

УДК: 631.145:631.16
№ держ. реєстрації 0116U005460
Інв. №

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
62483, Харківська обл., Харківський район, п/в “Докучаєвське-2”
тел. (0572) 99-76-28, office@knau.kharkov.ua

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Ректор ХНАУ ім. В.В. Докучаєва,
професор _____ О.Ульянченко
«____» _____ 20__ року

ЗВІТ
ПРО НАУКОВО-ДОСЛІДНУ РОБОТУ

кафедри фінансів по темі:

**«Теоретичні та методологічні засади удосконалення фінансово-кредитного
механізму функціонування АПК в умовах глобалізації»**

(остаточний)

Проректор з науково-педагогічної роботи,
кандидат економічних наук, доцент _____ В.М. Петров

Керівник НДР, завідувач кафедри фінансів,
доктор економічних наук, професор _____ О.В.Олійник

2021

Рукопис закінчено «____» _____ 20__ р.

СПИСОК АВТОРІВ

Керівник НДР, виконавець, вчене звання, науковий ступінь	Дата	Підпис	П.І.Б. (розділ)
Д. е. н., професор	25.01.21		Олійник О.В. (1, 2, 4, 5,6)
К. е. н., доцент	25.01.21		Макогон В.В. (1)
К. е. н., доцент	25.01.21		Морозова Г.С. (2,3)
К. е. н., доцент	25.01.21		Скоромна О.Ю.(4)
К. е. н., доцент	25.01.21		Міщенко В.С.(5)
К. е. н., асистент	25.01.20		Вашечко Ю.В. (6)
К. е. н., доцент	25.01.21		Горох О.В. (7)
К. е. н., доцент	25.01.20		Нагаєва Г.О. (8)
К. е. н., доцент	25.01.21		Євдокімова М.О.(9)
Аспірант	25.01.20		Куліш С.О. (10)

РЕФЕРАТ

Звіт містить 208 сторінок, 39 таблиць та 10 рисунків, при його написанні використано 166 літературних джерела.

Об'єкт дослідження – фінансово-кредитний механізм функціонування АПК в умовах глобалізації.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та прикладні проблеми формування та удосконалення фінансово-кредитного механізму функціонування АПК в умовах глобалізації.

Мета роботи – обґрунтувати теоретико-методологічні засади та методичні рекомендації по удосконаленню фінансово-кредитного механізму АПК, які б сприяли підвищенню сталості розвитку галузі, зміцненню продовольчої безпеки держави в умовах глобалізації.

Методи дослідження. Використовувалася сукупність традиційних методів економічних досліджень: системний підхід до вивчення фінансово-економічних явищ, встановлення закономірностей, абстрактно-логічний, монографічний, графічний, статистико-економічні методи та ін.

У результаті досліджень виявлено стан функціонування фінансово-кредитного механізму функціонування АПК, його вплив на тенденції розвитку галузі, обґрунтовано пропозиції по удосконаленню основних елементів цього механізму.

На основі досліджень по даній проблемі:

- захищено одну докторську дисертацію (Калашнікова Т.В. – 2016 р.) та 7 кандидатських дисертацій (Бадалов Х.М. – 2016 р., Садовий І.І. – 2016р., Скоромна О.Ю. – 2016 р., Міщенко В.С. – 2016 р., Ярмач М.Р. – 2017 р., Вашечко Ю.В. – 2020р., Нагаєва Г.О. – 2020р.).

- видано 9 монографій (авт. О.В. Олійник, Т.В. Калашнікова, О.В. Клепчева, В.В. Макогон, Є.М. Руденко, О.Ю. Скоромна, В.С. Міщенко).

- опубліковано 65 наукових статей, з них 3 статті опубліковані в закордонних виданнях, які індексується в міжнародній наукометричній базі Scopus: авт. О.В. Олійник, В.В. Макогон, О.Ю. Скоромна, В.С. Міщенко.

- опубліковано 139 тез доповідей на Міжнародних конференціях, Всеукраїнських конференціях та Регіональних конференціях.

- видано 44 методичні розробки, які впроваджені у виробництво.

S U M M A R Y

The report contains 208 pages, 39 tables and 10 figures, 166 literary sources have been used while writing it.

The object of the research is the financial and credit mechanism of the agro-industrial complex functioning in the conditions of globalization.

The subject of the research is the theoretical, methodological and applied problems of formation and improvement of the financial and credit mechanism of agro-industrial complex functioning in the conditions of globalization.

The purpose of the work is to substantiate the theoretical and methodological principles and methodological recommendations for improving the financial and credit mechanism of the agro-industrial complex, which would help increase the sustainability of the branch, strengthen the food security of the state in the conditions of globalization.

Research methods. A set of the traditional methods of the economic research have been used: a systematic approach to the study of the financial and economic phenomena, the establishment of the patterns, abstract and logical, monographic, graphic, statistical and economic methods, and others.

As a result of the researches the tendencies of functioning of the financial and credit mechanism of the agro-industrial complex functioning, its influence on the tendencies of the branch development have been revealed, the offers on improvement of the basic elements of this mechanism have been substantiated.

On the basis of the researches on the given issue:

- one doctoral thesis (Kalashnikova T.V. – 2016) and 7 candidate theses (Badalov H.M. – 2016, Sadovyi I.I. – 2016, Skoromna O.Yu. – 2016, Mishchenko V.S. – 2016, Yarmak M.R. – 2017, Vashechko Yu.V. – 2020, Nahaieva H.O. – 2020) have been defended.
- 9 monographs have been published (the authors are O.V. Oliinyk, T.V. Kalashnikova, O.V. Kliepcheva, V.V. Makohon, Ye.M. Rudenko, O.Yu. Skoromna, V.S. Mishchenko).
- 65 scientific articles have been published, 3 of which have been published in the foreign journals that are indexed in the international scientific database Scopus: the authors are O.V. Oliinyk, V.V. Makohon, O.Yu. Skoromna, V.S. Mishchenko.
- 139 abstracts have been published in the International Conferences, All-Ukrainian Conferences and Regional Conferences
- 44 methodological elaborations have been published and introduced into production.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. Методичні рекомендації з оцінки впливу інноваційних детермінантів на формування оптимального рівня операційних витрат і їх кредитного забезпечення у сільськогосподарських підприємствах	7
1.1. Теоретико-методичні аспекти інноваційної діяльності агроформувань	7
1.2. Максимальна врожайність або прибутковість: пріоритети вибору крізь призму інновацій.....	18
1.3. Напрями оптимізації кредитування суб'єктів господарювання аграрної галузі.....	28
1.4. Проблеми оптимізації кредитного забезпечення операційних витрат сільськогосподарських підприємств	38
РОЗДІЛ 2. Методичні рекомендації щодо факторного аналізу інноваційності розвитку галузей рослинництва ...	49
РОЗДІЛ 3. Методичні рекомендації з оцінки інноваційності розвитку окремих галузей аграрного сектора і його фінансового забезпечення	61
РОЗДІЛ 4. Методичні рекомендації щодо інтегральної оцінки ефективності управління формуванням прибутку від реалізації в сільськогосподарських підприємствах	73
4.1. Оптимізація структури виробництва і реалізації продукції на основі методу абсолютних різниць	73
4.2. Управління інтенсифікацією виробництва з використанням кореляційно-регресійного моделювання витрат і прибутковості ..	77
4.3. Оцінка ефективності управління маркетинговою діяльністю.	81
4.4. Застосування інтегрального індексу ефективності управління формуванням прибутку від реалізації продукції	83
РОЗДІЛ 5. Удосконалення формування витрат і доходів скотарства у сільськогосподарських підприємствах	87
5.1. Удосконалення розподілу витрат і калькуляції собівартості продукції скотарства	87
5.2. Бюджетування витрат скотарства у сільськогосподарських підприємствах	96

5. 3. Удосконалення оплати праці в скотарстві сільськогосподарських підприємств	101
РОЗДІЛ 6. Методичні рекомендації щодо підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства	122
6.1. Методичні підходи до визначення чистих інвестицій	122
6.2. Підвищення інвестиційної привабливості аграрних підприємств з урахуванням територіальних особливостей	127
6.3. Підвищення інвестиційної привабливості з урахуванням мінімізації ризиків	134
РОЗДІЛ 7. Методичні рекомендації щодо обґрунтування шляхів удосконалення кредитного забезпечення аграрних підприємств, управління їх витратами у сучасних умовах та бюджетної політики України.....	139
7.1. Теоретичне обґрунтування шляхів удосконалення кредитного забезпечення аграрних підприємств у сучасних умовах	139
7.2. Управління витратами сільськогосподарських підприємств ..	145
7.3. Проблеми бюджетної політики України	149
РОЗДІЛ 8. Управління ефективністю функціонування оборотних активів сільськогосподарських підприємств	153
8.1. Підвищення ефективності функціонування оборотних активів	153
8.2. Управління виробничими запасами в оборотних активах.....	159
РОЗДІЛ 9. Особливості функціонування та напрями удосконалення платіжної системи України.....	170
9.1. Особливості функціонування платіжних систем України.....	170
9.2. Напрями удосконалення платіжної системи України.....	181
РОЗДІЛ 10. Поняття фінансового потенціалу підприємства та методичні підходи до його оцінювання	185
Перелік посилань	192

Розділ 1. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ОЦІНКИ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНИХ ДЕТЕРМІНАНТІВ НА ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ І ЇХ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

1.1. Теоретико-методичні аспекти інноваційної діяльності агроформувань

Вимогою сьогодення є формування інноваційної парадигми розвитку світової агросфери, зумовленої зростанням населення планети, кількість якого до 2030 р. досягне 8,6 млрд. осіб, до 2050 р. – 9,8 млрд., до 2100 р. – 11,2 млрд. [1]. Оскільки розширення площі посівів у світовому масштабі можливе лише на декілька відсотків, єдиним шляхом розвитку є підвищення продуктивності виробництва за рахунок широкого впровадження інновацій. На сьогодні набули поширення генна модифікація, маркерна селекція, генерування нових сортів культур, розробка біопестицидів, біодобрив тощо. У вітчизняному сільгоспвиробництві дедалі ширше застосовують ґрунтозахисні системи обробітку, нові сорти насіння, переважно іноземної селекції, органічне землеробство, технології *No-till* тощо.

В Україні сформовано олігополістичну структуру ринку насіння, представлену декількома відомими брендами (*Syngenta, Bayer, BASF, DuPont* тощо). Вітчизняні виробники помітно залежать від імпорту мінеральних добрив. Загалом щорічно імпортують 10–12 % від обсягу споживання аміачної селітри, понад 35 % карбаміду, більше 65 % сульфату амонію. Засоби захисту рослин фактично повністю є імпортними, при цьому понад 50 % ринку належить *Syngenta, Bayer, BASF* [2].

Водночас монополізація ринку зумовлює диктат з боку національних представників іноземних компаній-виробників, що «підігриває» динаміку цін на засоби виробництва. Концепцією роботи представників цих компаній є «єдине вікно», коли разом із насінням та добривами виробник купує і допоміжні послуги, які дозволяють повніше реалізувати генетичний потенціал нових гібридів насіння. Це сприяє одночасному зростанню

продуктивності й інтенсивності аграрного виробництва. Водночас волатильність цін на агропродовольчому ринку викликає суттєві відхилення досягнутого рівня інтенсивності від маржинального оптимуму. Наслідком цього є концентрація значної частини сільськогосподарської доданої вартості у сфері виробництва засобів і предметів праці. Отже, існує необхідність ретельного дослідження впливу тенденцій інноваційних процесів в аграрній сфері на формування й окупність витрат сільськогосподарських підприємств.

Теоретичні засади дослідження міжнародного трансферу інновацій закладено в працях Й. Шумпетера, Дж. Данінга, Р. Лукаса. Вплив інновацій на динаміку розвитку окремих галузей досліджено в роботах Л. Абалкіна, І. Ансоффа, В. Василенка, Є. Добриніна, А. Дамодарана, П. Друкера, В. Ойкена, Р. Такера, А. Топіліна, А. Файоля, Р. Фатхутдінова, У. Шарпа, Ф. Шакірова, А. Шеремета та ін. Проблематику впровадження інновацій та їх вплив на економічний розвиток висвітлено в роботах В. Гейця [3], Н. Мешко, А. Румянцева [4], В. Сизоненка та ін. Формуванню парадигмального бачення ролі інновацій в аграрній сфері присвячено дослідження таких провідних вітчизняних учених, як В. Андрійчук, А. Гайдуцький, О. Дацій, Л. Дейнеко, М. Зубець, М. Кісіль, М. Коденська, М. Корецький, М. Кропивко, М. Крупка, М. Малік, Г. Підлісецький, А. Чупіс, О. Шестопаль, В. Юрчишин, О. Яновська та ін.

Питання формування та управління витратами підприємств, у т. ч. інноваційного характеру, а також визначення їх оптимального рівня досліджено в працях закордонних дослідників Р. Купера [5], Р. Каплана [6], М. Дікіна й Е. Махера [7], Д. Ріле [8] і Ф. Шерера [9], Дж. Шанка, В. Говиндараджана [10] та ін. Оптимізації витрат вітчизняних сільськогосподарських підприємств значну увагу приділено О.М. Вишневською [11], В.П. Клочан [12], Т.С. Муляром [13] та ін. Однак потребують систематизації дослідження, присвячені оцінці ефективності впровадження аграрних інновацій з погляду їх сприяння зростанню не лише технологічної, а й економічної ефективності виробництва.

Зважаючи на це були розроблені методичні рекомендації з оцінки впливу інноваційних детермінантів на формування оптимального рівня операційних витрат і їх кредитного забезпечення у сільськогосподарських підприємствах, які спрямовано на вирішення менеджментом сільськогосподарського підприємства таких завдань:

- визначення управлінських пріоритетів при плануванні рівня витрат на фінансування інновацій з метою досягнення максимуму врожайності або прибутку;

- розрахунок оптимального рівня кредитного забезпечення операційних витрат сільськогосподарського підприємства.

Спираючись на діалектичний метод пізнання, під час дослідження використали абстрактно-логічний метод (аналіз теоретико-методичних підходів до сутності агроінновацій, а також кредитування аграрної галузі, теоретичні узагальнення і формулювання висновків), емпіричний (для оцінки розвитку вітчизняної зернової та олійної галузей), графічний (висвітлення тенденцій розвитку зернової галузі, аналіз галузевої структури кредитування агроформувань), нелінійний кореляційно-регресійний аналіз (установлення залежностей між результативними і витратними показниками виробництва зерна пшениці та визначення оптимального рівня витрат), метод простих і ковзних групувань (оцінка управлінських пріоритетів під час планування інтенсивності зернового виробництва, а також дослідження взаємозв'язку інтенсивності й ефективності виробництва у сільськогосподарських підприємствах Харківської області й обсягів його кредитування), оптимізаційного моделювання (розробка інструментарію, що дозволяє визначити оптимальний обсяг кредиту).

Дослідження літературних джерел свідчить, що як самостійний елемент наукової термінології термін «інновація» почали використовувати на початку 20-х років ХХ ст. Уперше її застосував Й. Шумпетер для позначення використання в практичній діяльності результатів наукових досліджень. Не використовуючи цього терміна в «Теорії економічного розвитку», він увів у

вжиток сполучення «нова комбінація факторів виробництва». Термін «інновація» походить від лат. «*novatio*» – «оновлення» або «зміна» і разом із прийменником «*in*», що означає напрям руху, його перекладають як рух у напрямі змін [14]. У слов'янських мовах відповідники терміна «інновація» відсутні. Дослівно його можна перекласти як «нововведення», тобто новий порядок, звичай, метод, явище, винахід, відкриття. Таким чином, буквально цей термін означає процес використання нововведень [15, 16, 17]. З огляду на це М. Садиков зазначає, що найближчим відповідником англ. «*innovation*» в українській мові є словосполучення «введення нового», отже, практичне використання новації з моменту її виробництва і поширення як нових продуктів або послуг є нововведенням (інновацією) [18].

Аналіз підходів до трактування інновацій засвідчив поліморфність думок і поглядів [19; 20; 21]. Наприклад, на сьогодні поширеними є два підходи до трактування досліджуваної категорії: статичний, який визначає інновацію як новий продукт, результат інноваційного процесу, нову технологію і динамічний, де вона є процесом, що охоплює дослідження, проектування, розробку, організацію виробництва, комерціалізацію та поширення нових виробів, технологій, принципів замість наявних.

Беручи до уваги наукові здобутки Й. Шумпетера, інновації можна трактувати в трьох аспектах: у широкому розумінні – як будь-які зміни, що забезпечують сталий розвиток країни та підвищують її конкурентоспроможність; відповідно до меж аналізу цей термін означає трансформацію наукових досягнень у виробництво; у найвужчому розумінні інновація – це певний продукт або результат, упроваджений у господарську діяльність. При цьому метою інноваційної діяльності є забезпечення умов для позитивної економічної динаміки, створення й упровадження інновацій.

Отже, не протиставляючи статичний і динамічний підходи й розглядаючи інновацію і як зміну, і як одиничний акт, і як процес (оскільки кожний з підходів може існувати з погляду розуміння інновацій як особливого елемента відтворювального процесу), пропонуємо тлумачити

досліджувану категорію як результат нововведень, спрямованих на якісне перетворення виробничої та невиробничої сфер для підвищення прибутковості й продуктивності праці, економії витрат, вирішення соціальних проблем. Ці нововведення дозволяють отримати економічний, науково-технологічний, соціальний ефект від упровадження результатів наукових досліджень.

Таким чином, при будь-якому визначенні терміна «інновація» слід урахувати її спрямованість на забезпечення сталості розвитку, підвищення ефективності виробництва, удосконалення суспільно-економічних відносин. Водночас, характеризуючи сутність інновацій, потрібно говорити про інноваційну діяльність або процес, який уключає науковий пошук, технологічну апробацію, упровадження у виробництво, доведення до споживача і має на меті перетворення знань у кінцевий продукт.

Дослідження методологічних основ інноваційної діяльності в аграрній сфері підтвердило широту думок і поглядів науковців. Зокрема, В. Горбунов зазначає, що «специфіка застосування основних понять теорії інновацій для сільського господарства полягає у її вплетанні до технологічних процесів, що відбуваються в довкіллі, за участю живих організмів, які є об'єктами інновацій» [22].

Однак О. Кот розглядає аграрні інновації як процес «...впровадження в аграрну сферу результатів науково-дослідницької діяльності, що призводять до позитивних якісних та кількісних змін у характеристиці взаємозв'язків між біосферою та техносферою, а також поліпшують стан довкілля» [23].

Водночас О.І. Янковська трактує агроінновації не як процес, а як «...кінцевий результат впровадження новації в сільське господарство (сортів рослин, порід тварин, засобів захисту рослин або тварин, технологій вирощування тощо), який привів до отримання економічного, соціального, екологічного та іншого роду ефекту» [24].

Аналогічної думки дотримується Н.П. Кравченко, який визначає агроінновацію, як «...кінцевий результат впровадження нової або

вдосконаленої продукції (послуги), техніки, технології, сорту, породи, організації виробництва, системи його управління з метою отримання різного роду ефекту й забезпечення процесу розширеного відтворення» [25].

На погляд О.В. Попової, «агроінновація зачіпає безпосередньо (або опосередковано, в межах технологічного ланцюга) процеси, учасниками яких є людина, машина (обладнання, інструмент тощо) та компонент навколишнього середовища (тварина, рослина тощо), існування яких у природному середовищі (без участі людини) неможливе або можливе з втратою базових функціональних характеристик» [26].

Науковець Ю.В. Бухвостов визначає агроінновацію «як результат праці, отриманий завдяки застосуванню нових наукових знань, що перетворюють процес функціонування та розвитку виробничо-господарської системи АПК у напрямі підвищення її ефективності, стійкості та системної якості відносин» [27].

Отже, агроінновація являє собою кінцевий результат упровадження новації в сільське господарство або структурні перетворення в аграрній сфері, які стосуються техніки, технології, організації виробництва, екології, а також соціальної сфери, що привів до одержання економічного, соціального, екологічного та інших ефектів на основі задоволення соціальних потреб мешканців села й забезпечення продовольчої безпеки країни.

Зважаючи на те, що впровадження інновацій в аграрне виробництво проходить у тісній взаємодії з економічними і природно-біологічними процесами, при управлінні інноваціями потрібно враховувати вимоги не лише економічних законів, а й законів природи: рівнозначності, незамінності та сукупності життєвих чинників, законів мінімуму, оптимуму й максимуму. Учений К. Тімірязев зазначив: «Ніде, мабуть, ні в якій іншій діяльності не потрібно враховувати таку кількість різноманітних умов успіху, ніде не потрібно враховувати такої кількості різнобічних відомостей, ніде захоплення однобічною точкою зору не може привести до такої невдачі, як у землеробстві» [28].

Інша особливість сільськогосподарського виробництва полягає в активній участі у відтворювальному процесі живих організмів. Їхній розвиток підпорядковано дії природних законів і залежить від таких факторів, як клімат, погода, тепло, волога, світло та їжа. Дослідник В.Р. Вільямс писав: «Рослини вимагають для свого процвітання безперервної наявності або безперервного впливу чотирьох груп факторів – світла, тепла, води і поживних речовин за умов безперервної, одночасної та спільної наявності усіх чотирьох факторів в оптимальній кількості при їх безумовній рівнозначності та незалежності» [29].

Таким чином, аграрний інноваційний процес – це постійні перетворення та введення в практику результатів досліджень і розробок у вигляді нових сортів рослин, генотипів тварин і птиці; нових продуктів харчування, матеріалів, технологій у рослинництві, тваринництві й переробній промисловості; нових добрив та засобів захисту рослин і тварин; нових методів профілактики та лікування; нових форм організації та управління; нових підходів до соціальних послуг, що дозволяють підвищити ефективність виробництва.

У науковій літературі інновації класифікують за такими ознаками, як ступінь радикальності, значущості, підрозділяючи їх на базисні, поліпшувальні та псевдоінновації (раціоналізаторські). В аграрному секторі за предметом і сферою застосування вирізняють чотири типи інновацій: селекційно-генетичні; техніко-технологічні та виробничі; організаційно-управлінські й економічні; соціально-екологічні. З урахуванням специфіки йому притаманний їх перший тип, тобто введення нових сортів та гібридів, порід тварин і кросів птиці, стійких до хвороб, шкідників та інших чинників [30]. За предметом і сферою застосування в сільському господарстві виділяють вісім типів інновацій (табл. 1.1). Інноваційні процеси в сільському господарстві мають особливості, пов'язані з його специфікою – наявністю живих організмів, сезонністю і підвищеними ризиками.

**Класифікація інновацій за предметом і сферою застосування
в сільському господарстві***

Ознака класифікації	Вид інновацій
Біологічна	Сорти й гібриди сільськогосподарських рослин; породи, типи тварин і птиці
Технічна	Використання нових видів техніки та обладнання
Технологічна	Технології вирощування сільськогосподарських культур; науково обґрунтовані та екологічно зумовлені системи землеробства і тваринництва; ресурсозберігаючі технології виробництва і зберігання
Хімічна	Добрива та системи удобрення; засоби захисту рослин
Економічна	Форми організації, планування; форми і механізми інноваційного розвитку підприємства
Соціальна	Забезпечення сприятливих умов для життя, праці та відпочинку сільського населення
Управлінська	Форми організації та мотивації праці; методи ефективного управління персоналом
Маркетингова	Вихід на нові сегменти ринку; удосконалення якості продукції та розширення асортименту; нові канали розподілу продукції

*Упорядковано автором на підставі джерел [31, 32].

Зокрема, у дослідженні з історії сільського господарства Ф. Джованні акцентує увагу на таких:

- 1) неможливість (у більшості випадків) повних агроінновацій;
- 2) комплементарність, коли їх спільне використання знижує граничні витрати або зменшує ризики;
- 3) взаємозв'язок між інноваціями й умовами господарювання;
- 4) вища ризикованість упровадження [33].

Водночас, на думку В. Чабана і Д. Степаненка, на інноваційний процес у сільському господарстві впливають:

- 1) природно-кліматичне районування, логістичні обмеження і спеціалізація суб'єктів господарювання;
- 2) широке коло вироблюваної сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, що зумовлює значні розбіжності в технології;
- 3) незбіг періодів виробництва окремих видів продукції;
- 4) наявність різних організаційно-правових форм господарювання, форм власності;
- 5) відособленість сільськогосподарських товаровиробників, різний соціальний та освітній рівень працівників сільськогосподарських підприємств;
- 7) віддаленість від інформаційно-консультаційних служб, недосконалість організаційно-економічного механізму інноваційного провайдингу [34].

Дослідник О.І. Янковська виділяє такі особливості інноваційного процесу сільськогосподарських підприємств:

- 1) тривалий процес розробки новацій і залежність від природного районування;
- 2) упровадження переважно покращувальних інновацій;
- 3) інновації спрямовано на дослідження живих організмів;
- 4) провідна роль у впровадженні та поширенні інновацій належить науково-дослідним установам [35, 36].

Отже, інноваційні процеси в аграрному секторі економіки мають свою специфіку. Для них характерні регіональні, галузеві, функціональні, технологічні та організаційні особливості. Аналіз умов і чинників, що впливають на інноваційний розвиток сільського господарства, дозволив поділити їх на негативні та позитивні.

Умовами й чинниками, що сприяють інноваційному розвитку сільськогосподарського виробництва, є природні ресурси, значний науково-

освітній потенціал, ємнісний внутрішній продовольчий ринок, можливість виробляти екологічно безпечні, натуральні продукти харчування. До негативних умов слід віднести послаблення наукового потенціалу аграрної науки, своєрідність підходів і методів до управління інноваційними процесами, необхідність поєднання різних типів інновацій і посилення ролі держави в стимулюванні та просуванні інновацій, високий рівень ризиків інноваційних процесів в аграрному секторі.

