до визначення стратегії інноваційного розвитку за тими чи іншими її ключовими рисами.

1. Стратегія інноваційного розвитку як механізм розподілу ресурсів для досягнення цілей інноваційного розвитку.
2. Стратегія інноваційного розвитку як комплексний план дій у сфері інноваційної діяльності.
3. Стратегія інноваційного розвитку як засіб досягнення цілей, що відрізняється своєю новизною.
4. Стратегія інноваційного розвитку як комплекс заходів для підвищення конкурентоспроможності підприємства.
5. Стратегія інноваційного розвитку як цілеспрямована діяльність з визначення перспективних напрямів розвитку.
6. Стратегія інноваційного розвитку як система дій, спрямована на досягнення довгострокових цілей інноваційним шляхом з урахуванням впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.
7. Стратегія інноваційного розвитку як стратегія, спрямована на пошук істотних змін підприємства та управління ними.

Формування стратегії інноваційного розвитку пов'язується фахівцями з тими чи іншими елементами стратегічного управління, серед яких основними є:

- вхід, вихід та додана вартість;
- «колесо конкурентної стратегії», що містить ключові елементи стратегії;
- план, прийом, патерн дій, позиція та перспектива;

- планові конкурентні ініціативи, реакція на зміни зовнішнього середовища, диверсифікація доходної бази і освоєння нових напрямів бізнесу, зміцнення ресурсної бази і конкурентних можливостей, реалізація нових можливостей, захист від загроз тощо;

- лідерство і менеджмент, стратегічний напрям, інноваційний процес, організація і персонал, оцінка результатів, корпоративна культура;

- вчасний початок інвестування в новий бізнес, відповідальність вищого керівництва, залучення команди кваліфікованих експертів, необхідність навчання персоналу;

- фінансова складова, клієнтська складова, внутрішня складова, складова навчання та розвитку.

М. Портер [2], розглядаючи формування стратегії, використовує термін «колесо конкурентної стратегії». Воно відображає ключові елементи стратегії компанії. Віссю колеса є цілі, тобто загальне визначення намірів і конкретних економічних і неекономічних завдань. Спиці колеса — ключові напрями ділової політики підприємства, за допомогою яких досягаються стратегічні цілі. Серед них: цільові ринки, маркетинг, продаж, оптові канали збуту, робоча сила, виробництво, фінанси і контроль, НДДКР, закупівельна діяльність і поставання, виробнича спеціалізація.

Організація стратегії планується і здійснюється одночасно або послідовно на декількох рівнях. А. Томпсон та А. Стрікленд [3] для диверсифікованих організацій виділяють чотири рівні: корпоративний (базовий), функціональний, бізнес-стратегію та операційну стратегію, для однопрофільних компаній — функціональний, бізнес-стратегію та операційну стратегію.

Базова (корпоративна) стратегія — довгострокова модель діяльності усієї підприємницької структури; яка виступає еталоном системних управлінських дій, спрямованих на досягнення визначених вищим керівництвом цілей способами, що ґрунтуються на певних принципах та підходах щодо прийняття управлінських рішень.

Функціональні стратегії (до яких входять маркетингова, виробнича, фінансова, кадрова та інноваційна) мають забезпечити виконання завдань, сформульованих на корпоративному рівні, з максимальною ефективністю. Головна їх відмінність від стратегії вищого рівня — це спрямованість на внутрішнє середовище підприємства.

Бізнес-стратегії — це стратегії за напрямками діяльності підприємницької структури. Вони визначають способи досягнення та утри-

мання конкурентних переваг у конкретній стратегічній зоні господарювання.

Інноваційну стратегію розвитку підприємства зазвичай відносять до категорії функціональних стратегій, тобто до третього рівня системи, а її формування відбувається на основі вже сформульованої базової стратегії. Розробка функціональних стратегій відбувається хоча і під прямим контролем керівництва, але на більш низьких рівнях управління, що свідчить про недооцінку її ролі в ефективному функціонуванні та розвитку підприємства.

Отже, інноваційну стратегію необхідно розробляти на найвищому рівні через її першочергове значення для підприємства на сучасному етапі розвитку ринкових відносин, оскільки вона пронизує функціональні напрями діяльності підприємства, тим самим піднімаючись до статусу надстратегії підприємства. Вона має орієнтуватися на передбачення глобальних змін в економічній ситуації на підприємстві та навколо нього, а також стосуватися прийняття рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства за рахунок інновацій. Згідно з цією парадигмою стратегія інновацій у загальному вигляді — логічна система орієнтації підприємства на пропонування інновацій (а на більш глибинному рівні — на інвестиції в інновації) за різними факторами (як типовими, так і нехарактерними), які є предметами конкуренції в певній сфері бізнесу. Для диверсифікованих підприємств застосовуються наступні інноваційні стратегії [4, с. 48]:

- корпоративні стратегії (для підприємства в цілому);
- інноваційні стратегії бізнес-одиниць (як складові корпоративних стратегій);
- інноваційні стратегії окремих бізнес-процесів щодо забезпечення певних видів бізнесу підприємства;
- конкретні господарські операції інноваційного змісту на рівні окремих підрозділів.

У цій системі інноваційна стратегія бізнес-одиниці — це фактично складова бізнес-стратегії, точніше аспект конкурентної стратегії певної бізнес-одиниці підприємства, яка визначає, яким чином кожний бізнес диверсифікованого підприємства може досягти конкурентної переваги на відповідному ринку за рахунок інновацій.

В літературних джерелах розрізняються наступні види інноваційних стратегій підприємства:

- традиційна (виняткове підвищення якості продукції чи послуг);

- імітаційна (залучення інноваційних технологій за рахунок купівлі ліцензій);

- залежна (дрібні підприємства є підрядниками великих підприємств щодо виробництва нового продукту, послуги або виробничого методу);

- опортуністська (пошук підприємством такого виду продукції чи послуги, який не потребує особливих витрат на дослідження і впровадження, але дає змогу упродовж певного періоду одноосібно працювати на ринку);

- оборонна (підвищення технічного рівня діяльності, впровадження досліджень і розробок не для лідируючого місця в певній галузі, а для утримання стабільної позиції серед інших підприємств у техніко-технологічному розвитку);

- наступальна (тріумф на ринку вимагає наявності висококваліфікованого персоналу, проведення масштабної внутрішньоорганізаційної роботи).

Вибір стратегії залежить від різноманітних виробничих, технічних, ринкових, соціальних, культурних та інших факторів.

Стратегії інноваційного розвитку також диференціюються за певними напрямками, зокрема, щодо цільового ринку, позиції товару, асортименту товару, ціноутворення, реклами, просування товару, стимулювання збуту, маркетингових досліджень.

При розробленні стратегій інноваційного розвитку підприємства слід враховувати неоднаковість інтересів тих чи інших суб'єктів середовища як активно, опосередковано, пасивно зацікавлених у формуванні та нарощуванні його інноваційного потенціалу, так й незацікавлених в цьому, а саме — конкурентів.

Застосування стратегічного інноваційного менеджменту в умовах сучасного мінливого світу є важливою передумовою та дієвим інструментом адаптації підприємства до внутрішніх та зовнішніх умов його функціонування, підвищення конкурентоздатності на глобальному ринку.

Література

1. Інноваційна Україна 2020 : націон. доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця та ін. — К.: Ін-т екон. та прогноз. НАН України. — 2015. — 336 с.
2. Портер М. Конкуренція : [пер. з англ.] / М. Портер. — М.: Издат. дом «Вільямс», 2005. — 608 с.

3. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон, А. Стріклєнд. — [12-є изд.; пер. с англ.]. — М. : Издат. дом «Вільямс», 2006. — 928 с.
4. Ковтун О. І. Інноваційні стратегії підприємств: теоретико-методологічні засади / О. І. Ковтун // Економіка України. — 2013. — № 4 (617). — С. 44–56.

І. І. Савєнко

*д-р екон. наук, професор; завідувач кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

**БІОПАЛИВО ЯК ДЖЕРЕЛО ЗНИЖЕННЯ
ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ**

Україна є енергодефіцитною країною, яка покриває свої потреби в енергоспоживанні приблизно на 53 %. Вона імпортує 75 % необхідного обсягу природного газу й 85 % сирової нафти і нафтопродуктів. Така структура породжує залежність її економіки від країн експортерів нафти і газу і є загрозою для її енергетичної і національної безпеки. З цієї позиції пріоритетами в стратегічному розвитку країни повинні стати енергозбереження та екологічна безпека [1].

Незважаючи на те що країна є енергодефіцитною, ефективність використання енергоресурсів в Україні є занадто низькою. Розрахунки показують, що із 18,6 млрд куб. м газу, поставлених для потреб ЖКГ України, тільки 7,2 млрд куб. м газу голубого палива використано за призначенням. Різниця, яка складає 11,4 млрд куб. м газу, оплачена громадянами, «втрачається» із-за неефективності централізованих систем опалення, низької енергоефективності житлових та промислових будівель та споруд (табл. 1). Приблизно в три рази більше енергоресурсів, ніж сусідня Польща, втрачають українці на опалення [2]. Часткове вирішення проблеми з енергозабезпечення можливе за рахунок використання біопалива у вигляді пелет та брикетів із відходів деревини, лушпиння соняшникового насіння, соєвої оболонки, стебел та суцвіття соняшнику, соломи зернових культур, торфу тощо.

Пелети (паливні гранули) — це поновлюване, екологічно чисте біопаливо, енергія якого в результаті спалювання перетворюється в енергію тепла. Сировиною для виробництва пелет служать в основному відходи деревообробки та сільського господарства, які раніше потрапляли на смітник.

Таблиця 1

Використання природного газу в Україні 2015–2016 роки, млрд куб. м

Категорія споживача	2015	2016	+/-, %
Населення	11,3	11,9	+5
ТКЕ для населення	5,9	5,7	-3
Релігійні організації (прямі + ТКЕ)	0,017	0,019	+12
Разом за регульованими сегментами	17,2	17,6	+2
Бюджетні установи	0,5	0,5	0
ТКЕ для бюджетних установ та промисловості	1,2	1,6	+33
Промисловість	11,2	9,9	-12
Технологічні витрати (на видобування, транспортування, розподіл газу)	3,3	3,6	+9
Разом за нерегульованими сегментами	16,2	15,6	-4
Несанкціонований відбір в зоні АТО, неоформлені обсяги, розбаланс	0,4	0,01	
Разом	33,8	33,2	-2

У 2013 році на частку нових введених в експлуатацію енергетичних об'єктів в Європі і США припадало понад 50 % поновлюваних джерел енергії. На сьогоднішній день кількість людей, зайнятих у сфері альтернативної енергетики в світовому масштабі становить 3,5 млн осіб, і їх кількість з кожним роком зростає. Світові інвестиції в сектор поновлюваних джерел енергії склали близько \$170 млрд. За прогнозами аналітиків, споживання деревних гранул в світі за період 2014–2020 роки зросте більш ніж в 1,7 рази, з 27 млн тонн до 47,3 млн тонн в рік. В європейських країнах передбачається стабільне зростання споживання пелет в середньому на 7 % щорічно, а обсяги споживання зростуть з 16,2 млн тонн в 2014 році до 23,8 млн тонн в 2020 році (табл. 2)

Таблиця 2

Прогноз світового споживання пелет в 2014–2020 роках

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Прогноз споживання пелет в світі, млн т	27,0	29,2	33,0	36,0	39,0	42,0	47,3
Прогноз споживання пелет в Європі, млн т	16,2	16,4	18,8	20,1	21,4	22,7	23,8
Темп зростання світового споживання, % г/г	12,5	8,1	13,0	9,1	8,3	7,7	12,6
Темп зростання споживання в Європі, % г/г	4,0	5,8	14,6	6,9	6,5	6,1	4,8

З огляду на дефіцит власного виробництва для забезпечення внутрішнього споживання, Європа є нетто-імпортером цього виду палива. Основними експортерами в ЄС є Північна Америка (Канада, США), а також країни Східної Європи і Росія.

До 2020 року в світі сформується три основні центри споживання пелет — Західна Європа, Східно-Азіатський регіон (Китай, Японія і Корея), Північна Америка. Найбільшими виробниками пелет серед європейських країн є Швеція, Італія, Німеччина, Австрія, Польща. На ці країни припадає 56 % загального обсягу виробництва пелет в Європі. До найбільших споживачів пелет в Європі відносяться Швеція, Данія, Нідерланди, Італія, Німеччина, Бельгія, Великобританія. Відповідно, їх частка складає 81 % споживання пелет в Європі [3]. Середня ціна на пелети залишається найвищою в країнах ЄС. В цих країнах збережеться тенденція щорічного зростання вартості пелет (табл. 3).

Таблиця 3

Цінова політика на пелети [4]

Ринки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Росія ехв, євро/тонн	120	115	150	135	127	132	130
Україна ехв, євро/тонн	78	75	105	99,1	104,6	110,1	115,6
ЄС, євро/тонн	125	133	135	139,5	142,8	146,1	149,4

Внутрішній попит в Україні на пелети поки невеликий. У той же час завдяки високому попиту на європейському ринку виробництво паливних гранул в Україні набирає обертів з кожним роком. Згідно з оцінками InVentures Investment Group, обсяг ринку пелетного виробництва до 2016 року характеризувався динамічним зростанням і на кінець періоду склав близько 624 тис. тонн (табл. 4). Однак з введенням в країнах Європи нових стандартів якості для пелет експорт продукції з України помітно почав знижуватися, так як багато виробників не змогли випускати продукцію відповідно до європейських стандартів якості. Протягом 2012–2013 років в Україні спостерігалися негативні темпи зростання ринку виробництва пелет. Однією з головних проблем розвитку пелетного ринку України є скорочення сировинної бази деревних відходів. Але, як показують прогнози на 2014–2016 роки, на ринку виробництва пелет в Україні очікується відновлення зростання.

Таблиця 4

Показники розвитку ринку пелет України у 2010–2016 роках

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Виробництво, тис. тонн	624,0	726,0	690,0	665,0	698,0	706,7	715,4
Темпи росту, % г	43,45	16,35	-4,96	-3,62	4,96	1,25	1,23
Експорт, тис. тонн	572,2	617,1	621,0	598,5	642,1	636,0	643,8

На ринку виробництва пелет України, починаючи з 2010 року, домінували пелети з лушпиння соняшника, але до 2013 року першість за обсягами виробництва зайняли пелети з відходів деревини. За прогнозами аналітиків InVenture Investment Group, в 2014–2016 роках виробництво пелет в Україні виросте з 698 тис. тонн в 2014 році до 715 тис. тонн в 2016 році. Структуру ринку пелет представлено в таблиці 5.

Таблиця 5

Структура пелетного ринку України, тис. т у 2010–2016 роках

Види пелет	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Пелети із деревних відходів	74,8	332,8	338,1	359,1	376,9	381,6	386,3
Пелети із соломи	12,4	10,8	27,6	33,2	34,9	35,3	35,7
Пелети із лушпиння	492,9	326,7	289,8	242,7	254,7	257,9	261,1
Всього							

При цьому виробництво лушпиння соняшнику та соєвої оболонки за останні роки складає щорічно приблизно 1500 тис. тонн (табл. 6).

Таблиця 6

Вихід лушпиння соняшника і соєвої оболонки 2009/10–2014/15 МР, тис. т

Продукція	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15
Лушпиння соняшника	1042,4	1101,1	1341,6	1214,3	1558,1	1464,5
Соєва оболонка	13,6	12,6	13,8	20,2	26,5	30,1
Всього	1056,0	1113,7	1355,4	1234,5	1584,6	1494,6

Враховуючи експорт та спалювання орієнтовно 10 тис. т двома ТЕЦ, що діють при олійноекстракційних заводах «Каргілл» (Донецька обл.) і ПАТ «Кропивницькийолія», можна констатувати що втрачається близько 1 млн тонн лушпиння (1500–340–10 = 1050). ТЕЦ покриває власні потреби підприємства у тепловій та електричній енергії, а надлишок виробленої електроенергії постачається в енергомережу країни. Це забезпечує в цілому по країні економію 200 млн

куб. м газу. Вартість проекту ТЕЦ підприємства «Кропивницькийоля» становить 240 млн грн. При цьому спалювання 1 т лушпиння со-няшнику заощаджує 500 куб. м природного газу. За місяць ТЕЦ ви-користовує в якості палива в середньому 5 тис. т біомаси.

В компанії PRO ENERGY прораховували декілька проектів з будівни-цтва міні-ТЕЦ з різними показниками енергетичної потужності, адже рентабельність електростанції зростає із збільшенням потужності. Пер-ший варіант — ТЕЦ з електричною потужністю 1 МВт ел. і тепловою потужністю 5 МВт, а другий — 3 МВт ел. і 12 МВт. Розрахунок здійсне-ний з урахуванням двох найбільш розповсюджених технологій, ви-користовуваних на ТЕЦ, що працюють на біопаливі: паровий котел і тур-біна; термомасляний котел і ORC-модуль. Зменшення витрат на проект можливе за рахунок використання котлів українського виробництва, щоправда, це може вплинути на загальну ефективність усієї установки. Слід також зазначити, що зазвичай при використанні іноземного об-ладнання можна отримати експортне фінансування, що буде значно дешевшим за кредити українських банків. Розмір інвестиції на ТЕЦ на 1 МВт електричної потужності «під ключ» в середньому становитиме 4 млн євро, в той час як ТЕЦ з виробництва 3 МВт ел. коштуватиме 9 млн євро. Окупність проекту в середньому — до 4 років. Витрати на 1 МВт встановленої електричної потужності — 3 млн євро. Якщо роз-глядати проектну ТЕЦ на 10 МВт ел., то цей показник становитиме вже 1,8 млн євро. Що стосується безпосередньо пелет: в середньому на річне споживання 1 МВт*ел./год електростанції потрібно 8,5 тис. тонн. Так, за рік буде вироблено понад 8,2 тис. МВт електроенергії. Тобто розра-хунок доволі простий — з 1 тонни лушпиння виробляється приблизно 1 МВт енергії. Це наочно показує економіку даного проекту.

Література

1. Мормітко В. Г. Практичні аспекти реалізації стратегії розвитку альтер-нативних видів палива / В. Г. Мормітко // Біопаливо та відновлювальні джерела енергії, проблеми і перспективи розвитку: матер. наук.-практич. конф. — Вінниця: Вінницький націон аграр. ун-т, 2006. — С. 4—31.
2. MIGnews.com.uahttp [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mignews.com.ua/biznes>
3. Згідно з даними консалтингової компанії Рбуру [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pougy.com>
4. Українська біопаливнн біржа [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bio-ex.com.ua>

Т. В. Стрікаленко

*д-р мед. наук, професор; професор кафедри технології питної води
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

О. В. Ляпіна

*канд. хім. наук, доцент; доцент кафедри технології питної води
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

О. М. Берегова

*канд. техн. наук, доцент; доцент кафедри технології питної води
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

ВОДНА КРИЗА: ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ

На Всесвітньому економічному форумі (Давос, 2016 р.) конста-товано, що найбільшу (39,8 %) загрозу для людства у найближчі де-сять років становитиме «водна криза» — криза дефіциту води питної якості та забруднення джерел водопостачання. Пошуки певної від-повіді на цю загрозу містить чергова Доповідь ООН, що підготовле-на у співробітництві 31 агенції ООН та 37 міжнародних організацій-партнерів (об'єднання «UN-WATER»), в якій наведено огляд стану водних ресурсів світу у 2016 році [1]. Вперше офіційно констатовано, що очищені стічні води можуть бути безцінним ресурсом для задово-лення все зростаючих потреб людства у питній воді та різноманітній сировині. Удосконалення відведення і очищення стічних вод у роз-винутих країнах вже призводить до зменшення кількості відходів ви-робництва у місцях їх утворення, до очищення стічних вод від забруд-нень, до повторного використання очищеної води, утилізації відходів та побічних продуктів виробництва.

Актуальність проблеми якісного очищення стічних вод, що утворю-ються в процесі промислового та сільськогосподарського виробництва, у побуті тощо, підкреслює і те, що у більшості країн світу, як зазначено у Доповіді ООН, відповідальні за прийняття рішень державні службовці занепокоєні, в першу чергу, проблемами водопостачання в умовах не-стачі водних ресурсів та ігнорують необхідність очищення води після її використання через впевненість, що це має виконувати природа. Міль-йони людей в злиднях по всьому світу тримає саме небезпечна вода; вона перешкоджає розвитку людського потенціалу і є гальмом еконо-мічного зростання. Посиленню «водної небезпеки» сприяють зростан-ня чисельності населення, економічне зростання держав, урбанізація та конкуренція, конфлікти за воду і зміни клімату [1].

З огляду на існуючі проблеми дефіциту водних ресурсів та очищення стічних вод для жодної країни не має виключень, а тому метою роботи був порівняльний аналіз ситуації та запропонованих рішень для адаптивної стратегії розвитку у світі та в Україні.

Наслідками скидання неочищених чи недостатньо очищених стічних вод (їх склад становить близько 99 % води і 1 % розчинених, колоїдних та зважених твердих речовин) можуть бути (1) згубна дія на здоров'я людини, (2) негативні екологічні наслідки і (3) несприятливі наслідки для економічної діяльності. Замкнена система контролю та регулюванні різних потоків стічних вод становить кінцеву мету покращення управління ними. В межах циклу управління, таким чином, виділяють чотири етапи: (1) запобігання чи зменшення забруднення джерел водопостачання; (2) збирання та очищення стічних вод; (3) використання стічних вод як альтернативного джерела і (4) відновлення корисних побічних продуктів.

Нестачу води не менше ніж один місяць на рік відчувають сьогодні дві третини населення у світі. Близько 500 млн людей проживають у районах, де локально відновлювальні водні ресурси у 2 рази менше, ніж споживання води, а скорочення підземних вод (не поновлювальних водних ресурсів) продовжується. В країнах з високим рівнем доходів близько 70 % комунально-побутових і промислових стічних вод підлягає очищенню, проте цей показник різко знижується в країнах із рівнем доходів вище середнього (до 38 %) та нижче середнього (до 28 %). Навіть в Києві нині не мають доступу до каналізації біля 30 тисяч киян — це мешканці 346 вулиць в усіх районах міста, які користуються вигребами та септиками, а поводження зі стоками практично не контролюється [2]. Таким чином, як і в інших країнах світу, скидання неочищених стічних вод і відсутність каналізації є наслідком нестачі інфраструктури і фінансів, технічного та інституціонального потенціалу.

За даними ЮНЕСКО, Україна посідає 95 місце серед 122 країн світу за рівнем раціонального використання водних ресурсів та якості води. В багатьох регіонах України (Донбас, Придніпров'я, Південь країни) підземні води за своєю якістю не відповідають нормативним вимогам до джерел водопостачання. І це пов'язано, передусім, з антропогенним забрудненням. Перевантажнені каналізаційні очисні споруди і мережі, що перебувають у незадовільному технічному стані та потребують проведення капітальних ремонтів і реконструкції, є основними забруднювачами поверхневих водойм. З них понад 90

% забруднених стоків дають водоканали та промислові підприємства гірничо-видобувного та металургійного комплексів у містах Дніпрі, Нікополі, у Кривбасі та Західному Донбасі. Залишається гострою проблема скиду у водойми високомінералізованих шахтних та кар'єрних вод у тих же регіонах — в Дніпропетровській, Миколаївській та Херсонській областях. Ефективність використання води питної якості на підприємствах харчової промисловості, зокрема у консервній та кондитерській галузях Одещини, за даними проведеного аналізу також свідчить практично про відсутність заходів щодо збереження та повторного використання очищених стічних вод, які за своїм складом близькі до господарсько-побутових [3].

В Доповіді ООН проаналізовані різні можливості повторного використання великих об'ємів промислових стічних вод — зокрема для нагрівання та охолодження замість викидання їх у навколишнє середовище тощо. Так, електростанція Аснес (Данія) щорічно отримує від компанії «Статойл» для охолодження близько 700 000 м³ води, яку потім очищують і використовують як котлову воду. На заводі DOW в Тернъозене (Нідерланди), що є одним з найбільших виробників хімічних речовин та найбільшим споживачем води в місті, впроваджено інноваційну програму повторного використання муніципальних стоків міста для потреб заводу. Інноваційність заходу полягає в тому, що кожний 1 л води (з 10 000 м³ муніципальних стічних вод в день) використовують на заводі тричі — це дозволило знизити споживання енергії заводом на 95 %. До 2020 року у світі планують збільшити ринок очищення промислових стічних вод на 50 % [1; 4].

Очищені стічні води здатні поповнювати запаси питної води. Так, в м. Віндхук (Намібія) цей метод водопостачання використовують з 1969 року, коли для боротьби з хронічною нестачею води збудували очисні споруди, здатні очищувати до 35 % стічних вод і отримувати воду питної якості, тобто поповнювати запаси питної води для міста. Використання очищених стічних вод у комунальному господарстві поширюється у США (штати Майямі, Денвер, посушливі райони штату Техас). В м. Оріндж (Каліфорнія, США) вже майже 10 років басейн ґрунтових вод поповнюють щоденно 70 млн галонів очищених стічних вод — це складає близько 20 % водоносного горизонту. Мешканці Сан-Дієго (США) та Сінгапура п'ють воду, більше половини якої «вироблено» зі стічних вод. Ця практика поки що має певний суспільний спротив, проте стан здоров'я жителів міст Сінгапура, Сан-Дієго, Віндхука та інших, як і успішний приклад космонавтів МКС,

що повторно використовують перероблену воду вже понад 16 років, свідчать про безпечність і можливість та перспективність такого методу використання стічних вод [1; 4]. Подібний досвід накопичено і в аеропорті Схіпхол (Амстердам), де місцева станція має удосконалену систему біологічного очищення стічних вод до якості, що дозволяє направляти їх до місцевої мережі питного водопостачання.