До умов і чинників, що гальмують освоєння інновацій в аграрному секторі економіки, належать також зменшення внутрішнього попиту на продовольство, скорочення державної підтримки аграрного сектора і державного фінансування науково-технічних програм, нерозвиненість системи кредитування та високі ставки за кредитами, відсутність інноваційної інфраструктури та державної інноваційної політики і стратегії, недостатній рівень підготовки кадрового персоналу у сфері інноваційного менеджменту.

У рослинництві інноваційні процеси потрібно спрямовувати на збільшення обсягів виробництва за рахунок підвищення врожайності сільськогосподарських культур і поліпшення якості продукції; недопущення деградації та руйнування природного середовища й екологізацію виробництва; зниження витрат енергоресурсів та зменшення впливу природних факторів; економію трудових і матеріальних витрат. У зв'язку з цим основою інноваційної політики у сфері рослинництва має бути вдосконалення методів селекції – створення нових сортів і гібридів сільськогосподарських культур з високим потенціалом продуктивності, освоєння ґрунтозахисних систем землеробства і комерціалізації насінництва.

В умовах скорочення обсягів виробництва продукції тваринництва підвищення виробничого потенціалу галузі передбачає використання фізіолого-біологічних інновацій, досягнень вітчизняної та світової селекції, що розкривають найважливіші напрями вдосконалення селекційно-генетичного потенціалу, від якого безпосередньо залежить рівень

продуктивності тварин, ефективне використання кормових ресурсів, освоєння ресурсощадних технологій, спрямованих на підвищення ефективності виробництва.

Одним з основних напрямів інноваційного процесу тваринництва є біотехнологічні системи розведення тварин із використанням методів генної інженерії та хромосомного маркування, спрямовані на створення нових порід тварин із поліпшеними якостями продуктивності, стійкими до захворювань. Не менш важливими є технологічні інновації, пов'язані з індустріалізацією виробництва, механізацією й автоматизацією виробничих процесів, модернізацією і технічним переозброєнням виробництва, освоєнням наукоємних технологій, зростанням продуктивності праці, які зумовлюють рівень та ефективність виробництва продукції тваринництва [37, с. 8–13].

Отже, в умовах євроінтеграційного вектора розвитку національної економіки, необхідності нарощування обсягів виробництва та рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції одним із напрямів розвитку аграрних підприємств є використання інноваційних підходів до здійснення господарської діяльності. Саме тому стратегічним пріоритетом розвитку агроінноваційних процесів є технологічне переоснащення підприємств і формування організаційно-економічного механізму функціонування аграрного сектора економіки на інноваційній основі; енерго- і ресурсощадні технології виробництва, зберігання та переробки продукції; відтворення родючості ґрунтів, запобігання їх деградації, розробка адаптивних технологій; розвиток органічного землеробства; створення системи інформаційного та інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності; удосконалення державної інноваційної політики та посилення ролі державних і регіональних установ в активізації інноваційної діяльності; удосконалення системи підготовки кадрів, які забезпечують підвищення інноваційної активності організацій та комерціалізацію результатів наукових досліджень.

1.2. Максимальна врожайність або прибутковість: пріоритети вибору крізь призму інновацій

Усупереч поширеним стереотипам, сучасна світова аграрна галузь є, імовірно, однією з найтехнологічніших сфер суспільного виробництва. Досягнення останніх років у біології та генетиці, інформаційних технологіях, хімії, ґрунтознавстві та інших сферах стрімко модернізують структуру галузі. Велика окупність інвестицій у високі аграрні технології зумовила приріст їх обсягів у світі протягом 2012–2018 рр. у 20 разів. Якщо на початку цього періоду він не перевищував 0,5 млрд. дол., то в кінці досяг позначки 10 млрд. дол. При цьому протягом 2018 р. завдяки 209 угодам у сферу агротехнологій було інвестовано 1,6 млрд. дол., що становило 143 % від рівня попереднього року [38].

Вітчизняна аграрна галузь також не є стороннім учасником цього процесу, але через низьку купівельну спроможність значної частини населення пріоритетними об'єктами інвестування в українське сільське господарство є виробництво зернових і насіння соняшнику – два найприбутковіші види продукції, основа формування експортного потенціалу галузі. Аналіз тенденцій їх функціонування свідчить про швидке нарощування обсягів виробництва цих видів продукції. Зокрема, після скорочення валових зборів зернових у 1990–2000 рр. з 51,0 до 24,5 млн. т, у 2000–2018 рр. він зріс до 70,1 млн. т. Основним чинником росту виробництва зернових став приріст урожайності з 19,4 ц/га у 2000 р. до 47,4 ц/га у 2018 р. Водночас зміни посівних площ зернових у 2000–2018 рр. були незначними – від 13,6 млн. га у 2000 р. до 14,7 у 2018 р.

Виробництво насіння соняшнику в 1990–2018 рр. безперервно зростало. Якщо в 1990 р. його валове виробництво становило 2,6 млн. т, то у 2018 р. воно досягло 14,2 млн. т. При цьому протягом більше ніж 20 років (1990–2010 рр.) нарощування обсягів виробництва відбувалося лише на екстенсивній основі при дуже низькій продуктивності використання

сільськогосподарських угідь, відведених під соняшник. Наприклад, якщо в 1990 р. їх розмір дорівнював 1,6 млн. га, то у 2018 р. він збільшився в 3,8 рази. Водночас середня врожайність соняшнику в 1990–2009 рр. не перевищувала 13,0 ц/га, хоча надалі, у 2010–2015 рр., вона почала стрімко зростати, досягнувши на кінець цього періоду 21,6 ц/га, що стало наслідком поступового поширення нових технологічних рішень у виробництві соняшнику. Слід відзначити схожість тенденцій розвитку обох галузей у 2015–2018 рр. Наприклад, після деякого зменшення обсягів виробництва зернових і насіння соняшнику у 2017 р. порівняно з попереднім роком, у 2018 р. вони відновилися на рівні 2016 р. Це було зумовлено трендом змін урожайності в цих галузях, зокрема її незначним зниженням у попередньому 2017 р. і підвищенням у 2018 р.

Наступним кроком дослідження стала ідентифікація чинників, що впливали на розвиток обох галузей. Для цього було визначено середні три–п'ятирічні тренди врожайності зернових і насіння соняшнику. Проведений аналіз свідчить, що після значного підвищення темпів зростання урожайності у 2005–2009 рр. і 2010–2014 рр. надалі відбувалося їх уповільнення. Зокрема, якщо у 2000–2004 рр. урожайність соняшнику щорічно знижувалася на 0,48 ц/га, то у 2005–2009 рр. її середньорічний приріст досяг 0,68 ц/га, у 2010–2014 рр. – 1,23 ц/га. Але, перетнувши межу свого зростання, у 2015–2018 рр. він знизився до 0,20 ц/га на рік.

Ситуація в зерновій галузі є аналогічною: якщо у 2005–2009 і 2010–2014 рр. щорічний приріст урожайності пшениці становив відповідно 1,62 і 2,78 ц/га, то у 2015–2018 рр. спостерігали уповільнення темпів росту до 0,55 ц/га на рік (рис. 1.1). Зниження темпів росту відбувалося на фоні зростання, майже в геометричній прогресії, питомих витрат на виробництво зерна пшениці в сільськогосподарських підприємствах України у 2014–2017 рр. Якщо протягом 2007–2013 рр. вони щорічно зростали на 421,2 грн, то у 2014–2017 рр. цей показник досяг 1 791,5 грн. При цьому суттєвого приросту врожайності пшениці на цьому фоні не спостерігали. Водночас за аналогічної



Рис. 1.1. Динаміка показників інтенсивності, технологічної та економічної ефективності виробництва зерна пшениці сільськогосподарськими підприємствами України і Харківської області у 2007–2017 рр.

Розраховано авторами на підставі даних офіційного сайту Державної служби статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua>.

динаміки витрат сільськогосподарських підприємств Харківської області врожайність пшениці в них поступово знижувалася.

Великою мірою динаміка витрат є результатом дії інфляції, що зумовило необхідність усунення її впливу. Для цього показники питомих витрат на виробництво зерна пшениці в сільськогосподарських підприємствах України та Харківської області у 2007–2017 рр. було трансформовано у базисні індекси. Далі, поділивши їх на базисні індекси цін і тарифів на матеріальні ресурси й послуги, спожиті в сільському господарстві [39], отримали два скоригованих індексних ряди питомих витрат у цінах 2007 р. Потім, помноживши одержані показники на значення виробничих витрат на 1 га посівів пшениці в цей рік, визначили звільнені від впливу інфляції ряди питомих витрат на її виробництво в цінах базисного року.

Ці перетворення засвідчили, що питомі витрати на виробництво пшениці в сільськогосподарських підприємствах України, номіновані в цінах 2007 р. на матеріальні ресурси і послуги, у 2007–2013 рр. зростали в середньому на 129,9 грн/га на рік, що в 3,2 раза менше від показника у поточних цінах. Натомість, у 2014–2017 рр. їх щорічний приріст у цінах 2007 р. становив 94,1 грн/га, що менше від визначеного раніше показника в 19 разів і вказує на вповільнення приросту інтенсивності зернового виробництва в останні чотири роки. Навіть після коригування на індекс інфляції темпи приросту питомих витрат, особливо у 2007–2013 рр., були досить високими.

Причинами цього є перебудова виробництва в аналізованих галузях і широке впровадження інноваційних продуктів, пропонованих компаніями *Bayer*, *Monsanto*, *Syngenta*, *DowDuPont*. Зокрема, *Corteva Agriscience*[®], сільськогосподарський підрозділ *DowDuPont*, пропонує українським агровиробникам системи засобів захисту посівів від шкідників та захворювань власного виробництва, гармонізовані за фенологічними стадіями розвитку для зернових, соняшнику, ріпака, сої, овочів та плодів [40]. Подібного підходу дотримується і *Bayer* [41]. При цьому, на відміну від *DowDuPont*, система фунгіцидного захисту пшениці, пропонована *Bayer*, диференційована за очікуваними рівнями її врожайності, що дозволяє по-різному визначати рівень витрат. Водночас для гербіцидів та інсектицидів цього не передбачено. Інноваційним рішенням у соняшниковій галузі є трикомпонентна система *Clearfield*[®] *Plus* компанії *BASF* [42]. Вона включає гібриди *Clearfield*[®] *Plus*, які мають вищу потенційну врожайність унаслідок вищого генетичного потенціалу і кращого контролю бур'янів, а також є толерантнішими до гербіцидів серії *Clearfield*[®] *Plus*. У свою чергу розкриття генетичного потенціалу гарантує програма *stewardship*, до якої входять заходи правильного й безпечного застосування гербіцидів.

Ключовим параметром при обґрунтуванні споживчого вибору під час придбання насіння, мінеральних добрив і засобів захисту рослин у сертифікаційних документах на них є саме очікувана врожайність або її приріст.

Однак ні рекламні продукти, ні сайти аналізованих виробників інноваційних продуктів для аграрної галузі не містять даних економічного порядку (приросту питомих витрат, собівартості одиниці продукції, приросту прибутку тощо). Зрозуміло, що це зумовлено збереженням комерційної таємниці, але споживач у такій ситуації має орієнтуватися на істотне зростання прибутковості завдяки приросту врожайності та сприятливій кон'юктурі цін.

Слід зазначити позитивну кореляцію в часі впровадження цих інновацій при захисті посівів та підвищенні врожайності зернових і соняшнику. Це дозволяє припустити суттєвість впливу першої тенденції на другу, хоча при цьому адекватного зазначеним витратам економічного ефекту не спостерігаємо. Після значного зростання у 2013–2015 рр. прибутковості виробництва зерна пшениці у 2016–2017 рр. питома величина прибутку зберігалася на приблизно однаковому рівні. Причинами цього є дія закону спадної віддачі, який обмежує приріст урожайності й витрат позначкою, після якої подальший приріст урожайності за рахунок нарощування витрат спричиняє зменшення фінансового результату.

Для підтвердження цього за допомогою кореляційно-регресійного аналізу було розраховано виробничі функції залежності врожайності пшениці від змінних виробничих витрат на 1 га посівів у сільськогосподарських підприємствах Харківської області в окремі роки протягом 2007–2016 рр. (табл. 1.2). На підставі цих функцій визначили рівняння залежності товарного випуску і маси прибутку на одиницю посівів пшениці від змінних витрат на 1 га. Це дозволило визначити для кожного року досліджуваного періоду оптимальні значення витрат, що забезпечували максимізацію врожайності і прибутку на одиницю посівів.

Для кращого розуміння результатів цієї частини дослідження проілюструємо їх розрахунками за даними 2016 р. Зокрема, аналітична форма залежності врожайності пшениці від змінних витрат на 1 га її посівів мала такий вигляд:

$$Y_1 = -0,3X^2 + 8,0X, \quad (1.1)$$

де Y_1 – урожайність пшениці, ц/га; X – змінні виробничі витрати на 1 га зібраної площі, тис. грн.

Залежність (1.1) має високий рівень статистичної надійності, про що свідчить коефіцієнт детермінації R^2 , який дорівнював 0,9328, а також перевищення розрахункового значення коефіцієнта Фішера ($F_p = 61,4$) над його табличним значенням ($F_{табл.} = 8,5$). Далі на основі (1.1) було сформовано функції виходу товарної продукції та прибутку на 1 га посівів пшениці і визначено оптимуми витрат, які максимізують ці два показники. Для отримання функції товарної продукції (1.1) помножили на середню ціну реалізації зерна пшениці досліджуваними сільськогосподарськими підприємствами у 2016 р., яка становила 312,2 грн/ц. У результаті функція виходу товарної продукції на 1 га посівів пшениці набула вигляду:

$$Y_1' = 0,3122(-0,3X^2 + 8,0X) = -0,10X^2 + 2,49X, \quad (1.2)$$

де Y_1' – очікуваний вихід товарної продукції, тис. грн/га.

Потім для визначення оптимуму витрат, що максимізує товарний випуск на 1 га посівів, за допомогою диференціювання функції (1.2) за змінною X визначили рівняння її першої похідної:

$$\frac{dY_1'}{dX} = -0,2X + 2,49. \quad (1.3)$$

Далі, прирівнявши праву частину формули (1.3) до нуля і розв'язавши отримане рівняння для X , з'ясували, що функція товарної продукції (1.2) досягає свого максимуму (15,1 тис. грн/га) при величині змінних витрат на одиницю посівів 12,5 тис. грн/га. Саме цей обсяг змінних витрат на одиницю посівів і є цільовим орієнтиром у разі провадження підприємством політики активного просування на ринок власної продукції.

Після цього, узявши до уваги, що для більшості підприємців імперативом управлінських рішень є максимум прибутковості, рівняння (1.2)

Таблиця 1.2.

Функції залежності технологічної та економічної ефективності виробництва зерна пшениці від питомих виробничих витрат у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2007–2016 рр.*

Рік	Виробнича функція	R^2	Функція прибутку	Значення F -критерію	
				фактичне	табличне
2007	$Y_1 = -14,6 X^2 + 40,9X^{**}$	0,7759	$Y_2 = -1,07 X^2 + 2,01X - 0,03^{***}$	24,8	8,5
2008	$Y_1 = -7,9 X^2 + 39,4X$	0,8661	$Y_2 = -0,49 X^2 + 1,48X - 0,01$	47,7	8,5
2009	$Y_1 = -4,0 X^2 + 21,1X$	0,9636	$Y_2 = -0,27 X^2 + 0,66X - 0,04$	84,3	8,5
2010	$Y_1 = -2,2 X^2 + 15,1X$	0,9609	$Y_2 = -0,23 X^2 + 0,54X - 0,24$	64,9	8,5
2011	$Y_1 = -2,6 X^2 + 19,9X$	0,8505	$Y_2 = -0,31 X^2 + 1,41X - 0,08$	46,8	8,5
2012	$Y_1 = -1,2 X^2 + 12,6X$	0,9307	$Y_2 = -0,17 X^2 + 0,84X - 0,04$	72,4	8,5
2013	$Y_1 = -1,6 X^2 + 17,5X$	0,9166	$Y_2 = -0,20 X^2 + 1,20X - 0,24$	66,0	8,5
2014	$Y_1 = -1,2 X^2 + 16,1X$	0,9078	$Y_2 = -0,21 X^2 + 1,75X - 0,08$	62,5	8,5
2015	$Y_1 = -0,5 X^2 + 9,5X$	0,8610	$Y_2 = -0,14 X^2 + 1,42X - 0,01$	46,4	8,5
2016	$Y_1 = -0,3 X^2 + 8,0X$	0,9328	$Y_2 = -0,10 X^2 + 1,49X - 0,76$	61,4	8,5

* Розраховано авторами на основі форм статистичної звітності ф. 50-с.-г. для сільськогосподарських підприємств Харківської області за 2007–2016 рр.

** Y_1 – урожайність пшениці, ц/га; X – змінні виробничі витрати на 1 га зібраної площі, тис. грн;

*** Y_2 – очікуваний вихід прибутку на 1 га зібраної площі, тис. грн/га.

трансформували у функцію прибутку, віднімаючи від неї змінні витрати на 1 га (X) і середні постійні витрати (0,758 тис. грн/га):

$$Y_2 = -0,10X^2 + 2,49X - X - 0,758 = -0,10X^2 + 1,49X - 0,758, \quad (1.4)$$

де Y_2 – очікуваний вихід прибутку, тис. грн/га.

Відзначимо, що релевантність оцінки прибутку ґрунтується на припущенні про стовідсоткову товарність валового збору зерна пшениці. Зважаючи на це, наступним кроком стало диференціювання функції (1.4) за змінною X , що дозволило визначити рівняння її першої похідної:

$$\frac{dY_2}{dX_2} = -0,2X_2 + 1,49. \quad (1.5)$$

Потім за аналогією з функцією (1.2) визначили, що функція (1.4) досягала свого максимуму при питомих витратах 7,3 тис. грн/га, а максимально можливий вихід прибутку на 1 га зібраної площі дорівнював 4,7 тис. грн/га. Аналогічний підхід було застосовано під час розрахунків для інших років досліджуваного періоду.

Отримані результати дозволили оцінити управлінські пріоритети при плануванні інтенсивності виробництва в зерновій галузі сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2007–2016 рр. Для цього фактичні значення показників інтенсивності, технологічної та економічної ефективності виробництва пшениці в них порівняли з розрахунковими, визначеними на підставі кореляційно-регресійних моделей (табл. 1.3.).

Установлено постійне перевищення середнього рівня питомих витрат на виробництво зерна пшениці в сільськогосподарських підприємствах Харківської області над їх оптимумом, що забезпечує максимум прибутковості. Зокрема, у 2007–2008 рр. фактичний рівень питомих витрат перевищував «прибутковий» оптимум у середньому на 43,7 %, у 2009–2010 рр. – на 95,5 %, у 2011–2013 рр. – на 45,5 %, а у 2014–2016 рр. розбіжність між рівнем витрат і їх «прибутковим» оптимумом скоротилася до 31,4 %.

Таблиця 1.3.

Оцінка пріоритетів при плануванні інтенсивності виробництва зерна пшениці сільськогосподарськими підприємствами Харківської області у 2007–2016 рр.*

Показник	Рік					
	2007	2010	2013	2014	2015	2016
Виробничі витрати на 1 га, тис. грн:						
фактичні	1,3	2,5	4,2	5,3	7,0	9,8
оптимум, що максимізує:						
урожайність	1,4	3,4	5,4	6,6	8,9	12,1
прибуток	0,9	1,2	3,0	4,2	5,3	7,3
Відхилення фактичних витрат від «прибуткового» оптимуму (+,-), %	42,1	108,4	43,2	25,5	33,5	35,3
Урожайність, ц/га:						
фактична	26,0	19,0	40,6	46,5	37,7	42,1
при витратах, що максимізують:						
урожайність	28,7	25,4	47,4	52,9	42,5	48,4
прибуток	25,5	14,7	37,6	45,9	35,2	40,6
Відхилення фактичної урожайності від очікуваної при витратах, що максимізують прибуток (+, -), %	2,0	29,5	8,0	1,4	7,1	3,6
Фінансовий результат на 1 га (при 100 % товарності валового випуску), тис. грн:						
фактичний	0,79	-0,38	1,25	3,12	3,21	4,01
при витратах, що забезпечують максимум:						
урожайності	0,68	-1,01	0,31	2,39	1,88	2,22
прибутку	0,91	0,08	1,54	3,59	3,72	4,65
Відхилення фактичного виходу прибутку на 1 га від очікуваного при витратах, що максимізують прибуток (+,-), %	-13,8	-	-18,6	-13,1	-13,9	-13,8

* Власні розрахунки авторів на основі форм статистичної звітності ф. 50-с.-г. по сільськогосподарських підприємствах Харківської області за 2007–2016 рр.

Останнє є причиною від'ємного відхилення фактичного прибутку від максимально можливого. Наприклад, у 2007–2008 рр. вихід прибутку на одиницю посівів був нижчим від розрахункового рівня, досягнутого при орієнтації на «прибутковий» оптимум у середньому на 17,8 %, у 2009 рр. – на 57,9 %, у 2011–2013 рр. – на 22,6 %, а у 2014–2016 рр. розбіжність між фактичним виходом прибутку на гектар посівів та розрахунковим рівнем, досягнутим при орієнтації на «прибутковий» оптимум, становила 13,6 %. Підвищення релевантності оцінки потребує порівняння фактичних показників інтенсивності й ефективності виробництва зерна пшениці в

досліджуваних сільськогосподарських підприємствах не лише з розрахунковими значеннями, а й з фактичними (табл. 1.4.).

Таблиця 1.4.

Розподіл сільськогосподарських підприємств Харківської області за інтенсивністю виробництва зерна пшениці у 2007–2016 рр.

Група підприємств за відхиленням питомих витрат від оптимуму, %	Частка підприємств від загальної кількості, %					
	Рік					
	2007	2010	2013	2014	2015	2016
Розподіл сільгоспідприємств за відхиленням від «прибуткового» оптимуму						
до –14,99 % «прибуткового» оптимуму	14,5	8,6	8,0	16,5	10,9	11,6
від –15,00 до +15,00 % від «прибуткового» оптимуму	29,8	30,0	24,3	24,6	26,3	28,1
понад +15,01 % «прибуткового» оптимуму	55,7	61,4	67,7	58,8	62,8	60,2
Розподіл сільгоспідприємств за відхиленням від «урожайного» оптимуму						
до –14,99 % «урожайного» оптимуму	58,7	73,4	79,5	71,5	76,7	69,9
від –15,00 до +15,00 % від «урожайного» оптимуму	37,9	17,6	19,4	23,9	23,3	28,5
понад +15,01 % «урожайного» оптимуму	3,4	9,0	1,0	4,6	–	1,6

* *Власні розрахунки автора на основі форм статистичної звітності ф. 50-с.-г. по сільськогосподарських підприємствах Харківської області за 2007–2016 рр.*

Для цього дані по сільськогосподарських підприємствах Харківської області за кожен рік досліджуваного періоду згруповано за величиною питомих виробничих витрат. У результаті визначено, що в досліджуваному періоді менше третини сільськогосподарських підприємств мали наближений до економічного оптимуму рівень інтенсивності виробництва зерна пшениці. Водночас майже дві третини сільськогосподарських підприємств Харківської області перевищували оптимальні рівні витрат, які забезпечують досягнення максимального рівня прибутку. Але такі рівні витрат у переважній більшості підприємств не перевищували оптимального значення, яке забезпечувало отримання максимального рівня врожайності.

Отже, формування інноваційної парадигми розвитку світової аграрної галузі, стрімке зростання чисельності населення зумовили широке впровадження результатів наукових розробок у практичну діяльність вітчизняних агровиробників. У той же час запровадження новітніх сортів і

гібридів сільськогосподарських культур, нових елементів технологій, добрив, засобів захисту рослин та інших інновацій на досягнутому рівні інтенсивності сприяло підвищенню валових зборів, але одночасно супроводжувалося втратою 13–18 % потенційного прибутку. Це актуалізує необхідність оцінки фінансової результативності впроваджуваних інноваційних технологій, у т.ч. із залученням фахівців-економістів профільних наукових установ України. При цьому важливою є і технологічна оцінка окупності приростом урожайності, і економічна – з погляду зростання маржі від застосування кожної технологічної новації (підвищеної дози добрив, нових сортів і гібридів, зміни схем і запровадження нових видів засобів захисту рослин). Це дозволить сільськогосподарським товаровиробникам урізноманітнити можливість вибору конкретних технологічних новацій, що сприятимуть досягненню економічного оптимуму витрат і максимізації фінансового результату.

1.3. Напрями оптимізації кредитування суб'єктів господарювання аграрної галузі

Тісна інтеграція вітчизняної економіки у світову, якій притаманна жорстка конкуренція і за споживача, і за ресурси, вимагає суттєвого підвищення продуктивності української аграрної галузі за рахунок збільшення в ній інтенсивності виробництва. Це зумовлює зростання потреби у фінансових ресурсах, які авансують у виробничі витрати. Разом зі зростанням цін на виробничі ресурси у 2015–2017 рр., це стало причиною зростання попиту агровиробників на позиковий капітал, виражений подвійним збільшенням протягом 2010–2017 рр. обсягів їх кредитування [43]. За умов високої операційної рентабельності агровиробників, згідно з концепцією фінансового важеля, це мало сприяти подальшому зростанню обсягів залучення позикового капіталу та підвищенню прибутковості сільськогосподарських підприємств. Водночас вплив ефекту спадної віддачі на аграрне виробництво спричинив нижчу результативність кредитування

операційних витрат агровиробників порівняно з очікуваною. Це викликало потребу вдосконалення підходів до визначення оптимальних обсягів кредитування сільськогосподарських товаровиробників з урахуванням специфіки аграрного виробництва.