Не менш цікавим є досвід м. Сент-Пітерсбергу (Флорида, США), де з 1977 року приватні будівлі, торговельні та промислові парки використовують паралельну мережу трубопроводів, відділених від мережі питного водопостачання — це дозволяє використовувати рециркуляційну воду для поливу, прання, мийки машин та будівель, декоративних фонтанів тощо.

Стічні води розглядають у світі і як потенціальне джерело сировини [1]. Так, близько 22 % глобального попиту на фосфор, що є не поновлювальною мінеральною сировиною, можна отримати при обробленні стоків. Швейцарія, наприклад, вже прийняла закони щодо обов'язкового отримання зі стічних вод деяких речовин і, зокрема, фосфору. Органічні речовини, що містяться у стічних водах, можуть бути використані для виробництва біогазу та постачання енергії для, власне, роботи таких станцій очищення стоків. Ця практика вже має місце у Польщі, а уряд Японії до 2020 року поставив за мету отримувати до 30 % енергії біомаси зі стічних вод. Так, м. Осака вже сьогодні отримує 6500 т органічних твердих речовин із 45000 т осаду місцевих стічних вод. Такі технології доступні країнам, що розвиваються, і є прийнятними з різних точок зору — екологічної, економічної, енергетичної та соціальної [1].

Очищені стічні води найчастіше використовують у сільському господарстві — на їх долю припадає близько 10 % усієї площі зрошуваних земель у 50 країнах світу. В Ізраїлі очищені стічні води складають половину всієї води, що її використовують для іригації, а в Йорданії з 1977 року 90 % очищених стічних вод йде на зрошення земель. В Україні на сьогодні має місце значне скорочення площ фактичного поливу зрошуваних угідь; при використанні очищених стічних вод для зрошення посушливих земель інформація недоступна [2].

Висновки. Зміна парадигми вирішення водної кризи, зокрема — щодо відношення до стічних вод, запропонована у Доповіді ООН до Всесвітнього дня водних ресурсів — 2017, видається перспективним напрямком переходу від реактивного до проактивного управління водними ресурсами, здатного своєчасно і адекватно забезпечувати

відповідність результатів поставленій меті в умовах, що змінюються. Адже необхідність і корисність управління стічними водами вельми суттєві — як для суспільного здоров'я, так і для довкілля. Прибутковість заходів, спрямованих на санітарію, за оцінками експертів складає не менше ніж 1 : 5.5 \$ USA.

Оскільки українська екологічна і водна політика, за звичкою, розглядають лише реагування постфактум на антропогенні та природні зміни стану водних ресурсів, сподіваючись, що згодом ситуація повернеться до звичного стану, очевидним є те, що вкрай необхідно і нам змінювати мислення, вивчати можливості та впроваджувати заходи щодо безпечного використання стічних вод підприємств, зокрема — харчової галузі, як альтернативи природній питній воді, джерелу цінної сировини та економічно доцільної адаптивної стратегії розвитку цих підприємств.

Література

1. Wastewater: The Untapped Resource: 2017 UN World Water Development Report/ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unesco.org/new/en/natural-sciences/environment/water/wwap/wwdr/2017-wastewater-the-untapped-resource/>
2. Переосмислення водної безпеки для України: Доповідь Ukrain Global Water Partnership за результатами Національного політичного діалогу заінтересованих сторін. — К.: GWP, 2016. — 14 с.
3. Коваленко О. О., Патік Т. П. Визначення оптимальних технологічних режимів мембранного очищення стічних вод консервних виробництв // Наук. пр. ОНАХТ. — 2011.— Вип. 40. — Т. 2. — С. 80–83.
4. Сточные воды — новое черное золото. Пресс-релиз ЮНЕСКО и «ООН — водные ресурсы» № 2017-xx. — Женева: ЮНЕСКО, 2017. — 4 с.

С. І. Терещенко
*д-р екон. наук, доцент; завідувач кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету, м. Суми, Україна*

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИСОКОГО РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Інтелектуальна праця управлінських працівників на підприємстві є складовою частиною єдиної сукупної продуктивної праці всього колективу працюючих. Її завдання полягає не у виконанні конкретних видів робіт з вироблення певного виду продукції, а у їх налаштуванні, в забезпеченні належності праці кожного виконавця і колективу в цілому. Саме з цієї причини управлінську працю не можна оцінювати прямими наслідками господарювання. Її якість (продуктивність, результативність, ефективність тощо) може бути оцінена лише з урахуванням загальних наслідків праці всіх членів трудового колективу, а саме: рівня його трудової дисципліни, порозуміння з управлінськими працівниками та соціально-психологічного клімату в ньому. При цьому показники, за якими оцінюється інтелектуальна праця управлінських працівників, далеко не завжди рівнозначні критеріям оцінки праці управлінських працівників.

У зв'язку з таким становищем щодо вибору єдиного показника для оцінки якості інтелектуальної праці управлінського працівника економічна наука на даний час ще не визначилась. Тому в різних наукових джерелах використовуються десятки показників і формул з її обчислення. Одні з них характеризують якусь одну складову результативності діяльності посадовця, інші — оцінюють її в тій чи іншій мірі узагальнено. Значну частину таких показників, причому найвагоміших із них, вбирає в себе методика А. Бережного [1]. За нею комплексно визначається 8 конкретних і 3 узагальнених показники, які в своїй сукупності достатньо повно і досить різнобічно характеризують основні параметри якості інтелектуальної праці управлінських працівників. Наведена особливість загальної методики виступила обґрунтуванням щодо її вибору з метою розрахунку якості праці управлінських працівників. Отже, за рівнем певних показників якості управлінської праці можна робити висновки про доцільність вибраного кількісного і фахового складу посадовців, функціональної їх завантаженості та окупності їх праці відповідним рівнем заробітної плати.

Розрахунок показників оцінки якості інтелектуальної праці управлінських працівників здійснимо на прикладі діяльності ТОВ «Беєве» Роменського району та ТОВ «Хоружівка» Недригайлівського району Сумської області.

Основною рушійною силою підприємств та передумовою їх розвитку стають інновації. При цьому інноваційні можливості підприємств істотно різняться залежно від конкретних особливостей, галузевої належності і їх стратегічної спрямованості. Інновація являє собою матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу у нову техніку чи технологію, у нові форми організування виробництва, праці, обслуговування і управління, включаючи нові форми контролю, обліку, методи планування тощо. Тому характеризувати якість інтелектуальної складової при прийнятті управлінських рішень можливо лише за умов впровадження в тому числі і управлінських інновацій. На підприємствах, які нами аналізувались, витрати на впровадження інновацій становлять в межах від 5,5 % до 7,5 % [2].

Таким чином, головна проблема підприємств полягає не в тому, чи доцільно підприємству йти на такі витрати, а в тому, наскільки система підприємства спроможна використати інновації і в управлінні, і у виробництві. Саме тому паралельно з впровадженням нової техніки й технології на підприємствах потрібно здійснити перебудову методів організації й управління, впровадити нове управлінське мислення на всіх рівнях менеджменту таким чином, щоб все це дійсно призвело до одночасного підвищення якості, ефективності та гнучкості виробництва, подальшого розвитку підприємства. Для цього і потрібно запроваджувати управлінські інновації.

Дані таблиці 1 свідчать про те, що витрати підприємств на утримання управлінських працівників мають тенденцію до зростання. За останні роки витрати на утримання апарату управління збільшились майже в 3–4 рази [3]. Ці витрати не завжди є оправданими і результативними. Також слід відмітити той факт, що підприємства збільшують витрати і на інновації, які мають стійку тенденцію до зростання. Ефективно організовані і належним чином керовані процеси створення, накопичення, використання й відтворення інтелектуальної складової управлінських працівників утворюють базу для створення довгострокових конкурентних переваг підприємства і підвищення його стійкості. Для ефективного управління зазначеною складовою на рівні підприємства необхідною є розробка відповідного організаційно-економічного інструментарію.

Таблиця 1

Показники якості інтелектуальної складової управлінських рішень*

№	Показники і їх вимірники	ТОВ «Бєєве»		ТОВ «Хоружівка»	
		2010 р.	2015 р.	2010 р.	2015 р.
1	Індекс економічності управлінських працівників, %	6,2	6,8	6,8	7,6
2	Питома вага фонду заробітної плати управлінських працівників у загальному фонді заробітної плати по підприємству, %	8,6	29,9	7,7	27,8
3	Питома вага фонду заробітної плати управлінських працівників у загальних витратах підприємства, %	1,3	3,6	1,0	4,5
4	Питома вага витрат на утримання апарату управління в загальних витратах підприємства, %	5,2	14,2	4,1	18,0
5	Питома вага витрат на впровадження інновацій в загальних витратах підприємства, %	7,0	7,5	5,5	6,1

* Джерело: розраховано автором

Тому проблема активізації інноваційних процесів набуває принципового значення, оскільки її вирішення дасть змогу перейти до створення та використання технологій більш високого рівня. Для успішної реалізації інноваційних процесів на підприємстві, тобто створення, освоєння і поширення інновацій, потрібен висококваліфікований персонал з відповідним рівнем кваліфікації.

Для оцінки інтелектуальної складової управлінської праці, на нашу думку, слід запропонувати інтегральний індекс інноваційно-інтелектуальної складової управлінської праці. Його рекомендовано розраховувати як відношення витрат на впровадження інновацій до прибутку, який отримує підприємство в результаті впровадження інновацій. Таким чином, розрахований індекс повинен відображати результативність управлінської праці через впровадження інновацій.

Чинниками формування інтелектуальної складової, які сприяють її функціонуванню, є: рівень освіти; нематеріальні активи — інтелектуальні здібності, інтелектуальний потенціал, інформаційні ресурси, інтелектуальна власність; фінансовий капітал і досягнення інноватора, його творча активність; нові технології.

В таблиці 2 представлено розрахунки результативних показників, які характеризують ефективність праці управлінських працівників.

Таблиця 2

Розрахунок індексів результативності на 01.01.2017 р.*

№	Показники і їх вимірники	ТОВ «Бєєве»	ТОВ «Хоружівка»
1	Індекси динаміки питомої ваги показників — $1 + 2 + 3 + 4 / 4$	1,1 3,5 2,8 2,7	1,1 3,6 4,5 4,4
2	Індекс економічності апарату управління	2,5	3,4
3	Індекси результативності апарату управління:		
	3.1. Розрахуємо питома виробництво валової продукції на одного працівника, тис. грн	2037,2	1897,1
	3.2. Розрахуємо питома виробництво валової продукції на 1 грн зарплати працівників апарату управління, грн	34,16	29,54
	3.3. Розрахуємо питома виробництво валової продукції на 1 грн витрат на утримання апарату управління, грн	8,71	7,39
	3.4. Розрахуємо питома виробництво прибутку на 1 працівника апарату управління, грн	39 230	39 867
4	Індекси динаміки питомого виробництва валової продукції та прибутку		
	4.1. На одного працівника	1,2	1,2
	4.2. На 1 грн зарплати працівників апарату управління	0,4	0,3
	4.3. На 1 грн витрат на утримання апарату управління	0,4	0,3
	4.4. На 1 працівника апарату управління	1,3	1,2
5	Індекс результативності апарату управління $(4.1 + 4.2 + 4.3 + 4.4 / 4)$	0,82	0,75
6	Індекс ефективності управлінської праці $(5 + (1 - 2))$	-1,3	-1,65
7	Індекс ефективності інтелектуальної праці	2,3	3,2

* Джерело: розраховано автором

Управлінська праця управлінського персоналу не завжди є ефективною, прийняті ними рішення не є результативними, витрати не є виправданими. Тому доцільним було б для підприємств: оптимізувати управлінську та організаційну структуру, впроваджувати нові технології, оновлювати матеріально-технічну базу тощо.

Для підприємств в сучасних умовах важливим завданням є формування нових конкурентних переваг на засадах ефективного нагромадження інтелектуального потенціалу та розвитку інтелектуальної активності персоналу. Вирішення окреслених проблем — це не тільки досягнення статусу економічного та інноваційного лідера на внутрішньому та глобальному ринках, а й підвищення ефективності менеджменту підприємства. Дієвим механізмом у забезпеченні високого рівня конкурентоспроможності в умовах сьогодення є інтелектуалізація систем менеджменту підприємства, а передумовою її здійснення — використання і примноження інтелектуального потенціалу.

Такий процес удосконалив якість управління, трансформує весь управлінський персонал, його цілі та завдання, виведе на новий рівень моральні та життєві цінності, дасть змогу реалізувати інтелектуальний потенціал систем менеджменту через нові компетенції, стратегічне мислення, інтелектуальну культуру. Надалі доцільно розробити план реалізації стратегії інтелектуалізації систем управління підприємства, який має будуватись з відкритою координацією всіх рівнів управління та підрозділів, відповідно до сформованих принципів, розроблених критеріїв та показників.

Література

1. Авдеев В. В. Управление персоналом: технология формирования команды : учеб. пособие / В. В. Авдеев. — М. : ФиС, 2002. — 544 с.
2. Река Г. В. Интеллектуальный капитал та інтелектуальний потенціал : критерії розмежування / Г. В. Река // Наук. вісн. НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.1. — С. 228–232.
3. Шегда А. В. Менеджмент : навч. посіб. / А. В. Шегда. — К. : Товариство «Знання», 2002. — 583 с.

Н. В. Яблонська

канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Сучасна виноробна галузь України оцінюється економістами як перспективна і відзначається значним потенціалом розвитку. Однак дана галузь на сьогоднішній день переживає не кращі часи. В першу чергу це обумовлено зовнішніми причинами, до яких можна віднести економічну, соціальну, політичну дестабілізацію в Україні, недосконалість законодавчої бази.

Виноробна галузь має значний вплив на соціально-економічний розвиток країни в цілому, однак не отримує достатньої державної підтримки [1].

Негативні зміни в країні свідчать про необхідність подальшого вивчення і пошуку напрямків вирішення галузевих проблем.

Необхідність вивчення особливостей динаміки розвитку виноробної галузі на даний час є безспірною. Виноробство є найважливішою складовою світової економіки в цілому і України зокрема.

Згідно з офіційними даними [2], переробкою винограду і випуском вина займаються близько п'ятдесяти підприємств України. Серед них чітко виділяються дві великі групи: традиційні підприємства, що мають власні виноградники, і компанії нової хвилі, що займаються виключно доведенням виноматеріалів до кондиції і просуванням вина на ринок.

Виноробство характеризується низкою специфічних рис:

- повна залежність виробництва вина від якості та кількості винограду;
- розподіл виноробства на первинне та вторинне;
- виготовлення марочних вин, шампанського за класичною технологією та коньяку потребує тривалого часу та значних обігових коштів;
- необхідність захисту готової продукції від підробок та фальсифікатів.

Сировиною для виробництва виноматеріалів, а відповідно і виноградних вин, є виноград різних сортів. Виробничі потужності переробки винограду розташовані близько до районів вирощування сировини, оскільки оптимальні строки переробки винограду становлять

п'ять годин. Заводи вторинної переробки виноматеріалів та розливу вина можуть розміщуватися і в районах споживання цієї продукції. Найбільша кількість виноробних підприємств розміщується в Одеській, Миколаївській, Херсонській, Закарпатській областях. Виноградні вина торгових марок «Коблево», «Шабо», «Французький бульвар» мають загальносвітове визнання. Провідними центрами виноробної галузі є Ізмаїл, Одеса, Коблево, Мукачеве.

Сучасні проблеми виноробної промисловості класифікуються за певними групами.

Проблеми сировинного напрямку, що включають скорочення площ виноградників, старіння виноградних насаджень, низький рівень врожайності виноградників тощо.

Проблеми організаційно-економічного напрямку, що включають низьку культуру споживання винної продукції, недостатнє державне фінансування, скорочення обсягів державних дотацій, недосконалість нормативно-правової бази тощо.

Проблеми техніко-технологічного напрямку, що включають недостатнє забезпечення виноградників засобами захисту та здобрення, засобами механізації обробки, застарілі технології виробництва, неповне використання потужностей виноробних підприємств тощо.

Експортно-імпорتنі проблеми, що включають низький рівень експорту продукції, значні обсяги імпорту виноматеріалів та винопродукції тощо.

Проблеми, пов'язані з політичним станом в Україні. Виноробна промисловість АР Крим, яка випробовується труднощами при отриманні українських акцизних марок та при оформленні продукції на митниці. Ці проблеми змушують кримських виноробів шукати можливість переведення виробничих потужностей на материкову частину України. Раніше це вдалося зробити таким підприємствам, як «Коктебель», «Бахчисарай» та «Інкерман». Частина їх винної продукції розливається тепер в Херсонській та Одеській областях.

Скорочення обсягів виробництва обумовлено в першу чергу сировинними проблемами, а саме — скороченням площі виноградних насаджень.

Обсяг реалізації продукції виноробства знаходиться під сильним впливом наступних чинників: купівельна спроможність і менталітет населення, якість вина, реклама, ціна, строки реалізації тощо [3].

За останні роки виноробна галузь України втрачає свої темпи росту обсягу виробництва. Неприятливі політичні і економічні фактори

спричинили негативний вплив не тільки на виробництво вина, а й на його реалізацію на зовнішньому ринку.

Таким чином, виноробну промисловість можна вважати важливою бюджетотворюючою складовою. Однак на сьогоднішній день виноробний підкомплекс знаходиться в занедбаному стані.

Це підтверджує скорочення обсягів виробництва виноградного вина, починаючи з 2010 року, яке пов'язано з різними соціальними, економічними, політичними причинами. Однак, найбільший вплив чинить скорочення площ виноградних насаджень, зниження платоспроможності населення.

Найбільшою популярністю серед вітчизняних виробників користуються такі сорти винограду, як «Аліготе», «Каберне Совіньйон» та «Ркацителі», 12,6 %, 9,9 % та 13,2 % переваг виробників відповідно.

Сильного негативного впливу зазнає не лише виробництво вина, а й його реалізація. Динаміка зміни обсягів імпорту та експорту продукції виноробної галузі України свідчить про збільшення обсягів вина, що імпортується з Грузії та Молдови. Це пов'язано також з недовірою вітчизняних споживачів до українського вина, оскільки площі виноградників скорочуються і з'являється загроза використання виробниками не високоякісних виноматеріалів.

Проведені дослідження вказують на негативні тенденції зниження рентабельності підприємств виноробної галузі України. До 2000 року виноробна продукція мала більшу норму рентабельності. На сьогоднішній день рентабельність знаходиться на дуже низькому рівні.

Для вирішення вищезгаданих проблем необхідно:

- проводити щорічну закладку нових виноградників необхідних сортів для задоволення потреб вітчизняних виробників у виноматеріалах;
- впроваджувати в практичну діяльність господарств стандарти та вимоги згідно з регламентами ЄС задля підвищення якості винної продукції, скорочення імпорту та насичення внутрішнього ринку;
- збільшувати закладку тих сортів винограду, що є стійкими до кліматичних змін та мають більшу врожайність;
- максимізувати обсяги і можливості експорту продукції виноробної промисловості;
- впроваджувати спеціальні державні програми для забезпечення та збереження кращих сортів винограду.

Література

1. Галузева Програма розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства аграрної політики України та Української академії аграрних наук від 21 07. 2008 р. № 444/74. — Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_cu/pg_gbwlsl/index.htm
2. Україна у цифрах у 2015 році [Електронний ресурс] : статистич. зб. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Яблонська Н. В. Сучасний стан та проблеми розвитку виноробної галузі України / Яблонська Н. В., Шульга Г. В. // Фінансово-економічна безпека держави в умовах інтеграційних процесів (Львів, 25–26 квітня). — 2014. — № 8. — С. 94–99.

Тематичний напрям 7

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Г. Л. Вербицька

*канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри менеджменту
і міжнародного підприємництва Національного університету
«Львівська політехніка», м. Львів, Україна*

ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

В умовах міжнародних економічних відносин дослідження з питань формування інвестиційного портфеля підприємств харчової промисловості є особливо актуальним. Однією з головних передумов прийняття рішення про реалізацію інвестиційного проекту є можливість залучення необхідного обсягу фінансових коштів. Проте так як інвестиції являють собою цілеспрямоване вкладання капіталу в певний проект, то виникає потреба в ранжуванні реальних інвестиційних проектів за їх ефективністю.

Конкретною формою інвестицій є інвестиційний проект. Для позначення результативності чи вираження доцільності реалізації проекту для інвесторів використовується поняття «ефективність інвестиційного проекту». Під ефективністю інвестиційних проектів слід розуміти співвідношення ефекту і капітальних витрат [3].

Оцінка ефективності будується на основі єдиних методологічних принципів визначення ефективності діяльності. У якості основних загальних принципів здійснення діяльності на практиці, що склалися, визначають наступні:

— у процесі розробки і реалізації проектів необхідно поєднувати науково-технологічний аналіз з комерційним, фінансово-економічним, соціальним, щоб забезпечити комплексність підходу до їх здійснення;

— при оцінці ефективності діяльності, зіставлення витрат і результатів необхідно проводити з урахуванням зміни цінності грошей у часі;

– при здійсненні діяльності принципово необхідно враховувати невизначеність і ризики [1].

У рамках технічного аналізу інвестиційних проектів вивчають: техніко-економічні альтернативи; варіанти місця розташування об'єкта; розмір, масштаб, обсяг проекту; терміни реалізації проекту в цілому і його фаз; доступність і достатність джерел сировини, робочої сили й інших ресурсів; ємність ринку для продукції проекту; витрати на проект з урахуванням непередбачених чинників; графік проекту.

Завдання комерційного аналізу — оцінити проект з погляду кінцевих споживачів продукції або послуг, запропонованих проектантом. У найзагальнішому вигляді розв'язувані при цьому завдання можна звести до трьох: маркетинг, джерела й умови одержання ресурсів, умови виробництва і збуту.

Екологічний аналіз інвестиційного проекту дає змогу встановити характер та розмір потенційної шкоди навколишньому середовищу від проекту; визначити заходи, необхідні для запобігання цьому ефекту або його пом'якшення. Екологічний ефект криється в економії, що виникає при використанні відходів, уловлювати які можливо при застосуванні високих технологій, економії, яка виникає від збільшення терміну експлуатації устаткування і поліпшення параметрів, що забруднюють середовище, з обліком рентабельності основних фондів, економії від зменшення витрат на їхній ремонт і поліпшення екологічного стану зовнішнього середовища.

Структурно-організаційний аналіз має за мету оцінити організаційну, правову, політичну та адміністративну обстановку, у рамках якої проект повинен реалізуватися й експлуатуватися, а також виробити необхідні рекомендації щодо менеджменту, організаційної структури, планування, комплектування і навчання персоналу, координації діяльності, загальної політики. Організаційний ефект утворюється від продажу продукції, виробленої на знов створених робочих місцях, зниження праце- і матеріаломісткості; підвищення кількості продукції за рахунок застосування прогресивних форм, методів, способів організації виробничого процесу, підготовки виробництва, праці і керування.

Соціальний аналіз дозволяє визначити масштаби впливу проекту на соціальне середовище, вигоди, які отримують мешканці регіону від реалізації проекту, а також можливий негативний вплив проекту на населення. Соціальний ефект доповнює економічний, тому що, крім безпосередньо економічних чинників, він включає вплив умов

праці на результати виробничої діяльності персоналу. Соціальний ефект виражається в скороченні державних трансфертів з безробіття, поліпшенні фізичного стану працівників, скороченні захворювань, збільшення тривалості життя, а головне — періоді активної діяльності. Соціальний ефект у сфері матеріального виробництва виражається в прирості випуску продукції, прибутку, економії засобів фондів підприємства і суспільства в цілому.

Фінансовий та економічний аналіз, як правило, має вирішальне значення при формуванні рішення про прийняття чи відхилення проекту, так як полягає в порівнянні витрат та користі від проекту. Економічний аналіз оцінює доходність з точки зору всього суспільства (країни), а фінансовий оцінює проект із позиції фірми та її кредиторів, якщо він кредитується.

Існують певні принципи здійснення оцінки економічної ефективності реальних інвестиційних проектів.

1. Оцінка повернення інвестованого капіталу на основі показника «чистий грошовий потік», сформованого за рахунок суми чистого прибутку та амортизаційних відрахувань у процесі експлуатації інвестиційного проекту. Цей показник може прийматися при оцінці як диференційований за окремими роками експлуатації інвестиційного проекту чи як середньорічний.

2. Обов'язкове приведення до дійсної вартості як інвестованого капіталу, так і суми чистого грошового потоку. Процес інвестування проходить низку етапів. Тому за винятком першого етапу всі наступні суми, що інвестуються, повинні приводитись до дійсної вартості диференційовано з кожним етапом наступного інвестування. Сума чистого грошового потоку теж коригується.

3. Вибір диференційованої ставки відсотка (дисконтна ставка) у процесі дисконтування грошового потоку для різних інвестиційних проектів. Розмір доходу від інвестицій формується з обліком таких факторів: середньої реальної депозитної ставки; темпу інфляції; премії за ризик; премії за низьку ліквідність та інших з урахуванням особливостей інвестиційних проектів. При порівнянні двох інвестиційних проектів з різними загальними періодами інвестування (ліквідністю інвестицій) більш висока ставка відсотка повинна прийматися за проектом з більшою тривалістю реалізації.

4. Варіація форм використовуваної ставки відсотка для дисконтування залежно від цілей оцінки. При цьому можуть використовуватися такі ставки відсотка: середня депозитна ставка, середня кредитна

ставка, індивідуальна норма прибутковості інвестицій з урахуванням рівня інфляції (рівня ризику, рівня ліквідності інвестицій), норма прибутковості за іншими можливими видами інвестицій [2].