Вивченню багатоаспектних теоретичних і практичних питань кредитування суб'єктів господарювання аграрного виробництва з погляду сучасних економічних процесів присвячено праці багатьох науковців: В. Алексійчука, В. Андрійчука, О. Василика, М. Дем'яненка, В. Збарського та ін. Методологічну базу оцінки впливу кредитування на ефективність використання власного капіталу суб'єктів господарювання у середині 70-х рр. ХХ ст. закладено у роботах Мертона Г. Міллера [44]. Подальші публікації Е. Альтмана [45], Р. Боумана [46], М. Гупта [47], В. Меклінга [48], С. Тітмана [49], Д. Дюранда [50] розширили і поглибили її. Цим питанням приділяли значну увагу у своїх працях вітчизняні дослідники: О. Вовчак [51], І. Думанська [52], Л. Катан [53], О. Непочатенко [54] та ін. У той же час потребують поглибленого теоретичного опрацювання питання визначення оптимального рівня кредитування підприємств аграрної галузі в умовах дії закону спадної віддачі.

Інтеграційні процеси, що відбуваються нині у вітчизняній аграрній галузі, потребують розробки концептуальних положень у сфері сільськогосподарського кредитування для напрацювання взаємоузгоджених відносин між аграріями та банківськими інституціями, ураховуючи об'єктивні, властиві лише цьому виду виробництва, особливості. Саме ця галузь протягом останніх років забезпечує зростання вітчизняної економіки, тому для фінансування її операційної діяльності, упровадження новітніх технологій, страхування існуючих ризиків, розбудови торгівельної і транспортної інфраструктури виникла нагальна потреба у залученні банківських кредитів, доступ до яких наразі обмежений.

Сучасний стан аграрного виробництва в умовах розширення національних і міжнародних ринків, революції у сфері біо- й інформаційних

технологій характеризується стійким економічним розвитком сільськогосподарських товаровиробників. Роль аграрного сектора в економіці країн з розвинутими ринковими відносинами залежить від ступеня орієнтації держави на розвиток сільського господарства як джерела економічного зростання. Для всіх країн актуальним є питання продовольчої безпеки. Саме тому нині основною тенденцією аграрної політики різних держав є розгляд не лише традиційних функцій аграрного виробництва, що полягають у постачанні сільськогосподарської сировини для переробної промисловості і забезпеченні населення продовольством, але й у наданні аграрній галузі загальнодержавної значущості.

Це спонукало до формування в різних державах автентичних, спеціалізованих систем кредитування сільськогосподарських підприємств. А для обміну досвідом і вдосконалення кредитування аграрного сектора в країнах з нижчим рівнем розвитку створено консультативні міжнародні підприємства. Це зумовило формування думки про необхідність виокремлення сільськогосподарського кредиту в окрему форму – агрокредитування, чому сприяли такі особливості:

- потребу у грошових коштах для ведення сільського господарства мають як фізичні, так і юридичні особи;
- кредиторами сільськогосподарського виробництва є і банківські, і небанківські фінансово-кредитні установи;
- кредитні ресурси можуть залучати як джерело фінансування операційної та інших видів діяльності;
- кредитні кошти для суб'єктів господарювання аграрної галузі мають надавати на особливих, пільгових умовах з одночасним проведенням оцінки ефективності їх використання та обліком зазначених ресурсів з погляду фінансово-кредитних установ і держави.

Таким чином, виокремлюючи сільськогосподарський кредит як особливу, самостійну форму кредитних відносин, його варто трактувати як надання грошових коштів банками і небанківськими фінансово-кредитними

організаціями виробникам аграрної сфери в їхній основний та оборотний капітал на умовах контролю та державного регулювання.

Характерними рисами закордонного досвіду кредитування сільськогосподарського виробництва є спеціальні підходи та продукти, що базуються на синергії ринкових і пільгових механізмів, спрямовані на розвиток інноваційних підходів і підвищення ефективності цієї галузі й активізації інститутів кредитної кооперації в селі.

Однією з основних світових тенденцій розвитку цієї сфери є урізноманітнення форм фінансового посередництва, головна роль серед яких належить комерційним банкам, а також орієнтація банківських установ на великих товаровиробників, які різняться надійністю і прибутковістю, що у подальшому приводить до зменшення ролі держави в кредитному процесі. Водночас відбувається активний пошук нових ефективних форм державного регулювання ринку сільськогосподарського кредитування.

Нині наукова спільнота наголошує на необхідності ролі держави у сфері кредитування аграрного товаровиробництва. При цьому вітчизняні науковці схиляються до поетапного механізму розвитку кредитної системи сільського господарства, що ґрунтувалася б на самоорганізації кредитних спілок, створенні кооперативних банків та Аграрного банку [55, с. 154–155], а західні вчені зосереджують увагу на визначальній ролі держави в цьому процесі [56, 57, 58].

Отже, сфера сільськогосподарського кредитування повинна формуватися на основі взаємодії держави, банківського сектора та безпосередньо аграрних товаровиробників. Наслідком їхньої співпраці має стати такий механізм кредитування, що складався б зі спеціалізованого державного Аграрного банку й універсальних комерційних банків, які разом кредитуватимуть сільське господарство, забезпечуючи сталий розвиток аграрного сектора та оптимальний рівень продовольчої безпеки держави.

Ще однією перспективою розвитку ринку кредитування сільського господарства є поєднання впливу важелів державного та саморегулювання.

Тобто держава у цьому випадку є опосередкованим організатором повноцінної системи агрокредитування, яка ґрунтується на безпосередній взаємодії банківських установ і суб'єктів аграрного виробництва і спрямована на розширене відтворення цих суб'єктів.

Таким чином, зараз прерогативою держави має стати формування комплексної національної системи кредитування сільськогосподарського виробництва, яка б урахувала специфіку цієї галузі та відповідала запитам позичальників (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Специфічні ознаки аграрної сфери для здійснення кредитування

** Результати власних досліджень автора.*

Окреслені специфічні ознаки впливають на взаємини між банками і сільськогосподарськими виробниками і є основою формування окремого виду кредитних відносин сільськогосподарського кредитування, що зазначалося раніше, базисом якого є рівень кредитоспроможності аграрних підприємств і їхня здатність забезпечення кредиту заставою. Варто

наголосити, що нині сформувалася потреба у формуванні нової моделі кредитування аграрних товаровиробників (табл. 1.5.).

Таблиця 1.5.

Модель системи кредитування суб'єктів господарювання аграрного виробництва*

Рівень	Фінансово-кредитний інститут	Напрямок діяльності
I	Спеціалізований державний Аграрний банк	Представлення інтересів сільського господарства як окремого сегмента банківського кредитування на державному та міжнародному рівнях; напрацювання питань фінансового забезпечення основних напрямів аграрної політики; взаємодія з НБУ у сфері рефінансування на пільговій основі; рефінансування комерційних банків і кредитних кооперативів для надання кредитних коштів суб'єктам господарювання аграрного виробництва; інвестиційне кредитування сільського господарства; розвиток земельно-іпотечного кредитування
II	Універсальні комерційні банки лізингові компанії	Коротко- та довготермінове кредитування великотоварних сільгоспвиробників на основі спеціальних кредитних продуктів; особливі кредити для дрібнотоварних сільгоспвиробників; лізинг сільськогосподарської техніки й устаткування; надання фінансових послуг малим сільським кооперативам
III	Система кредитної кооперації у селі	Коротко- та довготермінове кредитування особистих підсобних і фермерських господарств; приймання вкладів; здійснення комунальних та інших платежів; надання інших фінансових та нефінансових послуг

* Результати власних досліджень автора

Відповідно до запропонованої моделі, перший її рівень представлений спеціалізованим державним Аграрним банком, який не лише захищає інтереси сільськогосподарських товаровиробників у кредитному процесі, а й сприяє формуванню політики у сфері агрокредитування, розробляє стратегії

фінансового забезпечення державних програм на всіх рівнях влади, здійснює рефінансування комерційних банків і представляє вітчизняні інтереси у міжнародних проектах та асоціаціях.

Серед завдань і можливостей Аграрного банку також слід виокремити:

- довгострокове кредитування інвестиційних проектів у сільському господарстві;
- участь у державних програмах з упровадження інноваційних проектів;
- видача великих кредитів під заставу землі;
- надання інвестиційних кредитів на конкурсній основі;
- застосування гнучких відсоткових ставок відповідно до виду та цілі отримання кредитних ресурсів.

Другий рівень системи кредитування аграрного товаровиробництва складають універсальні комерційні банки та лізингові компанії. Особливістю їх діяльності має стати розроблення на основі рекомендацій банку першого рівня спеціальних продуктів коротко- і середньотермінового кредитування для сільськогосподарських товаровиробників різних розмірів і форм господарювання. Такий підхід дозволить створити конкуренцію на ринку агрокредитування.

Потребу в кредитних ресурсах для малих форм аграрної сфери виробництва має задовольнити третій рівень запропонованої моделі, сформований за допомогою організації кредитних сільських кооперативів.

Закордонний досвід свідчить про необхідність створення кредитних кооперативів, здатних забезпечити доступ до кредитних ресурсів малих форм агрогосподарювання. Цей кластер охоплює селянські (фермерські) господарства й особисті підсобні господарства. Таким чином, можливості сталого розвитку сільських кредитних кооперативів залежать від державної політики, спрямованої на формування сприятливого середовища, різноманітних фінансових інституцій та інструментів, що забезпечують удосконалення й ефективність економічних відносин у сільській місцевості.

Системний підхід щодо обґрунтування напрямів удосконалення економічних відносин малих форм господарювання аграрної галузі з джерелами фінансових ресурсів свідчить про необхідність їх розвитку у форматі інституцій мікрофінансування в цілому по країні. При цьому, на думку одного з провідних учених у галузі сільського кредитування М. Зеллера, не слід розраховувати на існування моделі фінансової інституції, яка була б кращою або гіршою для специфічної цільової клієнтури в своєрідному навколишньому середовищі. Необхідно забезпечити різноманітність фінансових інституцій та інструментів, щоб збільшити конкуренцію, вплив програм допомоги та зростання добробуту [59].

Зважаючи на це, пріоритетним завданням держави при створенні кредитних кооперативів на селі є розроблення системи забезпечення малого бізнесу фінансовими ресурсами та вертикалі кредитування, здатної уможливити доступ кожного господарюючого суб'єкта до кредитних ресурсів. Для цього слід вибудувати багаторівневу, багатокomпонентну, стійку і взаємопов'язану систему кредитування, яка включала б різні фінансові інституції: банки, кредитні кооперативи, товариства взаємного кредитування, некомерційні фонди підтримки.

Дрібнотоварні сільськогосподарські товаровиробники не повинні вести розширене відтворення без державної підтримки. Однак за умови функціонування сільських кредитних кооперативів така державна підтримка має базуватися на інших принципах, ніж до створення цих фінансових установ. Завдання держави полягає не в прямому наданні бюджетних коштів, а в спрямуванні гарантій фінансовим інституціям, які візьмуть на себе частину кредитних ризиків позичальника, залучаючи при цьому не бюджетні кошти, а фінансові ресурси з ринку капіталів.

Таким чином, систему кредитування суб'єктів господарювання аграрного виробництва слід формувати на базі поєднання різних кредитних продуктів з урахуванням специфіки всіх категорій суб'єктів господарювання аграрного виробництва, які забезпечують продовольчу безпеку країни.

Сучасні фінансові інституції, що пропонують аграрному бізнесові різні кредитні послуги, можна розглядати як систему, тільки якщо буде збудовано стійкі економічні відносини між різними її елементами – Аграрним банком, комерційними банками, кредитними кооперативами та лізинговими компаніями. Тому однією з пріоритетних переваг сільської кредитної кооперації, її взаємодії із суб'єктами малого агробізнесу, має стати «самодостатність» – здатність залучати ресурси з ринку капіталів, акумулювати заощадження та накопичення громадян за мінімально необхідного та максимально ефективного посередництва з боку держави.

Також одним з напрямів розвитку сільськогосподарської кредитної кооперації має бути державна підтримка, яку здійснюють за допомогою трансформації частини бюджетних коштів для аграрного сектора в довгострокові безвідсоткові кредити і їх страхування. Саме вони стануть стартовою допомогою, як це практикують у більшості країн, де ця система успішно функціонує. Таке сприяння розвитку фінансового середовища сільської кредитної кооперації з боку держави мають здійснювати органи місцевого самоврядування в рамках регіональних програм розвитку і підтримки певних секторів економіки. При цьому слід забезпечити створення макроекономічних умов, здатних стати передумовою економічної стабільності інституцій мікрофінансування за допомогою підвищення показників повернення кредитів, пришвидшення оборотності коштів, збільшення їх капіталу, удосконалення кредитного портфеля, розвитку горизонтальних зв'язків між фінансовими інституціями і позичальниками. Необхідно зміцнювати їх кадровий потенціал, організовувати навчання базовим аспектам ведення бізнесу й основам кооперативної та мікрофінансової діяльності. Збільшення середнього розміру позик і зниження відсоткових ставок сприятиме залученню нових членів кредитного кооперативу, що дозволить підвищити коефіцієнт використання кредитів.

Сьогодні розвиток кредитних кооперативів гальмує слабка інформованість сільського населення. Тому для забезпечення різноманітності

видів фінансових інституцій, програм і форм кредитування малого бізнесу слід упровадити:

- функціонування багаторівневої системи кредитних установ, у якій завдання з рефінансування й акумулювання ресурсів відокремлено від безпосереднього кредитування;

- зближення кооперативів верхнього рівня за характером та обсягом здійснюваних ними операцій з банками в межах багаторівневої моделі кредитної кооперації;

- створення мережі регіональних фондів гарантування кредитів, що надаються малому бізнесу, які готові стати гарантами в приватних програмах кредитування;

- активне функціонування системи бюро кредитних історій, тісно інтегрованої з усіма учасниками системи кредитування.

Для успішного функціонування запропонованої моделі агрокредитування малих форм господарювання у селі слід зосередити увагу на створенні кооперативів і розвитку земельно-іпотечного кредитування. Отже, обов'язковими передумовами формування ефективних кредитних відносин банківського сектора з аграріями має стати визнання сільськогосподарського сектора як окремого сегмента сфери кредитування з відокремленням особливого механізму кредитування на базі державної підтримки та регулювання – агрокредитування. Ще однією особливістю формування системи агрокредитування повинно стати створення чіткої ієрархії кредитних установ, за допомогою яких буде здійснено розробку відповідних кредитних продуктів і повноцінне кредитне забезпечення сільськогосподарських підприємств різних розмірів і форм власності. Ці аспекти сприятимуть побудові прозорості та відповідної сучасним вимогам системи кредитування аграрного сектора, що дозволить сільськогосподарським виробникам не лише підвищити рівень результатів діяльності, а й сформувати відповідний потужний сектор кредитної сфери.

1.4. Проблеми оптимізації кредитного забезпечення операційних витрат сільськогосподарських підприємств

Виживання сільськогосподарського підприємства можливе за умов відповідності тенденціям розвитку конкурентного ринкового середовища, які вказують на необхідність зростання продуктивності виробництва і якості продукції. Вирішення цього завдання потребує збільшення витрат на одиницю сільськогосподарських угідь, що вимагає суттєвої фінансової підтримки за рахунок власних і позикових коштів. Оскільки найпоширенішим механізмом залучення позикових коштів є банківське кредитування, вихідним пунктом дослідження є оцінка залежності динаміки кредитування сільськогосподарських підприємств на прикладі областей України від витратних і результативних показників їх функціонування у 2016 р. З урахуванням обмеженої кількості об'єктів дослідження при групуванні діапазон змін питомих виробничих витрат для кожної з груп, починаючи з другої, частково накладався на аналогічний показник для попередньої (табл. 1.6.).

Установлено пропорційне підвищенню інтенсивності виробництва лінійне зростання виходу валової продукції на одиницю сільськогосподарських угідь. Наприклад, порівняння її виходу в сільськогосподарських підприємствах з виробничими витратами до 9,5 тис. грн та понад 20,0 тис. грн на 1 га сільськогосподарських угідь підтвердило, що в інших вона вища у 2,3 раза. З другого боку, зростання групувальної ознаки зумовлює існування в динаміці маси прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь параболічного тренда. Зокрема, вихід прибутку зростає від першої групи сільськогосподарських підприємств з питомими витратами до 9,5 тис. грн/га до четвертої, до якої належать господарства з показником інтенсивності 14,5–26,0 тис. грн/га. Зате в наступній їх групі з питомими витратами понад 20,0 тис. грн/га вихід прибутку на одиницю угідь був на 10,3 % нижчим.

Таблиця 1.6.

Вплив інтенсивності виробництва на технологічну та економічну ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств України у 2016 р.*

Показник	Група сільськогосподарських підприємств за виробничими витратами на 1 га, тис. грн					Разом (у середньому)
	менше 9,5	від 3,5 до 15,0	від 9,0 до 20,5	від 14,5 до 26,0	понад 20,0	
Кількість сільськогосподарських підприємств у групі, од.	3 852	29 588	38 134	18 109	9 260	47 697
Площа сільськогосподарських угідь одного господарства, га	499	419	403	409	431	416
З розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, тис. грн: виробничі витрати	8,5	11,4	12,9	19,9	22,4	14,6
валова продукція у постійних цінах 2010 р.	4,4	6,0	6,8	9,5	10,0	7,3
прибуток від реалізації	3,0	3,2	3,4	3,9	3,5	3,5
обсяг залучених банківських кредитів	1,4	2,4	2,8	6,4	8,7	3,9
власні джерела фінансування виробничих витрат	7,0	8,9	10,1	13,5	13,7	10,7
Рівень рентабельності, %	51,5	38,6	37,2	29,2	24,6	34,0
Відсоткова ставка, %	22,9	21,7	21,4	20,9	20,1	21,3
Диференціал фінансового важеля, %	28,6	17,0	15,8	8,3	4,5	12,7
Рентабельність власних джерел фінансування витрат, %	26,5	29,5	26,8	27,0	31,0	28,3

* Розраховано авторами на підставі даних офіційних сайтів Державної служби статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua>. та Національного банку України <https://bank.gov.ua>.

Така відмінність тенденцій технологічних і фінансово-економічних показників ефективності є проявом закону спадної окупності витрат в аграрній галузі.

Ця особливість аграрної галузі специфічно впливає на кредитування операційних витрат її підприємств. Зокрема, порівняння динаміки перевищення рівнем рентабельності відсоткової ставки за кредит, тобто диференціала фінансового важеля й обсягів залучених кредитів на 1 га сільськогосподарських угідь, підтверджує, що на фоні зменшення першого показника відбувається зростання другого. Водночас концепція ефекту фінансового левериджу ґрунтується на тому, що однаковий обсяг позикового капіталу дозволяє досягти більшого приросту рентабельності власного капіталу, при вищому диференціалі фінансового важеля. А тому логічніше було очікувати скорочення обсягів кредитування пропорційно зменшенню диференціала фінансового важеля.

Для з'ясування причин невідповідності фактичної динаміки кредитування очікуваній досліджено формування ефекту фінансового важеля для окремих груп сільськогосподарських підприємств. Зокрема, його було визначено для господарств першої групи у разі збільшення ними питомих витрат до рівня другої за рахунок додаткового кредиту. Зокрема, сільськогосподарські підприємства з показниками інтенсивності до 9,5 тис. грн/га і 3,5–15,0 тис. грн/га мали середні питомі виробничі витрати 8,5 й 11,4 тис. грн/га відповідно. Таким чином, перші з них повинні залучити кредит на поповнення обігових коштів з розрахунку 2,9 тис. грн/га. На підставі цього обсяг позикових джерел фінансування їхніх витрат досягне 4,3 тис. грн/га. Відповідно до концепції ефекту фінансового левериджу, залучення такого кредиту під 22,9 % річних є вигідним для них:

$$\text{ЕФЛ} = (51,5 - 22,9) \frac{4,3}{7} = 17,6 \%. \quad (1.6)$$

Отже, очікуваним є підвищення рентабельності власного обігового капіталу на 17,6 %, що еквівалентно зростанню прибутку на 0,8 тис. грн/га

($4,3 \cdot 17,6 : 100$), унаслідок чого він (прибуток) досягне позначки 3,8 тис. грн/га ($3,0+0,8$). Водночас фактичний вихід прибутку на 1 га угідь сільськогосподарських підприємств з показником інтенсивності 3,5–15,0 тис. грн/га є меншим за очікуваний на 0,6 тис. грн/га.

Крім цього, визначено ефект фінансового важеля для третьої групи агроформувань у разі підвищення інтенсивності виробництва в них до рівня четвертої за рахунок збільшення величини позикового капіталу. Ураховуючи, що середні питомі витрати сільськогосподарських підприємств з показниками інтенсивності до 9,0–20,5 і 14,5–26,0 тис. грн/га дорівнювали відповідно 12,9 і 19,9 тис. грн/га, приріст кредиту під поповнення обігових коштів становитиме 7,0 тис. грн/га. При цьому загальний обсяг залучених позикових коштів досягне 9,8 тис. грн/га, а ефект фінансового левериджу у разі їх залучення під 21,4 % річних, дорівнюватиме:

$$\text{ЕФЛ} = (37,2 - 21,4) \frac{9,0}{10,1} = 14,1 \%. \quad (1.7)$$

Слід було б очікувати приросту прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь 1,4 тис. грн/га ($9,8 \cdot 14,1 : 100$) і досягнення ним позначки 4,8 тис. грн/га ($3,4+1,4$). Водночас фактичний вихід прибутку на 1 га угідь сільськогосподарських підприємств з показником інтенсивності 14,5–26,0 тис. грн/га є меншим на 0,7 тис. грн/га.

Отже, оцінку ефективності кредитування операційних витрат аграрних підприємств з використанням моделі фінансового левериджу завищено. Це є наслідком лінійності підходу, покладеного в основу розрахунку зміни рентабельності власного капіталу в моделі фінансового важеля. При цьому суттєвість помилки пропорційна раніше досягнутому сільськогосподарським підприємством рівню питомих витрат, фінансованих за рахунок власних обігових та залучених коштів. Таким чином, тут доцільна трансформація підходів до оцінки ефективності використання позикового капіталу з урахуванням дії закону спадної віддачі. При цьому метою пошуку є не стільки формування нових підходів до оцінки ефективності кредитування,

скільки обґрунтування порядку визначення оптимального рівня кредиту на підставі раніше досягнутого сільськогосподарським підприємством рівня інтенсивності виробництва й відсоткової ставки за кредит.

Наступним завданням став вибір об'єкта для моделювання впливу спадної окупності витрат на організацію кредитування підприємств аграрної галузі. Спираючись на механізм формування оптимуму витрат, зокрема на роль ціни одиниці продукції в його визначенні, зазначимо, що для кращого висвітлення результатів розрахунків доречним є вибір окремої галузі або виду продукції. Аналіз структури заборгованості за короткостроковими кредитами сільськогосподарських підприємств України засвідчив, що 85,7 % її загального обсягу припадало на організації, що займалися виробництвом одно- і дворічних рослинницьких культур (рис. 1.3.).

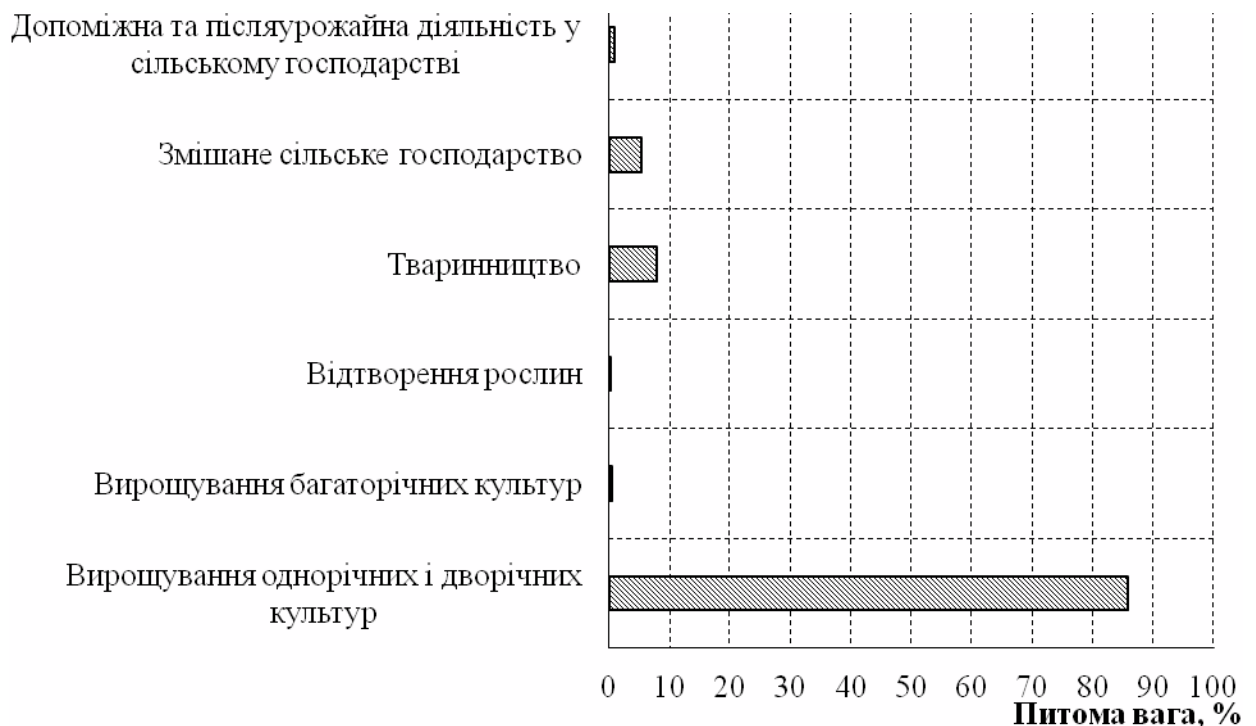


Рис. 1.3. Структура залишку заборгованості за короткостроковими кредитами за основним видом діяльності сільськогосподарських підприємств України у 2016 р. (на кінець року)*

*Діяльність суб'єктів господарювання: стат. зб. за 2016 р. / Держ. служба статистики України; відп. за вип. О. М. Колпакова. К., 2017. 628 с.