Для здійснення оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів в економічній літературі багато різноманітних показників. Водночас серед багатьох критеріїв можна прослідкувати чотири головні методи оцінки інвестицій, що враховують фактор часу: чиста теперішня (приведена) вартість (NPV); індекс рентабельності (IR); внутрішня норма прибутку (IRR), строк окупності інвестицій (T_0). Проте при аналізі альтернативних проектів розраховані показники NPV, IR, IRR, T_0 можуть давати суперечливу оцінку, тобто проект, прийнятий за одним показником, є недоцільним за другим. У цьому випадку пріоритет надається проекту з вищим рівнем чистої теперішньої вартості (NPV).

Оцінка ефективності інвестиційного проекту повинна бути комплексною. Комплексність дослідження вимагає охоплення всіх ланок і всіх сторін діяльності і всебічного вивчення причинних залежностей в економіці підприємства, обліку впливу факторів зовнішнього середовища. У випадку, коли попередня оцінка ефективності проекту не дала однозначної негативної відповіді про його економічну життєздатність і показала, що проект є або можливо буде прибутковим, тоді можна вести мову про реалізацію інвестиційного проекту. Проте якщо здійснення проекту передбачається в умовах невизначеності, перш ніж перейти до реалізації проекту, підприємство повинне розробити комплекс заходів щодо управління ризиками.

Література

1. Батракова Т. І. Управління ефеквністю діяльності підприємства — запорука його успішного функціонування / Т. І. Батракова // Екон. аналіз. — 2015. — Том 19. № 2. — С. 13–19.
2. Глібчук В. М. Вдосконалення методики оцінки ефективності інвестицій в умовах невизначеності та ризику / В. М. Глібчук // Вісн. націон. ун-ту «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». — Львів: Вид-во націон. ун-ту «Львівська політехніка», 2008. — № 624. — С. 175–183.
3. Шиян Н. В. Система критеріїв та методів оцінки ефективності інвестиційних проектів / Н. В. Шиян // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. — 2009. — Вип. 22. — С. 162–169.

О. А. Дем'янишина

канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини, м. Умань, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Економічний розвиток України в умовах економічної кризи може забезпечити стрімка активізація інноваційних процесів в нашій державі. Підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг, зміцнення позицій на існуючих ринках і відкриття нових неможливі без інвестицій у інновації. Це забезпечить економічний розвиток в умовах економічної кризи, оскільки інновації стають важливою умовою підвищення якості продукції, створення нових якісних товарів і послуг, стають головним засобом ресурсозбереження та конкурентоспроможності українських підприємств. Запорукою успішної діяльності підприємств харчової промисловості в довготерміновій перспективі є їх здатність змінюватися відповідно до мінливих ринкових умов за допомогою управлінських механізмів. Такими механізмами виступають управлінські інновації.

Для підприємств харчової галузі найважливішим напрямком удосконалення їх діяльності є переорієнтація на інноваційну модель розвитку, зокрема, використання новітніх технологій у виробництві продуктів харчування, розширення асортименту інноваційних товарів, розроблення комплексних організаційно-управлінських рішень та впровадження передових маркетингових інструментів, спрямованих на оптимізацію збутових процесів.

Основною метою діяльності та розвитку підприємств харчової промисловості є задоволення потреб населення в достатній кількості продуктів харчування, що є головним завданням продовольчого забезпечення країни.

Управлінські інновації є ланцюгом взаємозв'язаних та свідомо впроваджених змін, пов'язаних з якісним реформуванням системи управління, які націлені на підвищення стабільності, ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Управлінські інновації спрямовані на підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства шляхом зниження адміністративних витрат, зростання задоволеності працівників організа-

цією робочих місць. погоджуючись із думкою Н. Давлетбаєва, управлінські інновації на підприємствах харчової промисловості доцільно згрупувати у три блоки: новітні методи ведення підприємницької діяльності, новітні методи організації робочих місць, новітні методи організації зовнішніх зв'язків (рис.) [2].

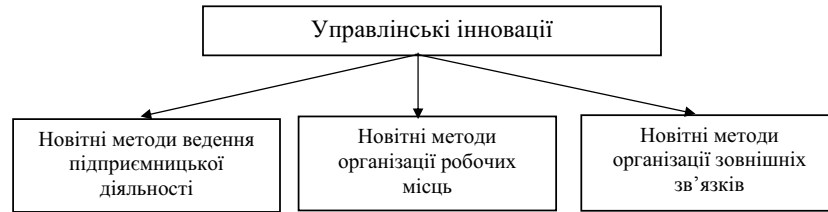


Рис. Види управлінських інновацій у харчовій промисловості

В харчовій промисловості процес упровадження управлінськими інноваціями передбачає цілеспрямовану зміну системи управління на базі виявлених закономірностей та чинників розвитку підприємства з обов'язковим вливанням інвестицій у даний розвиток.

Механізм інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку — це системний процес вкладення інвестиційних ресурсів у формі фінансових, матеріальних, нематеріальних та трудових, котрі спрямовуються на реалізацію інноваційного проекту з метою розробки та реалізації інноваційного продукту задля досягнення прогресивних структурних економічних зрушень.

Необхідно також виокремити основні завдання при виборі джерел інвестиційного забезпечення інноваційних проектів на підприємствах харчової промисловості: визначення обсягу необхідних інвестиційних ресурсів для реалізації проекту; визначення структури ресурсів, що залучаються; оцінка основних факторів, котрі впливають на формування; управлінські інновації; новітні методи ведення підприємницької діяльності; новітні методи організації робочих місць; новітні методи організації зовнішніх зв'язків джерел ресурсів, а саме: стадія життєвого циклу підприємства, рівень оподаткування підприємства, стабільність роботи за останні роки, можливий рівень ризику для підприємства [5].

Ефективність інноваційного розвитку підприємства залежить від сукупності певних умов, чільне місце в котрих належить інвестиціям.

Остаточне рішення щодо залучення та використання інвестиційних ресурсів обґрунтовується відповідними спеціалістами підприємства

і затверджується вищим керівництвом організації. Самофінансування, що реалізується у відкритій формі, тобто реінвестування або тезаврація прибутку, може відбуватися лише на прибуткових підприємствах. Чистий прибуток, як результат ефективності роботи підприємства, може розподілятися між акціонерами та спрямовуватись на розвиток підприємства.

Широко відомою є система фінансових індикаторів, об'єднаних у ROI модель компанії Дюпон, та низка інших систем оцінювання стану і рівня розвитку підприємства. Однак застосування подібних систем за сучасних умов ведення бізнесу не дає необхідної інформації про можливості розвитку підприємства, адже капітал усе більше інвестується в передові технології та управлінські інновації, які не можуть бути оцінені в традиційній фінансовій моделі. Перспективи розвитку будь-якої компанії сьогодні все більше залежать від її ділової репутації та можливостей впровадження інновацій, а не тільки від фінансових показників.

Вирішення проблеми розвитку та економічного зростання підприємств неможливе без належного відображення їх в бухгалтерському обліку та використання відповідної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Традиційно на підприємствах харчової промисловості в обліку витрати класифікують за видами діяльності (табл.) та елементами. Як бачимо, інноваційна діяльність не представлена безпосередньо в обліку, а її показники відображаються через інші види діяльності опосередковано, що не слугує адекватному сприйняттю цілей та завдань розвитку підприємства.

Таблиця

Класифікація витрат за видами діяльності

Вид діяльності	Вид витрат
Операційна діяльність	Собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг Загальновиробничі витрати Адміністративні витрати Витрати на збут Інші операційні витрати
Фінансова діяльність	Фінансові витрати
Інвестиційна діяльність	Втрати від участі в капіталі Інші витрати

Треба зазначити, що наявна система обліку не націлює діяльність підприємства на стратегічний розвиток і забезпечення зростання його вартості. А. Загородній та А. Бойчук зазначають, що не існує єдиної системи облікових реєстрів і бухгалтерських рахунків для відображення витрат, доходів і результатів інноваційної діяльності, а чинні облікові моделі не надають достатніх та достовірних даних для проведення економічного аналізу в сфері інновацій, немає методичних рекомендацій з відображення витрат на інноваційні процеси і визначення їх економічної ефективності та окремої внутрішньої звітності підприємств, яка б надавала в систематизованому вигляді інформацію для управління інноваційними процесами [1].

Структура витрат на інноваційні процеси є доволі різноманітною, тому необхідно використовувати відповідну методику їх обліку залежно від напрямку здійснення інноваційних проектів. Особливістю обліку інноваційної діяльності є відображення її об'єктів спочатку в складі об'єктів інтелектуальної власності, а потім у складі нематеріальних активів. Капітальні інновації впроваджують під час інвестиційної діяльності як капітальні вкладення у необоротні матеріальні та нематеріальні активи. Такі витрати обліковуються на рахунку «Капітальні інвестиції» із подальшим переведенням до складу основних засобів та нематеріальних активів [3].

Завдання удосконалення обліково-аналітичного забезпечення процесів розвитку підприємства полягають у пошуку раціональних співвідношень часу, ризику і результатів діяльності, а також оптимального рівня ресурсного забезпечення для ефективного використання потенціалу підприємства. Впровадження інтегрованих систем управління на основі управлінського обліку інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств харчової промисловості дає змогу забезпечити порівнянність планової, облікової й аналітичної інформації про матеріальні, трудові і фінансові потоки й витрати за технологічними процесами, видами продукції та замовлень і створює умови для своєчасної діагностики господарської діяльності в режимі реального часу та налагодження планування за центрами фінансової відповідальності.

Отже, для планування процесів розвитку підприємства важливо визначати раціональні співвідношення часу, ризику і кінцевих результатів діяльності із урахуванням можливостей нарощування й ефективного використання потенціалу підприємства на інноваційній основі. На характер розвитку підприємства значно впливає вибрана

ним бізнес-модель, яка повинна своєчасно трансформуватися відповідно до змін умов його діяльності.

Досить актуальною залишається проблема удосконалення процесів планування та обліку витрат і результатів інноваційної діяльності підприємства, які потребують внесення відповідних змін у законодавство та практику його застосування, формування чіткої критеріальної бази оцінювання ефективності інноваційної діяльності, покращення інформаційного забезпечення інноваційного процесу, щоб своєчасно виявити резерви розвитку за рахунок пошуку і вибору кращих альтернатив.

Література

1. Загородній А. Г. Напрями удосконалення обліку витрат на інновації / А. Г. Загородній, А. Б. Бойчук // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. — 2012. — № 727. — С. 309–313.
2. Давлетбаєва Н. Упровадження управлінських інновацій на підприємствах харчової промисловості як запорука підвищення їх конкурентоспроможності / Н. Давлетбаєва // Галицький екон. вісн. — Тернопіль : ТНТУ, 2015. — Т. 48. — № 1. — С. 48–54.
3. Довбенко В. І. Проблеми удосконалення планування та обліку інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / В. І. Довбенко. — Режим доступу: http://VNULPM_2014_797_9.pdf
4. Комарницький І. М. Облік витрат на інновації: вітчизняний та зарубіжний досвід / І. М. Комарницький, Р. Л. Цебень // Вісн. Хмельницького націон. ун-ту. — 2011. — Т. 4. № 6. — С. 234–237.
5. Манаєнко І. М. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств електроенергетики: монографія / І. М. Манаєнко. — К.: НТУУ «КПІ», 2016. — 157 с.

В. В. Лагодієнко

*д-р екон. наук, професор; завідувач кафедри маркетингу,
підприємництва і торгівлі Одеської національної академії
харчових технологій, м. Одеса, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Ефективне функціонування харчової промисловості у будь-якій країні, а тим більше в Україні, яка має надзвичайно сприятливі умови для її розвитку, є однією з провідних структуроформуючих ланок розвитку всієї економіки. Відтворення і прискорений розвиток харчової промисловості є важливою передумовою подолання кризових явищ в економіці країни і потребує застосування спрямованої на це науково обґрунтованої цінової, податкової, фінансово-кредитної, інвестиційної та інноваційної політики. Харчова промисловість України, як за наявними виробничими потужностями, їх фізичним, технічним і технологічним станом, так і за рівнем розвитку інфраструктури, суттєво відстає від обсягів виробництва власних сировинних ресурсів для випуску продукції харчування, а також від рівня розвитку аналогічної галузі в економічно розвинених країнах.

Впровадження інноваційної моделі розвитку харчової промисловості в умовах функціонування ринкової економіки, у поєднанні з механізмами вільного ринку і державним регулюванням, дозволить підвищити ефективність функціонування харчової промисловості і сприятиме збільшенню виробництва високоякісної кінцевої продовольчої продукції. У цілому проблема визначення економічного ефекту і вибору найбільш кращих варіантів реалізації інновацій у харчовій промисловості вимагає, з одного боку, перевищення кінцевих результатів від їхнього використання над витратами на розробку, виготовлення і реалізацію, а з іншого боку — зіставлення отриманих при цьому результатів з результатами від застосування інших аналогічних за призначенням варіантів інновацій. Тому стимулювання інноваційної діяльності з боку держави має стати однією із найважливіших складових успіху в галузі нововведень у харчовій промисловості. Впровадження інновацій та інвестиції в інноваційний процес тісно взаємопов'язані: шляхом здійснення капіталовкладень у нововведення стимулюється віддача від використання ресурсів підприємства — збільшується продуктивність та

спостерігається активізація науково-технічного розвитку. Процес фінансування інноваційної діяльності передбачає ряд послідовних етапів [1]:

- обґрунтування вибору джерел інвестиційних ресурсів;
- побудова системи накопичення капіталовкладень, спрямованих на інвестування;
- безпосередньо реалізація фінансування інновацій;
- дослідження відповідності вкладень коштів їх цільовому призначенню;
- розробка механізму відшкодування інвестицій.

Основними принципами розбудови системи фінансування інноваційної діяльності є :

- орієнтація системи на ефективне застосування новітніх розробок («чітка цільова орієнтація»);
- логічність та правова регламентація механізмів, які використовуються при впровадженні нововведень;
- багатоваріантність джерел фінансування;
- «комплексність системи», що передбачає взаємопов'язаність сукупності інновацій та спрямованості їх використання;
- гнучкість та здатність системи фінансування інноваційної діяльності пристосовуватися до мінливого зовнішнього середовища за умови максимізації її ефективності.

Відмітимо, що серед країн Європейського Союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія — 26 % та Греція — 29 %, тобто більше ніж в 1,5 рази вищі, ніж в Україні. А у порівнянні з країнами-лідерами у цій галузі, такими як Нідерланди (62 %), Австрія (67 %), Німеччина (69 %), Данія (71 %) та Ірландія (74 %), розрив становить 3–4 рази. Головною проблемою такого низького рівня інноваційної активності на промислових підприємствах (зокрема, і в харчовій промисловості) є обмеженість грошових ресурсів, в той час коли проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних фінансових вкладень, та низький рівень системи стимулювання інноваційної діяльності. Висловимо припущення, що це може також бути наслідком нехтування інноваціями як джерелами збільшення прибутковості господарювання.

Встановлено, що державне фінансування інноваційної діяльності займає провідне місце у структурі інвестицій в інновації підприємств у розвинених країнах, що допомагає регулювати конкурентоспроможність вітчизняних суб'єктів господарювання та сприяє покра-

щенню діяльності галузей, функціонування яких залежить від капіталовкладень у наукові розробки (освіта, охорона здоров'я тощо).

В Україні ж основними джерелами фінансування науково-дослідних та конструкторських робіт є власні кошти суб'єктів господарювання. Крім того, до власних фінансових ресурсів відносять кошти, що виникають при реалізації надлишкових активів підприємства, інноваційної продукції, яка користується попитом.

Останнім часом спостерігається зростання залучення іноземних інвестицій, що спричиняє як позитивні, так і негативні наслідки. До переваг використання закордонних фінансових ресурсів на впровадження нововведень на підприємствах харчової промисловості слід віднести орієнтацію на міжнародні стандарти якості продукції, екологічної безпеки, розширення асортименту продуктів харчування, оновлення та впровадження новітніх технологій їх виготовлення. Недоліками слід визнати: недосконалість вітчизняного законодавства з питань фінансування підприємств за рахунок іноземних інвестицій та нерівноправність умов при підписанні договорів (відсутність практичного досвіду проведення переговорів представниками українських підприємств та, як наслідок, отримання іноземною стороною національних брендів товарів широкого вжитку високих прибутків, монополізація підприємств тютюнової та олійножирової галузей). Зовнішніми джерелами фінансування виступають міжнародні фінансово-кредитні організації (Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародний валютний фонд), які надають кредити на цільове використання коштів: підтримку виконання державного бюджету, утворення резервів валюти та кредитування малих і середніх бізнес-структур відповідно.

Залучення кредитних коштів для фінансування інноваційної діяльності підприємств харчової галузі відбувається за напрямками: іноземне, державне, комерційне кредитування, банківські кредити та відзначається значними обсягами їх отримання. Проте до обмежень слід віднести жорсткі умови їх повернення, необхідність внесення застави, необхідність сплати відсотків за кредит. Формою комерційного кредитування є лізинг, що набуває особливої актуальності, адже, зважаючи на обмеженість наявних фінансових ресурсів, може використовуватись для подолання відсталості технічної бази підприємств харчової промисловості.

Венчурний капітал спрямовується у малі та середні підприємства, що мають значний інноваційний потенціал та значний ступінь ри-

зику. Фінансування інноваційної діяльності здійснюється великими компаніями, банками та не вимагає наявності матеріального забезпечення. Особливістю здійснення даного виду діяльності є те, що зазвичай венчурні компанії зобов'язуються покривати лише фінансові ризики, а ринковий, технічний та інші — при потребі покривають самі підприємства, що отримують фінансові ресурси. Умовою здійснення венчурного інвестування є отримання інвестором прибутків від продажу та його обов'язкова участь в управлінні підприємством-інноватором, що у певній мірі компенсує значні ризики вкладника (відсутність гарантій та застави).

Проблема пошуку оптимального співвідношення джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств харчової галузі — одне з їхніх першочергових завдань, що здійснює вплив на побудову інноваційного вектора розвитку суб'єкта господарювання. На мікрорівні її розв'язання знаходить відображення у зростанні прибутку підприємств-інноваторів від впровадження новітньої техніки та технологій виробництва продуктів харчування. На макрорівні — зростання конкурентоспроможності країни у цілому та завоювання ринків збуту продукції на світовому ринку.

Література

1. Музиченко А. С. Інвестиційна діяльність в Україні. Проблеми регулювання / А. С. Музиченко. — К.: Кондор, 2009. — 406 с.
2. Нікіфоряк Л. С. Інвестиційна конкурентоспроможність національної економіки [Електронний ресурс] / Л. С. Нікіфоряк. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_3/2.pdf
3. Шимшир'ян Г. В. Управління інвестиційною діяльністю / Г. В. Шимшир'ян, І. М. Євдоченко та ін. // Економіка та держава. — 2006. — № 4. — С. 32–33.

О. І. Петков

*студент факультету економіки, бізнесу і контролю
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У сучасному світі розвиток економіки будь-якої країни дуже тісно пов'язаний з інвестиціями у неї. Так, залучення інвестицій як іноземних, так і внутрішніх стимулює економічне зростання, науково-технічний прогрес, створення нових робочих місць та покращує позиції країни у світі. Україна — не виключення: залучення інвестицій й, передусім, іноземних допоможуть їй зміцнити економіку, прискорити технічний прогрес у країні тощо.

Але справа в тому, що Україна має дуже низький рейтинг інвестиційної привабливості. За даними Гамбурзького інституту світової економіки та аудиторської компанії BDO AG, у рейтингу інвестиційної привабливості (BDO IBC Overall Ranking) Україна розташувалась на 130-му місці серед 174 країн світу, при тому що у 2015 році Україна розташовувалась на 89-му місці у цьому рейтингу [6].

Виходячи з цього, слід детально розглянути ситуацію з прямими інвестиціями в економіку України, адже саме вони є важелем до поліпшення соціально-економічної ситуації в Україні.

У 2016 році до України надійшло прямих інвестицій на суму 4,4 млрд дол. США, але серед них реальних інвестицій тільки 1,1 млрд, усі ж інші кошти — це конвертація боргів українських банків перед материнськими структурами в їх капітал [12]. Незважаючи на напругу у відносинах між Україною та Російською Федерацією, саме ця країна у 2016 році залишалася найбільшим інвестором в українську економіку [5]. З 4,4 млрд дол. США 1,66 млрд дол. інвестицій припадає на Російську Федерацію. Падіння обсягів інвестицій у нашу країну почалося з 2014 року, саме тоді почалися політична та економічна кризи в Україні, був окупований Крим та почалися військові дії на сході країни. Усі ці перелічені фактори є основними перешкодами для іноземних інвесторів.

Також значий вплив на інвестиційну привабливість України має високий рівень корупції, тіньова економіка та обмеження свобод.

Так, незважаючи на прийняття антикорупційних законів, проведення реформ, рівень корупції продовжує зростати. У 2016 році аудиторською компанією Ernst & Young було проведено опитування серед

представників бізнесу 41 країни, серед яких — країни з ринком, що розвивається, та країни з розвиненим ринком. На підставі цього опитування Україна була визнана найкорумпованішою країною, 88 % респондентів відповіли, що хабарі дуже поширені в країні. Слід зазначити, що у 2015 році у цьому ж рейтингу Україна посідала 7-му строчку [8].

В іншому ж рейтингу, представленому міжнародною неурядовою організацією Transparency International та складеному за методикою опитування експертів державного сектора кожної країни, Україна посіла 131 місце зі 176 країн світу [3].

Така позиція вказує на неефективність прийнятих мір боротьби з корупцією.

Стосовно політичної, громадянської свободи та свободи ведення бізнесу, наша країна теж займає останні місця. Так, у звіті політичної та громадської свободи, складеному організацією Freedom House, Україна з 2011 року є частково вільною, що деякою мірою відштовхує потенційних інвесторів [10].

За рейтингом свободи ведення бізнесу наша країна у 2016 році знаходилася на 81-й сходинці серед 190 країн світу. Хоча це й не самий поганий результат, але складові цього показника можуть сказати про інше. Так, за можливістю створити нове підприємство Україна знаходиться на 24-й сходинці, що є дуже гарним результатом, але якщо потенційний інвестор захоче відкрити підприємство з нуля, тобто збудувати будівлю, підключитися до електромережі, то цього може бути доволі важко досягти, так як за легкістю отримання дозволу на будівництво Україна 137-ма, а за можливістю підключення до електропостачання 140-ва [9].

Також дещо схожий до попереднього рейтингу рейтинг економічної свободи. За даними американського дослідницького інституту The Heritage Foundation та газети The Wall Street Journal, у 2016 році економіка нашої країни була визнана регресивною та розташовувалася на 166-му місці [7].

Окрім вищезазначених факторів, до інших перешкод, що стоять на заваді іноземним інвестиціям в Україну, слід віднести відсутність гарантій прав власності. Потенційні інвестори бояться вкладати у бізнес кошти, тому що є вірогідність, що його можуть відібрати безпідставно, це тільки підтверджують дані, представлені у дослідженні організації Property Rights Alliance.

У 2016 році у рейтингу, складеному вищезазначеною організацією, Україна займала 115-те місце серед 128 країн, представлених у ньому.

За останні роки в Україні спостерігається тенденція до погіршення захисту прав власності, що негативно впливає на інвестиційний клімат у державі [4].

При цьому Україна має дуже великий інвестиційний потенціал. У нашій країні є багато природних ресурсів, сприятливий клімат для сільськогосподарського та туристичного бізнесу, одна з найдешевших в Європі робочих сил, що приваблює інвесторів.

На сьогодні в Україні можна виділити п'ять галузей економіки, які є найбільш привабливими для іноземних інвесторів, зацікавлених не в одноразовому вкладенні коштів, а в їх довгостроковому інвестуванні [13; 11]: агропромисловий комплекс; інформаційні технології; медицина та фармацевтика; легка промисловість; виробництво зброї та машинобудування.

Для зацікавлення іноземних інвесторів у вкладанні коштів потрібно реалізувати комплекс соціально-економічних реформ та поліпшити інвестиційний клімат в країні.

У процесі проведення даного дослідження було встановлено, що для покращення інвестиційного клімату в Україні, потрібно реалізувати такі соціально- економічні заходи:

- забезпечення надійного захисту прав власності інвесторів;
- удосконалення діючого антикорупційного законодавства;
- розробка та реалізація державної політики, спрямованої на покращення іміджу країни в світі;
- визначення шляхів щодо найскорішого припинення конфлікту на сході України.

Деякі кроки щодо покращення ситуації на рівні законодавства вже робляться. Так, наприкінці 2016 року Президентом України був підписаний «Закон про зміни до Податкового кодексу щодо покращення інвестиційного клімату в Україні», у якому передбачено вдвічі зниження податку на дивіденди з 18 % до 9 % [1].

Також до вже підписаних Верховною Радою України міжурядових угод з більше ніж 70 країнами світу про сприяння та взаємний захист інвестицій на початку 2015 року додалася підписана угода з Японією [2].

Ці заходи будуть сприяти покращенню інвестиційного клімату в Україні.