Зважаючи на це, для моделювання обрано функцію залежності технологічної ефективності виробництва рослинницької продукції від

змінних операційних витрат, яка в умовах дії закону спадної віддачі має вигляд рівняння параболи:

$$Y_1 = -aX^2 + bX, \quad (1.8)$$

де Y_1 – очікувана урожайність сільськогосподарської культури, ц/га; X – змінні виробничі витрати на 1 га посівів сільськогосподарської культури, тис. грн/га.

Надалі множенням правої частини (1.8) на середню ціну реалізації одиниці рослинницької продукції (p) отримано функцію залежності виходу товарної продукції на 1 га посівів від змінних витрат на аналогічну площу:

$$Y_2 = p \cdot (-aX^2 + bX), \quad (1.9)$$

де Y_2 – очікуваний вихід товарної продукції на 1 га посівів сільськогосподарської культури, тис. грн/га; p – реалізаційна ціна 1 ц сільськогосподарської культури, тис. грн/ц.

Після цього, віднявши від (1.9) змінні виробничих витрат на 1 га посівів досліджуваної сільськогосподарської культури (X), а також середні постійні витрати на 1 га угідь на виробництво цього виду продукції (FC), визначили функцію залежності маси прибутку (збитку) на 1 га посівів від сукупних витрат на аналогічну площу:

$$Y_3 = p \cdot (-aX^2 + bX) - X - FC, \quad (1.10)$$

де Y_3 – очікувана маса прибутку на 1 га посівів сільськогосподарської культури, тис. грн/га; FC – середні постійні витрати на 1 га посівів сільськогосподарської культури, тис. грн/га.

У подальшому (1.10) трансформовано з урахуванням умов фінансування витрат сільськогосподарського підприємства за рахунок власних і позикових джерел. Для цього X замінено на змінні V і Z , які позначають відповідно змінні виробничі витрати, профінансовані за рахунок власних оборотних коштів і позикового капіталу. Водночас, ураховуючи платність користування позиковим капіталом, фінансовий результат зменшено на добуток відсоткової ставки (ps) і величину змінних витрат на 1 га посівів, фінансованих за рахунок позикового капіталу (V). Таким чином, формула (1.10) набула вигляду:

$$Y_3 = p \cdot (-a(V + Z)^2 + b(V + Z)) - V - (1 + ps)Z - FC, \quad (1.11)$$

де Y_3 – очікувана маса прибутку на 1 га посівів сільськогосподарської культури, тис. грн/га; V – змінні виробничі витрати на 1 га посівів сільськогосподарської культури, фінансовані за рахунок власних джерел, тис. грн/га; Z – змінні виробничі витрати на 1 га

посівів сільськогосподарської культури, фінансовані за рахунок позикового капіталу, тис. грн/га.

На підставі правил диференціального числення (1.11) має дві похідні, що дозволяє визначити локальні оптимуми витрат, фінансованих за рахунок власного та позикового капіталів. Похідна за V – змінними витратами власного обігового капіталу на 1 га посівів – має вигляд:

$$\frac{dY_3}{dV} = -2apV + bp - 1 - Z. \quad (1.12)$$

При цьому у разі відмови від залучення кредиту (1.12) трансформується так:

$$\frac{dY_3}{dV} = -2apV + bp - 1. \quad (1.13)$$

Водночас похідна за змінною Z – змінними витратами залучених фінансових ресурсів на 1 га посівів – є такою:

$$\frac{dY_3}{dZ} = -2apZ + bp - 1 - ps - V. \quad (1.14)$$

У разі відсутності власних обігових коштів (1.14) набуває вигляду:

$$\frac{dY_3}{dZ} = -2apZ + bp - 1 - ps. \quad (1.15)$$

Далі праві частини (1.13) і (1.15) прирівняли до нуля і визначили «прибуткові» оптимуми витрат за умов фінансування виключно за рахунок власного або позикового капіталу. Наприклад, оптимум витрат власного обігового капіталу, що максимізують прибуток, характеризує залежність:

$$V = \frac{b}{2a} - \frac{1}{2ap}. \quad (1.16)$$

Натомість оптимум витрат позикового капіталу, що максимізують прибуток, можна визначити за формулою:

$$Z = \frac{b}{2a} - \frac{1}{2ap} - \frac{ps}{2ap}. \quad (1.17)$$

Порівняння (1.16) і (1.17) свідчать про наявність у (1.17), крім від'ємного члена, зростаючого пропорційно зниженню ціни, аналогічної складової, яка збільшується при підвищенні відсоткової ставки за кредит. Це зумовлює більше зниження прибуткового оптимуму витрат позикових коштів

порівняно з його аналогом для власного обігового капіталу. З другого боку, прирівнявши до нуля праву частину (4.9) і обчисливши її для Z , визначили формулу розрахунку оптимального розміру кредиту за наявності певного власного обігового капіталу для фінансування витрат на раніше досягнутому рівні, яка має вигляд:

$$Z = \frac{b}{2a} - \frac{1}{2ap} - \frac{ps}{2ap} - V. \quad (1.18)$$

Аналіз (1.18) свідчить, що оптимальна величина кредиту при незмінній технології виробництва буде залежати від обсягу власних обігових коштів, спрямованих на фінансування операційних витрат, ціни одиниці продукції й розміру відсоткової ставки за кредит. При цьому оптимальна величина витрат, фінансованих за рахунок власних і позикових коштів, яка забезпечує отримання максимуму прибутку, є незмінною для різних варіантів співвідношення власних і позикових коштів, тобто не залежить від структури джерел фінансування витрат. Водночас відзначимо, що зростання частки позикових коштів у структурі фінансування витрат, не впливаючи на величину оптимуму витрат, цілком закономірно спричиняє зменшення абсолютної суми прибутку на одиницю посівів унаслідок збільшення обсягу постійних витрат на обслуговування боргових зобов'язань.

Верифікацію формалізованого підходу до визначення оптимальної величини кредиту під операційні витрати рослинництва проведено з використанням показників, які характеризують інтенсивність і результативність виробництва зерна пшениці сільськогосподарськими підприємствами Харківської області у 2016 р. Такий вибір зумовлений значною тривалістю технологічного циклу виробництва і, відповідно, спрямуванням значної частини кредитних ресурсів для фінансування витрат у цій галузі. Зважаючи на це, було використано функцію (1.1).

У подальшому рівняння (1.1) застосовано для побудови індивідуальних функцій залежності прибутку від витрат на виробництво зерна пшениці в окремих сільськогосподарських підприємствах Харківської області. При цьому для моделювання використано дані про інтенсивність і

результативність виробництва зерна пшениці у СТОВ «Куйбишева» Красноградського, ТОВ «АДР-Сервіс» Харківського і ТОВ «Печенізьке» Печенізького районів Харківської області. Характеризуючи подальше дослідження, відзначимо, що у формулі (1.11) змінні, які характеризують коефіцієнти при квадратичному (a) й лінійному (b) членах, ціну одиниці продукції (p), відсоткову ставку (ps) і середній рівень постійних витрат (FS) замінено на фактичні дані. Так, джерелом значень коефіцієнтів a і b було рівняння (1.1), а середні значення постійних витрат на 1 га посівів пшениці й відсоткової ставки за кредитами, залученими сільськогосподарськими підприємствами Харківської області у 2016 р., дорівнювали відповідно 0,758 тис. грн/га і 19,0 %. Після цього, підставивши ціну реалізації 1 ц зерна пшениці кожним з обраних для моделювання господарств, отримано індивідуальні функції залежності прибутку від витрат власного обігового капіталу й позикових коштів на виробництво зерна пшениці (табл. 1.7.).

За отриманими функціями визначено індивідуальні оптимуми витрат, фінансованих за рахунок власних і позикових коштів, які забезпечують максимізацію прибутку. Для його розрахунку обрано формулу (1.17), яка дозволяє обчислити величину прибутку з урахуванням припущення про залучення кредитів для фінансування витрат. Результати розрахунків підтвердили істотні розбіжності відхилень досягнутого рівня витрат від оптимальної величини у досліджуваних господарствах. Зокрема, якщо у ТОВ «Печенізьке» досягнутий рівень витрат менший від оптимального на 0,30 тис. грн/га, то у СТОВ «Куйбишева» це відхилення становить 1,94 тис. грн/га. Ця різниця й визначає оптимальний розмір кредиту для кожного з господарств, що забезпечує максимізацію його прибутку.

Таблиця 1.7.

**Моделювання кредитного забезпечення виробництва зерна пшениці сільськогосподарськими підприємствами
Харківської області у 2016 р.***

Показник	СТОВ «Куйбишева»	ТОВ «АДР-Сервіс»	ТОВ «Печенізьке»
Ціна 1 ц зерна пшениці, грн	319,6	292,8	311,3
Фактичні змінні витрати, тис. грн/га	4,53	5,50	6,02
Залежність прибутку від змінних витрат на 1 га посівів	$Y_4=1,55V+1,36Z-0,105V^2-0,105Z^2-0,21VZ-0,758$	$Y_4=1,336V+1,146Z-0,096V^2-0,096Z^2-0,193VZ-0,758$	$Y_4=1,484V+1,294Z-0,205V^2-0,102Z^2-0,205VZ-0,758$
«Прибутковий» оптимум змінних витрат при залученні кредиту, тис. грн/га	6,47	5,95	6,32
Розрахунковий розмір кредиту, тис. грн/га	1,94	0,45	0,30
Розрахунковий прибуток при «прибутковому» оптимумі, тис. грн/га	4,50	3,70	4,47
Фактичний прибуток, тис. грн/га	3,16	3,38	4,40
Відхилення розрахункового прибутку від фактичного (+,-), тис. грн/га	1,34	0,31	0,07

* Розраховано авторами на основі форм статистичної звітності ф. 50-с.-г. для сільськогосподарських підприємств Харківської області за 2016 р.

Після цього було визначено очікувану величину прибутку на 1 га посівів пшениці для кожного з досліджуваних сільськогосподарських підприємств при дотриманні ними оптимального рівня витрат і відхилення фактичного розміру прибутку на 1 га посівів пшениці від розрахункового. Аналіз результатів засвідчив, що в умовах дії закону спадної чим ближчими до оптимального рівня є величини власних джерел фінансування операційних витрат, тим менший приріст прибутку забезпечує додаткова порція витрат, профінансованих за рахунок кредиту. Так, у ТОВ «Печенізьке» зростання частки позикових джерел фінансування від нуля до 4,7 % зумовлює збільшення очікуваного прибутку на 0,07 тис. грн/га, або на 1,6 %. Натомість у СТОВ «Куйбишева» збільшення частки позикових джерел фінансування від нуля до 30,3 % спричинило зростання прибутку на 1,34 тис. грн/га, або на 42,4 %.

Таким чином, ефективне використання кредитних ресурсів для фінансування виробничих витрат сільськогосподарських товаровиробників можливе лише за умови врахування дії закону спадної віддачі. Дослідження підтвердило зниження оптимального рівня інтенсивності виробництва сільськогосподарської продукції при використанні позикових коштів порівняно з варіантом фінансування лише за рахунок власних оборотних засобів. Зменшення оптимального рівня інтенсивності виробництва при використанні кредитних ресурсів пропорційне зростанню відсоткових ставок. Водночас доведено, що оптимальний рівень інтенсивності виробництва за умови фінансування витрат за рахунок власного й позикового капіталу не залежить від структури джерел їх фінансування. На підставі цього запропоновано методичний інструментарій, що дозволяє визначити оптимальні обсяги залучення позикового капіталу, що максимізують прибуток сільськогосподарського підприємства при дотриманні ними оптимуму витрат, який максимізує їхній прибуток.

РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОСТІ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ РОСЛИННИЦТВА

В сучасних умовах функціонування національної економіки набуває актуальності забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектора з метою підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на вітчизняному та світовому продовольчих ринках. Особливо інноваційного розвитку потребує галузь рослинництва, яка є важливою галуззю сільського господарства, що впливає на стан продовольчої безпеки держави, відіграє провідну роль у соціально-економічній політиці та є сировинною базою для розвитку більшості агропродовольчих підкомплексів. Це пояснюється тим, що характерними особливостями розвитку виробництва в рослинництві на сьогоднішній день залишаються незадовільний стан його матеріально-технічної бази, низький інвестиційний потенціал галузі, високі виробничо-фінансові ризики тощо.

А відтак, дослідження сутності, складових та факторів впливу на інноваційний розвиток галузей рослинництва в умовах інфляції та нестабільної політико-економічної ситуації мають особливо важливе значення, є актуальними і зумовлюють доцільність розгляду цього питання.

Значну увагу дослідженню проблематики інноваційного розвитку, як в теоретичному аспекті, так і в практиці виробництва продукції галузі рослинництва, було приділено в працях Є. Данкевича [60], В. Єрмолаєва [61], С. Ілляшенка [62], В. Покотилова [63], В. Россохи [64], П. Саблука [65] та інших вчених.

Широкий спектр наукових праць присвячено вимірюванню рівня інноваційного розвитку підприємств. Існує переконлива думка, що інноваційність розвитку повинна бути об'єктом управління, у тому числі проходити етап оцінювання, оскільки інформація про стан і динаміку

інноваційної діяльності важлива як для керівників підприємства, так і для органів регіонального управління. На основі цього, Г. А. Хацкевич [66] вважає, що оцінювання рівня інноваційності розвитку є складним і актуальним завданням, вирішення якого полягає у розробці методичних підходів щодо його вимірювання.

При цьому необхідно розуміти, що інноваційність, як показник вимірювання є комплексним інтегральним показником, що характеризує ступінь інноваційності підприємства.

На думку В.Г. Садкова [67] цей показник повинен оцінювати кінцеві результати ефективності інноваційних процесів, для отримання цілісної системи критеріїв інноваційності в розрізі окремих складових дозволяти представляти його через ієрархію локальних критеріїв та визначати напрямки підвищення інноваційності розвитку через вплив на структурні елементи, що використовуються в процесі його розрахунку.

Проведений бібліографічний аналіз дозволив виявити різноманітні методи оцінювання рівня інноваційності розвитку як на рівні окремого підприємства, району чи області, так і на рівні країни в цілому. Так, Опекуном Є.В. запропоновано на основі показників, що обчислюються державною статистикою для оцінювання інноваційності розвитку, розрахувати індекс інноваційного розвитку для кожного конкретного підприємства для того, щоб в подальшому порівнювати цей індекс з індексом в цілому по галузі та проводити динамічний та структурний аналіз.

Як середньозважений добуток 5 індексів (витрати на інноваційну діяльність, випуск інноваційного продукту, власні кошти фінансування інноваційної діяльності, нової техніки або технології та рівень освіти персоналу) пропонує оцінювати рівень інноваційного розвитку підприємства Абібуллаєв М.С. [68] При цьому для визначення ступеня значущості автор пропонує використовувати метод експертних оцінок.

В той же час, деякі сучасні науковці приділяють значну увагу аналізу інноваційного розвитку різних країн, використовуючи для цього різні показники інноваційності. Відмітимо, що серед найбільш відомих вимірників інноваційності розвитку країн виділяють наступні.

Глобальний інноваційний індекс VCG (Global Innovation Index VCG), який включає в себе шість субіндексів, розраховують експерти Бостонської консалтингової групи, за участю Національної Асоціації виробників (National Association of Manufacturers) та Інституту промисловості (The Manufacturing Institute) [69].

Глобальний індекс інновацій GII (Global Innovation Index INSEAD) розраховується аналітичним центром Лозаннської школи бізнесу (INSEAD) та визначає рейтинг країн відносно створення сприятливого середовища для інноваційної діяльності та отримання результатів від неї. GII включає в себе 7 субіндексів [70].

Метою визначення індексу інноваційного потенціалу ICI (Innovation Capacity Index) є оцінка та відображення можливостей країни щодо створення умов для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності. Наразі індекс розраховується міжнародною дослідницькою структурою Global Consulting Network на базі 131 країни та дозволяє політикам і підприємцям усього світу дослідити широкий діапазон специфічних національних чинників, які формують інноваційну спроможність країни. Даний індекс включає в себе п'ять субіндексів [71].

Сумарний інноваційний індекс SII (Summery Innovation Index) розраховують у межах Євроспільноти для визначення рівня розвитку інновацій у кожній окремій країні. SII є інтегральним показником, що враховує різномірні дані з різних сфер інноваційної діяльності [72]. Проте, незважаючи на достатньо велику кількість публікацій, присвячених оцінюванню рівня інноваційності розвитку на мікро-, мезо- та макро- рівнях, подальших досліджень потребують

методи кількісної оцінки факторів, що впливають на інноваційність розвитку галузей рослинництва в умовах інфляції.

Метою дослідження є обґрунтування методичного підходу до кількісної оцінки факторів закономірностей зміни прибутку, як критерію інноваційності розвитку галузі рослинництва.

В ринкових умовах господарювання проблема оцінювання рівня інноваційного розвитку галузей рослинництва є дуже актуальною. Результативність інноваційного процесу показує, в якій мірі було досягнуто мети за рахунок впровадження інноваційних дій на підприємстві. При кількісному вимірюванні рівня інноваційного розвитку менеджерам підприємства важливо визначити очікуваний ефект від впровадження і реалізації напрямку інноваційного розвитку. Економічний ефект інноваційної діяльності може проявлятися у вигляді прямої економічної вигоди від впровадження результатів інноваційної діяльності: економії часу, зменшення витрат, отримання (зростання) прибутку, що підлягає кількісній оцінці. А відтак, вважається, що позитивна тенденція зміни прибутку протягом досліджуваного періоду є ознакою інноваційності розвитку рослинництва в тому випадку, коли прибуток буде зростати більш швидкими темпами, ніж індекс інфляції.

В той же час, згідно деяких джерел, розвиток в цілому полягає у збільшенні обсягу товарної продукції, чистого доходу. Але якщо ми будемо збільшувати чистий дохід або товарну продукцію і не збільшувати прибуток, то в підсумку ми будемо постійно знижувати рівень рентабельності. Тому, якщо посилаючись на Господарський кодекс вважати, що метою бізнесу є отримання прибутку, то головною ціллю розвитку є максимізація прибутку, яка може здійснюватись в сільському господарстві, як мінімум, двома шляхами:

1) за рахунок розширення посівних площ та збільшення поголів'я тварин (але скоріш за все, даний вид розвитку не може тлумачитись, як інноваційний);

2) в результаті інноваційного розвитку, який виявляється у збільшенні результатів в розрахунку на одиницю земельної площі, яка знаходиться у користуванні сільськогосподарського підприємства. Тому інноваційність розвитку треба вимірювати в процесі розрахунку показників на одиницю площі сільськогосподарських угідь, якщо по окремим культурам, то на одиницю посівної площі і т.д.

Дослідженнями встановлено, що у рослинництві інновації можна поділити за 3 основними напрямками (маркетингові, технологічні та економічні), кожен з яких має вплив на процес формування прибутку, як основного критерію інноваційності розвитку.

Маркетингові інновації пов'язані із доведенням рослинницької продукції до споживача і включають як засоби ціноутворення, логістики, так і власне рекламу. Вкрай важливим є питання джерел генерації таких інновацій в аграрній сфері, серед них особливе місце повинні посідати перейняття зарубіжного передового досвіду та генерація власних інновацій на усіх рівнях. Інновації маркетингового характеру не впливають прямо на зміну урожайності, але здійснюють вплив на ціну реалізації і, тим самим, обумовлюють зміни прибутку сільськогосподарських підприємств.

Технологічні інновації – удосконалення вже існуючих технологій вирощування сільськогосподарських культур чи застосування більш продуктивних сортів або гібридів, використання добрив в кінцевому підсумку, перш за все, впливають на обсяг виробленої продукції, яку в майбутньому буде реалізовано. Тому подібного роду інновації впливають на формування прибутку через обсяг проданої продукції.

Існують також інновації і в управлінні витратами, які відносяться до категорії економічних інновацій. Вони на процес формування прибутку впливають через зміну собівартості виробленої продукції.

Тож, на підставі вищенаведених напрямків інновацій в рослинницькій галузі ми можемо зробити висновок, що всі зазначені інновації однозначно впливають на формування прибутку через фактори 1-го порядку (обсяг реалізації, собівартість та ціна реалізації).

Дослідження факторів інноваційності розвитку у середньо- або довгостроковій перспективі принципово відрізняється від такого дослідження в короткостроковій перспективі. Наприклад, запровадження нового сорту певної культури в першому році п'ятирічного досліджуваного періоду призведе до підвищення урожайності в першому році. В наступних періодах інноваційний розвиток вимагає запровадження інших (нових) інновацій. У зв'язку з цим постійне накладання одних інновацій на інші потребує кількісної оцінки впливу різних типів інновацій на тенденції розвитку.

Саме в цьому випадку для аргументованої відповіді на всі вищезазначені запитання може допомогти проведення модифікованого факторного аналізу прибутку. Встановивши кількісні оцінки впливу факторів на динаміку прибутків, ми зможемо з високою ймовірністю стверджувати, за рахунок яких напрямів інновацій (технологічних, маркетингових, економічних) забезпечується інноваційний розвиток підприємства, а які напрями використовуються недостатньо.

У ході проведених досліджень нами був розроблений методичний підхід до факторного аналізу прибутку в умовах інфляції, як основного критерію інноваційності розвитку галузі рослинництва в сільськогосподарських підприємствах.

Перший етап запропонованого факторного аналізу полягає у визначенні тенденції зміни урожайності, собівартості та ціни реалізації

сільськогосподарських культур. Відмітимо, що нами було здійснено дослідження факторів інноваційності розвитку по основним галузям рослинництва (виробництво пшениці, кукурудзи, соняшнику, цукрових буряків), але за обмеженістю розмірів статті розглянемо основні положення методичного підходу на прикладі озимої пшениці, яку вирощували сільськогосподарські підприємства лісостепової зони Харківської області протягом 2011-2018 рр. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Тенденція зміни урожайності, повної собівартості та ціни реалізації
1 ц озимої пшениці в сільськогосподарських підприємствах
лісостепової зони Харківської області за 2011-2018 рр.**

	Тенденція зміни за 2011-2018 рр.		
	урожайності, ц/га	повної собівартості, грн/ц	ціни реалізації 1 ц, грн
Харківська область	$y = 0,6798x + 37,429$	$y = 27,431x + 64,841$	$y = 45,2x + 45,905$
Борівський район	$y = 1,273x + 34,448$	$y = 18,031x + 75,716$	$y = 42,846x + 46,489$
Великобурлуцький район	$y = 1,0155x + 37$	$y = 25,933x + 63,781$	$y = 45,591x + 46,243$
Вовчанський район	$y = 0,5291x + 40,79$	$y = 21,927x + 62,716$	$y = 46,935x + 34,878$
Ізюмський район	$y = 0,5368x + 33,564$	$y = 31,166x + 60,853$	$y = 47,422x + 42,461$

Так, за даними таблиці, урожайність озимої пшениці по досліджуваним районам Харківської області мала тенденцію до зростання, а це означає, що в цих сільськогосподарських підприємствах цілком очевидно запроваджувались технологічні інновації. Відносно зміни ціни реалізації і повної собівартості не можна однозначно констатувати запровадження чи навпаки відсутність певних інновацій, оскільки необхідно врахувати темпи інфляції, зміну цін реалізації озимої пшениці в середньому по країні, а для аналізу собівартості – зміну цін на засоби виробництва.

Необхідність проведення математичного вирівнювання вищезазначених показників обумовлена тим, що лише вирівняні динамічні ряди віддзеркалюють тенденції розвитку, в т.ч. і інноваційного. В той же час, порівняння даних за будь-які два роки може призводити до хибних висновків, оскільки зростання

економічних показників може бути не результатом розвитку, а наслідком певних співпадінь (сприятливі погодні умови, сприятлива кон'юнктура ринку, низька інфляція і т. п.).

На другому етапі факторного аналізу нами були визначені розрахункові значення вищенаведених показників за визначеними тенденціями змін на початок і кінець аналізованого періоду. Так, розрахункова урожайність озимої пшениці в сільськогосподарських підприємствах Харківської області, яка визначена на основі закономірностей її зміни з урахуванням запровадження технологічних інновацій в 2011 р. складала 38,1 ($y = 0,6798 * 1 + 37,429$), а в 2018 р. – 42,9 ц/га ($y = 0,6798 * 8 + 37,429$). Відповідно розрахункова собівартість, яка враховувала запроваджені інновації в сфері управління витратами, в 2011 р. дорівнювала 92,3 ($y = 27,431 * 1 + 64,841$), а в 2018 р. 284,3 грн/ц ($y = 27,431 * 8 + 64,841$), а розрахункова ціна реалізації з урахуванням маркетингових інновацій – 91,1 ($y = 45,2 * 1 + 45,905$) та 407,5 грн/ц ($y = 45,2 * 8 + 45,905$) відповідно на початок і кінець досліджуваного періоду. Аналогічним чином були здійснені розрахунки даних показників і в середньому по сільськогосподарським підприємствам досліджуваних районів лісостепової зони Харківської області.