Література

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 21.12.2016 № 1797-VIII. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1797-19/page>
2. Інвестиційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://greece.mfa.gov.ua/ua/ukraine-gr/investment>
3. Індекс сприйняття корупції 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016
4. Міжнародний індекс захисту прав власності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://internationalpropertyrightsindex.org/countries>
5. Прямі інвестиції із країн світу в економіці України у 2016 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ivu/ivu_u/ivu0416.html
6. Рейтинг інвестиційної привабливості [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index/>
7. Рейтинг економічної свободи 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/ranking>
8. Рейтинг корумпованості країн світу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ey.com/ua/uk/newsroom/news-releases/news-ey-seniormanagers-failing-to-set-right-tone-on-business-ethics-finds-ey-fraud-survey>
9. Рейтинг сприятливості ведення бізнесу 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
10. Свобода в світі 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/freedom-world-2016>
11. Топ-5 галузей економіки, які першими в Україні прийматимуть зарубіжних інвесторів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2015/12/9/570529/>
12. Только треть иностранных инвестиций в Украину — «живые» деньги [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://news.eizvestia.com/news_economy/full/188-tolko-tret-inostrannykh-investicij-vukrainu-zhivye-dengi
13. 5 галузей української економіки, які чекають на інвестиції [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/397755/5-galuzej-ukrayinskoyi-ekonomiky-yaki-chekayut-na-investitsiyi>

Ю. І. Стадницький

*д-р екон. наук, професор; професор кафедри економіки і фінансів
Політехніки Свентокшиської, м. Кельце, Республіка Польща*

ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У МАТРИЦІ КЛАСИФІКАЦІЇ БЛАГ ЗА ЧИННИКАМИ РОЗМІЩЕННЯ ВИРОБНИЦТВА

В Україні та Польщі поряд із сільськогосподарським виробництвом дуже хороші перспективи розвитку має харчова промисловість, ефективність якої значною мірою залежить від її просторової організації, що може удосконалюватися не лише шляхом правильного розміщення нових підприємств у галузі, але і шляхом покращення розміщення вже існуючих підприємств, якщо їх релокація* виявиться доцільною.

Очевидно, що харчова промисловість, будучи традиційною галуззю економіки, має нагромаджені традиції щодо розміщення підприємств галузі [1, с. 303–307]. Так, характерною особливістю хлібопекарної промисловості є її повсюдне розміщення і, відповідно, наявність у кожному місті значної кількості підприємств. Причиною цього є властивості кінцевої продукції (хліба), яка порівняно швидко втрачає свої споживчі якості (черствіння, зацвітання тощо).

У свою чергу, макаронна промисловість концентрується у великих містах, оскільки для виробництва 1 т макаронних виробів потрібно 1,02–1,03 т борошна, а сировина і готова продукція можуть зберігатися тривалий час. Однак при транспортуванні макаронних виробів вантажопідйомність чотирьохвісного критого вагона використовується лише на 32–38 %. Тому розміщення підприємств макаронної промисловості варто орієнтувати на райони споживання.

Дріжджова промисловість представлена ще меншою кількістю підприємств, ніж макаронна. На сьогодні дріжджі виробляються з бурякової меляси з додаванням інших компонентів. Оскільки галузь виробляє продукцію, що не підлягає тривалому зберіганню (пресовані дріжджі), а основними споживачами її є хлібозаводи та населення, розміщення дріжджового виробництва також тяжіє до районів споживання.

* Зміна місця виробництва, тобто припинення виробництва на старому місці задля виробництва на місці новому. Може відбуватися шляхом демонтажу і переміщення обладнання зі старого до нового місця, або шляхом виробництва за допомогою іншого (у т. ч. нового) обладнання на новому місці. Як правило, релокація передбачає зміну країни для виробництва.

На розміщення підприємств, що виробляють цукор-пісок, справляє вплив кількість і якість перероблювальної сировини, а також її властивості. Для виробництва 1 т цукру-піску треба переробити 8–9 т цукрового буряка, витратити 0,75–0,8 т умовного палива, 0,5–0,75 т вапнякового каменя. Таким чином, маса сировини та матеріалів у 9–10 разів перевищує масу готової продукції. Транспортування цукрового буряку на великі відстані приводить до втрат сировини й економічно не оправдане. Особливістю виробництва цукру з буряка є також отримання значної кількості вторинних продуктів — жому (80 % від маси буряка) та меляси (5 %), більша частина яких надходить на близько розташовані підприємства: меляса — на спиртові заводи, жом — у тваринницькі господарства. Усе це зумовлює орієнтацію виробництва цукру з буряка в районах, сприятливих для вирощування цукрового буряка.

Виробництво цукру-рафінаду практично не пов'язане із сировинною зоною, оскільки маса цукру-піску, що використовується для виробництва рафінаду, незначно відрізняється від маси готової продукції. Цукрорафінадні заводи та цехи можуть розташовуватися повсюдно.

Основні види сировини кондитерської промисловості — цукор, патока, борошно — транспортабельні і можуть перевозитися на будь-які відстані, тоді як терміни зберігання більшості кондитерських виробів обмежені. Перевезення сировини для виробництва кондитерських виробів приблизно удвічі дешевше, ніж перевезення на таку ж відстань готової продукції. Це зумовлює розміщення кондитерських підприємств у районах споживання.

Виробництво патоки та сухого крохмалю здійснюється повсюдно. Значна частина готової продукції галузі, служить сировиною для багатьох галузей економіки. Основними видами сировини для крохмале-патокової промисловості служать картопляна та зернова (кукурудза, пшениця, сорго). Особливості перероблювальної сировини та готової продукції домінують при розміщенні підприємств цієї галузі. Картопля є нетранспортабельною сировиною, яка швидко псується. Підприємства, що виробляють сухий крохмаль із картоплі, розміщуються в сировинній зоні, оскільки з 1 т картоплі можна виробити 200–210 кг сухого крохмалю. Особливості зернової сировини (добра транспортабельність і тривалість зберігання) дозволяють розміщати крохмале-патокові заводи, що переробляють зерно, як у районах виробництва зерна, так і в районах споживання готової продукції. Проте характер розміщення підприємств, що переробляють зерно, диктує

не лише особливості перероблювальної сировини, але й отримуваної продукції. Якщо сухий крохмаль, глюкоза, декстрин є сухим порошком, що легко транспортується на будь-яку відстань, то патока і такі побічні продукти, як гідрол, екстракт, кукурудзяна олія, потребують для перевезення спеціальних цистерн. Такі цистерни треба спеціально очищувати, і вони не можуть використовуватися для перевезення інших продуктів. Тому підприємства, що виробляють патоку, мають розташовуватися в районах споживання.

Переробку плодів і овочів здійснюються на дуже багатьох підприємствах. Плодоовочеві консервні заводи та цехи тяжіють до джерел сировини, бо терміни зберігання плодів і овочів становлять декілька днів, а інколи й годин.

На виробництво 1 т рослинної олії витрачається в середньому 2,2–2,4 т насіння соняшника. При переробленні сировини отримують велику кількість цінних, з високим вмістом білка кормів для тваринництва. Це і зумовлює розміщення підприємств олійної промисловості в сировинних зонах.

Маргарин швидко псується. Тривале зберігання його без використання холоду неможливе. Тому маргаринові заводи та цехи розміщуються у районах споживання.

Промисловість харчових концентратів (обідні блюда, сухі продукти для дитячого та дієтичного харчування, вівсяні дієтичні продукти, сухі сніданки, продукти на основі кави, прянощі тощо) розташовується біля джерел сировини. Така орієнтація дозволяє суттєво заощадити на транспортних витратах, оскільки при концентруванні сировина сильно втрачає на вазі та об'ємі.

Пиво-безалкогольна промисловість орієнтується при розміщенні на ринки збуту, оскільки маса готової продукції через великий вміст води та спеціальної тари (пляшки, ящики) в 10–17 разів перевищує масу вихідної сировини. Через незначні строки зберігання продукція є малотранспортабельною. На сьогодні практично в кожному місті є одне чи декілька підприємств, що виробляють фруктові води, квас і пиво.

Для виробництва 1 л спирту-сирцю треба 9,8–10 кг картоплі або 10,5–10,7 кг цукрового буряку або 2,7–3,5 кг зерна. Тому підприємства спиртової промисловості розташовують у районах виробництва сировини, а також поблизу цукрових заводів.

Для виноробної промисловості характерна технологічна спеціалізація, що зумовила просторове розчленування низки виробництв. Розміщення заводів первинного виноробства зумовлено малими

строками зберігання сировини, спеціалізацією виноградарських районів, обсягом закупок винограду. Тому заводи первинного виноробства зосереджені у виноградарських районах. Підприємства з виробництва та витримки коньячного спирту (схрони) розташовуються в районах виробництва виноматеріалів, тобто у сировинній зоні. Це зумовлено тим, що для виробництва 1 дал коньячного спирту потрібно 8–13 дал виноматеріалів. У той самий час приготування коньяку та його фасування в пляшки має здійснюватися в районах споживання, бо готовий коньяк містить лише 40–45 абс. % спирту, а коньячний спирт — 67–70 абс. % спирту, решта вода та спеціальні добавки. При виробництві коньяку в сировинній зоні та відвантаження його в райони споживання у пляшках маса транспортного вантажу зростає у порівнянні з масою сировини більше ніж у 4 рази. Заводи, що виробляють виноградні вина (вторинне виноробство) та шампанське, розташовуються в районах споживання готової продукції, оскільки витрати на перевезення готової продукції разом з тарою (ящиками, пляшками) у 8,5–10,5 разів перевищують витрати на доставку виноматеріалів у цистернах.

Виробництво ефірних олій можливе лише в обмеженому числі південних районів. За ґрунтово-кліматичними умовами лише ці райони придатні для вирощування ефіроолійних культур. При розташуванні виробництва синтетичних запашних речовин враховують високу матеріало- та енергоємність виробництва, а також значні витрати води. На 1 т синтетичних запашних речовин витрачається 2 тис. м куб. води, більше 10 т сировини та матеріалів, як правило, малотранспортабельних.

Тютюнова промисловість, умовно віднесена до галузей харчової промисловості, заготовляє тютюнову сировину та махорку і здійснює ферментацію тютюну, а також випуск тютюнових виробів. Тютюново-ферментаційні фабрики, зайняті обробкою тютюнового листя, розташовуються в сировинних зонах. Виробництво цигарок через незначне використання вантажопідйомності транспорту здійснюється в місцях масового споживання — крупних містах.

Усі підприємства соляної промисловості (солепромисли, заводи з виварювання солі та фасування солі) зосереджені в районах видобутку солі. З солепромислами справа зрозуміла (видобувати чи заготовляти сіль можна лише там, де є її родовище), з виварюванням солі ситуація пояснюється бажанням уникнути непотрібного перевезення води, а з фасуванням — тим, що сіль добре вбирає вологу та запахи.

У харчовій промисловості важко очікувати якихось революційних технологічних чи інших змін, які б зумовили зміни чинників розміщення підприємств галузі. Також варто звернути увагу на ту обставину, що, як і в Польщі, так і в Україні, харчова промисловість виробляє продукцію не лише для задоволення внутрішнього ринку, але й у значних обсягах на експорт. При цьому варто очікувати, що ринки ЄС не будуть основними напрямками експорту продукції харчової промисловості як з України, так і з Польщі, оскільки у всіх країнах ЄС ця галузь економіки є високорозвиненою і конкурентоспроможною. Харчовій промисловості Польщі та України для експорту слід орієнтуватися на ринки країн Азії та Північної Африки. Відповідно, підприємства харчової промисловості, які при розміщенні орієнтуються на джерела сировини, розміщуватимуться в Україні та Польщі і експортуватимуть продукцію на вказані ринки, а підприємства, що орієнтуються при розміщенні на ринки збуту, розміщуватимуться там і отримуватимуть відповідну сировину з Польщі та України.

Наведений аналіз тенденцій розміщення підприємств харчової промисловості свідчить, що просторова орієнтація підприємств галузі зводиться до двох ключових позицій — розміщення біля ринків збуту або біля джерел сировини. Тому в матриці для класифікації видів економічних благ (ВЕБ) з однією домінуючою парою чинників розміщення виробництва (РВ) [2] підприємства харчової промисловості, які орієнтуються на джерела відповідних ресурсів (сировини), відносяться до підгрупи 1.2. «Висока ресурсомісткість» та 1.3. «Використання маломобільного ресурсу», а підприємства, які орієнтуються на споживачів, відносяться до підгрупи 2.1. «Виробництво маломобільних благ» (табл.).

В універсальній матриці для класифікації ВЕБ за чинниками розміщення їх виробництва [3], підприємства харчової промисловості перебуватимуть у секціях, виділених кольором (рис.).

Таким чином, нові підприємства харчової промисловості варто розміщувати близько до джерел сировини або близько до ринку збуту — у залежності від чинників розміщення, характерних для оцінюваної групи ВЕБ. Харчовій промисловості Польщі та України для експорту слід орієнтуватися на ринки країн Азії та Північної Африки. Подальші дослідження у цій сфері є перспективними з погляду оцінки існуючої просторової організації харчової промисловості та можливості її удосконалення.

Таблиця

Підприємства харчової промисловості у матриці для класифікації ВЕБ

Група ВЕБ	Домінуючий чинник РВ		Можливе РВ — то місце з наявністю:
	Сторони «виробництво благ»	Сторони «місце»	
1	1.1. Використання немобільного ресурсу	Наявність джерела немобільного ресурсу	Джерела відповідного ресурсу
	1.2. Висока ресурсомісткість	Наявність джерела ресурсу	
	1.3. Використання маломобільного ресурсу	Наявність джерела маломобільного ресурсу	
2	2.1. Виробництво маломобільних благ	Наявність споживачів	Споживачів
	2.2. Вага (об'єм) вироблюваного блага значно перевищує вагу (об'єм) основного ресурсу	Наявність споживачів	
	2.3. Незначна просторова диференціація витрат на виробництво блага	Наявність споживачів	
	2.4. Потреба ментальної спорідненості працівників зі споживачами	Наявність споживачів	
	2.5. Потреба безпосереднього контакту працівників зі споживачами	Наявність споживачів	
	2.6. Немобільність вироблюваного блага	Наявність споживачів	
3	Висока транспортабельність вироблюваного блага	Низькі витрати виробництва блага	Низьких витрат виробництва
4	Небезпека для населення	Віддаленість від міст	Віддаленості від міст

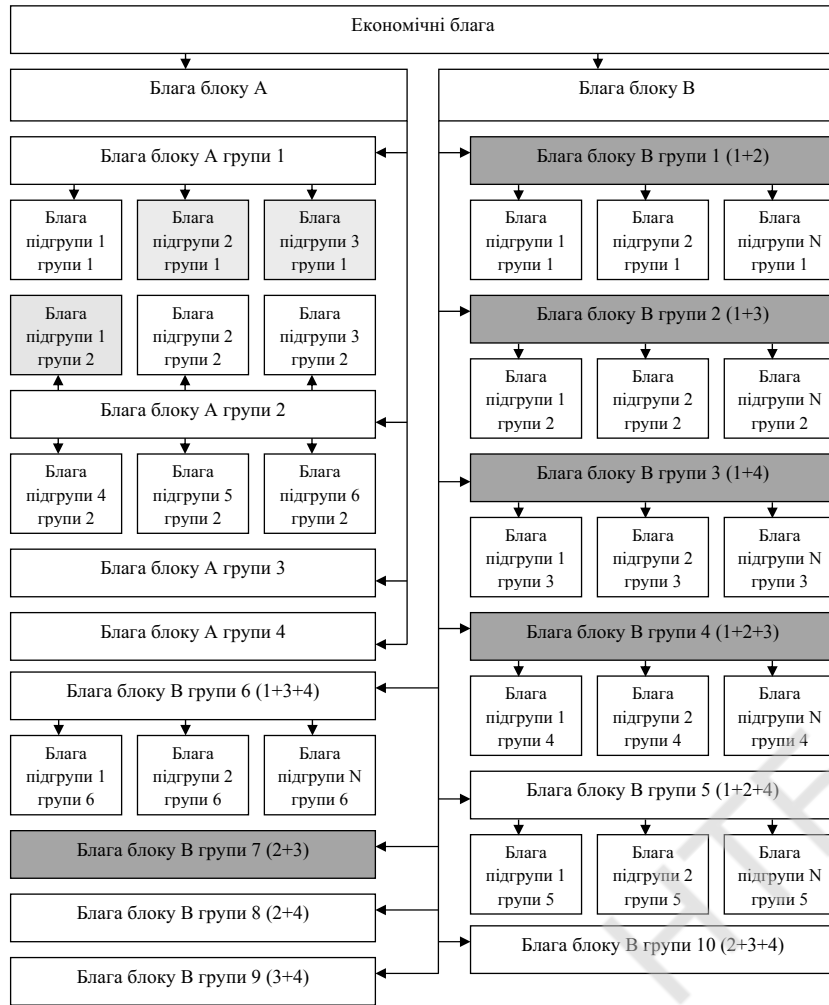


Рис. Підприємства харчової промисловості в універсальній матриці для класифікації ВЕБ за чинниками розміщення їх виробництва

Література

1. Стадницький Ю. І. Просторова організація соціально-економічних систем: Словник-довідник / Ю. І. Стадницький, І. М. Комарницький. — Львів: Апріорі, 2010. — 464 с.
2. Стадницький Ю. І. Класифікація економічних благ за чинниками місця виробництва / Ю. І. Стадницький, Ю. Ю. Стадницька // Регіональна економіка. — 2012. — № 2 (64). — С. 168–176.
3. Stadnicki Yu. Locus nascendi factors for the economics goods allocation / Yu. Stadnicki, V. Voytsekhovska, A. Simak, Y. Stadnicka // ECONTECHMOND. — 2013. — Vol. 2. (№ 1). — P. 49–55.

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

О. П. Антонюк

*канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри обліку і аудиту
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

П. О. Антонюк

*канд. екон. наук, науковий співробітник Інституту проблем ринку
та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса, Україна*

АНАЛІЗ НАПРЯМІВ ІНТЕГРАЦІЇ ХАРЧОВИХ ВИРОБНИЦТВ У СВІТОВИЙ РИНОК

Входження України у світовий ринок пов'язується в значній мірі з зовнішньоторговельною діяльністю. Виробничий процес передусім в галузях харчової промисловості, окрім важливої соціальної функції, забезпечує також стабільне надходження валюти в національну економіку, формує відповідну структуру сировинної бази.

Кризові процеси в економіці України, що посилюються останніми роками, негативно впливають на стан зовнішньої торгівлі. Починаючи з 2013 року зовнішньоторговельний оборот поступово скорочувався — з 138,1 млрд дол. США в цьому році, до 75,6 млрд дол. США в 2016 році, або на 45,3 %. Єдиним позитивним моментом цього, якщо можна так сказати, стало значно швидше скорочення імпорту порівняно зі зменшенням експорту, в результаті чого від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі скоротилось з 13,5 млрд дол. в 2013 році до 2,8 млрд дол. в 2016 році.

До числа експортних товарів, по яких за період 2013–2016 років мало місце найменше скорочення (а по деяких товарах експорт зріс), відносяться агропродовольчі товари, в тому числі сільськогосподарська продукція (живі тварини; продукти тваринного походження та продукти рослинного походження) і продукція харчової промисловості (жири та олії тваринного або рослинного походження і готові харчові продукти). Якщо в цілому по державі експорт скоротився на 41,6 %, то по групі агропродовольчих товарів скорочення склало 9,7 %, а по жирах та олії тваринного або рослинного походження експорт зріс до 3963 млн дол., або 113,3 % (табл. 1).

Агропродовольча продукція в експорті України за 2013–2016 роки
(за кодами 1–24 УКТЗЕД)*

Показники	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2016 р. в % до 2013 р.
1. Експорт, всього, млрд дол.	62,3	53,9	38,1	36,4	58,4
2. Агропродовольча продукція, млн дол.	16930	16669	14563	15284	90,3
в % до всього експорту	27,2	30,9	38,2	42,0	x
3. Сільськогосподарська продукція, млн дол.	9932	9751	8795	8870	89,3
3.1. Живі тварини і продукти тваринного походження, млн дол.	1083	1015	823	775	71,6
3.2. Продукти рослинного походження, млн дол.	8849	8736	7972	8095	91,5
в % до продукції АПК	58,7	58,5	60,4	58,0	x
4. Продукція харчової промисловості, млн дол.	6998	6918	5768	6414	91,6
4.1. Жири та олії тваринного або рослинного походження, млн дол.	3497	3822	3300	3963	113,3
4.2. Готові харчові продукти, млн дол.	3501	3096	2468	2451	70,0
в % до продукції АПК	41,3	41,5	39,6	42,0	x

* Джерело: розраховано авторами на основі даних Державної служби статистики України [5]

Наведені в таблиці 1 динаміка та структура свідчать про поступове зростання частки агропродовольчої продукції в експорті держави з 27,2 % в 2013 році до 42 % в 2016 році. Натомість частка недорогоцінних металів та виробів з них, які тривалий час були головним експортним товаром України, скоротилась за цей період з 28,1 % до 22,9 %.

Інтеграція України в світовий ринок агропродовольчої продукції має певні особливості. Як видно, більшу частину експорту складає сільськогосподарська продукція з часткою 58–60,4 %, тобто продукція з невеликою доданою вартістю. Крім того, слід говорити про низький ступінь товарної диверсифікації експортних потоків аграрного сектора [3]. Основою експорту аграрної продукції є зернові та олійні культури, насамперед, кукурудза, пшениця, ячмінь, соя та ріпак, на які в 2016 році припало 91,6 % виручки. Орієнтація на ці п'ять

позицій є не виправданою, оскільки результати роботи всього аграрного сектора залежать від динаміки світових цін. Український зерновий ринок глибоко інтегрований у світовий торговельний простір у цьому сегменті та часткою більше 10 % уже спроможний як впливати на кон'юнктуру світового ринку зерна, так і знаходиться під її впливом [1].

Збільшення виробництва зернових в світі спричинило зниження світових цін на пшеницю, кукурудзу та ячмінь. Так, для експортерів з України ціни в 2016 році у порівнянні з 2013 роком скоротились (дол./тону) по пшениці — з 243,6 до 151,6 (37,8 %), по ячменю — з 246,0 до 138,5 (43,7 %), по кукурудзі — з 229,0 до 153,6 (33 %). В результаті цього в деякі роки при зростанні фізичного обсягу експорту валютна виручка скорочувалась. Так, в 2015 році в порівнянні з 2014 роком експорт кукурудзи зріс з 17,6 млн т — до 19,0 млн т., хоча експортна виручка скоротилась з 3351 млн дол. до 3002 млн дол.

З продукції харчової промисловості найбільш інтегрованим в світовий ринок є ринок жирів та олії тваринного або рослинного походження, і в меншій мірі є інтегрованим ринок готової харчової продукції. Хоч ринок рослинних олій представлений соняшниковою, ріпаковою та соєвою оліями, частка соняшникової в 2016 році досягла 95,4 % експортної виручки олій. Як відомо, Україна — головний експортер цієї олії на світовий ринок, і в 2016 році поставки досягли рекордного за усі роки рівня — 4842 тис. т, на суму 3705 млн дол. В 2015/2016 МР частка України у світовому ринку соняшникової олії склала 54 %. Головними імпортерами соняшникової олії були Індія (34,6 %) і КНР (14,5 %). На фоні успішного просування на світовий ринок соняшникової олії досить скромно виглядає експорт соєвої та ріпакової олії, для виробництва яких на Україні є всі умови — і сировина, і виробнича база. В 2016 році експорт соєвої олії склав 152,6 тис. т («мінус» 1,1 % до рівня 2015 року), і ріпакової 91,9 тис. т («мінус» 38,1 % до рівня 2015 року).

Ринок готових харчових продуктів характеризується зменшенням присутності на світовому ринку. Якщо в 2013 році при експорті готової продукції на суму 3501 млн дол. її частка в продукції АПК склала 20,7 %, то в 2016 році експорт скоротився до 2451 млн дол., а частка зменшилась до 16,0 %. Про динаміку та товарну структуру експорту готових харчових продуктів свідчать дані, наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

**Динаміка та структура експорту харчових продуктів за 2013–2016 роки
(за кодами 16–24 УКТЗЕД)***

Код і назва товару згідно з УКТЗЕД	Рік								2016 р. у % до 2013 р.
	2013		2014		2015		2016		
	млн дол.	%	млн дол.	%	млн дол.	%	млн дол.	%	
IV Готові харчові продукти	3501	100,0	3096	100,0	2468	100,0	2451	100,0	70,0
16. Продукти з м'яса, риби	43	1,2	33	1,1	12	0,5	14	0,6	32,5
17. Цукор і кондитерські	259	7,4	147	4,7	170	6,9	353	14,4	136,3
18. Какао та продукти з нього	555	15,9	323	10,4	187	7,6	162	6,6	29,2
19. Готові продукти із зерна	412	11,8	390	12,6	268	10,9	213	8,7	51,7
20. Продукти переробки овочів	404	11,5	298	9,7	184	7,5	140	5,7	34,6
21. Різні харчові продукти	251	7,2	212	6,8	117	4,7	100	4,1	39,8
22. Алкогольні та безалкогольні напої, оцет	362	10,3	251	8,1	183	7,4	164	6,7	45,3
23. Залишки і відходи харчової промисловості	922	26,3	1108	35,8	996	40,3	983	40,1	106,6
24. Тютюн і промислові замітники тютюну	293	8,4	334	10,8	351	14,2	322	13,1	109,9

* Джерело: Розраховано авторами на основі даних Державної служби статистики України [5]

Як видно з даних таблиці 2, експорт готових харчових продуктів скоротився за 2013–2016 роки на 30 % за рахунок скорочення власне харчових продуктів, так як по позиціях 23–24 (залишки і відходи харчової промисловості та тютюн і промислові замітники тютюну)

спостерігається певне зростання, і цю продукцію до харчової можна віднести з певним застереженням. Проте саме по цих позиціях експорт зріс з 1215 млн дол. до 1305 млн дол., або на 107,4 %, а частка в готовій продукції в 2016 році досягла 53,2 %. Харчова продукція — позиції 16–22 — скоротилась з 2286 млн дол. в 2013 році до 1146 млн дол., або на 1140 млн дол. По цукру і кондитерським виробам з цукру зростання експорту до 353 млн дол. пояснюється «проривом» цукровиків на зовнішній ринок, коли було поставлено майже 466 тис. т цукру на суму 230,4 млн дол. Власне, це означає, що кондитерських виробів з цукру було експортовано на суму близько 122,6 млн дол., що є найнижчим показником за 2013–2014 роки. Зважаючи на світовий дефіцит цукру та підвищення якості українського солодкого піску можна прогнозувати і надалі збільшення обсягу експорту. За прогнозами, в 2016/2017 МР Україна спрямує іноземним споживачам понад 500 тис. т цукру [4].