На наступному етапі розробленої нами методики факторного аналізу прибутку на основі раніше визначених розрахункових значень ціни реалізації, повної собівартості 1 ц та урожайності озимої пшениці традиційним методом було розраховано значення прибутку від реалізації озимої пшениці в розрахунку на 1 га посівної площі в 2011 р. та 2018 р. (табл. 2.2.).

Зміни, які відбулись впродовж 2011-2018 рр. дають підстави до визначення суми абсолютного відхилення розрахункової величини прибутку від реалізації озимої пшениці з 1 га посівної площі. Найбільше серед досліджуваних районів лісостепової зони Харківської області за аналізований період збільшили розрахункові суми прибутку від реалізації озимої пшениці в

розрахунку на 1 га посівної площі, як основного критерію інноваційності розвитку, сільськогосподарські підприємства Вовчанського району – на 7869,14 грн, а найменше – підприємства Ізюмського району – на 4301,25 грн.

Таблиця 2.2.

Розрахунок абсолютного відхилення прибутку від реалізації пшениці в сільськогосподарських підприємствах лісостепової зони Харківської області за 2011-2018 рр.

	Розрахункова величина прибутку (збитку) від реалізації пшениці з 1 га посівної площі		Абсолютне відхилення розрахункової величини прибутку від реалізації пшениці з 1 га посівної площі
	2011 р.	2018 р.	
Харківська область	-45,72	5285,28	5331,00
Борівський район	-157,08	7550,78	7707,86
Великобурлуцький район	79,8	6291,45	6211,65
Вовчанський район	-115,64	7753,5	7869,14
Ізюмський район	-71,61	4229,64	4301,25

Істотне зростання прибутку за аналізований період не гарантує того, що ця закономірність сформувалася у наслідок запровадження інноваційного типу розвитку. На зміну номінальної величини прибутку в реальній економіці істотний вплив мають інфляційні процеси.

Для нівелювання впливу інфляції на формування прибутку в проведених дослідженнях розрахункова собівартість і ціна реалізації озимої пшениці за 2011 р. були скориговані на відповідні поправочні коефіцієнти. Для собівартості таким поправочним коефіцієнтом був базисний індекс зміни цін на промислову продукцію, яка споживається в сільському господарстві. За 2011-2018 рр. він склав 3,022. Для цін продажу в якості коефіцієнта коригування використовувався базисний індекс росту середньої ціни реалізації озимої пшениці в цілому по Україні за 2011-2018 рр., що дорівнював 3,232.

Нівелювання впливу інфляції на повну собівартість 1 ц озимої пшениці та ціну її продажу дозволило встановити абсолютну величину зміни прибутку від

продажу цієї продукції в 2018 р. в порівнянні з 2011 р. за рахунок запровадження інноваційних заходів. Разом з цим було здійснено кількісну оцінку впливу факторів першого порядку, зміна яких є також наслідком дії певних напрямів інновацій (табл. 2.3).

Відмітимо, що трансформована методика, яку було покладено в основу проведення нами факторного аналізу базується на тому, що у тих випадках, коли у базисному році в результаті реалізації продукції було отримано збиток, а у звітному – прибуток, для визначення впливу зміни обсягу реалізації відповідного виду продукції з використанням методу ланцюгових підстановок необхідно використовувати ціни реалізації звітного року, а обсяг реалізації – базисного року [73]. В наших дослідженнях така ситуація була характерною для сільськогосподарських підприємств Борівського, Вовчанського та Ізюмського районів.

З даних таблиці 2.3. видно, що в усіх досліджуваних районах і в цілому по Харківській області є тенденція до зростання прибутку, очищеного від впливу інфляції. А отже, всі досліджувані об'єкти демонструють інноваційний тип розвитку. У всіх досліджуваних об'єктах спостерігається збільшення прибутку за рахунок підвищення урожайності (за рахунок запровадження технологічних інновацій) та випереджаючого в порівнянні з середнім по Україні зростанням цін реалізації (за рахунок запровадження маркетингових інновацій). В той же час інновації в сфері управління витратами використовували сільськогосподарські підприємства Борівського та Вовчанського районів.

Таким чином, в ході проведених досліджень відносно проблем факторного аналізу інноваційності розвитку галузей рослинництва були зроблені наступні висновки і пропозиції:

1. Основною метою і головною критеріальною ознакою інноваційності розвитку галузі рослинництва в сільськогосподарських підприємствах є

Таблиця 2.3.

**Кількісна оцінка факторів інноваційності розвитку виробництва озимої пшениці
в сільськогосподарських підприємствах лісостепової зони Харківської області за 2011-2018 рр.**

	Розрахункова урожайність, яка відображає тенденції розвитку, ц/га			Розрахункова собівартість 1 ц, яка відображає тенденції розвитку, грн.			Розрахункова ціна реалізації 1 ц, яка відображає тенденції розвитку, грн.			Загальний результат, прибуток +, збиток -, грн.				Відхилення прибутку 2018 р. від 2011 р. (+,-), грн.			
	2011 р.	2018 р.	відхилення (+,-)	2011 р.	2018 р.	відхилення (+,-)	2011 р.	2018 р.	відхилення (+,-)	2011 р.		2018 р.		усього	у т.ч. за рахунок зміни		
										на 1ц, грн.	усього	на 1ц, грн.	усього		урожайності	собівартості	ціни реалізації
Харківська область	38,1	42,9	4,8	279	284,3	5,4	294,4	407,5	113,1	15,5	590,7	123,2	5285,3	4694,6	591,4	-204,6	4307,8
Борівський район	35,7	44,6	8,9	283	220	-63,2	288,6	389	100,7	5,5	194,8	169,3	7550,8	7356,0	1506,8	2254,9	3594,4
Великобурлуцький район	38	45,1	7,1	271,1	271,5	0,4	296,7	411	114,3	25,6	973,7	139,5	6291,5	5317,7	990,5	-16,2	4343,5
Вовчанський район	41	45	3,7	255,7	238,1	-17,6	264,4	410	146,0	8,7	360,0	172,3	7753,5	7393,5	637,5	725,3	6030,7
Ізюмський район	34,1	37,9	3,8	278,0	310,2	32,2	290,6	421,8	131,2	12,5	427,4	111,6	4229,6	3802,3	424,1	-1097,2	4475,4

збільшення прибутку, очищеного від впливу інфляційних процесів в розрахунку на одиницю посівної площі відповідної культури.

2. Всі напрями інноваційного розвитку рослинництва впливають опосередковано на формування прибутку через фактори першого порядку – обсяг виробництва (продажу), повну собівартість та ціну реалізації продукції. Відповідно усі напрями інноваційного розвитку можуть бути об'єднані у три групи: технологічні, маркетингові та економічні.

3. Визначити ефективність окремого інноваційного заходу можна за допомогою класичного польового досліду або економічного експерименту. Але інноваційний розвиток передбачає постійне впровадження в сферу бізнесу інновацій різного спрямування. Це вимагає розробки методичних підходів до кількісної оцінки факторів інноваційності розвитку окремих галузей.

4. Факторний аналіз закономірностей зміни прибутку, вираженого на одиницю посівної площі відповідної культури, і в якому нівельовано вплив інфляції з високою ймовірністю дозволяє виявити наявність або відсутність інноваційного розвитку і здійснити кількісну оцінку впливу технологічних, маркетингових та економічних інновацій на тенденції економічної динаміки галузі.

5. Дослідження по сільськогосподарським підприємствам лісостепової зони Харківської області за 2011-2018 рр. показало, що всі вони мають інноваційний характер розвитку галузей рослинництва. Найбільш поширеними інноваціями є маркетингові та технологічні. В той же час, недостатньо уваги запровадженню інновацій приділяється в сфері управління операційними витратами.

6. З метою розповсюдження методів і прийомів інноваційного розвитку рослинництва подальші дослідження доцільно спрямувати на розробку методичного забезпечення і конкретизацію інновацій в тих сільськогосподарських підприємствах, які забезпечують найбільш швидкі темпи економічного розвитку.

РОЗДІЛ 3. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОСТІ РОЗВИТКУ ОКРЕМИХ ГАЛУЗЕЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА І ЙОГО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На сучасному етапі посилення конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції та інтеграцією України в міжнародний економічний простір обов'язковою умовою є формування інноваційної моделі розвитку сільського господарства. Аграрний сектор економіки України поки що залишається недостатньо чутливим до нововведень, порівняно з іншими сферами. В певній мірі така інноваційна пасивність сільськогосподарських підприємств гальмується значною мірою вкрай незадовільними фінансовими можливостями, а також нездатністю частини управлінських кадрів адаптуватися до ринкових умов господарювання.

У цьому контексті оцінка інноваційності розвитку аграрного сектора є об'єктивно необхідною та потребує аналітичного осмислення для виявлення можливих джерел його фінансового забезпечення.

Питанням запровадження інновацій та оцінки інноваційного розвитку аграрного сектора економіки присвячена низка досліджень та публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них: Крисанов Д.Ф. [74], Саблук П.Т. [75], Шубравська О.В. [76], Шпикуляк О.Г. [77]. Проте поки що не існує загальноприйнятого підходу до оцінювання інноваційності розвитку підприємств аграрного сектора.

Дослідження поглядів науковців на методичні підходи щодо оцінки інноваційності розвитку підприємств, дозволило нам розподілити їх на дві групи: універсальні та специфічні. Відповідно до першої групи ми віднесли такі методичні підходи, які можуть використовуватись для оцінки інноваційного розвитку будь-яких видів підприємств. А до специфічних – такі, що є характерними для окремих видів підприємств залежно від їх виду діяльності, зокрема сільськогосподарських. Водночас констатуємо, що прикладів специфічних методичних підходів, які використовуються

безпосередньо для оцінки інноваційного розвитку підприємств аграрного сектора, у науковій літературі на сьогоднішній день обмаль.

Метою дослідження є висвітлення результатів дослідження інноваційності розвитку основних галузей аграрного сектора економіки України і впливу на ці процеси фінансового забезпечення.

Найбільш розповсюдженими методами оцінки інноваційності розвитку підприємства є: визначення чуттєвості підприємства до інновацій, оцінка його інноваційного потенціалу або інноваційної активності; комплексна оцінка інноваційної діяльності; розрахунок ефективності інноваційної діяльності тощо.

Так, запропонована І. Л. Коленським і О. О. Харіним [78] методика бальної оцінки чуттєвості до інновацій дозволяє віднести конкретне підприємство до певного класу чуттєвості на основі дослідження сукупності чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Цей клас і визначає його здатність до швидкого й ефективного освоєння новацій. Алгоритм оцінки, описаний цими науковцями, поєднує три етапи: визначення і обробку чинників, аналіз і визначення класу чуттєвості підприємства.

Ряд науковців вважають, що методичні підходи щодо оцінки інноваційного розвитку аграрного сектора повинні ґрунтуватись саме на оцінці інноваційної активності та інноваційного потенціалу підприємств, який в свою чергу, являє собою взаємопов'язаних потенційних ресурсів, які при ефективному використанні за певний проміжок часу максимально сприяють їх інноваційному розвитку галузі.

На думку Т.О. Дерев'янка [79], методика оцінювання інноваційного потенціалу повинна відповідати сучасному інноваційному розвитку аграрного сектора, бути математично доступною, практичною, гнучкою до змін та проводитись в такій послідовності:

1. Аналіз потенційних ресурсів галузі;
2. Стан та аналіз галузі;

3. Оцінка інноваційних можливостей галузі або інноваційного розвитку.

Автор вважає, що на основі аналізу потенційних ресурсів, визначенні рівня інноваційних можливостей (потенціалу), потреб та вибору перспективного розвитку галузі, ґрунтується система прогнозування та планування інноваційного розвитку.

Ю. Максимов, С. Мітяков, О. Мітякова і Т. Федосєєва [80] пропонують здійснювати оцінку рівня інноваційного розвитку підприємства також за допомогою методики оцінки його інноваційного потенціалу, сутність якої полягає у його розподілі на складові, визначенні для кожної складової набору показників з подальшою їх експертною оцінкою. Перевагою даної методики є приведення показників різних типів до єдиної безрозмірної шкали.

Л. М. Гохберг та І. О. Кузнецова [81] вводять поняття рівня інноваційної активності підприємств, для розрахунку якого обґрунтовується необхідність розширення ознак ідентифікації інноваційно-активних підприємств. У даному випадку визнається необхідність застосування комплексу факторних ознак для оцінки інноваційної активності підприємства, яку визначають відповідно до реалізації ним тих або інших видів інноваційної діяльності.

Методика оцінки інноваційної активності С. М. Бухонової і Ю.О. Дорошенко [82] полягає у послідовному застосуванні трьох підходів: формального, ресурсно-витратного і результативного. Останнім етапом є комплексна оцінка інноваційної активності за допомогою методу побудови пелюсткової діаграми, яка є аналогом графіку у полярній системі координат, вісі якої відображають значення конкретних факторних ознак інноваційної активності щодо початку координат.

В той же час, інший науковець, А. О. Трофілова [83], при формуванні методики оцінки інноваційної активності підприємства пропонує за методологічну основу брати принципи аналізу фінансового стану й особливості системи ділової активності підприємств. Сукупність

запропонованих нею розрахункових економічних показників інноваційної активності визначає ступінь забезпеченості підприємства економічними ресурсами в інноваційній сфері.

Натомість, В. О. Чернов [84] запропонував так званий інноваційний аналіз. Автор рекомендує розпочинати аналіз з дослідження процесів нововведень через визначення їх кількості, вартості, питомої ваги у загальній вартості майна, визначення рівня поновлення, проведення його порівняння з планом і визначення відхилень. Наступним кроком, на його думку, має бути аналіз ефективності інновацій, який дає можливість дослідити приріст продуктивності праці, що був досягнутий у результаті нововведень, порівнюючи при цьому дохід і прибуток, які були одержані від інновацій, з доходом і прибутком від альтернативних нововведенню варіантів. Таке порівняння доцільно, адже за його допомогою можливо відібрати найкращий проект з огляду на його вплив на економічні показники функціонування підприємства.

Щодо аналізу ефективності інновацій, то запропоновано використовувати систему показників, які відображають кінцеві результати реалізації інноваційного проекту, а також співвідношення результатів і витрат, що зумовлені розробкою, виробництвом і експлуатацією нововведень, а саме: приріст доходу за період, який був одержаний у результаті інновацій у порівнянні з альтернативою; валовий дохід, який одержало підприємство у результаті інновацій; зміни частки валового доходу, який одержало підприємство від інновації, у загальній масі валового доходу звітного періоду у порівнянні з альтернативою; питому вагу валового доходу від інновацій у загальній масі валового доходу за період; витрати на інновації; економію зниження витрат за рахунок реалізації нововведення за певний період; зміни у товарообороті, продуктивності праці та фондівіддачі; прибуток від продажів, який отримали за рахунок здійснення інновацій і його приріст (ефект) у порівнянні з альтернативою за період; чистий прибуток, який одержало підприємство від реалізації нововведення і його приріст, який

одержало підприємство за період від реалізації нововведення у порівнянні з альтернативою; період окупності капітальних вкладень на інновації тощо [85].

Як бачимо з переліку запропонованих показників, методика інноваційного аналізу є комплексною і дає можливість отримати різнобічну характеристику інноваційних проектів підприємства, але безліч нововведень в аграрному секторі, які в значній мірі визначають інноваційність розвитку сільськогосподарського підприємства, здійснюється без оформлення у вигляді проекту. І таких інновацій в межах одного підприємства і навіть однієї галузі може бути досить велика кількість. У зв'язку з цим виникає цілком закономірне питання чи є інноваційний розвиток на підприємстві і які його темпи?

На наш погляд, основою інноваційного розвитку сільськогосподарських товаровиробників є перш за все запровадження технологічних інновацій, результативність яких виявляється у підвищенні урожайності сільськогосподарських культур. Разом з тим, за нашим абсолютним переконанням, інноваційність розвитку аграрного сектора не обмежується лише технологічними інноваціями і не може характеризуватися тільки тенденціями зміни урожайності сільськогосподарських культур. Більш того, попередні дослідження, проведені нами свідчать про те, що тенденції зміни різних економічних показників (урожайності, валової, товарної, чистої продукції, прибутку) можуть бути суперечливими, а тому потребують детального дослідження і пояснення в кожному такому випадку. Це, в свою чергу, вимагає значного обсягу наукової публікації, в якій розглядаються всі ці аспекти. Абсолютно очевидно, що обсяг такої наукової праці значно перевищує загальноприйнятим нормам, встановленим для наукових статей. Виходячи з цього, наші дослідження обмежились лише аналізом динаміки урожайності основних сільськогосподарських культур за період з 1995-2019 рр. (табл. 3.1).

Таблиця 3.1.

Тенденції зміни урожайності сільськогосподарських культур в господарствах усіх категорій

	Тенденції зміни урожайності сільськогосподарських культур в господарствах усіх категорій по п'ятиріччям, ц/га				
	1995-1999 рр.	2000-2004 рр.	2005-2009 рр.	2010-2014 рр.	2015-2019 рр.
	Україна				
Зернові та зернобобові	$y = -0,8x + 24,18$	$y = 0,89x + 21,39$	$y = 1,81x + 21,83$	$y = 3,65x + 24,79$	$y = 1,73x + 40,05$
Соняшник	$y = -0,96x + 13,98$	$y = -0,48x + 12,18$	$y = 0,65x + 11,87$	$y = 1,21x + 14,57$	$y = 0,86x + 19,98$
Цукрові буряки	$y = -10,7x + 210,9$	$y = 14x + 155,6$	$y = 20,5x + 238,1$	$y = 43,2x + 256,2$	$y = 7,7x + 449,5$
Харківська область					
Зернові та зернобобові	$y = 0,15x + 20,41$	$y = 0,64x + 23,32$	$y = 1,26x + 24,1$	$y = 5,57x + 17,27$	$y = -0,1x + 40,8$
Соняшник	$y = -1,56x + 18$	$y = -1,28x + 16,02$	$y = 1,8x + 10,34$	$y = 2,54x + 16,12$	$y = -0,22x + 27,74$
Цукрові буряки	$y = -24,3x + 216,3$	$y = 17x + 123$	$y = 3,5x + 226,5$	$y = 64x + 120,4$	$y = 4,9x + 389,7$

Джерело: розрахунки автора

З одного боку дані таблиці 3.1. надають певну інформацію про наявність чи відсутність інноваційного розвитку в господарствах усіх категорій України та Харківської області. Якщо, в період 1995-1999 рр. урожайність основних сільськогосподарських культур скорочувалася, то це свідчить про відсутність інноваційного розвитку. Починаючи з 2000-2004 рр. середньорічний приріст урожайності зернових культур та цукрових буряків мав позитивне значення. Також відмітимо, що найбільш швидко урожайність сільськогосподарських культур зростала в період з 2010 по 2014 рр.: зернових та зернобобових культур в середньому щороку на 3,65 ц/га, соняшнику – на 1,21 ц/га, цукрових буряків – на 43,2 ц/га. Крім того, слід наголосити, що по всім культурам з кожним наступним п'ятирічним періодом дослідження (включно до 2010-2014 рр.) підвищувалось поступово і значення середньорічного приросту урожайності культур, що є проявом інноваційності розвитку технологічного характеру. Але за останні 5 років темпи зростання урожайності всіх без винятку культур значно знизились, що, в свою чергу, свідчить про уповільнення темпів інноваційного розвитку.

В порівнянні з даними в середньому по Україні, по господарствам всіх категорій Харківської області були зафіксовані подібні тенденції змін

урожайності сільськогосподарських культур в розрізі по п'ятирічним періодам дослідження. Лише за 2015-2019 рр. по зерновим і зернобобовим культурам та соняшнику темпи зростання урожайності не просто знизились, як в цілому по Україні, а навіть набули тенденції до скорочення (в середньому щороку на 0,1 та 0,22 ц/га відповідно).

Водночас дослідження лише вищенаведених абсолютних показників позбавляє можливості порівняння досягнутого рівня урожайності, як критерію інноваційного розвитку, між культурами, бо вони є не співставними. Так, 43,2 ц/га щорічного приросту урожайності цукрових буряків у період з 2010 по 2014р. в середньому по Україні не є ознакою того, що інноваційний розвиток по даній галузі є в декілька разів вищим, ніж по зерновим культурам з щорічним приростом урожайності – 3,65 ц/га. І навіть порівнювати між періодами отримані абсолютні показники є неможливим через неспівставність, тому що в кожному періоді є різним досягнутий рівень.

В зв'язку з цим, виникла необхідність переходу до відносних показників – базисних індексів урожайності сільськогосподарських культур в господарствах усіх категорій, як в цілому по Україні, так і по Харківській області, в розрізі 5-тирічних періодів дослідження (табл. 3.2.).

Таблиця 3.2.

Тенденції зміни базисних індексів урожайності сільськогосподарських культур в господарствах усіх категорій

	Тенденції зміни базисних індексів урожайності сільськогосподарських культур в господарствах усіх категорій по п'ятиріччям, %				
	1995-1999 рр.	2000-2004 рр.	2005-2009 рр.	2010-2014 рр.	2015-2019 рр.
Україна					
Зернові та зернобобові	$y = -3,29x + 99,51$	$y = 4,59x + 110,26$	$y = 6,96x + 83,96$	$y = 13,57x + 92,16$	$y = 4,21x + 97,45$
Соняшник	$y = -6,76x + 98,45$	$y = -3,93x + 99,84$	$y = 5,08x + 92,73$	$y = 8,07x + 97,13$	$y = 3,98x + 92,5$
Цукрові буряки	$y = -5,22x + 102,9$	$y = 7,91x + 87,91$	$y = 8,27x + 96,0$	$y = 15,48x + 91,83$	$y = 1,77x + 103,1$
Харківська область					
Зернові та зернобобові	$y = 0,81x + 110,3$	$y = 3,56x + 129,56$	$y = 4,24x + 81,15$	$y = 29,79x + 92,35$	$y = -0,25x + 103,03$
Соняшник	$y = -8,48x + 97,83$	$y = -8,89x + 111,25$	$y = 16,36x + 94$	$y = 15,68x + 99,51$	$y = -0,76x + 95,33$
Цукрові буряки	$y = -11,19x + 99,7$	$y = 11,49x + 83,11$	$y = 1,65x + 106,84$	$y = 42,38x + 79,74$	$y = 1,40x + 111,66$

Джерело: розрахунки автора

Аналіз тенденцій зміни базисних індексів урожайності сільськогосподарських культур також підтвердив висновок про те, що в період з 1995 по 1999 р. навряд чи можна говорити про наявність інноваційного розвитку через скорочення урожайності всіх без винятку досліджуваних культур в цілому по Україні. Щодо господарств Харківської області, то лише зернові та зернобобові культури мали тенденцію до щорічного нарощування урожайності в середньому на 0,8 ц/га протягом зазначеного періоду.

Відмітимо, що на відміну від зернових культур і соняшнику по цукровим бурякам інновації накладаються на скорочення посівних площ. Здійснивши аналіз тенденцій зміни базисних індексів посівних площ під цукровими буряками, нами було встановлено, що по цукровим бурякам по кожній п'ятирічці зафіксовано тенденцію до зменшення посівних площ. Найбільше скорочення посівних площ під даною культурою було встановлено в період з 2005 по 2009 рр. з щорічним зменшенням по Україні на 16,8 %, а по Харківській області – на 18,8 % (табл. 3.3.).

Таблиця 3.3.

**Тенденції зміни базисних індексів посівних площ
сільськогосподарських культур в господарствах усіх категорій**

	Тенденції зміни базисних індексів посівних площ сільськогосподарських культур в господарствах усіх категорій по п'ятиріччям, %				
	1995-1999 рр.	2000-2004 рр.	2005-2009 рр.	2010-2014 рр.	2015-2019 рр.
	Україна				
Зернові та зернобобові	$y = -1,1x + 101,2$	$y = 0,4x + 105,4$	$y = 1,9x + 95,9$	$y = -0,1x + 102,6$	$y = 1,1x + 97,1$
Соняшник	$y = 10,7x + 82,9$	$y = 9,0 + 80,3$	$y = 3,5x + 95,5$	$y = 3,7 + 97,5$	$y = 3,3x + 104,7$
Цукрові буряки	$y = -8,5x + 106,4$	$y = -5,2x + 114,4$	$y = -16,8x + 135,6$	$y = -11,8x + 119,4$	$y = -1,9x + 119,2$
	Харківська область				
Зернові та зернобобові	$y = -0,8x + 99,1$	$y = 0,2x + 106,0$	$y = 4,9x + 95,5$	$y = 6,8x + 102,8$	$y = 0,01x + 95,8$
Соняшник	$y = 11,7x + 83,1$	$y = 6,6x + 84,0$	$y = 6,8x + 87,7$	$y = -0,2x + 92,2$	$y = 7,03x + 99,4$
Цукрові буряки	$y = -7,9 + 105,5$	$y = -4,0x + 106,2$	$y = -18,8x + 137,7$	$y = -16,7x + 130,2$	$y = -18, + 162,8$

Джерело: розрахунки автора

Оскільки, як правило, посівні площі під цукровими буряками скорочуються у неефективних господарствах, для яких був характерним низький рівень урожайності, то в наслідок цього відбувається підвищення середньої урожайності даної культури. Але це не є ознакою інноваційності розвитку. Тому в подальшому необхідно нівелювати вплив даного чинника при дослідженні інноваційності розвитку на основі показника урожайності.