По таких продуктах, як какао та продукти з нього, готові продукти із зерна, продукти переробки овочей, алкогольні та безалкогольні напої, спостерігаються серйозні втрати експортних позицій. Основними причинами цього, на наш погляд, є погіршення умов макроекономічного середовища, політичні мотиви скорочення закупівель продукції з України, а також прорахунки в пошуках нових ринків збуту.

Диверсифікація експорту, збільшення кількості видів і найменувань продукції та послуг створює умови для маневру, розширює можливості подолання негативного впливу на економіку несприятливої господарської кон'юнктури [2]. І навпаки, вузьке коло країн-партнерів, найменувань експортної продукції зумовлює залежність країн експортерів від політичних факторів та внутрішнього стану країн-імпортерів. Саме з таких причин відбувається зниження експорту готової харчової продукції. Тривалий час країни СНД були головними покупцями цієї продукції і зменшення експортних потоків готових харчових продуктів в ці країни не вдалось компенсувати з рахунок ринків інших країн (табл. 3)

Серйозною помилкою в експортній політиці держави була орієнтація вітчизняних експортерів тривалий час на ринок СНД. Скорочення експорту в СНД відбулось по всіх країнах, проте найбільш серйозні втрати маємо в торгівлі з Російською Федерацією, куди експорт зменшився з 1128 млн дол. в 2013 році до 82 млн дол., тобто на 1046 млн дол., що майже дорівнює сумі загального скорочення в 1050 млн. дол. Крім цього, зменшився експорт (млн дол.) до таких

важливих партнерів, як: Азербайджан — 68; Білорусія — 109; Казахстан — 60; Молдова — 68. Натомість Грузія, яка вийшла із СНД, в 2016 році імпортувала з України товарів на суму 169 млн дол., що лише на 8 млн дол. менше 2013 року.

Таблиця 3

Географічна структура експорту готових харчових продуктів за 2013–2016 роки (за кодами 16–24 УКТЗЕД)*

Країни	Рік								2016 р. до 2013 р., млн дол.
	2013		2014		2015		2016		
	млн дол.	%	млн дол.	%	млн дол.	%	млн дол.	%	
1. СНД	2239	64,0	1593	51,5	960	38,9	745	30,4	-1494
2. Інші країни світу	1262	36,0	1503	48,5	1508	61,1	1706	69,6	444
Всього	3501	100,0	3096	100,0	2468	100,0	2451	100,0	-1050

* Джерело: Розраховано авторами на основі даних Державної служби статистики України [5]

Ринок готових харчових продуктів має свої особливості, про які мова йшла вище, а саме: це продукти харчування і відходи та тютюнова продукція. Країни СНД купують переважно продукти харчування, частка яких в українському експорті в 2016 році склала 64,8 %. Інші країни світу більше купують залишки і відходи харчової промисловості та тютюнові вироби, продукти харчування складають лише 38,9 % їх імпорту з України. Правда, частка залишків і відходів харчової промисловості та тютюнових виробів поступово зменшується — з 66,2 % в 2013 році до 61,1 % в 2016 році. Експорт продуктів харчування в інші країни світу за 2013–2016 роки зріс з 426 млн дол. до 663 млн дол.

Просування нашої готової продукції на ринки інших країн світу відбувається дуже повільно з огляду на значну насиченість ринку різноманітною продукцією високої якості. Це вимагає удосконалення системи заходів по впровадженню нової техніки, технології, енергозбереження, підвищенню конкурентоздатності продукції, державної підтримки експорту тощо. З метою припинення спаду експорту готових харчових продуктів в перспективі слід орієнтуватись на величезні ринки інших країн, не відкидаючи, зрозуміло, можливості повернення на суттєво втрачені ринки.

Серед агропродовольчої продукції найбільш інтегрованими у світовий ринок є продукти рослинного походження (зернові та олійні

культури), а також жири та олії тваринного та рослинного походження. Завдяки своїй затребуваності на світовому ринку загальний спад експортної активності України майже не відбився на експорті цієї продукції.

Ринок готової харчової продукції в меншій мірі інтегровано в світові економічні структури. Цей ринок був надмірно інтегрований в ринок країн СНД, особливо Російської Федерації, і в результаті відомих політичних процесів наступив різкий спад експорту, який не вдалося компенсувати за рахунок інших країн світу.

Збільшення експорту готових харчових продуктів (особливо по позиціях 16–22) можливе як за рахунок ринку ЄС, країн Азії та Африки, а також повернення на уже значно втрачений ринок країн СНД

Література

1. Голомша Н. Є. Перспективи світового ринку зерна / Н. Є. Голомша, О. Я. Дзядикувич // Економіка АПК. — 2016. — № 8 (262). — С. 49–52.
2. Гусаков В. Г. Продовольственная безопасность, термины и понятия: энцикл. справ. / В. Г. Гусаков. — Минск: Белоруснаука, 2008. — 356 с.
3. Карасьова Н. А. Вектори експортних потоків аграрного сектора України / Н. А. Карасьова // Економіка АПК. — 2016. — № 8 (262). — С. 41–48.
4. Квітка Г. Ціни зростають, пардон, бо цукор рвонув за кордон / Г. Квітка // Пропозиція. — 2017. — № 2. — С. 26–27.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

П. П. Великий

*д-р филос. наук, профессор; ведущий научный сотрудник
Федерального государственного бюджетного учреждения науки
«Институт аграрных проблем» РАН, г. Саратов, Российская Федерация*

Е. В. Бочарова

*канд. социол. наук, доцент; старший научный сотрудник
Федерального государственного бюджетного учреждения науки
«Институт аграрных проблем» РАН, г. Саратов, Российская Федерация*

ОБМЕН ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ БЛАГАМИ МЕЖДУ СЕЛЬСКИМИ ЖИТЕЛЯМИ И МИГРАНТАМИ

Процессы старения и сокращения численности сельского населения ведут к таким негативным последствиям, как рост демографической и пенсионной нагрузки, дефицит квалифицированных кадров, снижение эффективности использования земельных ресурсов, утраты социального контроля за территориями. В сложившейся ситуации миграция как внутренняя (из города в село), так и внешняя (в первую очередь трудовая) рассматривается как одна из основных возможностей изменения ситуации в социально-трудовой сфере села, предотвращения обезлюдивания сельских территорий.

Межстрановая миграция в сельской местности чаще всего рассматривается как источник трудовых ресурсов с более низким, чем у постоянного населения, уровнем запросов к условиям труда и к уровню его оплаты. Трудовые мигранты соглашаются на тяжелый низкооплачиваемый ручной труд на сельскохозяйственных предприятиях, в строительных организациях, в домашних хозяйствах, от которых местные жители отказываются даже в условиях сохраняющейся на селе безработицы.

Миграционный приток особенно значителен в Приволжском Федеральном округе. На Саратовскую, Самарскую, Нижегородскую области и Татарстан пришлось 70 % миграционного прироста в течение 1990-х годов. В Саратовской области прирост составил от 3,5 тыс. в 1990 г. до 16,2 тыс. в 1992 г., 28,6 тыс. человек в 1994 г. Затем в 2001 г. он уменьшился до 9,7 тыс. чел. [1, с. 74]. По этническому составу наибольший удельный вес имеют выходцы из Казахстана (27 %), Узбекистана (23 %), Армении (13 %), Азербайджана (10 %), Киргизии (7 %) [2, с. 77].

Обзор научных публикаций, посвященных процессам миграции, показывает, что в них превалирует внимание к конфликтам, контро-

лидарности мигрантов с местным населением, принимающими сообществами. Явление доверия и солидарности, которые достигаются путем взаимовыгодного общения, схожести элементов культуры, обмена деятельностью и ее результатами, почти не попадают в научные публикации, не освещаются они в средствах массовой информации. В рамках грантового проекта РГНФ «Трудовые мигранты в российском агропродовольственном комплексе: модели социально-экономического взаимодействия с коренным населением» (грант № 14–03–00033) сделана попытка более широко рассмотреть эту проблему, включая обмен потребительскими благами в процессе общения мигрантов и местных жителей.

Ежегодно увеличивающийся приток трудовых мигрантов обуславливает повышение частоты их взаимодействия с местным населением, хотя участники в той или иной мере сталкиваются с трудностями адаптации, т. к. культуры сторон общения отличаются.

Согласно теории социальных сетей, в набор связей, которые соединяют мигрантов и местных жителей сельских поселений, включаются родственные, дружеские и другие отношения и т. д. При этом степень интеграции мигрантов в сельское сообщество зависит от доверия друг другу, которое возникает не сразу, а постепенно. Однако его формирование может самоускоряться, если одна из сторон приходит на помощь другой. Так, среди мотивов выбора сельского поселения и местности для обустройства либо сезонной работы трудовые мигранты чаще называют наличие или приглашения родственников, друзей, знакомых. Для ответов на вопрос «Почему Вы выбрали именно данное поселение и эту местность для Вашего обустройства, либо сезонной работы?» типичными являются ответы: «В данной местности есть родственники»; «Здесь живет брат, владелец ресторана» (табл. 1).

О характере социально-экономического обмена свидетельствуют ответы мигрантов на вопросы: «Приходилось ли Вам обращаться с какими-нибудь просьбами к односельчанам? А они к Вам обращались с какими-нибудь предложениями или просьбами?» При этом решаются, как правило, хозяйственно-бытовые вопросы: «Да, помощь во дворе или в огороде»; «Да, помочь во дворе или бабушкам на огороде»; «Да, помощь по хозяйству»; «По мелочам: гвозди, соль, рис»; «Секреты таджикской кухни; обращались неоднократно с предложениями работы и готовка плова». Однако немалая часть опрошенных отмечает отсутствие обменных коммуникаций с местным населением: «Не обращались»; «Пока нет»; «Нет, не приходилось».

Таблица 1

Оценки экспертами наличия обмена между мигрантами и коренными жителями различными благами и ценностями (в процентах от числа опрошенных, чем выше балл, тем выше оценка)

Варианты обмена	Оценка по пятибалльной шкале				
	1	2	3	4	5
Навыками возделывания почвы, выращивания растений, ухода за скотом	48,8	12,2	14,6	2,4	12,2
Рецептами приготовления пищи	31,7	22,0	17,1	4,9	9,8
Способами сохранения продуктов, заготовленных впрок	51,2	14,6	7,3	2,4	2,4
Взаимным гостеванием, практикуется дар и отдар	41,5	22,0	7,3	7,3	2,4

В проективной ситуации домашнего форс-мажора типа: «Если Вас закончились соль или спички, Вы могли бы обратиться запросто к кому-нибудь из местных жителей?» все опрошенные мигранты, за редким исключением, ответили удовлетворительно: «Да, все здесь друг другу помогают»; «Конечно, обязательно», «Думаю, что да».

Судя по высказываниям половины трудовых мигрантов, они обедали хотя бы один раз в доме местного жителя или приглашали кого-нибудь из местных к себе на обед. Некоторые отмечают, что делали это: «И не один раз»; «У коллег по работе»; «Постоянно ходили друг к другу в гости»; «В гости не ходил, а ко мне приходили пару раз»; «Ужинали в гостях и к себе приглашаем»; «Да, дружу с соседями по подъезду и по рынку, на котором торгую, часто обедаем и ужинаем вместе» и т. д. В то же время другая половина респондентов не использует этот канал социального обмена с местным населением, возможно, потому что «с их стороны ко мне недоверие».

Сопоставим данные по наличию обмена благами и ценностями между мигрантами и местными жителями Саратовской области и Хабаровского края (табл. 2).

К числу важнейших функций сельского населения относится не только производство сельхозпродукции, но и поддержание в хозяйственном и культурном обороте обширных сельских территорий. Именно успешная реализация этой функции в наше время оказывается под вопросом из-за ускоренного сокращения сельского населения и ухудшения его социально-демографической структуры по причинам естественной и миграционной убыли (табл. 3).

Таблица 2

Показатели обмена благами и ценностями, в %

	Хабаровский край	Саратовская область
Навыками возделывания почвы, выращивания растений, ухода за скотом	2,4/9,5	12,2/5,5
Рецептами приготовления пищи	4,9/10,1	9,8/9,1
Способами сохранения продуктов, заготовленных впрок	2,4/9,5	2,4/8,4
Взаимным гостеванием, практикуется дар и отдар	7,3/6,9	2,4/5,1

Таблица 3

Распределение оценок экспертов о социально-экономическом общении мигрантов с местным населением Саратовской области, в % к числу опрошенных

Варианты ответов	Оценка				
	Часто	Довольно часто	Довольно редко	Редко	Очень редко
Местные продают мигрантам продукты и проч.	15,5	8,0	16,0	24,1	36,4
Местные сдают мигрантам землю в аренду	7,9	5,6	18,6	23,2	44,6
Мигранты и местные обмениваются навыками возделывания почвы, выращивания, ухода	5,5	9,5	21,6	27,6	35,7
Мигранты и местные обмениваются рецептами	9,1	10,1	24,7	27,3	28,8
Мигранты и местные обмениваются способами сохранения продуктов	8,4	9,5	18,9	25,8	37,4
Мигранты и местные обмениваются взаимным гостеванием	5,1	6,9	17,1	22,9	48,0

Оба противонаправленных миграционных потока — в сельскую местность и из нее — различаются по своей этнической структуре. В 1990-е годы миграция в РФ была в значительной степени возвратной: Россия собирала соотечественников. К 2000-м годам миграционный потенциал русских и других народов России в основном ис-

черпал себя, и с середины 2000-х этнический состав мигрантов стал более разнообразным. В сельской местности возросли численность и удельный вес этнических меньшинств, появились обособленные в культурном и хозяйственно-экономическом отношении мононациональные поселки, население которых демонстрирует высокую адаптированность к жизни в условиях сельской местности.

Однако, социально-экономическое взаимодействие трудовых мигрантов с местным населением является неравновесным, т. е. каждая сторона стремится обойтись своими силами. При этом в случае нужды или «если сильно прижмет», они могут («обязательно», «конечно») к ним обратиться («я уверен, что мне помогут»).

В практиках приема мигрантов, особенно из зарубежных стран, сложилось отношение к ним как рабочей силе, не персонифицированной массе людей, наделенных в основном отрицательными характеристиками, создающими криминальную обстановку, приносящими болезни и т. д. Этого отрицать нельзя, но есть и другие факты. В процессе исследования выявлено немало примеров, когда мигранты демонстрировали более высокие нравственные поступки, чем принявшее их коренное сельское население.

Доминирование негативной информации о мигрантах в СМИ, отсутствие разъяснительной работы с коренным населением о необходимости внешней миграции не позволяют коренным жителям адекватно оценить обстановку. Нередко конкретной группе приписываются не присущие негативные качества, что ведет к распространению мигрантофобии среди населения. Лишь опора на идущие из глубины веков образцы межнационального общения славянских народов с другими этносами зачастую дает примеры эффективного взаимодействия.

Литература

1. Государство. Антропоток. Доклад 2002. — Нижний Новгород–Москва: Центр стратегических исследований Приволжского федерального округа, 2002. — 176 с.
2. Барышная Н. А. Нацстроительство: региональный уровень: монография / Н. А. Барышная. — Саратов: Издат. центр «Наука», 2013. — 381 с.

Т. М. Гамма

канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності Одеського національного економічного університету, м. Одеса, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРОВАНИМИ СИСТЕМАМИ БЕЗПЕКИ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Аналіз вітчизняного ринку М&А дозволив виділити три етапи організації системної діагностики, які найчастіше використовуються на українських підприємствах. Перший етап — обстеження компанії-мети групою інвесторів, яка включає економістів, юристів, інженерів, маркетологів та працівників служби безпеки. Цей варіант дає першу попередню характеристику підприємства. Другий етап полягає в детальному фінансовому аналізі бізнесів (фінансовий *duediligence*) фінансистами інвестора й фахівцями аудиторських фірм. Суттєве значення для забезпечення об'єктивності аналізу має вивчення відносин компанії з клієнтами, постачальниками, кредиторами та ін. Третій етап — комплексна діагностика, яка включає найбільш повний фінансовий, юридичний, операційний, технічний і екологічний аналіз. На жаль, на всіх зазначених етапах не приділяється належної уваги діагностиці ризику. Кожен з перерахованих етапів повинен, на нашу думку, включати як центральний елемент діагностику ризиків. Тому викладемо наше бачення основних елементів комплексної діагностики ризику підприємницьких структур, стратегія яких заснована на злиттях і поглинаннях.

На стадії добору і обґрунтування мети першочергове значення має оцінка ризику здійснення угоди (юридичні обмеження, активна протидія власників компанії-мети та інші неекономічні чинники). Цей ризик можна вважати статичним (стабільним під час виконання етапу).

Аналіз економічних ризиків придбання конкретного бізнесу або активів на першому етапі угоди повинен дати відповіді на наступні питання:

- яким є ризик достатності конкурентних переваг об'єднаної структури для збереження й збільшення обсягів виробництва об'єднаних бізнесів;
- яким є ризик успішного злиття (поглинання) бізнесу й ефективного управління об'єднаною структурою;

– якими є можливості поглинаючої структури компенсувати втрати в разі реалізації песимістичного сценарію інтеграції.

Підсумок діагностики ризиків на цьому етапі виражається вартістю об'єднаної структури, на основі якої визначається максимальна ціна, яку може запропонувати підприємець, тому основною метою аналізу є прогнозування грошових потоків об'єднаної структури з урахуванням складових синергії.

На стадії інтеграції головним є управління діловим ризиком, під яким розуміємо ймовірні втрати внаслідок того, що об'єднана структура може працювати не так, як планувалося на етапі укладання угоди, тобто синергетичний ефект та прибутковість інвестицій в придбання будуть нижче очікуваного. Це динамічний ризик: чинники, що визначають планові й фактичні умови інтеграції компаній, включаючи ризик підвищення прибутковості альтернативних інвестицій, змінюються в часі.

Ці чинники дозволяють визначити ризики компаній до об'єднання. Але вони, по-перше, не відповідають ризику нової компанії, що утворюється в процесі злиття (поглинання), по-друге, не пов'язані з цільовою функцією управління; по-третє, не пов'язані з факторами зростання вартості відповідно до BSC.

Вважається, що BSC і управління за вартістю ідеально доповнюють один одного [1, с. 371]. Ми переконані, що це визначення можна віднести і до процесів злиття і поглинань в промисловості, якщо врахувати, що вони вимагають аналізу альтернативних стратегій розвитку. Тому процес формування інтегрованої системи управління повинен мати вихідною точкою вироблення стратегії розвитку і визначення в ній місця і ролі інтеграційних процесів. Але при цьому необхідно врахувати значимість реакції конкурентів, яка може істотно змінити зовнішнє середовище компанії. Тому пропонується проєкцію «клієнти» розширити і розглядати як «клієнти і конкуренти».

Патрик А. Гохан [2, с. 390–392] розглядає чотири способи об'єднання ризик-менеджменту і системи BSC:

- інтеграція показників, що характеризують ризики в збалансовану систему;
- доповнення BSC проєкцією «Ризики»;
- розробка спеціальної системи з умовною назвою «Ризик BSC»;
- включення аспектів, пов'язаних з ризиками, в систему стратегічних цілей кожної проєкції.

Автори приходять до висновку, який ми поділяємо, про необхідність інтеграції системи управління ризиками до BSC. Але для управління процесами злиття і поглинання ми пропонуємо варіант інтегрованої системи, яка об'єднує концептуальні засади трьох прогресивних для теперішнього часу систем. Тому питання стоїть про інтеграцію принципів ризик-менеджменту з концепціями управління за вартістю (VBM) і BSC. При цьому, говорячи про принципи ризик-менеджменту, ми орієнтуємося на комплексну систему управління ризиками (ERM), яка ще перебуває в стадії становлення, але вже ефективно використовується рядом вітчизняних і зарубіжних компаній.

Інтеграція інструментарію BSC, принципів управління за вартістю VBM і концепції ERM, по-перше, дозволяє управляти ризиками на всіх стадіях інтеграційних процесів, по-друге, методологічно і інструментально інтеграція є природним продовженням еволюції цих систем, заснованих на сукупності загальних принципів.

Проблемою, яку так чи інакше намагаються розв'язати в будь-якому управлінні, та яка має особливе значення в управлінні інтеграції компаній, є відбір найбільш значущих чинників. В управлінні вартістю компаній використовуються три характеристики значущості факторів управління, які можуть бути використані в інтегрованій системі управління інтеграційними процесами:

- еластичність (чутливість) вартості за фактором, що визначає вплив зміни фактора на зміну вартості. Відзначимо, що найбільш чутливі чинники є і найбільш значущими з позицій управління ризиком;
- мінливість фактора, як релевантний діапазон його зміни;
- керованість — здатність органів управління впливати (змінювати) значення фактора.

Результатом поєднання цих трьох характеристик є показник значущості (важливості) факторів для системи управління. Природно, що основна увага підприємців має бути приділена керованим факторам, які мають високий рівень значущості. Тому в інтегрованій системі управління ми виділяємо контур аналізу і відбору факторів за їх чутливістю, мінливістю і керованістю. Необхідною умовою ефективного управління підприємницькою структурою на основі поєднання збалансованої системи показників та управління за вартістю є структурно-логічна схема процесу злиттів і поглинань, що містить послідовність робіт з підготовки угоди і їх причинно-наслідкові зв'язки. Структурування процесу об'єднання

компаній в кожній окремій угоді передбачає визначення складу виконавців та керівників окремих робіт. Це формує можливості каскадування збалансованої системи показників і формування планів злиття і поглинання для окремих підрозділів інтегрованих підприємств. Відповідно до концепції BSC ці процедури забезпечують мотивацію персоналу і зниження агентських конфліктів, які є, як було зазначено вище, умовою ефективності злиттів і поглинань.

Література

1. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath&Partners; пер. с нем. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 478 с.
2. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан; пер. с англ. — 4-е изд. — М.: Альпина Паблишера, 2010. — 741 с.

В. О. Мініна

*студентка факультету економіки, бізнесу і контролю
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

Т. С. Федорова

*студентка факультету економіки, бізнесу і контролю
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

ОЦІНКА ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ МНР S. А. (ПАТ «МИРОНІВСЬКИЙ ХЛІБОПРОДУКТ»)

В умовах нестабільної економічної ситуації особливо актуальна проблема оптимізації структури капіталу компанії, оскільки вона дає змогу раціонально використовувати фінансові ресурси і впливає на вартість підприємства.

МНР S. А. (ПАТ «Миронівський хлібопродукт») — одна з провідних агропромислових компаній в Україні, діяльність якої зосереджена на виробництві м'яса птиці та вирощуванні зернових. До складу МНР S. А. входять 20 підприємств, розташованих у Київській, Черкаській, Дніпропетровській, Донецькій, Вінницькій, Івано-Франківській, Херсонській областях та АР Крим. Підприємства створюють замкнутий цикл м'ясного виробництва: вирощування зернових, виготовлення комбікормів, вирощування батьківського поголів'я худоби, виробництво і переробка м'яса.

Окрім того, підприємства холдингу займаються виробництвом соняшникової олії, а також вирощуванням овочів і фруктів. МХП — перша українська агропромислова компанія, чії акції котуються на основному майданчику Лондонської фондової біржі [1, с. 45].

Основні показники діяльності ПАТ «МХП» за 2011–2015 роки представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники діяльності ПАТ «МХП» [2; 3]

Рік	Дохід від реалізації, тис. дол.	ЕВІТДА, тис. дол.	Операційний прибуток, тис. дол.	Чистий прибуток/збиток, тис. дол.	ROE, %	ROA, %
2011	1 229 090	401 085	320 744	259 355	28,01	20,63
2012	1 407 522	467 718	380 583	310 916	25,94	18,80
2013	1 496 079	391 070	271 836	162 240	12,99	14,13
2014	1 379 048	555 876	414 975	–412 338	–43,61	24,24
2015	1 183 283	459 041	363 915	–125 726	–18,69	22,11

У результаті проведеного аналізу господарської діяльності ПАТ «МХП» у період 2011–2015 років було виявлено, що найбільшого значення показник «ЕВІТДА» набуває у 2014 році (555 876 тис. дол.), найменшого — в 2013 році (391 070 тис. дол.). У 2011–2013 роки «МХП» мав чистий прибуток на рівні \$160–310 млн. У 2014 році отримано чистий збиток \$412 млн, в 2015 — \$125 млн. Це пов'язано із значною девальвацією гривні, а також з заборонаю на поставку птиці в Митний союз і припинення роботи птахофабрики «Шахтарська» в Донецькій області.

Вартість власного капіталу розрахована нами за методом CAPM, а розрахунок фактичної вартості зобов'язань здійснено на основі даних, представлених в звіті про результати господарської діяльності [2]. Результати розрахунку середньозваженої вартості власного і позикового капіталу за два роки представлено в таблиці 2.

Результати розрахунків свідчать про велику різницю між вартістю власного (33 % і 43 %) та позикового капіталу (7 %). За рахунок цього середньозважена вартість всього капіталу була у 2014–2015 роки на рівні 17 %.

На підставі різних показників боргового навантаження і розрахованих для кожної з них прибутковості на власний і позиковий капітал, визначено показник WACC. Результати представлені в таблицях 3 і 4.

Таблиця 2

Вартість власного і позикового капіталу ПАТ «МХП» в 2014–2015 роки [2; 3]

Показники	2014			2015		
	Сума, тис. дол.	Питома вага, %	Середньозважена вартість капіталу	Сума, тис. дол.	Питома вага, %	Середньозважена вартість капіталу
Власний капітал	945 522	41	33,37	672 849	32	42,65
Довгострокові зобов'язання	919 701	40	7,3	1 029 483	50	7,77
Короткострокові зобов'язання	428 265	19	6,84	373 401	18	5,22
Усього зобов'язань	1 347 966	59	7,15	1 402 884	68	7,09
Всього	2 293 488	100	17,14	2 075 733	100	17,6

Таблиця 3

Розрахунок показника середньозважених витрат на капітал (WACC) ПАТ «МХП» за 2014 рік

Wd	We	Raiting	default_spread	rd	Re	D/E	WACC
25	75	A	1,00	3,550	25,06	0,33	19,52
30	70	A–	1,3	3,850	25,77	0,43	18,99
35	65	BBB+	1,65	4,200	26,60	0,54	18,50
40	60	BBB	2	4,550	27,56	0,67	18,03
45	55	BBB–	2,5	5,050	28,70	0,82	17,65
50	50	BB+	3	5,550	30,07	1,00	17,31
55	45	BB	4	6,550	31,74	1,22	17,24
59	41	BB–	4,6	7,150	33,37	1,44	17,14
60	40	BB–	4,75	7,300	33,83	1,50	17,12
65	35	B+	5,5	8,050	36,52	1,86	17,07
70	30	B	6,5	9,050	40,10	2,33	17,23
75	25	B–	7,25	9,800	45,12	3,00	17,31
80	20	CCC+	8	10,550	52,64	4,00	17,45
85	15	CCC	9	11,550	65,18	5,67	17,83

Згідно з розрахунками WACC в 2014 році приймає мінімальне значення — 17,07 і при цьому оптимальна структура досягається за питомої ваги позикового капіталу 65 % і власного — 35 %. Поточний

рівень боргового навантаження приймає значення 59 %, і, таким чином, структура капіталу компанії наближається до оптимальної.

У 2015 році згідно з розрахунками оптимальна структура для ПАТ «МХП» — 80 % позикового капіталу і 20 % власного. При цьому співвідношенні WACC приймає значення 17,29. Оскільки фактичний рівень боргового навантаження дорівнює 68 %, то компанія може розглядати варіант збільшення частки позикового капіталу.

Таблиця 4

Розрахунок показника середньозважених витрат на капітал (WACC) ПАТ «МХП» за 2015 рік

Wd	We	Raiting	Default_spread	rd	Re	D/E	WACC
25	75	A	1,00	2,05	29,13	0,33	22,27
30	70	A-	1,3	2,35	29,85	0,43	21,47
35	65	BBB+	1,65	2,70	30,68	0,54	20,72
40	60	BBB	2	3,05	31,65	0,67	19,99
45	55	BBB-	2,5	3,55	32,79	0,82	19,35
50	50	BB+	3	4,05	34,16	1,00	18,74
55	45	BB	4	5,05	35,84	1,22	18,40
60	40	BB-	4,75	5,80	37,93	1,50	18,03
65	35	B+	5,5	6,55	40,63	1,86	17,71
68	32	B	6,3	7,35	42,65	2,13	17,75
70	30	B	6,5	7,55	44,22	2,33	17,60
75	25	B-	7,25	8,30	49,25	3,00	17,42
80	20	CCC+	8	9,05	56,79	4,00	17,29
85	15	CCC	9	10,05	69,36	5,67	17,41

Таким чином, структура капіталу ПАТ «МХП» у 2014–2015 роках наближена до оптимальної, але керівництво компанії має бути орієнтоване на зміну співвідношення позикового та власного капіталу, враховуючи можливі ризики зменшення фінансової стабільності при такій високій частці позикового капіталу.

Література

1. Дідух С. М. Оцінка фінансового стану та динаміки розвитку агрохолдингов України / С. М. Дідух // Економіка харчової промисловості. — 2015. — Вип. 3. — Т. 7. — С. 41–49.
2. Консолідований звіт менеджменту Ради Директорів МНР S. A. за 2015 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.mhp.com.ua/library/file/mhp-sa-fs-2015- ukr-final_1.pdf

3. МНР S. A. Фінансові результати за четвертий квартал і дванадцять місяців, які закінчилися 31 грудня 2014 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.mhp.com.ua/library/file/mhp-14fsu-final-ua.pdf.

І. О. Седікова

*д-р екон. наук, доцент; доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНІХ СТРУКТУР РИНКУ ЗЕРНА

Сприятливі передумови для виробництва зерна в Україні є основою формування потужної експортноорієнтованої галузі, яка може забезпечити державний бюджет стабільним джерелом надходження валюти. Складні соціально-економічні умови в Україні у 2014 році на тлі напруженої військово-політичної ситуації та анексії Криму, втрати контролю за зерновими терміналами півострова, нестабільності та бойових дій у південно-східних регіонах держави, а також тимчасова відкритість європейського ринку для української продукції на основі односторонніх торговельних преференцій ставлять якісно нові вимоги до національної економіки, зокрема, зернопродуктового підкомплексу.

Кількісні параметри функціонування зернопродуктового ринку України формуються під впливом сукупності організаційно-економічних умов, до яких ми відносимо структурні елементи різних організаційно-правових форм та економічні важелі, що забезпечують обмінні процеси для стабільного функціонування та ефективного розвитку всіх складових виробничо-збутової системи. Логістична система інтегрує зусилля окремих елементів в єдиний ланцюг, який, функціонуючи на основі економічних компромісів, забезпечує переміщення матеріального потоку від сировинної бази через систему переробки до кінцевого споживача готової продукції. Внутрішня керованість логістичної системи визначається організаційно-структурними, функціонально-економічними та соціально-споживчими факторами, які фактично і є вихідною точкою для удосконалення цієї системи.

Окремі аспекти процесу розвитку вертикально інтегрованих структур зернового підкомплексу розглядалися багатьма вітчизня-

ними вченими, зокрема, з питань переваг вертикальної інтеграції присвячені роботи І. Лукінова, А. Онищенко, П. Саблука, І. Савенка, В. Месель-Веселяк, В. Андрійчука, М. Кропивко та ін. Проблеми розвитку агрохолднгів досліджували В. Геєць, О. Бородіна, І. Крючкова, С. Дем'яненко, О. Єранкін, О. Садовник, О. Ліссітса. Серед зарубіжних вчених слід звернути увагу на праці Є. Серова, І. Мінакова, І. Ушачова, Ю. Яковця, І. Храмової, Т. Келлера, Г. Хокман та ін.

Поняття інтегрування, або інтеграції (від латинського слова integer — цілий), в даний час широко поширено і застосовується в різних сферах. Вперше в загальноекономічній науці введена і використана кількісна міра інтеграції в роботах А. Маршалла, який використовував цей показник в якості «узагальненої характеристики стану капіталістичної системи господарювання в період формування корпорацій» [2, с. 315].

У сучасних умовах термін «інтеграція» набуває поліфункціонального характеру, і застосовується в описі різних сфер економічної діяльності. У деяких роботах відзначено, що «інтеграція являє собою об'єднання економічних суб'єктів або поглиблення взаємодії між ними, при цьому в ролі суб'єктів можуть виступати як національні економіки, так і підприємства» [1, с. 7].

Аналіз організаційно-економічних умов функціонування логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі слід розпочати з розгляду існуючих організаційно-правових форм господарювання, що у нашому розумінні становлять форму здійснення господарської діяльності з відповідною правовою основою, яка визначає характер відносин між учасниками, режим майнової відповідальності за зобов'язаннями підприємства, а також порядок створення, джерела фінансування діяльності, систему управління, порядок реорганізації, ліквідації, розподілу одержаного прибутку тощо. Функціональними сферами логістики у зернопродуктовому підкомплексі є виробництво зерна, його реалізація зерновиробниками і, відповідно, закупівля переробниками, зберігання зерна з можливою перевалкою у портах для експорту, переробка зернової маси та реалізація переробленої продукції. Кожна із визначених функціональних сфер охоплює сформовану сукупність елементів (підприємств та організацій), що є наслідком трансформаційних процесів в економіці або новостворених підприємств для задоволення бізнес-інтересів відповідних власників.

Багатоукладність аграрного виробництва спричинила різноманітність організаційно-правових форм сільськогосподарських підпри-

ємств, що займаються виробництвом зернових і зернобобових культур і відрізняються між собою формами власності та масштабами виробництва.

В даний час інтеграційні процеси набули широкого поширення в галузях з високим ступенем концентрації та механізації: виробництво і розподіл зерна, цукрових буряків, насіння соняшнику, птахівництво. У 2015 році виробництво пшениці в холдингах склало 6 300 000 т, або майже 24 % від усього виробництва в Україні. Незважаючи на зниження врожайності, виробництво пшениці в агрохолдингах порівняно з 2014 роком зросло на 20 % завдяки збільшенню посівних площ (рис.). Прибутковість виробництва в агрохолдингах в 2015 р. — 5,2 тис. грн з 1 га (+ 57 % до 2014 р.). За останні 5 років виробництво пшениці в агрохолдингах зросло на 23 % завдяки підвищенню врожайності.

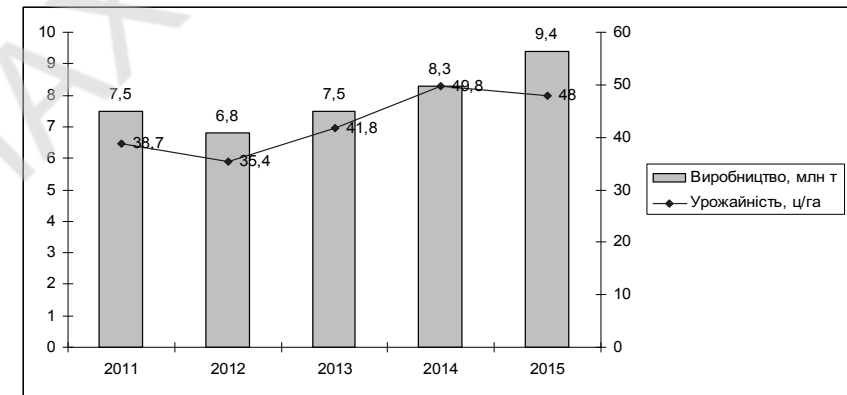


Рис. Динаміка виробництва зернових культур у холдингах*

* Джерело: розроблено автором

Лідером з виробництва пшениці в Україні в 2015 році стала Вінницька область — 2200 тис. т, що відповідає потребі в імпорті таких країн, як Ірак і Туніс, або дорівнює третині імпорту ЄС. Обсяг експорту агрохолдингами пшениці в 2015 році склав \$797 млн — 14 700 тис. т, всього було поставлено в Єгипет — \$129,2 млн, Таїланд — \$97,2 млн, Індонезію — \$70,6 млн [2]. Крім вертикальної інтеграції у вигляді агрохолднгів, що фактично контролюють весь логістичний ланцюг проходження зернового потоку від його виробництва до реалізації зерна і продукції зернопереробки на внутрішньому і зовнішньому ринках, в сільському господарстві розвивається і горизонтальна інтеграція [2].

Створення об'єднань підприємств в Україні характерне не лише для базисних сфер логістики, яка вертикально або горизонтально інтегрує виробників зерна і його переробників, а й для функціональних сфер, що здійснюють транспортування, перевалку, зберігання зерна та забезпечення логістичних функцій матеріальними, інформаційними та фінансовими ресурсами. До цього переліку відносимо Асоціацію аграрних перевізників України, Українську логістичну асоціацію, Асоціацію транспортно-експедиторських і логістичних організацій України, а також опосередковано можемо віднести різноманітні об'єднання транспортно-експедиторських, фінансових, страхових, торговельних та багатьох інших компаній.

Державна частка підприємств у зернопродуктовому підкомплексі АПК України представлена такими організаційно-правовими формами, як Публічне акціонерне товариство «Державна продовольчо-зернова корпорація України», Державне агентство резерву України і Державна акціонерна компанія «Хліб України».

Отже, логістичні функції найбільш оптимально реалізуються в умовах інтегрованості структурних елементів різних організаційно-правових форм. Тому тенденція глобалізації світового ринку спричинює об'єднання крупних компаній, підприємств, товариств, капіталів на відповідних ринках з метою ведення спільної господарської діяльності або її координації. Незалежно від форм власності подальше удосконалення організаційно-правових форм структурних елементів логістичної системи ми вбачаємо в консолідації їх зусиль на основі різноманітних об'єднань. Ефективність цих об'єднань визначатиметься реалізацією логістичних функцій з вищою якістю і меншими витратами, ніж це учасники об'єднання виконували самотужки.

Література

1. Аюшеева А. О. Формирование интегрированных структур агропромышленного комплекса региона: проблемы и перспективы: монография / А. О. Аюшеева. — Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2013. — 315 с.
2. В Украине названы области-лидеры по уборке зерновых культур [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://latifundist.com/novosti-urozhaj-onlajn>
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. — М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. — 994 с.

М. І. Шешеловський

*канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри економіки промисловості
Одеської національної академії харчових технологій,
м. Одеса, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Сучасна політика відносно розвитку АПК здійснюється в умовах загальної економічної кризи, яка протягом останніх років має постійну тенденцію до поглиблення.

Падіння обсягів виробництва сільськогосподарської сировини та готового продовольства має як зовнішні по відношенню до АПК, так і внутрішні причини. За межами АПК діють причини макроекономічного рівня: недосконалення фінансово-кредитної системи, недоліки в податковій політиці, недостатнє застосування існуючих засобів впливу на прояв монополізму з боку переробних підприємств, несвоечасні розрахунки держави з сільськогосподарськими виробниками за продукцію, що привело до знецінювання внаслідок інфляції отриманих ними грошових коштів. Передчасним було послаблення державного управління переробними галузями промисловості. Однак слід зауважити, що ефективні аграрні реформи — це не єдиний правовий акт, а складний еволюційний процес розвитку та поступових перетворень виробництва і продовольчого ринку в більш ефективні господарські системи сучасного типу [1].

Послаблення державного управління діяльністю підприємств переробної галузі та практично безконтрольне встановлення ними необґрунтовано низьких цін на сільськогосподарську сировину вплинули на деякі негативні наслідки та загальне поглиблення кризи в АПК. По-перше, виробники сільськогосподарської сировини різко скоротили обсяги тих його видів, реалізація яких переробним підприємствам приносила збитки. По-друге, сільськогосподарські підприємства звернулися до термінового запровадження в дію власних перероблюючих підприємств, на які були використані значні інвестиційні ресурси. Оскільки виробничі потужності великих перероблюючих підприємств завантажені лише частково, то такі інвестиції не завжди є виправданими.

По-третє, монополізм перероблюючих підприємств та захист власних корпоративних інтересів обернулися проти них же самих: недостатнім забезпеченням сировиною, зменшенням обсягів ви-

робництва, скороченням чисельності робітників, гострою нестачею оборотних коштів, низьким рівнем використання виробничих потужностей.

Економічні перетворення в АПК повинні передбачати створення таких організаційно-правових структур, які змогли б успішно конкурувати на продовольчому ринку, а також були б здатні на активну підприємницьку діяльність.

Стержневим в економічних відносинах інтегрованих сировинних та перероблюючих підприємств є питання про розрахунки за сировину, що підлягає переробці. При цьому мова йде про застосування такого механізму економічних взаємовідносин, котрий би забезпечував дотримання закону вартості при формуванні цін, а також створював рівні економічні умови господарювання виробникам сировини і його переробникам.

Збалансування економічних інтересів між виробниками сировини та його переробниками може бути досягнуто при умові передачі частки акцій перероблюючих підприємств сільськогосподарським підприємствам.

В результаті вливання капіталу з інших сфер економіки в Україні виникли господарські формування нового типу, які зовсім не були притаманні вітчизняній практиці агропромислової інтеграції до 2000 року. В науковій літературі вони, зокрема, називаються агрохолдингами.

Істотною особливістю розвитку вітчизняного сільського господарства є те, що поряд із дрібними суб'єктами господарювання на селі функціонує багато середніх і великих аграрних підприємств. В теперішній час, зокрема, функціонує біля 1700 аграрних підприємств з площею від 3 тис. га до 20 та більше тисяч гектарів сільськогосподарських земель [2].

Слід підкреслити, що процес виникнення та становлення формувань нового типу супроводжується втратою багатьма аграрними підприємствами права юридичної особи та їх перетворення у відокремлені або навіть структурні підрозділи цих структур, а також перетворенням чималої кількості колись самостійних аграрних підприємств в їхні дочірні підприємства. При цьому відбулося підвищення активності агропромислових компаній на ринку капіталу і вихід їх на міжнародний фінансовий ринок. В цілому агропромислові компанії стають вагомим невід'ємним складником організаційно-правової будови аграрного сектора економіки, які й надалі будуть відігравати

велику роль у подальшій капіталізації сільського господарства, нарощуванні масштабів виробництва сільськогосподарської продукції і продовольства, забезпеченні продовольчої безпеки країни.

Література

1. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 р. № 1437-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248907971>
2. Заяць В. М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель: монографія / В. М. Заяць. — К.: ННЦ ІАЕ, 2016. — 390 с.

Н. С. Юрченко

*молодший науковий співробітник Інституту продовольчих ресурсів НААН,
м. Київ, Україна*

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

Україна має ідеальні кліматичні умови для створення потужного молокопереробного підкомплексу. Основною запорукою цьому є відсутність державних програм підтримки та сприятливого інвестиційного клімату. Відсутність ефективного розвитку молокопереробної галузі безпосередньо пов'язана зі скороченням сировинної бази та низькою якістю продукції, що постачається на переробку. Основна причина полягає у незабезпеченні умов утримання корів, що призводить до виникнення захворювань тварин, а також відсутності первинної обробки (охолодження) молока в більшості приватних селянських господарствах та на сільськогосподарських підприємствах [1, с. 10].

У свою чергу, низька якість молочної сировини в секторі приватних господарств населення впливає на її закупівельну ціну. Тому варто спрямовувати зусилля на підвищення якості молока шляхом придбання та використання сучасного доїльного та холодильного обладнання.

Що стосується господарств населення, то для них основними стримуючими факторами для збільшення виробництва і реалізації молока та молочної продукції є: неузгоджена цінова політика основ-

них учасників на ринку, що суттєво знижує прибутковість та мотивацію до утримання корів, відсутність стабільної системи збуту власної продукції, а також складна демографічна ситуація у сільській місцевості. Тобто одна з причин спаду виробництва молока в господарствах населення — проблеми з його реалізацією.

Низька ефективність виробництва переважної більшості сільськогосподарських підприємств і супроводжує високі темпи зростання цін на молоко та молочну продукцію в Україні, тобто збільшення собівартості молока-сировини призводить до збільшення вартості готової продукції.

Безумовно, перспективи галузі багато в чому залежатимуть від того, наскільки реально сьогодні можна вибудувати партнерські відносини між усіма учасниками ринку. Це дозволить, в першу чергу, вирішити проблеми самих виробників молока, а по-друге, забезпечити молокопереробні підприємства сировиною, тим самим максимально завантажити їх виробничі потужності [2].

На нашу думку, такі відносини дозволять створити необхідні економічні умови для збільшення поголів'я молочних корів, що дасть поштовх до зростання обсягів виробництва молока завдяки збільшенню продуктивності дійного стада.

Ефективність діяльності молокопереробних підприємств певною мірою залежить від розвитку інших галузей та впливу податкових умов. Виходячи з цього, для підтримки фінансово-економічного стану підприємств молокопереробної галузі доцільним є [3, с. 15]:

– здійснення жорсткого державного контролю за якістю молока-сировини, для чого необхідно привести у відповідність стандарти із вимогами СОТ;

– запровадження пільгового кредитування учасників ринку молока та молочних продуктів — доцільно розробити дієві програми на основі встановлення партнерських зв'язків із банками;

– встановлення чіткого контролю за здійсненням інвестування — доцільно створення на молокопереробних підприємствах підрозділів, які відповідатимуть за впровадження інвестицій та інновацій.

Отже, одним з пріоритетних питань подальшого розвитку молочного скотарства є якість молочної сировини, адже від цього залежать ринки збуту готової продукції.

Не менш важливою існуючою на сьогодні проблемою є транспортування молока-сировини від виробників на переробні підприємства. Стан більшості молоковозів вимагає поточного ремонту, великі

транспортні затрати викликають збільшення собівартості молока та, відповідно, цін на готову продукцію. З огляду на такий стан, підприємства потребують оновлення транспортних засобів, що є одним із пріоритетних напрямків логістики постачання. В умовах інтеграції учасників ринку, молокопереробне підприємство може здійснювати разом з постачальником сировини спільні інвестиції в транспортні засоби.

На сучасному етапі європейський ринок вимагатиме від українських виробників і переробників молока здійснити всі необхідні заходи, які забезпечать належну якість та безпечність виробленої продукції.

Це свідчить, про доцільність створення інтеграційних зв'язків між постачальниками молока-сировини та переробними підприємствами, що є найкращим варіантом доступу до сировини, в зв'язку з їх співпрацею, переробні підприємства можуть контролювати якість молока-сировини та вміст в ньому поживних речовин, що може призвести для виробництва дійсно конкурентоспроможної продукції.

Низька якість вітчизняного молока-сировини є найбільшим стримуючим фактором експорту в країни Європейського союзу, переважна частина якого виробляється саме господарствами населення. Тому, на нашу думку, господарства населення, що займаються виробництвом молока-сировини, більше всіх потребують дотацій та інвестицій з боку державного сектора.

Література

1. Кернасюк Ю. Молочний сектор: реалії і перспективи / Ю. Кернасюк // Агробізнес сьогодні. — 2015. — № 6. — С. 10–12.
2. Маслак О. Пріоритети молочної галузі [Електронний ресурс] / О. Маслак. — Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichniy-gektar/2468-priorytety-molochnoii-galuzi.html>
3. Миронюк Т. І. Перспективні напрями діяльності підприємств молокопереробної галузі / Т. І. Миронюк // Економіка харчової промисловості. — 2010. — № 4 (8). — С. 13–16.

Тематичний напрям 9

АДАПТИВНИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Л. М. Газуда

*д-р екон. наук, професор; професор кафедри економіки підприємства
Державного вищого навчального закладу «Ужгородський національний
університет», м. Ужгород, Україна*

М. В. Газуда

*д-р екон. наук, професор; професор кафедри економіки підприємства
Державного вищого навчального закладу «Ужгородський національний
університет», м. Ужгород, Україна*

ГРУНТОВО-КЛІМАТИЧНІ УМОВИ ВЕДЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ

Ведення сільськогосподарського виробництва безпосередньо залежить від ґрунтово-кліматичних умов, які характеризуються певною різноманітністю для окремо взятого регіону. Така різноманітність відображає природні властивості середовища, а також можливості їх використання кожним суб'єктом господарювання. Із появою укрупнених інтегрованих агропромислових формувань у секторі виробництва сільськогосподарської продукції посилилася не лише конкурентна боротьба між товаровиробниками, але змінилися й підходи до використання відновлюваних природних ресурсів. Території більшості регіонів країни конкурують між собою за показником погіршення якості ґрунтового покриву, низькими показниками використання потенціалу біологічних ресурсів тощо. Разом з тим існують території, де природні умови характеризуються відносною сприятливістю для ведення органічного агробізнесу, але які відносяться до недостатньо забезпечених земельними ресурсами. До таких належить територія Карпатського регіону, що включає Львівську, Івано-Франківську, Закарпатську та Чернівецьку адміністративні області.

Серед областей Карпатського регіону багатогранністю ґрунтово-кліматичних умов виділяється Закарпатська область, майже 80 % території якої займають гори Карпати. Особливості використання

природних ресурсів в Закарпатській області зумовлюються рядом чинників: територіальна та вертикальна зональність, географічне розташування, різноманітність клімату і погодних умов. Область поділяється на три ландшафтних райони: гірський, передгірний та низинний (рівнинний), які значно відрізняються за агрокліматичними умовами. Так, низинна територія регіону охоплює всю Закарпатську низовину з окремими групами горбкуватих місць. Він включає Берегівський, південну частину Виноградівського та південно-західні частини Мукачівського та Ужгородського адміністративних районів, що становить 25 % території області. Це досить теплий район, а його місцевість достатньо добре захищена від холодних вітрів і за експозицією та формою рельєфу має дуже сприятливі умови для денного прогрівання та нічного стікання повітря. Середня температура повітря тут у липні сягає 20 °С і більше, а в січні — лише -3, -4 °С. Зволоженість на півночі цього району достатня, а на півдні помірна. Лише в окремі роки спостерігається посуха. Протягом періоду з середньою добовою температурою повітря понад 10 °С випадає 380–460 мм опадів, що становить 66–75 % їх річної кількості. Таким чином, природні умови низинного району регіону створюють сприятливі можливості для вирощування широкого асортименту сільськогосподарських культур.