Найвищий рівень інноваційного розвитку всіх досліджуваних галузей в цілому по Україні, внаслідок запровадження технологічних інновацій (удосконалення вже існуючих технологій вирощування сільськогосподарських культур чи застосування більш продуктивних сортів або гібридів, використання добрив тощо) було зафіксовано в період 2010 -2014 рр., що в кінцевому підсумку обумовило найвищий рівень середньорічного приросту базисного індексу урожайності культур: по зернових культурах – 13,5 %, соняшнику – 8,1 %, цукрових буряках – 15,5 %.

При цьому зауважимо, що запровадження вищезазначених технологічних інновацій абсолютно очевидно потребують певного фінансового забезпечення. Тому таке поступове нарощування темпів інноваційного розвитку впродовж з 2000 по 2014 р. обумовлено, в першу чергу, сприятливою ситуацією для сільськогосподарських товаровиробників в сфері фінансування за цей період.

Фінансове забезпечення інноваційного розвитку окремих галузей аграрного сектора може здійснюватися або за рахунок прибутку, або за рахунок зовнішніх джерел таких, як державна підтримка в різних її формах. Так, якщо проаналізувати рівень державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників по цим періодам, то можна дійти наступних висновків.

Законом України № 320-XIV від 17.12.1998 р. з 1 січня 1999 р. було запроваджено для аграрних виробників фіксований сільськогосподарський податок, в результаті чого їх було виведено з загальної системи оподаткування.

З 1 січня 2005 р. на підставі Закону України № 1878-IV від 24.06.2004 р. було введено спеціальний режим податку на додатну вартість, який звільняв сільськогосподарські підприємства від обов'язків сплати цього податку до бюджету. Натомість сума податку, отримана сільськогосподарськими підприємствами внаслідок застосування спеціального режиму податку на додану вартість, повністю залишалась у розпорядженні суб'єкта господарювання і могла бути використана виключно за цільовим призначенням.

Зауважимо, що за перерахунком на 2019 р. сума пільг від запровадження спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість становила б 1500-2000 грн з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь.

Все це значно зменшило податковий тиск на вітчизняних аграріїв та позитивно відобразилось на їх можливостях для фінансування розвитку, в тому числі і інноваційного.

Однак на підставі Закону України № 71-III від 28.12.2014 р. фіксований сільськогосподарський податок було скасовано і на його зміну для сільськогосподарських товаровиробників було запроваджено єдиний податок на 4 групи. Абсолютно негативним моментом для платників даного податку було суттєве збільшення ставок оподаткування. Наприклад, для ріллі ставка оподаткування зросла з 0,15 в 2005 р. до 0,45 в 2015 р. та 0,95 в 2017 р., а також введено обов'язкове індексування грошової оцінки земель, від якої залежить сума нарахованого податку. Внаслідок цього сума податку стрімко зросла з 4-5 грн до 250-300 грн з розрахунку на 1 га ріллі за вказаний період. Крім того значно скоротився і перелік тих податків, які раніше входили до складу єдиного податку.

Відносно спеціального режиму оподаткування діяльності у сфері сільського господарства податком на додану вартість, то з 2016 р. було запроваджено перехідні умови у застосуванні сільськогосподарськими виробниками спец режиму оподаткування.

Відповідно до цих умов перераховується до держбюджету та на спеціальні рахунки сільськогосподарських підприємств у різних частках залежно від виду продукції:

1) по операціях із зерновими та технічними культурами підлягає перерахуванню:

до держбюджету - 85 %;

на спеціальні рахунки -15 %;

2) по операціях із продукцією тваринництва підлягає перерахуванню:

до держбюджету - 20%;

на спеціальні рахунки - 80%.

3) постачанні інших с.-г. товарів та послуг:

50% – до державного бюджету; 50% – на спецрахунок.

З 1 січня 2017 р. спеціальний режим для сільськогосподарських підприємств втратив свою чинність.

Отже, всі вищенаведені зміни, які відбулись у податковому законодавстві за 2015-2019 рр. значно погіршили фінансове забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, в наслідок чого їх темпи інноваційного розвитку дуже істотно уповільнились.

Таким чином, в економічній літературі відсутній загальноприйнятий підхід до кількісної оцінки інноваційності розвитку аграрного сектора в цілому, а також окремих сільськогосподарських підприємств і галузей.

В якості критеріальних показників інноваційності розвитку аграрного сектора можуть виступати показники середньорічного приросту валової, товарної продукції та прибутку в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь.

Темпи інноваційного розвитку окремих галузей можуть характеризувати показники середньорічного приросту урожайності окремих культур або продуктивності тварин, а також виходу товарної продукції та прибутку в розрахунку на 1 га посівної площі або голову тварин.

В результаті дослідження тенденції зміни урожайності основних сільськогосподарських культур в цілому по Україні і по Харківській області встановлено, що у 1995-1999 рр. інноваційний розвиток цих галузей був відсутній; з 2000 по 2014 рр. відбувалося прискорення темпів інноваційного розвитку; у 2015-2019 рр. інноваційний розвиток дуже істотно уповільнився.

Однією з головних причин зміни темпів інноваційності розвитку галузей аграрного сектора є його фінансове забезпечення, зокрема за рахунок державної підтримки. Період прискорення інноваційного розвитку розглянутих галузей співпадає з періодом дії фіксованого сільськогосподарського податку та спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників податком на додану вартість. Скасування або трансформація зазначених податкових режимів у 2015-2017 рр. призвело до стрімкого зниження темпів інноваційного розвитку, яке межую з повною його відсутністю.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на удосконалення методів кількісної оцінки інноваційності розвитку окремих секторів національної економіки, зокрема співставлення можливих різних напрямів тенденцій зміни показників валової, товарної, чистої продукції, прибутку, урожайності сільськогосподарських культур та формування такого механізму фінансового забезпечення аграрного сектора (а саме удосконалення системи державної підтримки, оподаткування сільськогосподарських товаровиробників та їх кредитного забезпечення), який би сприяв прискоренню темпів інноваційного розвитку.

Розділ 4. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

4.1. Оптимізація структури виробництва і реалізації продукції на основі методу абсолютних різниць

Особлива значимість прибутку в підприємницькій діяльності визначається багатьма обставинами: він є найважливішим результатом фінансово-господарської діяльності, винагородою за підприємницький ризик, найдешевшим джерелом фінансування потреб підприємства, джерелом зростання добробуту його власників і передумовою формування конкурентоспроможності підприємства.

Прибуткове ведення господарства має надзвичайно важливе значення і в сільському господарстві, яке безпосередньо впливає на формування продовольчої безпеки держави, зміцнення її експортного потенціалу, соціальний розвиток сільських територій, дотримання економічної рівноваги в галузі і вирішення інших важливих проблем.

Питанню формування прибутку присвячено праці багатьох учених-економістів, таких як П.Т. Саблук [86, 87], І.О. Бланк [88], А.М. Поддєрьогін [89], Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк [90] та ін. Зокрема, А.М. Поддєрьогін вважає, що прибуток є вираженням ефективності управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання. Стосовно оцінки ефективності управління формуванням прибутків сільськогосподарських підприємств важко погодитися з таким твердженнями в повному обсязі, оскільки величина отриманого прибутку значною мірою залежить від кон'юнктури товарного ринку, родючості використовуваних ґрунтів, сприятливих погодних умов та інших чинників.

Теоретичні та методичні засади оцінки ефективності управління викладено в наукових працях О.І. Гуторова [91], О.О. Красноруцького [92],

Т.А. Говорушко [93] та ін. Найпоширенішим методом оцінки ефективності менеджменту в сільськогосподарських підприємствах є використання системи показників, головними серед яких є: питома вага витрат на управлінський персонал у загальній їх сумі; питома вага управлінського персоналу в загальній чисельності працюючих на підприємстві; обсяг валової, товарної продукції та прибутку на одного працівника управлінського персоналу та ін. Однак з практичного погляду, підприємство може мати низьку питому вагу управлінського персоналу і витрат на його утримання, але отримувати збитки від продажу своєї продукції. Крім того, застосування такого методичного підходу є проблематичним для дрібних фермерських господарств, у яких фермер поєднує і функції менеджера, і функції працівника, який безпосередньо виконує технологічні операції.

Незважаючи на надзвичайну важливість прибуткового ведення господарства, в реальній економічній дійсності рівень прибутковості окремих підприємств варіює дуже істотно, що викликано великою сукупністю факторів, які впливають на формування прибутку сільськогосподарських підприємств. Але одним з найголовніших чинників є ефективність менеджменту, який у кінцевому підсумку спрямовується на одержання прибутку. Тому важливою науковою проблемою є розробка методичних підходів до інтегральної оцінки ефективності управління формуванням прибутку сільськогосподарських підприємств. Реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню економічного розвитку підприємств, зростанню показників прибутковості та рентабельності.

Загальновизнаним є положення, згідно з яким прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції залежить від кількості проданої продукції, її структури, повної собівартості та ціни продажу. У ринкових умовах структура виробленої та проданої продукції цілком залежить від рішень менеджменту підприємства. На обсяги виробництва і реалізації окремих видів сільськогосподарської продукції значною мірою впливає обрана технологія виробництва, яка, у свою чергу, формує відповідний рівень

інтенсифікації виробництва та собівартості продукції. Вибір технології виробництва є невід'ємною функцією менеджменту на підприємстві. Продаж виробленої продукції за вищими цінами є наслідком маркетингових зусиль менеджерів підприємства. Ефективність маркетингу виявляється і в досконалості галузевої структури сільськогосподарського підприємства, рівні її відповідності вимогам ринкового середовища. Отже, основними складовими для інтегральної оцінки ефективності управління формуванням прибутків від реалізації продукції можуть бути: досконалість галузевої структури, досягнутий рівень інтенсифікації виробництва та ефективність маркетингової діяльності.

Для дослідження взаємозв'язку між ефективністю менеджменту в господарстві та формуванням фінансових результатів було використано індексний метод. Вибір цього методу пояснюється тим, що він є одним із найбільш потужних, інформативних і поширених інструментів економічного аналізу, за допомогою якого можна порівнювати окремі показники однорідного об'єкта та складні економічні явища, утворені з різнорідних елементів, що не підлягають безпосередньому підсумовуванню [94].

Перехід до ринкових умов господарювання привів до того, що зараз аграрні підприємства самостійно обирають напрям своєї діяльності. Перед кожним керівником постає питання вибору провідної галузі виробництва – рослинництва чи тваринництва, щоб досягти максимуму прибутку для забезпечення розширеного відтворення та інтенсифікації виробництва. Але крім максимізації прибутку, необхідно враховувати широке коло чинників щодо вибору виробничого напрямку: наявність виробничих ресурсів, кількість і якість трудових ресурсів, природно-кліматичні умови та ін. До того ж необхідно брати до уваги екологічну безпеку та збереження родючості ґрунтів.

Досліджуючи вплив галузевої структури на формування прибутку в сільському господарстві, варто зауважити – швидка диверсифікація галузі є дуже обмеженою, проте кожне сільськогосподарське підприємство, ставлячи

за мету максимізацію прибутку, прагне до вдосконалення галузевої структури, шляхом виключення збиткових видів продукції та збільшенням обсягів виробництва найбільш рентабельних її видів.

В економічному аналізі дослідження впливу структури реалізованої продукції найчастіше здійснюється за методом абсолютних різниць [95]. Але до цього методичного підходу було внесено деякі зміни. Зокрема, під час вивчення впливу структури реалізованої продукції на величину прибутку по сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2014 р. замість базисного періоду, як це прийнято в традиційній методиці, за основу порівняння було обрано середньообласні показники. Такий методичний підхід дає змогу визначити абсолютне збільшення або зменшення прибутку (збитку) за рахунок зміни структури реалізованої продукції. Враховуючи той факт, що абсолютні значення фінансових результатів дуже істотно залежать від масштабів виробництва, доцільно встановлене відхилення прибутку визначити з розрахунку на 1 га с.-г. угідь, які, як відомо, є основним засобом виробництва в сільському господарстві. Це дозволить зробити порівнюваними показники впливу структури реалізованої продукції в господарствах з різними масштабами виробництва.

Для оцінки ефективності управління формуванням структури виробництва і реалізації продукції пропонується визначити відповідний індекс за такою формулою:

$$I_{zc} = \frac{\Pi_o + \Pi_c}{\Pi_o}, \quad (4.1)$$

де I_{zc} – індекс ефективності управління формуванням структури виробництва і реалізації продукції;

Π_o – середній розмір прибутку від реалізації продукції по сільськогосподарських підприємствах області з розрахунку на 1 га с.-г. угідь, грн;

P_c – відхилення прибутку від реалізації продукції по господарству за рахунок зміни структури реалізованої продукції з розрахунку на 1 га с.-г. угідь, грн.

Якщо в господарстві в результаті відповідних управлінських рішень сформовано таку структуру реалізації продукції, яка забезпечить отримання додаткового прибутку, значення I_{zc} буде більше за одиницю, що повинно свідчити про вищу ефективність управління формуванням структури виробництва і реалізації продукції, ніж у середньому по області. Значення I_{zc} , менше від одиниці, свідчатиме про нижчий рівень ефективності управління.

4.2. Управління інтенсифікацією виробництва з використанням кореляційно-регресійного моделювання витрат і прибутковості

У сучасних умовах господарювання, коли сільськогосподарські підприємства, незважаючи на специфіку галузі, змушені працювати в ринкових умовах, основним завданням є отримання максимального прибутку. Тому для кожного підприємства важливим є аналіз та управління витратами як один з чинників формування фінансових результатів. На прибуток підприємства впливають безліч як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, проте витрати виробництва, що формують собівартість продукції, залишаються основним фактором впливу.

Тож питання інтенсифікації виробництва є особливо актуальним. Інтенсифікація акумулює в собі зростаючі розміри матеріально-речових засобів і витрат праці з розрахунку на одиницю земельної площі і голову худоби у тваринництві, – це головний напрямок у розвитку розширеного відтворення сільського господарства, забезпечення його ефективного функціонування [96, с. 252].

Аналізуючи вплив інтенсифікації сільськогосподарського виробництва на формування фінансових результатів, необхідно враховувати деякі

надзвичайно важливі обставини. По-перше, дію закону спадної віддачі, внаслідок якого збільшення виробничих витрат (узгоджене з відповідними змінами в технології виробництва) з розрахунку на 1 га посівної площі сільськогосподарської культури або на 1 гол. тварин доцільне лише до певної межі. По-друге, рівні інтенсивності виробництва (розміри витрат з розрахунку на 1 га посівної площі або на 1 гол. тварин), які забезпечують отримання максимальної врожайності культур (продуктивності тварин), максимального прибутку в розрахунку на 1 га посіву або 1 гол. тварин та мінімальної собівартості одиниці виробленої продукції, істотно відрізняються. В ринкових умовах пріоритетним критерієм є максимізація розміру прибутку з розрахунку на одиницю посівної площі відповідної культури або 1 гол. тварин. Рівень виробничих витрат, який забезпечує отримання такого максимального результату, можна вважати оптимальним рівнем інтенсивності виробництва за цих економічних умов. По-третє, оптимальний рівень інтенсивності виробництва дуже суттєво залежить від паритету цін на сільськогосподарську продукцію і засоби виробництва.

Мистецтво менеджера полягає в тому, щоб спрогнозувати паритет цін на майбутній період і обрати на основі цього такий рівень інтенсивності виробництва кожного виду продукції, який забезпечить отримання максимально можливого фінансового результату з розрахунку на 1 га посіву або на 1 гол. тварин. Саме на цих засадах і базується запропонований методичний підхід до оцінки ефективності управління інтенсифікацією виробництва. На першому етапі для кожного виду продукції по сукупності досліджуваних господарств розраховують кореляційно-регресійну модель залежності прибутку від розміру витрат з розрахунку на 1 га посівної площі або голову худоби. Цю залежність можна виразити за допомогою квадратного рівняння регресії:

$$y = a_0 + a_1x + a_2x^2, \quad (4.2)$$

де, y – урожайність (продуктивність), ц/га;

x – виробничі витрати на 1 га (1 гол.);

Якщо помножити урожайність на ціну 1 ц виробленої продукції відповідного виду (P) і припустити, що вся продукція реалізується підприємством, абстрагуючись від витрат на збут, отримаємо рівняння залежності обсягу виручки від реалізації, отриманого з 1 га площі відповідної культури (B), від витрат на 1 га:

$$B = P \cdot (a_0 + a_1x + a_2x^2) = b_0 + b_1x + b_2x^2. \quad (4.3)$$

Віднявши від виручки з 1 га (B) витрати на 1 га площі цієї культури (x), отримаємо функцію прибутку від реалізації (Π):

$$\Pi = (b_0 + b_1x + b_2x^2) - x = b_0 + (b_1 - 1)x + b_2x^2. \quad (4.4)$$

Отримана формула (4.4) дає змогу шляхом знаходження похідної першого порядку визначити оптимум витрат на 1 га, при якому прибуток підприємства буде максимальним за умови незмінного обсягу виробництва, при досягнутому рівні інтенсифікації і ціні реалізації.

На другому етапі для кожного виду продукції по кожному господарству і в середньому по сукупності на основі розроблених кореляційно-регресійних моделей визначають розрахункову величину прибутку при фактично досягнутому рівні інтенсивності виробництва. На основі цих даних обчислюють коефіцієнт ефективності управління інтенсифікацією виробництва (Kn_i) окремого виду продукції за формулою:

$$Kn_i = \frac{\Pi\phi_i}{\Pi\text{сер}_i}, \quad (4.5)$$

де Kn_i – коефіцієнт ефективності управління інтенсифікацією виробництва i -го виду продукції;

$\Pi\phi_i$ – розрахунковий прибуток на 1 га посіву відповідної культури або на 1 гол. тварин по господарству при фактичних витратах, грн/га або грн/гол.;

$\Pi\text{сер}_i$ – розрахунковий прибуток на 1 га посіву відповідної культури або на 1 гол. тварин у середньому по сукупності господарств, грн/га або грн/гол.

Якщо досягнутий рівень інтенсивності виробництва в досліджуваному господарстві дужче наблизений до оптимального, ніж середній рівень інтенсивності по сукупності господарств, то це повинно забезпечити йому отримання вищого прибутку з розрахунку на 1 га або на 1 гол. Унаслідок цього значення коефіцієнта ефективності управління інтенсифікацією виробництва i -го виду продукції перевищить одиницю, що повинно свідчити про вищу ефективність управління порівняно із середнім рівнем по сукупності досліджуваних господарств. Істотне відхилення досягнутого рівня інтенсивності виробництва i -го виду продукції від оптимального свідчатиме про низьку ефективність управління інтенсифікацією виробництва і підтверджуватиметься значенням Kn_i , яке менше за одиницю.

Для узагальненої оцінки ефективності управління інтенсифікацією виробництва в цілому по господарству відповідний індекс обчислюють за формулою:

$$I_{int} = \frac{\sum Kn_i \cdot B_i}{\sum B_i}, \quad (4.6)$$

де I_{int} – індекс ефективності управління інтенсифікацією виробництва;

B_i – фактичні витрати на виробництво i -го виду продукції, грн.

Якщо за всіма видами продукції фактично досягнутий рівень інтенсивності виробництва більшою мірою наблизатиметься до оптимального рівня, ніж середні рівні інтенсивності по сукупності досліджуваних господарств, то значення загального індексу ефективності управління інтенсифікацією (I_{int}) буде більшим від одиниці, що свідчатиме про високий рівень ефективності управління цим процесом. І навпаки, якщо значення I_{int} менше за одиницю, ефективність управління інтенсифікацією виробництва буде визнано як низьку.

4.3. Оцінка ефективності управління маркетинговою діяльністю

Ринок сільськогосподарської продукції представлений в нашій державі великою кількістю суб'єктів господарювання. Причиною цього є те, що пропозицію формує велика кількість незалежних аграрних підприємств. Тому його можна вважати ринком з чистою (досконалою) конкуренцією та відповідно низьким рівнем монополізації. Продукція у переважній більшості підприємств є одноманітною, що обумовлено специфікою низької диверсифікації галузі. Таким чином, окремо взяте підприємство не може суттєво впливати на ринкову ціну продажу. На підставі цього підприємствам слід приділяти неабияку увагу ефективності аграрного маркетингу.

Аграрний маркетинг як самостійний напрям сучасного маркетингу передбачає вивчення, прогнозування і здійснення підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів ринку в області виробництва, переробки, зберігання, транспортування і реалізації сільськогосподарської продукції з метою отримання високих результатів ринкової діяльності [97, с. 94].

Аграрний маркетинг також має свої особливості. На формування маркетингового потенціалу аграрних підприємств впливає динамічне зовнішнє середовище їх функціонування, яке характеризується, зокрема, постійними змінами політичної ситуації у країні, соціально-економічного середовища, податкової та фінансово-кредитної політики, кон'юнктури ринку. Значний негативний вплив мають недосконалість і неефективність аграрного ринку та зростання диспаритету цін між продукцією сільськогосподарських товаровиробників і продукцією промисловості, що використовується в аграрному секторі економіки. Суттєво на діяльність підприємств вплинули наслідки фінансової кризи, що ускладнило залучення позикових коштів для розвитку агробізнесу [98, с. 79].

Маркетингова діяльність у сільськогосподарських підприємствах повинна забезпечити надійну, достовірну і своєчасну інформацію про кон'юнктуру ринку, структуру та динаміку конкретного попиту, смаки й

уподобання покупців, цінову ситуацію, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування аграрного підприємства. Така інформація має дати відповіді сільськогосподарському підприємству, яку продукцію виробляти, в якій кількості та де і кому вигідніше реалізувати вироблену продукцію.

На нашу думку, аграрний маркетинг має стати інструментом управління відповідностей між попитом та пропозицією, займатися пошуком нових ринків та каналів збуту за вищими цінами, що приведе до зростання доходів і, як наслідок, до підвищення прибутковості виробництва.

Як зазначають провідні вчені-економісти П.Т. Саблук та В.Я. Месель-Веселяк, від того, наскільки ціна відшкодуватиме витрати і забезпечуватиме прибуток, необхідний для нагромадження і розширеного відтворення, залежить розвиток сільськогосподарського виробництва, формування для нього рівноцінного місця в економіці країни.

В умовах ринкової економіки основним чинником формування цін на сільськогосподарську продукцію є співвідношення попиту і пропозиції. Вплив цього чинника приблизно однаковий на всіх товаровиробників, які реалізують свою продукцію на внутрішньому ринку. Водночас від зусиль менеджменту і належних маркетингових дій істотно залежить відхилення фактичних цін продажу конкретних партій товару від середніх цін, які сформувалися на ринку. Якщо фактична ціна перевищує середньоринкову, то це може свідчити про вищу ефективність управління реалізацією сільськогосподарської продукції. І навпаки, зниження фактичної ціни нижче від середньоринкового рівня свідчатиме про нижчий рівень ефективності управління.

Знаючи фактичні ціни реалізації окремих видів продукції по господарству та середні ціни по області, можна легко визначити приріст або зниження фінансового результату за рахунок цінового фактора.

Для оцінки ефективності управління маркетинговою діяльністю пропонуємо визначити відповідний індекс за формулою:

$$I_{\mu} = \frac{\Pi_o + \overline{\Pi}_{\mu}}{\Pi_o}, \quad (4.7)$$

де I_{μ} – індекс ефективності управління маркетинговою діяльністю;

Π_o – середній розмір прибутку від реалізації продукції по сільськогосподарських підприємствах області з розрахунку на 1 га с.-г. угідь, грн;

$\overline{\Pi}_{\mu}$ – приріст (зменшення) прибутку від реалізації продукції по господарству внаслідок дії цінового фактора з розрахунку на 1 га с.-г. угідь, грн.

4.4. Застосування інтегрального індексу ефективності управління формуванням прибутку від реалізації продукції

Для узагальненої оцінки ефективності управління формуванням прибутку пропонується розраховувати середній арифметичний індекс з трьох вищенаведених індексів:

$$I_{ef} = \frac{I_{cz} + I_{int} + I_{\mu}}{3}, \quad (4.8)$$

де I_{ef} – індекс ефективності управління формуванням прибутку від реалізації продукції;

I_{cz} – індекс ефективності управління формування структури виробництва та реалізації продукції;

I_{int} – індекс ефективності управління інтенсифікацією виробництва;

I_{μ} – індекс ефективності управління маркетинговою діяльністю.

Апробацію запропонованого методичного підходу до оцінки ефективності управління формуванням прибутку від реалізації було проведено на прикладі сільськогосподарських підприємств Харківської області (табл. 4.1.).

Таблиця 4.1.

Оцінка ефективності управління формуванням прибутків від реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах Чугуївського району Харківської області за 2014 р.

Підприємство	Прибуток на 1 га с.-г. угідь, грн	Іеф.	Вплив зміни структури реалізованої продукції		Вплив інтенсифікації виробництва		Вплив приросту середньої ціни реалізації	
			Ісз	питома вага основного виду продукції в структурі товарної продукції, %	Іінт	фактичні / оптимальні витрати за основним видом продукції, грн/га або грн/гол.	Іц	ціна госп./ середня ціна області за основним видом продукції, грн/ц
Підприємства з низьким рівнем прибутку								
ПП «Стандарт вкуса»	750,63	0,640	1,071	77,2 (соляшник)	-0,275	7446,0 / 5866,91	1,124	413,94 / 368,21
АФ «Базаліївський колос»	1574,62	0,768	0,667	59,0 (молоко)	1,004	18979,1 / 17271,7	0,634	334,47 / 380,36
Підприємства із середнім рівнем прибутку								
ПСП «Коробчанське»	2005,18	0,891	1,109	48,4 (соляшник)	0,967	3934,0 / 5931,0	0,595	381,3 / 368,21
АФ «Надія»	2600,97	0,910	1,133	38,7 (озима пшениця)	0,741	8349,09 / 5272,47	0,856	206,02 / 182,89
Підприємства з високим рівнем прибутку								
ДП «Агроресурс»	7276,30	0,958	1,223	91,4 (соляшник)	0,789	2954,8 / 5815,86	0,862	360,6 / 368,21
ПСП «Зарожнянське»	8085,70	1,079	1,165	70,6 (соляшник)	0,810	3005,8 / 5948,10	1,262	384,6 / 368,21

Джерело: розраховано автором на основі статистичної звітності підприємств.