Передгірний регіон Закарпаття охоплює все передгір'я Ужгород-Хустського хребта, південну частину цього хребта, а також Іршавську та Хустську улоговини. До нього входять такі адміністративні райони: Берегівський та Виноградівський (за винятком їх низинних частин), Мукачівський та Ужгородський (за винятком їх низинних та гірських частин), Іршавський, Великоберезнянський, Перечинський, Тячівський та Хустський (за винятком їх гірських частин), а також невелика південно-західна частина Рахівського району, що загалом становить 40 % території області. В цілому це теплий район регіону, де середня температура липня становить 19–20 °С, а січня — -4,2, -4,5 °С. Період із середньодобовою температурою повітря понад 10 °С триває 180–185 днів, а з температурою понад 15 °С — 115–130 днів. Безморозний період триває в середньому 170–175 днів. За умовами зволоження район відноситься до зони надмірного зволоження, проте розподіл опадів по території не рівномірний. Найбільша їх кількість (500–550 мм) в період з температурою понад 10 °С випадає в південно-східній частині, а найменша (460 мм) — в північно-західній частині. Річні суми опадів коливаються в межах 650–850 мм на північному заході

регіону, 800–1000 мм і більше на південному сході. Таким чином, теплові ресурси цього району регіону також достатньо сприятливі для вирощування широкого асортименту сільськогосподарських культур, в тому числі теплолюбних (виноград, тютюн тощо).

Гірський район Закарпатської області займає найбільшу частину його території. Тут переважають ліси та пасовища. Він охоплює район Ужгород-Хустського хребта (за винятком його південної частини), Передполонинську поздовжню долину, район західних Полонинських Карпат, західну частину Верховинської поздовжньої долини та Вододільного хребта, райони східних Полонинських Карпат, Чорногори та Рахівських гір, східної Верховинської долини і гір Вододільного хребта та Ясинську улоговину і долини верхньої Тиси. До нього входять такі адміністративні райони: Перечинський та Великоберезнянський (гірська частина), Воловецький, Міжгірський, Рахівський (за винятком південно-західної частини), Свалявський та гірські частини Іршавського, Мукачівського, Тячівського, Ужгородського і Хустського районів. Кліматичні особливості цього району регіону визначаються його положенням відносно моря та вертикальною зональністю. Враховуючи різницю у висотах над рівнем моря (300–2000 і більше метрів), експозицію схилів та різноманітність форм рельєфу, кліматична різниця тут між окремими частинами району досить істотна. Можна виділити три вертикальні кліматичні зони: нижня — до висоти 850 м, середня — з висотою 850–1250 м та верхня — понад 1250 м.

Нижня вертикальна кліматична зона є найтеплішою в гірському районі Закарпаття. Середня температура липня становить 15–18 °С, а січня — від –4,5 до –6 °С. Період із середньодобовою температурою понад 10 °С коливається в межах від 115 до 160 днів. У середньому безморозний період триває 130 днів. Атмосферних опадів за рік випадає на відкритих схилах близько 1000 мм, а в улоговинах — близько 800 мм. Природні умови району сприяють одержанню врожаїв жита, ярої пшениці, вівса, картоплі тощо. Середня вертикальна кліматична гірська зона є помірно холодною. Середня температура липня на верхній межі цієї зони становить близько 13 °С, а січня — близько — 8,5 °С. Метеорологічне літо (період з середньодобовою температурою понад 15 °С) практично відсутнє. Річні суми опадів, залежно від експозиції схилів, коливаються від 900 до 1200 мм. В цій зоні тепла вистачає для вирощування буряків, капусти, квасолі, картоплі, вівса на зелений корм. Верхня вертикальна кліматична гірська зона є хо-

лодною. Вона займає схили вододільних хребтів і міжгір'я з висотами понад 1250 м над рівнем моря. Тривалість періоду з температурами понад 10 °С тут становить 60–85 днів. Середня річна сума опадів досягає 1500 мм. Природні умови району дозволяють вирощувати менш теплолюбні рослини: турнепс, ріпу, картоплю ранніх сортів, деякі кормові культури на зелений корм.

Земельний фонд Закарпатської області складає 1275,3 тис. га, з них 35,4 % займають сільськогосподарські угіддя (451,6 тис. га). В структурі цих угідь найбільшу питому вагу займають сіножаті та пасовища — 49,8 % (225,0 тис. га), рілля складає 199,8 тис. га (44,2 %), багаторічні насадження — 26,8 тис. га (5,9 %). Загалом ведення сільськогосподарського виробництва в області здійснюється в умовах обмеженості земель сільськогосподарського призначення. Всього на душу населення припадає 0,36 га земель сільськогосподарського призначення, з них — 0,16 га ріллі. Це значно нижче середньоукраїнських показників (0,93 га і 0,71 га відповідно) [2, с. 203; 266–268]. До того ж близько половини цих земель знаходиться у передгірній і гірській місцевостях, де природно-кліматичні умови не сприятливі для ефективного землеробства. За останні роки спостерігається тенденція щодо зменшення площ сільськогосподарських угідь. Причиною цьому є зміна русел річок Тиса, Боржава, Латориця, Уж і змив ними генетичних горизонтів у низинних районах області. В передгірських та гірських районах причиною непридатності ґрунтів для ведення сільськогосподарського виробництва виступає активізація ерозійних процесів. За характером ґрунтового покриву територія Закарпатської області належить до найбільш складних регіонів України. Ця складність виявляється у великій строкатості ґрунтового покриву, зумовленій фізико-географічним положенням області, вертикальною зональністю, гідрологічними умовами, геоморфологічною та геологічною будовою. Ґрунти мають значні відмінності в гірській та рівнинній частині. Так, у низинній зоні переважають дерново-підзолісті, дерново-підзолені глееві, дерново-глееві, лугові ґрунти. Для них характерна наявність щільного водонепроникного горизонту (на глибині 40–50 см), який затримує вологу у верхніх шарах. Це призводить до несприятливого водно-повітряного режиму, особливо для оглеєних ґрунтів. Вони легко заболочуються, а коли підсихають, то на їх поверхні утворюється кірка, яку потрібно рихлити. Гумусний шар цих ґрунтів має пилову структуру, а вміст гумусу незначний і коливається від 2 до 5 %. Заплави річок у низинній зоні вкриті заливними

луками та зайняті дерново-алювіальними або алювіально-рінчаковими ґрунтами.

У передгірній зоні переважають бурі підзолисті ґрунти, подекуди — бурі гірсько-лісові опідзолені. Бурі підзолисті ґрунти поширені на пологіх вершинах і схилах пагорбів. Ці ґрунти є кислими, а тому потребують вапнування. Крім цього, вони вимагають застосування протиерозійного захисту, оскільки вода атмосферних опадів погано проникає через них, а тому викликає оголення і змивання. У гірській зоні поширені бурі гірсько-лісові ґрунти з неглибоким або середньоглибоким заляганням щільних порід. Відмітимо, що в останні роки на території області спостерігається тенденція до погіршення агрохімічних властивостей ґрунтів під землями сільськогосподарського призначення. Так, за останні роки вміст гумусу в ґрунтах зменшився на 0,17 %. Переважна більшість ґрунтів Закарпатської області має кислу реакцію ґрунтового середовища. Водночас спостерігається тенденція до підвищення кислотності ґрунтового розчину і внаслідок цього, збільшення площ земель із кислими ґрунтами. На цьому фоні площа ґрунтів із низьким і дуже низьким вмістом калію збільшилася на 11 %, а з вмістом фосфору — на 1 % до загальної. Негативний вплив на родючість ґрунтів справляє високий вміст рухомих форм марганцю, міді, свинцю і цинку. Середня еколого-агрохімічна оцінка сільськогосподарських земель області складає 26 балів, що свідчить про їх низьку родючість. При цьому ґрунти під орними землями мають найвищий еколого-агрохімічний бал — 29 од. Ґрунти під сіножатями і пасовищами менш родючі, їх еколого-агрохімічна оцінка становить 23 бали. Найнижчу родючість мають землі під багаторічними насадженнями, еколого-агрохімічна оцінка яких становить 19 балів, що відповідає дуже низькій родючості. Такі показники свідчать, що в області слід поліпшити використання органічних добрив, оскільки за рекомендованих 1215 т/га вноситься лише 4–5 т/га гною, а в низинних районах, де відчувається особлива їх нестача, більшої ваги слід надати сівозмінам та використанню в сівозмінах сидеральних культур, приорюванню післяжнивних решток та використанню нових органічних добрив.

Причиною розвитку процесів окислення ґрунтів є незадовільний стан щодо їх нейтралізації. Це свідчить про низьку відтворюваність земельних (ґрунтових) ресурсів у регіоні. Найбільшої шкоди сільськогосподарським товаровиробникам регіону завдає ерозія ґрунтів. У Закарпатському регіоні налічується близько 200 тис. га ерозійно

небезпечних земель, з яких 20,4 % (40,7 тис. га) — рілля. На фоні подекуди не правильного землекористування ерозійні процеси отримують свого інтенсивного розвитку. В низинній частині Закарпатської області розвиток ерозійних процесів є відносно слабким, незважаючи на велике розорювання. Передусім це пояснюється особливістю ґрунотворного процесу. Порівняно щільна будова важких та середніх суглинків, неглибоке залягання щільного глейового горизонту — все це протидіє глибинній ерозії. Інтенсивність ерозійних процесів різко зростає, це пов'язано не лише із збільшенням кількості опадів над схилами, а й наближенням до хребтів гір. Нерідко ерозійні процеси поєднуються із зсувами ґрунту. Такі умови істотно знижують можливість для самовідтворення природної родючості земель. Зумовлюється необхідність формування чіткої програми дій щодо підтримки й розвитку штучної родючості через посилення прірви між масштабом використання природних ресурсів та можливостями їх належного відтворення. У цьому ракурсі пошук напрямів, інструментарію раціонального використання, відтворення й охорони земель є пріоритетним завданням ведення сільського господарства в регіоні.

Література

1. Газуда М. В. Ефективність використання відновлюваних природних ресурсів у сільському господарстві: теорія, методологія, практика: монографія / М. В. Газуда. — Ужгород: Вид-во ФОП «Бреза А. Е.», 2014. — 418 с.
2. Статистичний щорічник Закарпаття за 2015 рік / за ред. Г. Д. Гариник. — Ужгород: Головне управління статистики у Закарпатській області, 2016. — 479 с.

А. В. Гуменюк

канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри економіки та підприємництва
Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»,
м. Умань, Україна

О. Б. Школенко

канд. екон. наук, доцент; доцент кафедри економіки та підприємництва
Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»,
м. Умань, Україна

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОЇ ПРОДУКЦІЇ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку склалося важке економічне становище для всього національного господарства України і особливо для харчової промисловості, так як ця галузь дуже залежить від інших галузей — машинобудівної, хімічної, нафтопереробної, а особливо платоспроможності населення. В цей скрутний час більшість громадян вимушені економити кожен копійку власного заробітку і купувати неякісні закордонні продукти або взагалі ті, в яких вийшов строк реалізації. Нерідко товари підробляються, а через недосконале законодавство дуже важко відслідковувати такі товари, і тому споживачі, купуючи цю продукцію, ставлять власну харчову промисловість у глухий кут. Але й у такій ситуації харчова промисловість функціонує, шукаючи шляхи подолання проблем.

В умовах глобалізаційних процесів особливої уваги набуває виробництво органічної продукції. На думку авторів саме підтримка виробництва органічної продукції забезпечить сталий розвиток та світову підтримку всієї галузі АПК, що дасть змогу забезпечити споживачів екологічно чистою продукцією.

Органічний овочевий ринок має великі перспективи в системі аграрного ринку, бо овочева продукція найбільш вільна від ГМО порівняно з іншими видами сільськогосподарської продукції. Проте сьогодні частка органічної овочевої продукції в Україні складає лише 3 % у загальній структурі сільськогосподарського ринку. Прогресу на ринку овочевої органіки немає через брак вітчизняного, узгодженого з міжнародними вимогами органічного законодавства. Цілком логічно, немає й механізму фінансової підтримки виробництва органічної продукції. Фермерам не вистачає інформації про можливості та переваги «органічного» способу господарювання. Мотивація споживачів

органічної продукції в Україні сьогодні слабка. Незважаючи на цей фактор в країні вже сформувалося коло споживачів, готових купувати органічну продукцію, що відрізняється з-поміж іншої вищим рівнем безпечності. Більшість при цьому відносять до потенційних споживачів органічної продукції людей освічених, із високою купівельною спроможністю, тих, що піклуються про власне здоров'я та здоров'я своїх дітей [1–3; 4].

Урожайність традиційної продукції вища, ніж екологічно чистої, але виробники, постачальники і торговці дотримуються принципів і стандартів, що вирощування органічної продукції дає змогу зберегти природні якості сільськогосподарських культур. Низька купівельна спроможність населення не дозволяє встановити диференційовані ціни на продукцію залежно від її екологічної чистоти. Відтак органічна продукція дорожча від своїх несертифікованих конкурентів на 5–25 %.

Найбільшим попитом користуються такі категорії органічної продукції, як дитяче харчування, соки, м'ясо, молочні продукти, свіжі овочі та фрукти, крупи і макаронні вироби. Найширше представлені в торговельній мережі: дитяче харчування, крупи, пластівці та макаронні вироби, борошно, хлібобулочні вироби, мед, варення, повидла, джеми, сиропи, молочна продукція, м'ясо і м'ясні вироби, приправи, фрукти, ягоди, соки, гриби, чай, кава, сухофрукти та горіхи.

За нашими оцінками, які було здійснено на базі анкетного опитування 120 респондентів Черкаського району, до 5 % населення, передусім, у великих містах, готові платити за органічні овочі ціну вищу на 40–50 % від звичайної. Ця група споживачів створює початкову нішу для органічної продукції в Україні, а отже, і для формування внутрішнього ринку органіки в майбутньому (табл. 1).

Таблиця 1

Готовність споживача платити цінову надбавку за органічну продукцію*

№ з/п	Вид продукції	Розмір надбавки
1	Дитяче харчування, молочна продукція, борошно, хліб, чай, кава, соки, вода	на 100 % дорожче
2	М'ясо свіже, жири рослинні	на 80 % дорожче
3	Крупи, макарони	на 60 % дорожче
4	Сухофрукти, гриби, свіжі овочі, фрукти, приправи, консервована продукція	на 40 % дорожче

* Джерело: авторська розробка

Проведемо аналіз витрат при організації збуту на прикладі традиційного органічного часнику. Показники економічної ефективності маркетингових витрат при організації збуту традиційного та екологічно чистого часнику наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Показники економічної ефективності маркетингових витрат при організації збуту традиційного та органічного часнику

Канал збуту	Ринок (традиційна продукція)	Супермаркет (органічна продукція)
Виробнича собівартість часнику, грн/кг	34	59
Маркетингові витрати	10	21
Сортування	5	3
Пакування	5	5
Сертифікація	0	10
Реклама	0	3
Повна собівартість, грн/кг	44	80
Ціна реалізації, грн/кг	80	120
Прибуток на 1 кг, грн	36	40

* Джерело: розраховано авторами за даними ТОВ «Чистий продукт — С».

Аналіз даних таблиці показує, що маркетингові витрати при реалізації традиційної продукції нижчі порівняно з органічною продукцією на 11 грн/кг. Повна собівартість 1 кг часника, вирощеного за умов органічного виробництва, складає 80 грн/кг, що на 36 грн більше, ніж собівартість традиційної продукції. Проте ціни реалізації органічної продукції становлять 120 грн/кг, що на 40 грн/кг більше за традиційного підходу.

Для покращення ситуації на ринку овочівництва та збільшення доступності органічної продукції, враховуючи ціновий аспект, потрібно:

- створити належне конкурентне середовище;
- задіяти збалансований механізм ціноутворення;
- налагодити процес збуту;
- мінімізувати посередницький вплив та спекулятивні надбавки.

Здійснюючи формування ціни, необхідно враховувати націнку на органічну продукцію, що має забезпечувати максимальний доступ для споживачів, а виробникам не меншу прибутковість.

Література

1. Кьостер У. Основи аналізу аграрного ринку / У. Кьостер; наук. ред. пер. О. Нів'євський. — К.: Вид-во АДЕФ-Україна, 2012. — 486 с.
2. Рудницька О. В. Визначення цільового споживача органічної продукції в Україні за допомогою інструментів сегментації / О. В. Рудницька // Агроінком. — 2006. — № 7–8. — С. 17–20.
3. Яценко О. М. Формування попиту на органічну продукцію на агропродовольчому ринку / О. М. Яценко, Ю. С. Завадська // Інноваційна економіка. — 2010. — № 3 (17). — С. 204–208.
4. Marketing trends for organic food in the 21st century. Series on computers and Operations Research. Baourakis G. — London: World Scientific, 2004. — 337 p.

І. О. Іртищева

*д-р екон. наук, професор; завідувач кафедри менеджменту
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова,
м. Миколаїв, Україна*

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ВОДИ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Вода є основною або допоміжною сировиною, що використовується в більшості технологічних процесів при виробництві харчових продуктів. Основні проблеми при використанні води пов'язані з її різним призначенням. Основою багатьох національних стандартів на продовольчі продукти, в тому числі на продукти, під час виробництва яких використовується питна вода, є стандарти — Кодекс Аліментаріус та Директива ЄС 89/398/ЄЕС щодо зближення законодавства країн-членів, що застосовуються до продуктів харчування, призначених для споживання в окремих випадках. Через специфіку різних харчових технологій для води як сировини в харчовій промисловості немає єдиного нормативного документа, що породжує певні проблеми на шляху гармонізації міжнародних та українських стандартів.

Для виробництва соків, безалкогольних напоїв, пива, лікєро-горілчанних виробів потрібна спеціальна підготовка води. Оскільки саме при виробництві даних товарів якість води безпосередньо впливає на якість кінцевого продукції. Під час виробництва напоїв вода є базо-

вою сировиною. В Україні документами, які регламентують якість технологічної води для виробництва напоїв, зокрема, алкогольних, є галузеві нормативні документи [2]. Під час розробок таких галузевих нормативних документів за основу беруться нові ДСанПІН 2.2.4–171–10 [1].

За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, понад 80 % проблем здоров'я людини тією чи іншою мірою пов'язані з питною водою. За якістю питних джерел Україна, як відомо з доповіді ООН про стан водних ресурсів у світі, посідає 95-те місце в рейтингу зі 122 країн. Використання свіжої води в Україні за останні 20 років зменшилось майже втричі (табл.).

Обсяги споживання скоротились внаслідок ряду причин. Першочерговим фактором було падіння виробництва промисловості та сільського господарства, що спричинило зменшення попиту на воду. Разом з тим впродовж цього періоду випереджаючими темпами скорочувалось споживання води на побутово-питні потреби, обсяги зменшились із 4404 млн м³ у 1995 році до 1690 млн м³ у 2015 році. Основними факторами, що вплинули на таке скорочення, були суттєве підвищення обліку водоспоживання у побутовому секторі, збільшення цін на воду, а також зменшення населення України.

Таблиця

Використання свіжої води в Україні у 1995–2015 роки, млн м³

	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Використано свіжої води	20338	12991	10188	9513	9817	10086	10507	10092	8710	7125
у тому числі на:										
побутово-питні потреби	4404	3311	2409	1956	1917	1860	1848	1765	1705	1690
Втрати води при транспортуванні	1437	2477	2327	2285	2158	2236	2286	2213	1412	1425
Потужність очисних споруд	8419	7992	7688	7581	7425	7687	7577	7592	7190	5801

Водночас, незважаючи на зменшення споживання, втрати води при транспортуванні залишаються на високому рівні, а у порівнянні із 1995 роком зросли майже на 40 %. Це можна пояснити старою водопровідною інфраструктурою, яка оновлюється дуже повільними темпами. Частка втрати води при транспортуванні у структурі використаної свіжої води у 2015 році становила 22 %, що є менше максимального значення втрат, зафіксованого у 2009 році (24 %). Разом з тим цей показник становив лише 7 % у 1995 році.

Потужність очисних споруд задовольняє потреби очищення води лише на 75 %. Також спостерігається зменшення потужності очисних споруд на 1000 млн м³ впродовж 1995–2015 роки, хоча в останні роки скорочення потужностей сповільнилось.

З огляду на те що вода стає стратегічною сировиною, зокрема, швидкими темпами розвивається міжнародна торгівля питною водою, окреслені шляхи вирішення проблем гармонізації міжнародних та українських стандартів безпечності та якості питної води. В цьому плані надзвичайно актуальним є оснащення лабораторій, які згідно з українським законодавством повинні здійснювати контроль природних та питних вод, сучасним аналітичним обладнанням. Враховуючи специфіку харчових технологій, а також смакові характеристики продуктів, вимоги стосовно показників сировинної води є, зазвичай, жорсткішими супроти питної води. Проте для води як сировини у харчовій промисловості немає єдиного уніфікованого нормативного документа. Проведений детальний огляд сучасних технологій поліпшення якості вод довів можливість застосування закарпатських цеолітів, як природних наноматеріалів, в системах водоочищення та під час аналізу вод. Встановлено, що природні закарпатські цеоліти мають ряд переваг у порівнянні з іншими сорбентами, які використовуються для очищення вод.

Література

1. Державні санітарні норми та правила «Гігієнічні вимоги до води питної, призначеної для споживання людиною (ДСанПІН 2.2.4–171–10)»: Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 12. 05. 2010 р. № 400 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0452-10>
2. Сусь М. А. Вода для правильных напитков / М. А. Сусь, З. В. Малецкий // Вода и водоочистные технологии. – 2011. – № 5 (59). – С. 4–14.

О. М. Мартинюк

*канд. екон. наук, старший викладач кафедри економіки промисловості
Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса, Україна*

АДАПТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ: СТРАТЕГІЧНІ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ

Входження України на рівних умовах у світове співтовариство цивілізованих країн є можливим лише на умовах рівності економічного розвитку та стандартів якості життя. Однак досягти цього, як свідчить світовий досвід, можливо лише шляхом інноваційного розвитку з опорою на інтелект і знання, комерціалізацію новітніх досягнень у галузі науки і техніки, інформаційні технології, екологізацію виробництва і споживання, високий рівень добробуту населення, демократизацію усіх сфер життєдіяльності суспільства. Лише цим шляхом і ніяким іншим можна «ввійти в Європу», до чого прагне більша частина нашого народу. Але цієї мети не можна досягти методами, які були достатньо дієвими у минулому, проте зараз безнадійно застаріли, такими підходами, як «навести порядок», «посилити контроль» і т. п. Таким чином можна забезпечити тільки відносну стабільність на досить низькому рівні соціально-економічного розвитку.

У питаннях орієнтації економіки на інноваційний шлях розвитку світовим співтовариством, насамперед, розвиненими у соціально-економічному плані країнами, накопичено значний досвід. Проте пряме його перенесення на вітчизняний ґрунт без відповідної адаптації лише дискредитує ідею інноваційного прискорення в цілому. Слід також урахувати, що той, хто наздоганяє, завжди знаходиться у гірших умовах, а розрив України з країнами-лідерами у багатьох галузях є надто значним, щоб його можна було подолати у прийнятні терміни. Однак є інший «обхідний» шлях, який передбачає пошук і реалізацію наявних, все ще досить значних в окремих галузях відносних конкурентних переваг, зайняття і посилення провідних позицій у тих сферах діяльності, де для цього є достатні умови [1, с. 35].

Найвагомішими причинами гальмування процесу впровадження агроновацій є недостатній рівень фінансового забезпечення підприємств, низька доступність кредитів та державної підтримки для модернізації галузі, а також нерозвиненість системи інформаційного забезпечення інноваційного процесу й відсутність вмотивованості

багатьох керівників агропідприємств (насамперед, з числа малих і середніх) щодо впровадження новацій [3, с. 102]. Останнє є наслідком як їхньої недостатньої освіченості й, відповідно, відносно низької культури виробництва, так і пасивної позиції держави в питанні дотримання агровиробниками екологічних стандартів (що в усьому світі безпосередньо пов'язано з використанням новітніх технологій та забезпечується прив'язкою бюджетної підтримки сільгоспвиробників до виконання ними умов екологізації їх діяльності за жорсткого контролю та покарання).

Сьогодні в харчовій промисловості характерним є абсолютне переважаєння власних коштів підприємств серед джерел фінансування інновацій. Так, за даними досліджень, у рослинництві підприємства з чистим доходом понад 50 млн грн фінансували інноваційну діяльність виключно власними коштами, підприємства ж з нижчим доходом додатково залучали кошти державного бюджету (2 %) та кредити (5 %). У тваринництві власними коштами фінансували інноваційну діяльність 78 % обстежених підприємств, а користувалися для цього коштами держбюджету та кредитними ресурсами, відповідно, 13 та 9 % [3, с. 103]. Посилення інноваційної активності сільгоспвиробників можливе, передусім, за покращення їх загального фінансового стану, на що мають бути спрямовані першочергові заходи державної агропродовольчої політики. Держава може забезпечити активізацію інноваційної діяльності в галузі також за умов: створення і підтримання об'єднань малих господарств і сімейних фермерів (зокрема, кооперативів) як засобу розширення можливостей інвестування таких виробників, просування в їх середовищі науково-технічних інновацій; активізації діяльності державних академічних і галузевих НДІ щодо співпраці з аграрними підприємствами та покращення поінформованості аграріїв у сфері поширення інновацій.

Основними цілями впровадження новацій визначено збереження і підвищення рівня ефективності використання ресурсів агровиробництва. Основними видами прогресивних технологій, що впроваджуються у вітчизняному сільгоспвиробництві, зокрема, є: ґрунтозахисні системи обробітку, насіннєвий матеріал (нові сорти, гібриди тощо), органічне землеробство, технології землеробства No-till (система «прямої сівби»), використання біопестицидів, біодобрив, нові породи тварин, прогресивні системи відгодівлі, новітні машини та обладнання, котли на альтернативному паливі, біогазові установки, маркетингові технології (зокрема, організація власних точок збуту

виробленої продукції, участь у ярмаркових та виставкових заходах тощо) та ін.

Дуже важливо формувати такі механізми інноваційного розвитку, які враховували б актуальні проблеми підприємств. Відповідність механізму інноваційного розвитку середовища підприємства, його сильним і слабким ознакам називають адаптованістю. Адаптивність — це забезпечення відповідності підприємства тим вимогам, які відповідають сучасному мінливому, інформаційному середовищу господарювання. Практично кожне підприємство стоїть перед необхідністю адаптації до зовнішнього середовища, проведення гнучкої політики відносно політичних і макроекономічних процесів.

Побудова адаптивного механізму екологізації інноваційної діяльності підприємств агропродовольчої сфери створює необхідні передумови для того, щоб менеджери підприємства різних рівнів управління чітко уявляли майбутнє свого підприємства та розвивали його стратегічні можливості. При цьому можна прослідкувати взаємозв'язок та взаємодію організаційної, економічної та екологічної складових механізму: економічна складова, насамперед, буде характеризуватися цільовою спрямованістю, оскільки метою формування стратегічного потенціалу є досягнення певних економічних цілей в діяльності підприємства; екологічна складова передбачає досягнення екологічних критеріїв розвитку, що спрямовані на забезпечення продовольчої та екологічної безпеки виробництва; організаційну складову варто розглядати як загальну організацію досягнення соціо-еколого-економічних цілей господарської діяльності підприємств агропродовольчої сфери.

Зазначимо, що сьогодні основними цілями впровадження нових сільськогосподарських підприємств визнають оновлення застарілих ресурсів або процесів, вихід на нові ринки чи збільшення частки ринку, зменшення витрат праці, матеріалів та енергії на одиницю продукції (понад 50 % підприємств, що дали відповіді, оцінили ці стимули за найвищим рейтингом). Водночас підприємства значно менше цікавить зменшення негативного впливу на навколишнє середовище та розширення номенклатури товарів чи послуг. Основною причиною, що спонукає виробників агропродовольчої продукції до запровадження природоохоронних інновацій, є необхідність відповідати чинним екологічним нормам. Натомість практично не діє такий чинник, як можливість отримання від держави певних фінансових преференцій у зв'язку із впровадженням зазначених інновацій. В той же час переважає більшість інноваційно активних підприємств від-

значають існування певної вигоди, які принесли для довкілля впроваджені ними інновації. Серед найбільш поширених — скорочення використання матеріалів на одиницю продукції (повідомило 45 % підприємств), зниження енергоспоживання на одиницю продукції (48 %), зменшення рівня забруднення ґрунту, води чи повітря (34 %). Стосовно організаційних і маркетингових інновацій значна кількість підприємств такий стимул, як «поширення товарів на нові географічні ринки», відзначають як неважливий, що свідчить про суттєву обмеженість для більшості агровиробників можливостей виходу на зарубіжні ринки та необхідність створення виробникам умов для експорту власної продукції [3, с. 101].

Підводячи підсумок, слід зазначити, що процес впровадження адаптивного механізму екологізації інноваційної діяльності є системним і багаторівневим. Відповідно, досягнення мети у такому механізмі, основою якого є орієнтація маркетингової, а через неї інноваційної, інвестиційної і виробничо-збутової діяльності господарюючих суб'єктів на виявлення і усебічне використання існуючих і перспективних ринкових можливостей (для досягнення успіху в конкуренції, максимізації поточних і перспективних доходів і т. п.), може бути лише при узгодженій взаємодії всіх його систем і складових, а також при збереженні його структурної цілісності [2]. Таке узгодження повинна забезпечувати система мотивації, а тому вона відіграє роль стимулюючої і об'єднуючої. Узагальнення викладеного дозволяє констатувати, що отримані результати дослідження формують засади комплексного адаптивного механізму впровадження екологічних інновацій, який забезпечує узгоджену взаємодію інструментів і методів державного регулювання і стимулювання екологічно-орієнтованої інноваційної діяльності, управління створенням і комерціалізацією екологічних інновацій на рівні як окремої організації, регіону, так і держави.

Література

1. Впровадження механізму інноваційного розвитку України в контексті екологізації економіки : монографія / Н. М. Андреева, О. М. Мартинюк. — Херсон: Грін Д. С., 2016. — 136 с.
2. Ілляшенко С. М. Роль інноваційної діяльності у соціально-економічному розвитку / С. М. Ілляшенко // Зб. наук. пр. Хмельницького кооператив. торгов.-екон. ін-ту. — 2011. — № 2. — С. 90–101.
3. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. — К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України 2015. — 336 с.

В. І. Меглей

*аспірант кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці, Україна*

ЕКОЛОГІЧНІ СКЛАДОВІ ЯКОСТІ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

Харчова промисловість, як відомо, безпосередньо пов'язана з аграрним сектором як виробником сировини сільськогосподарського походження, яка потребує подальшої переробки. Мислений і однозначний теоретично, наявність і неминучість якого не викликає сумнівів, на практиці цей зв'язок не такий однозначний, адже базується на технологічних, а також організаційних та економічних елементах виробничого процесу ланцюгово-послідовного характеру. Тож обіг продовольчої продукції, крім виробництва сільськогосподарської сировини та її переробки, доповнюється категоріями зберігання, пакування та реалізації. У цьому ланцюжку, який образно називають «від лану до столу», фінальною ланкою є кінцевий споживач (покупець), найбільшою мірою зацікавлений у якості та безпечності продовольчої продукції. Тож екологічній складовій аграрного виробництва належить вагомий роль, адже передумовою розвитку харчової промисловості України якраз і є потужний аграрний потенціал.

Розвиток аграрного сектора національної економіки визначається певним співвідношенням між ринковою самодостатністю господарюючих суб'єктів та обов'язковою формалізацією аграрних процесів, що, у свою чергу, відображається діяльністю значної кількості інститутів, задіяних у регулюванні відносин в аграрній сфері. Такий процес є необхідним з позицій сталого розвитку як сучасного курсу України, оскільки дозволяє, з одного боку, розвивати підприємницьку ініціативу на всіх рівнях аграрного господарювання, зокрема, у формі екологічно безпечного виробництва, що втілюється у високій якості процесів створення аграрних продуктів та екологічного відновлення використаних ресурсів, з іншого боку, дає можливість координувати взаємодії між первинною економічною доцільністю агровиробничої діяльності — одержанням прибутку та екологічним відтворенням територіально-виробничих комплексів на тривалий період часу, забезпечуючи їх відповідність сучасним цивілізаційним тенденціям до оновлення та іншими перспективними спрямуваннями агроєкологічного розвитку.

Формалізація аграрних процесів, зокрема, з позицій формування еколого-економічних взаємодій, реалізується на рівні комплексного нормативно-технічного регулювання — розвитку систем стандартизації, сертифікації за найбільш ефективними принципами й одночасної адаптації їх до існуючої системи аграрного господарювання та міжнародних вимог. Доцільність застосування останньої позиції на рівні України посилюється вступом країни до СОТ, підписанням угоди про асоціацію з ЄС та ін.

Державне регулювання розвитку аграрного сектора національної економіки за прогресивними екологічними принципами потребує оновлення методичних підходів до структури й діяльності відповідних інститутів, що дозволить сформуванню дієвої технічної сфери, забезпечити механізми реалізації уніфікованих еколого-технічних норм, принципів, що відображатимуть найбільш дієві екологічні регламенти аграрного розвитку.

Наявна система технічного регулювання та її застосування на рівні вітчизняного аграрного сектора відображає вагомий інституціональний складовий в економічному розвитку України. Це актуалізується в працях значної кількості вітчизняних науковців, зокрема, Р. Бураяка, Ю. Лопатинського, І. Осадчої, О. Павлова, І. Тавлуй, Т. Шкабари та ін., які досліджують окремі економічні, екологічні й управлінські рішення щодо впровадження стандартів, технічних регламентів, у практику вітчизняного аграрного господарювання в цілому та за окремими виробничими напрямками або кінцевими результатами сільськогосподарської діяльності, пропонують механізми підвищення ступеня практичної дієвості системи технічного регулювання як на рівні аграрного сектора України, так і на рівні окремих аграрних підприємств, зокрема, у формі сертифікаційного підтвердження відповідності процесів та кінцевих результатів, що, як результат, позитивно відображається на якості сільськогосподарської сировинної продукції для харчової промисловості.

Необхідність запровадження нових підходів до стандартів якості аграрної продукції неодноразово зазначалася науковцями [1] та не втрачає актуальності і нині. Так, І. Тавлуй в своїх дослідженнях представляє перелік гармонізованих національних і міжнародних стандартів, необхідних для розроблення інтегрованої системи управління (ІСУ) в аграрних компаніях, визначає групи основних зацікавлених сторін сільськогосподарських виробників та проводить їх ранжування, розробляє метод пріоритетності міжнародних стандартів для

забезпечення сталого успіху аграрних підприємств з позицій задоволеності зацікавлених сторін, встановлює стандарти, що мають першочергову актуальність. Упровадження ІСУ на сільськогосподарських підприємствах забезпечить підвищення рентабельності для кожного учасника харчового ланцюга та соціально-економічні показники, що характеризують розвиток агропродовольчої сфери у цілому [2]. За своєю сутністю така позиція відображає цілий напрям пріоритетного розвитку аграрного сектора щодо структуризації відносин господарюючих суб'єктів агропродовольчого ланцюжка.

Продовженням зазначеного бачення є подальші дослідження Р. Бураяка, який обґрунтовує необхідність впровадження систем менеджменту якості і екологічного менеджменту якості на засадах міжнародних стандартів ISO серій 9000 та 14000 на вітчизняних аграрних підприємствах, проводить детальний аналіз основних вимог та положень міжнародних стандартів ISO 9001, ISO 9004, ISO 14001, визначає зміст понять «система менеджменту якості аграрного підприємства», формує окремі методичні підходи до розробки та впровадження систем менеджменту якості на аграрних підприємствах [3]. Такі підходи суттєво підвищують статус екологічної компоненти аграрного розвитку.

І. Осадча конкретизує можливості застосування сучасних технічних регламентів, зокрема, розглядає питання стандартизації й нормування в сфері землеустрою, використання та охорони земель, пропонує поетапні процедури, які мають бути стандартизовані в Україні, зокрема, методи контролю, а також процедури оцінювання відповідності для досягнення критерію сталості. Автор розробляє також організаційно-економічний механізм формування системи стандартизації та нормування у сфері сталого аграрного землекористування. З цією метою, на думку дослідника, слід створити в Україні Технічний комітет «Землеустрій та стале землекористування», здійснити кодифікацію об'єктів стандартизації згідно з нормами чинного земельного законодавства та вимогами Міжнародного класифікатора стандартів, розробити програму стандартизації у сфері аграрного землекористування, провести визначення очікуваної еколого-економічної ефективності робіт зі стандартизації та провести інші необхідні процедури [4], що вважаємо актуальним.

Державне регулювання предмета дослідження відіграє визначальну роль, особливо в законодавчо-нормативній частині [5]. З ухваленням Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» [6], гармонізованого від-

повідно до законодавства та стандартів ЄС, запроваджуються нові принципи у реформуванні системи контролю безпечності харчових продуктів, включаючи принципи системи аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках (НАССР).

Водночас вчені продовжують дослідження у напрямі покращення якості агропродовольчої продукції, поєднуючи питання з екологічним розвитком сільських територій. Піонерським є дослідження О. Павлова [7], яке охоплює агроекономічні, фізиекономічні, соціо-економічні та руралістичні підходи, що дає змогу розширити предметне поле дослідження об'єкта, деталізувати та поглибити його властивості, риси і характеристики як поліфункціонального та різнопрофільного за своїм суспільним призначенням, визначає напрями подальших досліджень.

Отже, актуальним є пошук прогресивних методів вітчизняного аграрного виробництва та формування агропродовольчих відносин на засадах екологізації. Потребує кардинальних змін формалізація аграрних процесів, зокрема, з позицій системного управління розвитком аграрного сектора, що гармонійно поєднує як ринкові, так і інституціональні елементи, які слід доповнити регульованими складовими, зокрема, системою технічного регулювання (активним впровадженням екологічної стандартизації та сертифікації в сільському господарстві), що сприятиме формуванню нових еколого-економічних взаємодій та практичній реалізації у формі успішного агропродовольчого розвитку України.

Література

1. Лопатинський Ю. М. Перспективи формування нових стандартів якості аграрної продукції / Ю. М. Лопатинський, Т. Л. Шкабара // Наук. вісн. Чернівецького торгов.-екон. ін-ту КНТЕУ. Серія.: екон. науки. — 2003. — Вип. 2. — С. 239–250.
2. Тавлуй І. П. Використання міжнародних стандартів в агровиробництві [Електронний ресурс] / І. П. Тавлуй // Розвиток державної системи до-радництва та її освітніх програм. — Режим доступу: http://library.krok.edu.ua/media/library/category/materiali-konferentsij/tavluj_0010.pdf
3. Бураяк Р. І. Методи оцінки якості продукції підприємств АПК / Р. І. Бураяк // Сучасне птахівництво. — 2010. — № 11. — С. 11–13.
4. Осадча І. М. Організаційно-економічний механізм формування галузевої системи стандартизації та нормування у сфері сталого аграрного землекористування / І. М. Осадча // Агросвіт. — 2010. — № 9. — С. 36–45.

5. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів [Електронний ресурс] : Закон України від 23.12.1997 № 771/97-ВР. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр>
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів [Електронний ресурс] : Закон України від 22.07.2014 № 1602-VII. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1602-18>
7. Павлов О. І. Агроекономічний, фізоекономічний, соціоекономічний та руралістичний підходи до дослідження сільських територій / О. І. Павлов // Економіка АПК. — 2016. — № 1 (255). — С. 56–63.

М. В. Щурик

д-р екон. наук, професор; завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Університету Короля Данила, м. Івано-Франківськ, Україна

ЕКОЛОГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

Запровадження ринково орієнтованої моделі в економічні процеси, пов'язані з подальшим розвитком підприємств харчової промисловості, значною мірою змінило модель і механізми пріоритетності. Передусім, це стосується аграрних підприємств, які займаються переробкою продукції, котра генерується сільським господарством. Йдеться про харчові підприємства, котрі організують виробничий процес на сировині, що продукується рослинницькою й тваринницькою підгалуззями сільського господарства. В першу чергу, це стосується овочів, фруктів, зернових і технічних культур, а також тваринницької продукції.

Ретроспективний аналіз досліджень багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних учених засвідчує, що успішна діяльність (фінансова, соціальна, екологічна) значною мірою залежить від злагодженості, співпраці між підприємствами переробки (покупці сільгосппродукції) і аграрними господарствами (виробники сільгосппродукції). Ринкова модель господарювання зробила цей взаємозв'язок деструктивним, хаотичним, непередбачуваним, безсистемним. В кінцевому рахунку втрачаються можливості перспектив розвитку підприємств-постачальників і підприємств переробки сільськогосподарської продукції. В результаті чого вітчизняний продовольчий ринок заповнюється продукцією підприємств харчової промисловості, що завозиться із-за меж України. В той же час світова кон'юнктура сприятливо склада-

ється для підвищення ролі аграрного сектора в структурній політиці України. Так, до 2030 року на світовому ринку попит на продовольство зросте на 30–40 % [4, с. 37]. Очевидним є те, що раніше напрацьованих і розірваних взаємозв'язок між підприємствами харчової промисловості і сільськогосподарськими товаровиробниками потрібно відновити та сформуванати на якісно нових засадах

Дослідження засвідчують, що успішність функціонування виробників і переробників сільськогосподарської продукції нині не визначається лише обсягами придбаного, переробленого та реалізованого товару. Йдеться про якісно нові структурні зрушення, котрі диктуються ринком кінцевої переробленої продукції. Передусім, це стосується чистоти, екології продукції переробки підприємств харчової промисловості. До речі, якість виробу на кінцевому етапі його споживання визначається екологічною складовою, котра залежить від фізичного, хімічного, біологічного складу сільськогосподарської продукції, котра реалізується підприємством харчової промисловості

Наповнення ринку сировини продукцією, переробка і споживання котрої не загрожує здоров'ю людини, як засвідчує досвід країн ЄС, часто здійснюється завдяки нарощуванню обсягів виробництва органічної аграрної продукції. Аналіз засвідчує, що з кожним роком продуценти сільськогосподарської продукції в Україні розширюють площі, призначені для вирощування екологічно безпечної сільськогосподарської сировини. З нарощуванням обсягів виробництва органічної сільськогосподарської сировини наступним логічним кроком є розвиток переробної галузі. Це природний і неминучий процес створення додаткової вартості в аграрному бізнесі та диверсифікації ризиків, у зв'язку зі збутом органічної продукції [5, 65].

Інтенсифікація розвитку виробництва органічної продукції та її переробка підприємствами харчової промисловості, котрі органічно входять до складу АПК, потребує, передусім, каталізувати обсяги фінансування заходів, спрямованих на поліпшення екології, маркетингової діяльності. Узгодження (приведення у відповідність) екологічних потреб і пропозицій, споживчих запитів і готовності товаровиробників вкладати кошти в екологізацію має реалізовуватись завдяки використанню адекватних ринкових механізмів [3, с. 60]

Йдеться про формування не адміністративних, а ринкових відносин між партнерами бізнесу, котрі організаційно пов'язані на ринку товарів, про нові пріоритети, які нині домінують у багатьох європейських країнах та залишаються недостатньо розвинутими в Україні.

Дослідження засвідчують, що запровадження екологічних пріоритетів у розвитку підприємств харчової промисловості потребує запровадження комплексного, інтегрованого підходу, котрий передбачає участь в ньому трьох основних груп учасників (рис.).

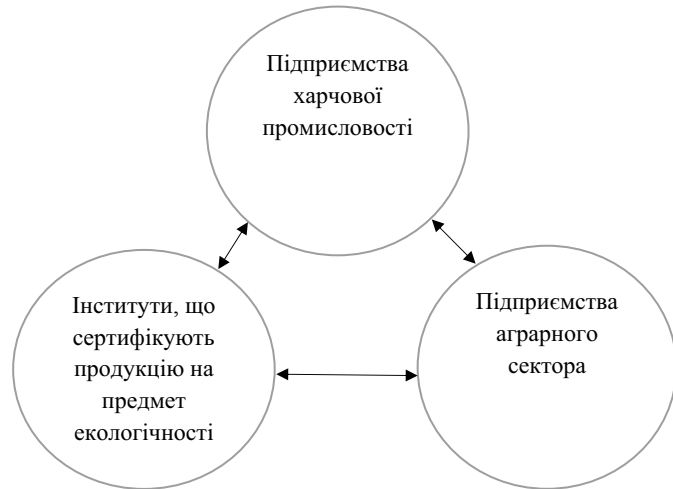


Рис. Взаємозв'язок між учасниками генези екологічно чистої продукції

Первинною ланкою, котра слугує фундаментом виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції, є сільськогосподарські підприємства, котрими виробляється сировина для підприємств харчової промисловості.

Дослідження засвідчують, що не всі сільськогосподарські підприємства займаються виробництвом екологічно чистої (органічної) продукції. Нині абсолютна більшість аграрних господарств пріоритетом своєї діяльності вважають перманентне нарощування обсягів валового виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції. Передусім, це стосується великих корпоративних аграрних підприємств (агрохолдингів), якими в Україні забезпечується майже 80 % реалізації сільськогосподарської продукції на експорт. За результатами продажу власники цих компаній одержують надприбутки. Корпоративний сектор виробляє вузький спектр експортно орієнтованої продукції, що не потребує затрат ручної праці (зернові, кукурудза, соняшник, ріпак). Економічна діяльність агрокорпорації орієнтована не тільки на отримання прибутку, а й ренти [2, с. 72].

Незважаючи на загалом позитивну динаміку діяльності в аграрному секторі агрохолдингів, зокрема, зростання обсягів реалізації сировини, фінансових надходжень, їхню організацію процесу виробництва вважати однозначно позитивною не можна. По-перше, цими підприємствами практично не виробляється екологічна чиста продукція; по-друге, використання орендованих ними сільськогосподарських земель призводить до зростання засміченості й забрудненості земельних ділянок; по-третє, технології, що використовуються агропідприємствами, базуються на надмірному внесенні у ґрунт мінеральних добрив, гербіцидів і отрутохімікатів; по-четверте, виробнича діяльність організовується лише в рослинницькій галузі, що спричиняє структурні диспропорції між рослинництвом і тваринництвом, оскільки ускладнюється відтворення природної родючості ґрунтів як першооснови виробництва екологічно чистої продукції. Таким чином, великі корпоративні агропідприємства не можуть бути постачальниками сільськогосподарської сировини для підприємств харчової промисловості, котрі за результатами її переробки випускають екологічно чисту продукцію.

На нашу думку, нині найбільш потенційними виробниками виробництва екологічно чистої продукції у вітчизняному аграрному секторі можуть стати фермерські і приватні підприємства, а також господарства населення. Йдеться не про всіх, а лише частину з них, що потенційно зможуть і хочуть організувати виробництво рослинницької й тваринницької продукції без використання шкідливих і небезпечних інгредієнтів, на основі, котра формується, як правило, самою природою. Аналіз засвідчує, що в вітчизняній аграрній сфері частина із них уже нині займається виробництвом органічно чистої продукції, котра частково постачається на підприємства харчової промисловості. Однак, оцінити однозначно позитивно організацію виробництва екологічно чистої сировини агропідприємствами не можна, оскільки цей процес залишається поза увагою адекватних державних структур.

Д. Родрік, американський економіст, що займався проблемами промислової політики, зазначив, що зусилля держави мають спрямовуватися не на окрему галузь чи певний сектор ринку, а на конкретний вид діяльності — чи то нова технологія, новий товар або послуга, особливий спосіб навчання. Державної підтримки потребують саме інноваційні для певної економіки напрями діяльності, а не ті, що вже існують [1]. Таким чином, держава та регіональні її структури на місцях повинні розробити та забезпечити організаційно, кадрово,

фінансово програму (концепт) становлення, розвитку та підтримки агропідприємств, господарств населення, котрі можна залучити для потреб розширення виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції як сировини для виробництва екологічно чистих харчових товарів. Наголошуємо на тому, що за інших умов спрямувати діяльність підприємств харчової промисловості на виробництво інноваційної продукції, одним їх індикаторів якої стане економічна безпечність, практично не представляється можливим.

Судячи з даних, наведених на рисунку, в процесі організації виробництва екологічно чистої продукції (товару) одним із обов'язкових учасників є інститути, котрі повинні займатися сертифікацією сільськогосподарської сировини й кінцевого продукту. В Україні донині не одержали достатнього поширення й розвитку інститути, котрі би займалися оцінюванням та організацією контролю за якістю продукції. Мова йде про продукцію, котру вирощують й постачають як сировину для потреб харчової промисловості. Відсутніми в абсолютній своїй більшості залишаються вони також для підприємств переробки.

В Україні нині існує лише обмежена кількість сертифікованих установ, які використовують у процесі оцінки якості сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки критерії, котрі використовують країни ЄС. Втім, з розширенням ринків збуту, прагненням підприємств АПК інтегруватись до організації виробництва чистої продукції (товарів харчової промисловості) за останні два роки спостерігаються позитивні організаційні зрушення в цьому процесі. Однак не всі вони будуються відповідно до критеріїв і вимог сертифікацій, що використовуються країнами Європи і світу. Маркування, що іноді здійснюються підприємствами — виробниками сировини і підприємствами, що забезпечують їх переробку, — «Екологічно чистий продукт». «Виготовлено без використання ГМО» — часто є продуктом високого їх творіння, рекламою відділів маркетингу.

Дослідження засвідчують, що подолання хаосу, невизначеності, безсистемності в процесах, пов'язаних з виробництвом екологічної сировини та продуктами її переробки, стане можливим завдяки виробленню та затвердженню законодавчо на державному й місцевому рівнях обов'язкових вимог і правил, адекватних інститутів, які би не лише здійснювали оцінювання якості, а й контролювали її. Звісно, що до цього процесу слід залучити обов'язково громадськість, активістів, контролюючі органи, суб'єктів, які безпосередньо задіяні в цьому процесі.

Література

1. Rodrik D. Industrial Policy for the Twenty-First Century [Електронний ресурс]. / D Rodrik. — Режим доступу: <<https://www.sss.ias.edu/files/pdfs/Rodrik/Research/industrial-policy-twenty-first-century.pdf>>
2. Бородіна О. М. Науково-прикладні засади реконструктивного розвитку сільського господарства та села в Україні / О. М. Бородіна // Екон. і прогнозув. — 2016. — № 4. — С. 70–80.
3. Ілляшенко С. М. Маркетингові засади впровадження екологічних інновацій: монографія / С. М. Ілляшенко. — Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2013. — 184 с.
4. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України: монографія / За наук. ред. А. І. Крисоватого та Є. В. Савельєва. — Тернопіль: ТНЕУ, 2014. — 411 с.
5. Шпак М. Г. Мотивація розвитку органічного виробництва в Україні / М. Г. Шпак // Економіка України. — 2015. — № 7(636). — С. 58–71.

Наукове видання

**АДАПТИВНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ
МІНЛИВОГО СВІТУ**

*Матеріали
наукового симпозиуму
з міжнародною участю
19 травня 2017 року*

Відповідальність за інформацію,
викладену в публікаціях, несуть автори

Українською та російською мовами

Завідувачка редакції *Т. М. Забанова*
Редактор *Н. Я. Рихтік*
Технічний редактор *М. М. Бушин*
Дизайнер обкладинки *В. І. Костецький*
Коректор *І. В. Шепельська*

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 13,49.
Тираж 300 прим. Зам. № 188 (42).

Видавництво і друкарня «Астропринт»
65091, м. Одеса, вул. Разумовська, 21
Тел.: (0482) 37-07-95, 37-14-25, 33-07-17, (048) 7-855-855
e-mail: astro_print@ukr.net; www.astroprint.ua; www.stranichka.in.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1373 від 28.05.2003 р.