З даних таблиці видно, що обґрунтований індекс ефективності управління прибутком від реалізації продукції досить тісно корелює з фактично одержаними фінансовими результатами в окремих підприємствах. Так, найнижче значення цього індексу має підприємство ПП «Стандарт вкуса», в якому й одержано найменшу суму прибутку з розрахунку на 1 га с.-г. угідь. У той же час найвищий рівень ефективності управління встановлено в господарстві ПСП «Зарожнянське», у якому і сума одержаного прибутку є найвищою серед сукупності господарств.

Запропонований методичний підхід дозволяє виявити слабкі та сильні сторони в управлінні формуванням прибутку конкретного підприємства. Підприємство ПП «Стандарт вкуса» має низький рівень ефективності управління, а відповідно, і найменший розмір прибутку внаслідок дуже значного відхилення рівня інтенсивності виробництва окремих видів продукції від оптимального. Наприклад, виробничі витрати на 1 га посівної площі соняшнику в цьому господарстві становили 7446,0 грн/га, а оптимальні – 5866,91 грн/га. На виробництві ячменю зазначені показники становили відповідно 7223,40 та 2762,29 грн/га. Водночас висока оцінка ефективності управління формуванням прибутку від реалізації, а відповідно, і найвищий рівень прибутковості в підприємстві ПСП «Зарожнянське» зумовлені вигідною структурою реалізованої продукції і вищими цінами її продажу.

Варто звернути увагу на те, що значна кількість господарств мають високу оцінку ефективності управління структурою виробництва і реалізації продукції за рахунок збільшення питомої ваги соняшнику, що не відповідає вимогам екологічної ефективності. Але в ринкових умовах, коли основним критеріальним показником ефективності будь-якого бізнесу є рівень його прибутковості і відсутні економічні механізми збалансування економічної та екологічної ефективності виробництва (штрафні санкції, стягнення, податки за порушення екологічних вимог), такий метод підвищення прибутковості є виправданим і широко використовується на практиці. У випадку

вдосконалення економічного механізму функціонування сільськогосподарських товаровиробників у напрямку збалансування їхньої економічної та екологічної ефективності запропонований методичний підхід доцільно доповнити врахуванням дії відповідних елементів економічного механізму.

Отже, запропонований методичний підхід дозволяє досить коректно і комплексно оцінити ефективність управління формуванням прибутку від реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах.

Ефективність менеджменту в сільськогосподарських підприємствах є одним з вирішальних чинників для формування їхньої прибутковості. Для інтегральної оцінки ефективності управління формуванням прибутку від реалізації продукції сільськогосподарських підприємств запропоновано визначати однойменний індекс, який враховує ефективність управління структурою виробництва і реалізації продукції, ефективність управління інтенсифікацією виробництва та ефективність управління маркетинговою діяльністю на підприємстві. Апробація запропонованого методичного підходу показала не тільки високу надійність одержаних інтегральних оцінок ефективності менеджменту, але й виявила «слабкі» та «сильні» сторони управління на підприємстві.

Розділ 5. УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ І ДОХОДІВ СКОТАРСТВА У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

5.1. Удосконалення розподілу витрат і калькуляції собівартості продукції скотарства

Скотарство є однією з найбільш складних і надзвичайно важливих галузей сільського господарства, а також пріоритетним індикатором стану тваринницької галузі. Вона ґрунтується на розведенні великої рогатої худоби.

В даний час розвиток скотарства у світі – провідної галузі тваринництва, в цілому йде досить динамічно. Збільшується поголів'я великої рогатої худоби, зростає виробництво молока і яловичини. У більшості країн підвищується інтенсивність використання тварин для отримання продуктів харчування. Загальне поголів'я великої рогатої худоби в 2010 році в світі складало 1622,8 млн. голів.

В теперішній час розвиток скотарства базується на таких основних принципах: інтенсифікації селекційних процесів, що спрямована на підвищення економічності виробництва молока та приросту ВРХ за рахунок вдосконалення існуючих порід, зміни їх співвідношення, чисельності тварин на фермах, застосування сучасних технологій, повноцінних раціонів, методів племінної оцінки корів і бугаїв, дотримання ветеринарно-санітарних правил їх розведення тощо.

Специфічною особливістю молочного і м'ясного скотарства є те, що вони нерозривно пов'язані між собою і не можуть існувати окремо. Однак мають відмінності у тривалості виробничого циклу. При вирощуванні молодняка ВРХ тривалість виробничого циклу перевищує один рік, а тому формування і розподіл витрат на виробництво продукції мають певні неузгодження.

Поряд з цим принципово нового значення набуває вдосконалення формування і розподілу витрат та калькуляції собівартості продукції скотарства, бюджетування витрат, як ключового фактора оптимізації

виробничих витрат та підвищення показників технологічної та економічної ефективності.

Визначення ефективності будь-якої діяльності, у тому числі і пов'язаної з виробництвом продукції скотарства, обов'язково передбачає співставлення результатів і витрат. Результати оцінки ефективності виробництва залежать як від отриманого результату, так і від понесених витрат.

В ринкових умовах самим важливим результативним показником фінансово-господарської діяльності підприємства є сума одержаного прибутку, величина якого для окремого виду продукції визначається шляхом віднімання повної собівартості продукції від суми одержаної виручки за реалізацію одного виду продукції. Співвідношення одержаного прибутку з повною собівартістю, виражене у відсотках, покаже рівень рентабельності виробництва і реалізації даного виду продукції. Отже, прибутковість виробництва будь-якого виду продукції подвійно залежить від рівня її собівартості: по-перше, собівартість функціонально пов'язана з величиною одержаного прибутку, по-друге, повна собівартість реалізованої продукції представлена у знаменнику формули рівня рентабельності. Виходячи з цього можна зробити висновок, що правильне і об'єктивне визначення собівартості всієї продукції та її одиниці має надзвичайно важливе значення.

Разом з тим в теперішній час склалася суперечлива ситуація, коли, з одного боку метод калькуляції собівартості продукції може істотно впливати на її величину, а відповідно і на показники ефективності виробництва і, як наслідок, на тенденції розвитку відповідної галузі; з іншого боку, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001р. № 132 Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств (далі Методичні рекомендації...) мають рекомендаційний характер і можуть агроформуваннями не використовуватися [99].

Крім того і в зазначених методичних рекомендаціях мають місце певні суперечності і недосконалості.

Все це викривляє в кінцевому підсумку оцінки ефективності окремих видів продукції, робить їх не порівнюваними в різних суб'єктах господарювання і потребує подальшого удосконалення та уніфікації методів калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції.

Однією з особливостей молочного і м'ясного скотарства є те, що ці дві підгалузі нерозривно пов'язані одна з одною і існування будь-якої з них неможливе без іншої. Так само як неможна отримати яловичину без наявності основного стада ВРХ, яке забезпечує отримання приплоду, так і проблематичним є отримання молока від корів без періодичного їх запліднення і отелення.

Але в динаміці економічних показників розвитку цих двох підгалузей сформувалися суперечливі закономірності. Показники обсягів виробництва та рентабельності по галузях скотарства свідчать про зворотній зв'язок між цими величинами. Так, протягом останніх п'яти років молочне скотарство є рентабельним в середньому по Україні, в той час як у м'ясному скотарстві зростає рівень збитковості виробництва [100].

Підвищення технологічної ефективності та інтенсифікації виробництва у молочному скотарстві супроводжується і зростанням продуктивності у м'ясному скотарстві. Наприклад, вплив рівня середньорічного надою молока від однієї корови на середньорічний приріст живої маси молодняка ВРХ по всій сукупності господарств Харківської області засвідчено функцією $y = 0 + 0,0318x$, тобто зі збільшенням продуктивності 1 корови на 1 ц збільшується і показник середньорічного приросту живої маси ВРХ на 0,0318 ц. Тоді як, економічна ефективність цих галузей перебуває у зворотному зв'язку: підвищення рівня рентабельності у молочному скотарстві супроводжується підвищенням рівня збитковості у м'ясному скотарстві. При чому у високоефективних господарствах залежність є оберненою, а рівняння регресії має вигляд: $y = 0 - 0,7176x$, тобто зі зростанням рівня рентабельності

у молочному скотарстві на 1%, рівень збитковості у м'ясному скотарстві зростає на 0,7176 %. Отже, існує визначена суперечність між цими галузями, що суттєво впливає на економічні показники розвитку в цілому (табл. 5.1.).

Таблиця 5.1.

Показники рівня рентабельності по сільськогосподарських підприємствах України у 2009-2015 рр.

Роки	Рівень рентабельності галузі	
	Молочне скотарство	М'ясне скотарство
2009	1,4	-32,9
2010	17,9	-35,9
2011	18,5	-24,8
2012	2,3	-29,5
2013	13,6	-43,3
2014	11,2	-35,6
2015	12,8	-17,9

Джерело: розраховано автором на основі джерел 7,8

Наявність такої суперечності в розвитку двох взаємопов'язаних підгалузей гальмує подальший розвиток як молочного, так і м'ясного скотарства. Однією з причин виявленої суперечності є недосконалість розподілу витрат між цими підгалузями, яка є наслідком використовуваного методичного підходу до калькуляції собівартості продукції скотарства.

Відповідно до Методичних рекомендацій... у молочному скотарстві визначають собівартість 1 ц молока і 1 голови приплоду. Собівартість 1 голови приплоду розраховують за вартістю 60 кормо-днів утримання корови. Собівартість 1 кормо-дня обчислюють шляхом ділення всієї суми витрат на утримання основного стада корів на кількість кормо-днів. Собівартість 1 ц молока відповідно шляхом ділення витрат на утримання корів (без вартості приплоду та побічної продукції) на кількість одержаного молока. Собівартість центнера живої маси залежить, з одного боку, від витрат на вирощування худоби, а з іншого – від витрат на приплід, що є результатом собівартості калькуляції голови приплоду. А отже, метод собівартості калькуляції приплоду впливає на розподіл витрат між молочним і м'ясним скотарством, а тому і на ефективність цих галузей.

Розглянемо, як буде змінюватися собівартість 1 ц живої ваги за строками вирощування худоби при калькуляції собівартості відповідно до Методичних рекомендацій...

Сільськогосподарські підприємства Харківської області дуже істотно відрізняються за розміром виробничих витрат на одну корову, а відповідно і за собівартістю одного кормо-дня, який складає основу для обчислення собівартості приплоду. Наприклад, близько третини господарств, які виробляють молоко і приріст живої маси ВРХ в області, витрачають на одну корову не більше 8400,00 грн, в той же час інша третина, до якої входять високоефективні господарства має витрати понад 11200,00 грн.

Відповідно до Методичних рекомендацій... одна голова приплоду для господарств з низьким рівнем інтенсивності виробництва молока повинна бути оцінена в 1379,16 грн ($8389,82 / 365 * 60 = 1379,16$, де 8389,82 – виробничі витрати на одну корову; 365 – кількість календарних днів у році; 60 – кількість кормо-днів утримання 1 корови), для високоефективних господарств вартість однієї голови приплоду становить 2669,82 грн ($16241,40 / 365 * 60 = 2669,82$, де 16241,40 грн – виробничі витрати на одну корову; 365 – кількість календарних днів у році; 60 – кількість кормо-днів утримання 1 корови).

Отже, високоефективні господарства внаслідок використаних Методичних рекомендацій ... будуть мати значно вищу собівартість приплоду, ніж низько ефективні господарства.

Якщо у високоефективних господарствах собівартість голови приплоду дорівнює 2669,82 грн , то собівартість одного центнера живої ваги приплоду на момент народження при середній вазі 25 кг становить 1679,28 грн. По мірі відгодівлі ця собівартість живої маси буде зменшуватися, але цілком закономірним є питання: чи зможе собівартість центнера живої ваги зменшитися нижче рівня цін продажу худоби на м'ясо?

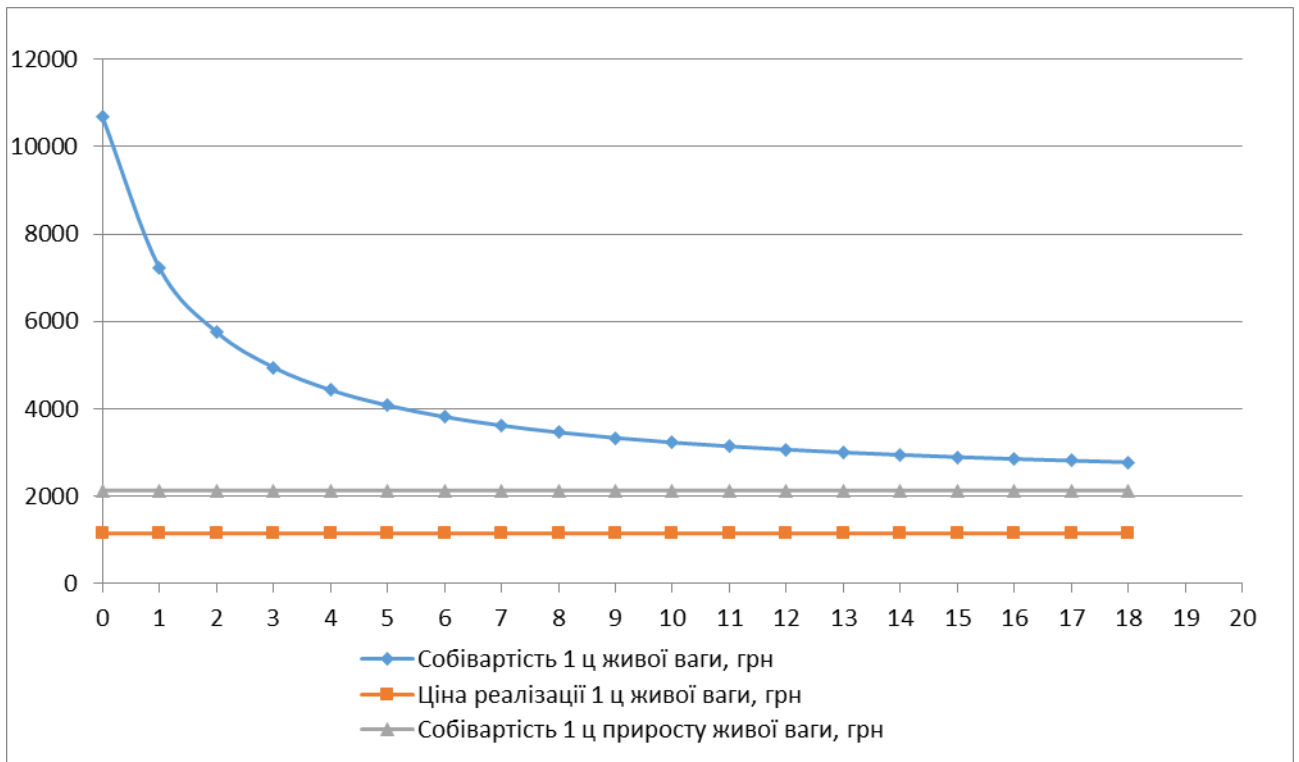


Рис. 5.1. Залежність собівартості 1 ц живої ваги від строку вирощування телят у сільськогосподарських підприємствах Харківської області з високим рівнем ефективності

Графік залежності собівартості центнера живої ваги від строку вирощування телят у ПАТ «Підсередні» підтверджує, що висока собівартість центнера живої ваги тварин, обумовлює великі витрати, які відносять на приплід в собівартості реалізованої продукції складають понад 50 %.

Досить велику суму витрат основного стада відносять на приплід, вона складає близько 16 %. Для порівняння у свинарстві на 1 голову ділового приплоду відносять близько 5 % витрат основного стада. При тому, що від основного стада свиней іншої продукції, крім приплоду, не отримують.

Досліджуючи методичні підходи до калькуляції собівартості продукції скотарства та їх ефективності в країнах близького зарубіжжя необхідно виділити, що в Росії існує наступна методика визначення собівартості основних видів продукції скотарства. Так, згідно з Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) в

сільськогосподарських організаціях № 792, сума загальних витрат на вирощування основного стада (за мінусом вартості побічної продукції) розподіляється між видами продукції у відсотках: на молоко – 90%, на приплід – 10% [101].

При використанні даної методики розрахунку собівартості 1 голови приплоду по групах господарств з різним рівнем ефективності отримані наступні результати (табл. 5.2.).

Таблиця 5.2.

Визначення собівартості 1 голови приплоду за Методичними рекомендаціями № 792 (РФ) по групах сільськогосподарських господарств з різним рівнем ефективності

Показники	Низькоефективні господарства	Високоефективні господарства	У середньому по Харківській області
Сума витрат на основне молочне стадо на одну голову, грн	8389,20	16241,40	12694,61
Собівартість 1 голови приплоду за методикою, грн	$8389,20 \cdot 10\% = 838,99$	$16241,40 \cdot 10\% = 1624,14$	$12694,61 \cdot 10\% = 1269,46$
Собівартість 1 ц приплоду за методикою, грн	$838,99 / 0,25 = 3355,97$	$1624,14 / 0,25 = 6496,56$	$1269,46 / 0,25 = 5077,84$
Ціна реалізації 1ц , грн	1081,18	1147,96	1162,61

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової та статистичної звітності підприємств

Цей підхід дещо покращує розподіл витрат між молочним і м'ясним скотарством, але не вирішує проблеми остаточно. Наприклад, у високоефективних господарствах собівартість однієї голови приплоду при використанні такого методичного підходу повинна дорівнювати 1624,14 грн, а собівартість 1 ц живої маси приплоду складати 6496,56 гривень, що значно вище ніж собівартість приросту живої маси худоби на відгодівлі.

Для порівняння економічної доцільності двох методичних підходів калькулювання собівартості продукції скотарства, що діють в Україні та Росії

було розраховано основні економічні показники галузі скотарства (табл. 5.3.).

Застосувавши методичний підхід калькуляції собівартості, що діє в російській Федерації, до вітчизняних та порівнявши її з діючою в Україні методикою, собівартість приплоду значно знижується, а прибуток на одиницю продукції та рівень рентабельності зростає.

Таблиця 5.3.

Розрахунок основних економічних показників галузі скотарства в сільськогосподарських підприємствах Харківської області при використанні різних методик калькулювання собівартості

Групи господарств за рівнем ефективності	Методика визначення собівартості									
	Діюча в Україні					Діюча в Росії				
	Повна собівартість продукції, тис. грн	Повна собівартість 1 ц молока, грн	Прибуток (збиток), тис. грн	Прибуток (збиток) на 1 корову в молочному/ на 1 гол ВРХ, в м'ячному скотарстві, грн	Рівень рентабельності, %	Повна собівартість продукції, тис. грн	Повна собівартість 1 ц молока, грн	Прибуток (збиток), тис. грн	Прибуток (збиток) на 1 корову в молочному/ на 1 гол ВРХ, в м'ячному скотарстві, грн	Рівень рентабельності, %
Молочне скотарство										
Низькоефективні	841,0	340,7	-168,1	-1449,2	-20,0	897,44	345,04	-224,57	-1935,98	-25,0
Високоефективні	8400,3	269,0	1465,2	3033,6	+14,1	8854,91	275,90	1010,66	2092,47	+11,4
Середнє значення по області	4473,1	268,39	437,8	26,2	9,1	4715,9	289,8	182,4	552,3	3,9
М'ясне скотарство										
Низькоефективні	491,6	2608,9	-283,4	-1480,5	-41,9	435,16	2278,30	-226,99	-1185,9	-52,2
Високоефективні	2719,1	2179,0	-1273,3	-1035,2	-28,4	2264,53	1841,08	-818,78	-665,7	-36,2
Середнє значення по області	1632,1	2176,18	-762,0	-1012,0	-35,0	1389,32	1845,05	-519,26	-690,0	-37,4

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової та статистичної звітності підприємств

Зважаючи на те, що нині діюча в Україні методика визначення собівартості продукції молочного та м'ясного скотарства не відображає усіх

особливостей виробництва молока та вирощування худоби, тому було б доцільно запропонувати собівартість 1 ц молока визначати за справедливою вартістю згідно діючого П(С)БО № 30 «Біологічні активи», так як воно може використовуватися для внутрішніх потреб господарств (випоювання молодняку великої рогатої худоби) [102].

Таблиця 5.4.

Розрахунок основних економічних показників галузі скотарства при використанні методик калькулювання собівартості

Групи господарств за рівнем ефективності	Методика визначення собівартості									
	Діюча в Україні					Запропонована				
	Повна собівартість продукції, тис. грн	Повна собівартість 1 ц молока, грн	Прибуток (збиток), тис. грн	Прибуток (збиток) на 1 корову в молочному/ на 1 гол. ВРХ, в м'ясному скотарстві, грн	Рівень рентабельності, %	Повна собівартість продукції, тис. грн	Повна собівартість 1 ц молока, грн	Прибуток (збиток), тис. грн	Прибуток (збиток) на 1 корову в молочному/ на 1 гол ВРХ, в м'ясному скотарстві, грн	Рівень рентабельності, %
Молочне скотарство										
Низькоефективні	841,1	340,8	-168,1	-1449,2	-20,0	913,0	351,0	-240,1	-2069,9	-26,3
Високоефективні	8400,3	269,0	1465,2	3033,6	+14,1	9660,2	313,0	-664,5	-1273,0	-6,9
Середнє значення по області	4473,1	268,39	437,8	26,2	9,1	4925,6	330,4	-27,3	-82,7	-0,6
М'ясне скотарство										
Низькоефективні	491,55	2608,94	-283,37	-1480,5	-41,9	419,61	2196,95	-211,44	-1104,7	-50,4
Високоефективні	2719,1	2179,0	-1273,3	-1035,2	-28,4	667,5	541,7	1115,3	905,1	167,1
Середнє значення по області	1632,1	2176,18	-762,0	-1012,0	-46,6	1179,7	1566,6	-309,6	-1125,4	-26,3

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової та статистичної звітності підприємств

Собівартість однієї голови приплоду пропонується оцінювати за собівартістю приросту тварин на вирощуванні та відгодівлі виходячи з живої маси тварин при народженні. Такий підхід дасть змогу врахувати зміну породного складу худоби. Оскільки вага приплоду може коливатися від 20 до 40 кг, то й оцінювати приплід слід виходячи з ваги при народженні телят, відповідно чим більша вага, тим і вищою буде оцінка вартості приплоду [103].

Розрахувавши показники прибутковості та ефективності молочного та м'ясного скотарства, порівнявши отримані результати за пропонованою методикою з показниками визначення основних фінансових та економічних результатів за діючою методикою, можна констатувати позитивну тенденцію з підвищенням показників рентабельності м'ясного скотарства.

Абсолютно очевидно, що даний підхід має різний за значенням економічний ефект у різних за рівнем ефективністю господарствах, але той факт, що у всіх господарствах знижується рівень збитковості внаслідок зниження собівартості голови приплоду є очевидним.

Дослідження впливу діючої методики калькулювання собівартості на формування показників ефективності виробництва окремих видів продукції показало, що при такому віднесенні витрат на приплід м'ясне скотарство не зможе отримувати прибутки, оскільки рівень собівартості 1 ц живої ваги значно перевищує рівень реалізаційних цін по всіх досліджуваних групах господарств. Тому є пропозиція оцінювати вартість приплоду за собівартістю 1 центнера приросту замість оцінки вартості 60 кормо-днів, які за діючою методикою відносяться повністю на м'ясне скотарство. Таким чином, можливо визначити реальну собівартість 1 голови приплоду виходячи з його ваги пр. народженні. та обґрунтування пропозицій по удосконаленню методів обчислення собівартості. Так, у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у середньому збиток на 1 ц реалізованої продукції знизиться на 600,8 грн, а рівень збитковості галузі знизиться на 10,2%.

5.2. Бюджетування витрат скотарства у сільськогосподарських підприємствах

Однією з найбільш важливих проблем керівника господарства є контроль над раціональним розподілом, використанням наявних ресурсів та якомога точним плануванням витрат. Для цього необхідно мати інформацію про наявність таких ресурсів. Система бюджетування покликана вирішувати

питання одержання максимального прибутку при раціонально витрачених витратах на виробництво молока та приросту великої рогатої худоби.

В процесі складання бюджету витрат на підприємстві прагнуть досягнути максимального прибутку при найбільш раціонально витрачених коштах. Крім величини прибутку, виручки від реалізації велике значення має рівень продуктивності худоби у молочному та м'ясному скотарстві. При підвищенні продуктивності будуть зростати і економічні показники. Тому є доцільним дослідження залежності продуктивності худоби від рівня витрат по статтях шляхом оптимізації їх структури та визначення раціонального складу по групах господарств Харківської області. Результативним показником виступатиме рівень продуктивності, а факторними або залежними будуть витрати по статтях, їх добутки та квадрати. Оскільки продуктивність має непрямолінійний зв'язок з виробничими витратами, тому для дослідження використаємо багатфакторну економіко-математичну модель.

Визначення оптимальної структури витрат пов'язане з кількісною оцінкою впливу витрат за окремими статтями на результативні показники, зокрема у молочному скотарстві – продуктивність на 1 корову, у м'ясному скотарстві - приріст ВРХ. Враховуючи велику кількість змінних, а саме 27, доцільно в процесі дослідження використати програмний пакет Statistica 10.0. До середовища моделювання було включено максимальну кількість факторів, що впливають на величину y і в процесі кореляційно-регресійного аналізу визначилися найбільш суттєві фактори впливу на продуктивність корів та приріст ВРХ.

Інформаційною базою при визначенні факторів впливу – витрат на 1 голову по статтях використано статистичну звітність підприємств Харківської області (ф. 50 – сг). До складу змінних факторів включено витрати за елементами на 1 корову у молочному скотарстві та 1 голову ВРХ у м'ясному скотарстві:

X_1 – витрати на корми;

- X_2 – витрати на нафтопродукти;
- X_3 – витрати на оплату послуг сторонніх організацій;
- X_4 – решта матеріальних витрат;
- X_5 – прямі витрати на оплату праці;
- X_6 – витрати на амортизацію необоротних активів;
- X_7 – витрати на відрахування на соціальні заходи;
- X_8 – решта інших загальновиробничих витрат.

Для побудови нелінійної багатofакторної кореляційно-регресійної моделі в модель були включені ці фактори а також їх поєднання та квадрати вказаних факторів. Включення в модель добутку факторів та їх квадратів дозволить виявити комплексний вплив кількох елементів витрат на результат. В процесі аналізу було виключено вільний член рівняння, оскільки в такому випадку при нульовій продуктивності і витрати по всіх статтях дорівнюватимуть нулю. Оцінка значимості факторів здійснювалась за t -критерієм Стьюдента та при умові, що значення критерію за всіма факторами буде $\geq 2,0$. Відповідно всю сукупність аналізованих господарств Харківської області було поділено за рівнем ефективності виробництва продукції молочного та м'ясного скотарства на три групи – низько-, середньо- та високоефективні [104].

Враховуючи змінні фактори (витрати за елементами на 1 корову), які наведені вище, рівняння залежності продуктивності корів від розміру виробничих витрат по статтях в сільськогосподарських підприємствах Харківської області з низьким рівнем інтенсивності має вигляд:

$$Y = -641,2 + 0,8244x_1 + 0,191x_2 - 0,000021x_5 - 0,0003x_1^2 - 0,0003x_2^2 + 0,00004x_1 * x_3 + 0,0002x_2 * x_6 + 0,0004x_2 * x_4 + 0,0001x_4 * x_5 \quad (5.1),$$

де Y – продуктивність корів, кг

Статистичні параметри одержаного рівняння вказують на високу точність розрахунків, значення коефіцієнту детермінації $R^2 = 0,8817$, тобто 88 % варіації продуктивності обумовлено впливом чинників включених у рівняння (5.1). Отримане рівняння характеризує співвідношення витрат по

статтях, їх структуру а також рівень урожайності за умови відповідної суми витрат та їх структури.

Для групи середньоефективних господарств Харківської області при виробництві молока склалася наступна залежність. Статистичні параметри свідчать про високу точність розрахунків, оскільки коефіцієнт детермінації дорівнює 0,8901.

$$Y = 242,5 + 0,3849x_1 + 0,4877x_2 - 0,3079x_3 - 0,5419x_4 - 0,3026x_5 + 0,0001x_4^2 + 0,0006x_6^2 - 0,00007x_1*x_4 - 0,0003x_2*x_6 + 0,00008x_5*x_7 \quad (5.2),$$

де Y – продуктивність корів, кг.

Високоєфективні господарства, що займаються виробництвом молока заради вищого прибутку повинні вкладати кошти в пріоритетні статті:

$$Y = 156,4 + 0,3829x_1 + 1,3883x_3 + 0,5632x_4 + 0,5898x_5 + 0,4795x_6 + 0,0005x_2^2 + 0,0002x_1*x_8 - 0,0012x_2*x_3 - 0,0003x_2*x_4 - 0,0006x_3*x_6 \quad (5.3)$$

де Y – продуктивність корів, кг

Для вирішення питання з оптимізації розміру витрат та їх структури нами було побудовано оптимізаційну економіко-математичну модель. Завдання економіко-математичного моделювання в нашому випадку полягало в максимізації рівня продуктивності корів при однаковій величині виробничих витрат на 1 корову. Обмеження моделі формувалися залежно від рівня ефективності виробництва. При цьому по кожній групі здійснено розрахунок середнього розміру витрат по молоку та приросту ВРХ, в якості обмеження було взято відхилення в межах існуючої варіації. Ще одним обмеженням була загальна сума витрат на 1 корову у середньому по групах з різним рівнем ефективності.

В результаті оптимізації розміру та структури витрат за елементами при виробництві молока було виявлено, що удосконалення структури виробничих витрат дозволяє підвищити продуктивність по всіх групах за рівнем ефективності виробництва. Зі зростанням рівня ефективності по групах зростає і продуктивність тварин.

Прикладом високоефективного господарства є ПСП «Родіна» Дворічанського району Харківської області (табл. 5.5.).

Таблиця 5.5.

Склад і структура виробничих витрат на 1 корову у господарстві з високим рівнем ефективності ПСП «Родіна» Дворічанського району Харківської області

	Фактичне значення		Проектне значення	
	грн	%	грн	%
Структура виробничих витрат на 1 корову у розрізі статей:	29069	100	29069	100
корми	17059	58,8	17363	59,7
нафтопродукти	1787	6,1	1608	5,5
оплата послуг і робіт сторонніх організацій	405	1,4	365	1,3
решта матеріальних витрат	5557	19,1	5001	17,2
прямі витрати на оплату праці	2093	7,2	2302	7,9
амортизація необоротних активів	1583	5,4	1583	5,4
відрахування на соціальні заходи	585	2,0	847	2,9
Продуктивність, кг	9944		11198	

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової та статистичної звітності підприємств

У 2014 р. підприємство отримало продуктивність корів на рівні 9944 кг. Проаналізувавши їх структуру витрат на виробництво молока, чітко видно, що основна стаття витрат – витрати на корми складають 58,8%, решта матеріальних витрат (засоби захисту тварин, біопрепарати, ветпрепарати тощо) складають 19,1%, третя за величиною витрат є стаття витрат на оплату праці з відрахуваннями – 9,2%.

Досліджуване господарство може і надалі підвищувати середньорічні надої молока, на нашу думку, якщо оптимізує (збільшить) витрати за статтями: корми - на 0,9%, та оплата праці з відрахуваннями – 1,6%. У такому випадку і продуктивність корів підвищиться на 11%, або на 1254 кг, та становитиме 11198 кг.

Керівників сільськогосподарських підприємств більше цікавить величина витрат на виробництво, собівартість одиниці одержаної продукції та прибуток. Тому бюджет витрат необхідно складати з урахуванням прогнозних цін на корми, засоби захисту тварин, ветеринарні препарати, нафтопродукти тощо [105].

Проведений аналіз впливу бюджетування витрат на показники технологічної та економічної ефективності виробництва у молочному скотарстві сільськогосподарських підприємств Харківської області дозволив виявити наявність закономірностей підвищення продуктивності корів по мірі оптимізації витрат за окремими статтями. Для трьох груп підприємств з різним рівнем ефективності виробництва молока сформовано оптимальну структуру виробничих витрат на 2016 рік, яка може стати пріоритетом при бюджетуванні виробничих витрат господарської діяльності та дозволить одержати максимальний фінансовий результат при оптимальній структурі витрат.

5.3. Удосконалення оплати праці в скотарстві сільськогосподарських підприємств

Витрати на оплату праці мають специфічний характер в порівнянні з усіма іншими елементами виробничих витрат сільськогосподарських підприємств. З одного боку їх збільшення, при інших рівних умовах як і всіх інші витрати витрат супроводжується збільшенням собівартості виробленої продукції і, як наслідок, зменшенням можливого прибутку від її реалізації. З іншого – специфіка даного виду витрат полягає у тому, що саме через ці витрати реалізується стимулююча функція, яка впливає на поведінку найманих працівників. Матеріальна зацікавленість працівників у результатах своєї праці спонукає їх до більш сумлінного ставлення до виконання своїх обов'язків. У підсумку при одних і тих же витрат на оплату праці або при незначному їх збільшенні результати праці можуть зростати більш швидкими

темпами, що позитивно позначиться і на формування фінансових результатів від продажу продукції, яка виробляється.

Однією з аксіом економічної науки та економічної логіки є теза про те, що підвищення заробітної плати на будь-якому виробництві не повинне випереджати темпів зростання її продуктивності. Нажаль, в бухгалтерській та статистичній звітності сільськогосподарських підприємств останнім часом вилучено інформацію щодо прямих витрат праці на виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції, що унеможлиблює аналіз цих процесів на основі масових даних.

Специфіка організації оплати праці в скотарстві полягає у тому, що тут продукцію отримують не в кінці виробничого циклу, як у рослинництві, а протягом року. У зв'язку з цим більшість сільськогосподарських підприємств Харківської області застосовують відрядну оплату праці в цій галузі. Розглянемо, як впливає розмір витрат на оплату праці в розрахунку на 1 корову на показники ефективності галузі (табл. 5.6).

З даних табл. 5.6. видно, що розміри витрат на оплату праці в розрахунку на одну корову дуже істотно варіюють. Навіть усереднені дані по групі господарств з найвищими витратами в розрахунку на одну корову більш ніж у шість разів перевищують аналогічний показник по групі з найменшими витратами на оплату праці. По мірі підвищення витрат на оплату праці в розрахунку на одну корову хоча і не так швидко, але зростає середньомісячна оплата праці у тваринництві, та питома вага оплати праці в структурі виробничих витрат молочного скотарства. Разом зі зростанням цих показників від групи до групи підвищується виробнича та повна собівартість 1 ц молока.

Таблиця 5.6.

Вплив середньомісячної оплати праці у тваринництві на показники ефективності скотарства в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2014 р.

Групи підприємств за розміром середньомісячної оплати праці у тваринництві, грн	Кількість господарств в групі	Середньомісячна заробітна плата, грн	Продуктивність корів, кг	Середньодобовий приріст ВРХ, гр.	Виробнича собівартість 1 ц молока, грн	Виробнича собівартість 1 ц приросту живої маси ВРХ, грн	Прибуток від реалізації молока в розрахунку на одного працівника, грн	Збиток від реалізації приросту ВРХ в розрахунку на одного працівника, грн	Прибуток (збиток) від реалізації молока та приросту ВРХ в розрахунку на одного працівника, грн
До 1200	18	928	6299	581	265,56	2797,12	28822	36242	-7420
1201-1700	25	1466	5159	414	244,66	2382,44	19818	12798	7020
1701-2200	34	1923	5594	538	279,20	2269,27	18506	14347	4159
2201-27000	19	2404	7328	517	267,98	2027,10	53542	19201	34341
Понад 2700	22	3286	6656	547	309,53	2344,11	10965	16809	5844
В середньому	118	2126	6224	522	278,95	2305,38	24256	17683	6573

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності за формою 50 с.-г.

Так, якщо в господарствах першої групи середньомісячна оплата праці працівників тваринництва у 2014 р. складала 1511 грн, питома вага оплати праці в структурі виробничих витрат – 5,5 %, то в господарствах в найвищим розміром витрат на оплату праці ці показники складали відповідно 2558 грн та 19,5 %. Найменша виробнича собівартість 1 ц молока мала місце в сільськогосподарських підприємствах першої групи і складала 251,01 грн/ц, а найвищою була в підприємствах з найбільшими витратами на оплату праці – 338,24 грн/ц.

Менш чітка закономірність взаємозв'язку між розміром витрат на оплату праці і продуктивністю тварин. Найнижча продуктивність корів мала місце в групі з витратами на оплату праці від 1001 до 2000 грн і складала 5139 кг, а найвища – в п'ятій групі (7567 кг). Щодо закономірностей зміни прибутку залежно від розміру витрат на оплату праці встановлено нечітку обернену залежність. Найбільші прибутки у 2014 р. отримували підприємства з найнижчими витратами на оплату праці (6175 грн/гол), а найменші – підприємства з витратами на оплату праці в розрахунку на 1 корову від 3001 до 4000 грн. Збільшення витрат на оплату праці як правило пов'язане з підвищенням інтенсивності виробництва, тому розглянемо взаємозв'язок показників ефективності галузі з показником питомої ваги оплати праці в структурі витрат (табл. 5.7.).

З даних табл. 5.7. видно, що питома вага оплати праці в структурі виробничих витрат молочного скотарства сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2014 р. відрізнялася дуже істотно. Якщо в господарствах першої групи вона складала лише 6,2 %, то в господарствах п'ятої – 29,4 % або майже в п'ять разів більше. В перших чотирьох групах простежується досить чітка закономірність до підвищення витрат на оплату праці в розрахунку на одну корову і середньомісячної оплати праці у тваринництві по мірі зростання питомої ваги оплати праці в структурі виробничих витрат.

Таблиця 5.7.

Вплив розміру витрат на оплату праці на ефективність молочного скотарства в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2014 р.

Групи підприємств за розміром витрат на оплату праці в розрахунку на 1 корову, грн	Кількість господарств в групі	Витрати на оплату праці в розрахунку на 1 корову, грн	Продуктивність корів, кг	Середньомісячна оплата праці у тваринництві, грн	Питома вага оплати праці в структурі виробничих витрат, %	Виробнича собівартість 1 ц молока, грн	Повна собівартість 1 ц молока, грн	Ціна реалізації молока, грн/ц	Прибуток на 1 корову, грн
До 1000	21	743	5655	1511	5,5	251,01	268,05	383,64	6175
1001-2000	30	1518	5139	1571	11,8	277,13	291,33	351,20	2778
2001-3000	29	2665	6589	2003	14,5	296,66	306,33	393,03	5363
3001-4000	27	3536	6314	2465	18,9	314,40	337,26	372,50	2093
Понад 4000	10	4705	7567	2558	19,5	338,24	355,44	390,41	2499
В середньому	118	2588	6224	2120	15,0	2809,97	312,61	380,46	3951

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності за формою 50 с.-г.

В той же час виявляється абсолютно чітка закономірність до зниження рівня продуктивності корів по мірі зростання групувальної ознаки. Таку закономірність можна пояснити тим, що суттєве підвищення питомої ваги оплати праці в структурі виробничих витрат неминуче призведе до зменшення питомої ваги інших елементів витрат і, зокрема, витрат на корми, чим і обумовлюється закономірність до зниження продуктивності праці.

Не виявлено чіткої закономірності у змінах виробничої та повної собівартості 1 ц молока залежно від питомої ваги оплати праці в структурі виробничих витрат. В той же час виявляється досить чітка закономірність до зниження розміру прибутку в розрахунку на одну корову по мірі зростання групувальної ознаки. На фоні відсутності закономірних змін повної собівартості молока це може бути пояснено ціновим фактором та зниженням рівня інтенсивності виробництва в групах з більш високою питомою вагою оплати праці в структурі виробничих витрат.

Подальше дослідження було спрямовано на аналіз відповідних взаємозв'язків у молочному скотарстві. В табл. 5.8. представлено вплив розміру витрат на оплату праці в розрахунку на одну голову ВРХ на відгодівлі на ефективність м'ясного скотарства у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2014 р.

З даних табл. 5.8. видно, що рівень витрат на оплату праці в розрахунку на 1 голову ВРХ на відгодівлі коливається ще більш істотно, ніж у молочному скотарстві. Так, в господарствах з найбільшими витратами на оплату праці, їх розмір в розрахунку на голову тварин склав 1216 грн, а в господарствах з найменшими витратами – лише 141 грн або у 8,6 рази менше. Цілком закономірно, що по мірі зростання витрат на оплату праці в розрахунку на голову худоби послідовно зростає і її питома вага в структурі виробничих витрат м'ясного скотарства. Майже чітку закономірність до зростання виявлено у змінах середньодобових приростів тварин на відгодівлі. Якщо в господарствах першої групи вони склали 435 гр за добу, то в господарствах п'ятої групи – 614 гр.

Таблиця 5.8.

Вплив питомої ваги витрат на оплату праці у виробничих витратах на ефективність молочного скотарства у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2014 р.

Групи підприємств за питомою вагою витрат на оплату праці у виробничих витратах молочного скотарства, %	Кількість господарств в групі	Питома вага оплати праці в структурі виробничих витрат, %	Витрати на оплату праці в розрахунку на 1 корову, грн	Середньомісячна оплата праці у тваринництві, грн	Продуктивність корів, кг	Виробнича собівартість 1 ц молока, грн	Повна собівартість 1 ц молока, грн	Ціна реалізації молока, грн/ц	Прибуток на 1 корову, грн
До 8,0	16	6,2	1314	1384	7447	286,85	316,13	401,57	5957
8,1-14,0	24	12,1	2111	2128	6935	251,35	280,77	373,55	5975
14,1-20,0	39	16,4	2916	2144	5874	302,86	338,76	385,35	2588
20,1-26,0	19	22,6	3540	2523	5623	278,69	318,04	368,85	2652
Понад 26,0	20	29,4	3394	2148	3975	289,92	341,72	350,40	309
В середньому	118	15,0	2588	2120	6224	280,97	312,61	380,46	3951

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності за формою 50 с.-г.

Не дивлячись на підвищення продуктивності тварин від групи до групи, досить чітка закономірність виявляється у зростанні виробничої собівартості 1 ц приросту живої маси тварин по мірі зростання витрат на оплату праці в розрахунку на 1 голову ВРХ на відгодівлі, що може бути пояснено випереджаючи зростанням виробничих витрат в порівнянні зі зростанням продуктивності тварин. Певною мірою нелогічним є більш низький рівень повної собівартості 1 ц живої маси ВРХ в порівнянні з виробничою собівартістю приросту ВРХ. Але це пояснюється тим, що вирощування молодняка ВРХ до товарних кондицій може тривати два і більше років, а тому повна собівартість 1 ц живої маси включає собівартість приросту за цей період, а в наслідок інфляції собівартість має тенденцію до зростання.

Майже чітка закономірність щодо збільшення рівня збитковості галузі простежується по мірі збільшення витрат на оплату праці в розрахунку на одну голову ВРХ. Причому більш висока продуктивність у п'ятій групі, яка сформувалася на основі більш високої інтенсивності виробництва, як мультиплікатор в умовах невігідного паритету цін збільшує розмір збитків.

Розглянемо взаємозв'язок показників ефективності м'ясного скотарства з рівнем питомої ваги оплати праці в структурі виробничих витрат галузі (табл. 5.9.).

З даних табл. 5.9. видно, що питома вага оплати праці в структурі виробничих витрат м'ясного скотарства коливається від 4,0 % в господарствах першої групи до 25,8 % в господарствах п'ятої групи. По мірі зростання питомої ваги оплати праці в структурі виробничих витрат абсолютно послідовно збільшується і сума витрат на оплат праці в розрахунку на 1 голову тварин. В той же час відсутня така закономірність у зміні середньомісячної заробітної плати працівників тваринництва. Це може бути пояснено тим, що питома вага працівників, які приймають участь у виробництві приросту ВРХ в загальній кількості працівників тваринництва є незначною, а тому і їх заробітна плата не впливає істотно на формування середньої заробітної плати по галузі.

Таблиця 5.9.

Вплив розміру витрат на оплату праці в розрахунку на одну голову ВРХ на відгодівлі на ефективність м'ясного скотарства у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2014 р.

Групи підприємств за розміром витрат на оплату праці в розрахунку на 1 голову ВРХ на відгодівлі, грн	Кількість господарств в групі	Витрати на оплату праці в розрахунку на 1 голову ВРХ на відгодівлі, грн	Питома вага оплати праці в структурі виробничих витрат, %	Середньомісячна оплата праці у тваринництві, грн	Середньодобовий приріст, гр	Виробнича собівартість 1 ц приросту ВРХ, грн	Повна собівартість 1 ц живої маси ВРХ, грн	Ціна реалізації 1 ц живої маси ВРХ, грн	Прибуток (збиток) на 1 голову ВРХ на відгодівлі, грн
До 200	16	141	4,8	2010	435	1853,96	1863,91	1309,42	-812
201-400	34	313	8,9	1844	498	1928,68	1682,99	1233,09	-730
401-600	23	465	10,2	2234	568	2196,95	2430,18	1225,21	-2535
601-800	21	717	13,5	2218	527	2760,88	2517,06	1203,28	-2415
Понад 800	21	1216	18,4	2325	614	2947,93	2471,99	1136,70	-3882
В середньому	115	522	11,8	2144	524	2308,15	2202,36	1214,84	-1900

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності за формою 50 с.-г.

Як і в молочному скотарстві є певна закономірність до зниження рівня продуктивності тварин на відгодівлі по мірі зростання питомої ваги оплати праці в структурі виробничих витрат.

Найвища виробнича собівартість 1 ц приросту ВРХ сформувалася у групі підприємств з найнижчою питомою вагою оплати праці в структурі виробничих витрат, а найнижче її значення – в господарствах з найбільшою питомою вагою оплати праці. Щодо співвідношення виробничої собівартості 1 ц приросту ВРХ і повної собівартості живої маси ВРХ, причини його вже пояснено вище. В кінцевому підсумку простежується закономірність до зниження рівня збитковості галузі по мірі зростання питомої ваги оплати праці в структурі виробничих витрат. Але варто мати на увазі, що показник питомої ваги окремих витрат, у т.ч. й оплати праці, в загальній в загальній її сумі є похідним від абсолютних показників.

Розглянемо вплив середньомісячної оплати праці у тваринництві на показники ефективності скотарства в сільськогосподарських підприємствах Харківської області (табл. 5.10.).

З даних табл. 5.10. видно, що рівень оплати праці у тваринництві сільськогосподарських підприємств Харківської області коливався дуже істотно. Якщо в господарствах першої групи середньомісячна заробітна плата складала лише 928 грн, що є нижчим офіційно встановленою мінімальною заробітною платою на 2014 рік, то в господарствах п'ятої групи цей показник склав 3286 грн, що є співставним з середнім рівнем заробітної плати в середньому по національній економіці. Практично відсутній взаємозв'язок між рівнем оплати праці у тваринництві і показниками продуктивності тварин. Найнижча продуктивність корів і найнижчі середньодобові прирости ВРХ виявлено в групі підприємств з середньомісячною заробітною платою від 1201 до 1700 грн. Найвища продуктивність корів була в групі господарств з середньомісячною заробітною платою від 2201 до 2700 грн, а найвищі середньодобові прирости ВРХ – в господарствах з заробітною платою до 1200 грн.

Таблиця 5.10.

Вплив середньомісячної оплати праці у тваринництві на показники ефективності скотарства в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2014 р.

Групи підприємств за розміром середньомісячної оплати праці в тваринництві, грн	Кількість господарств в групі	Середньомісячна заробітна плата, грн	Продуктивність корів, кг	Середньодобовий приріст ВРХ, гр.	Виробнича собівартість 1 ц молока, грн	Виробнича собівартість 1 ц приросту живої ваги ВРХ, грн	Прибуток від реалізації молока в розрахунку на одного середньорічного працівника тваринництва, грн	Збиток від реалізації приросту ВРХ в розрахунку на одного середньорічного працівника тваринництва, грн	Прибуток (збиток) від реалізації молока та приросту ВРХ в розрахунку на одного середньорічного працівника тваринництва, грн
До 1200	18	928	6299	581	265,56	2797,12	28822	36242	-7420
1201-1700	25	1466	5159	414	244,66	2382,44	19818	12798	7020
1701-2200	34	1923	5594	538	279,20	2269,27	18506	14347	4159
2201-2700	19	2404	7328	517	267,98	2027,10	53542	19201	34341
Понад 2700	22	3286	6656	547	309,53	2344,11	10965	16809	5844
В середньому	118	2126	6224	522	278,95	2305,38	24256	17683	6573

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності за формою 50 с.-г.

Відсутній чіткий зв'язок між рівнем оплати праці та виробничою собівартістю 1 ц молока та 1 ц приросту ВРХ. Хоча необхідно звернути увагу на одну обставину. Виробнича собівартість 1 ц молока в господарствах з найвищим рівнем оплати праці складала 309, 53 грн, що значно вище від собівартості молока в господарствах з найнижчим рівнем оплати праці (265,56 грн/ц). В той же час співвідношення виробничої собівартості 1 ц приросту ВРХ має зворотній характер – в господарствах з низькою оплатою праці вона складала 2797,12 грн/ц, а в господарствах з найвищою оплатою праці – 2344,11 грн/ц. Причини такого співвідношення були розкриті в розділі 3.1 при розгляді порядку розподілу витрат між молочним і м'ясним скотарством в процесі калькуляції собівартості приплоду. Щодо закономірностей зміни фінансових результатів від реалізації молока та ВРХ на м'ясо по мірі підвищення середньомісячної заробітної плати у тваринництві то можна констатувати відсутність чіткої тенденції. Разом з тим необхідно відмітити, що найбільший прибуток в розрахунку на одного працівника отримують господарства з заробітною платою від 2201 до 2700 грн, а найбільшу суму збитків від реалізації ВРХ на м'ясо – господарства з заробітною платою до 1200 грн на місяць.

Отже, проведені дослідження показують, що рівень витрат на оплату праці більш тісно і пропорційно пов'язаний з показниками продуктивності тварин і в меншій мірі пов'язаний з фінансовими результатами від реалізації продукції скотарства.

Цей висновок підтверджують і закономірності зміни витрат на оплату праці в процесі інтенсифікації виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Харківської області з різним рівнем ефективності використання виробничих витрат (рис. 5.2).

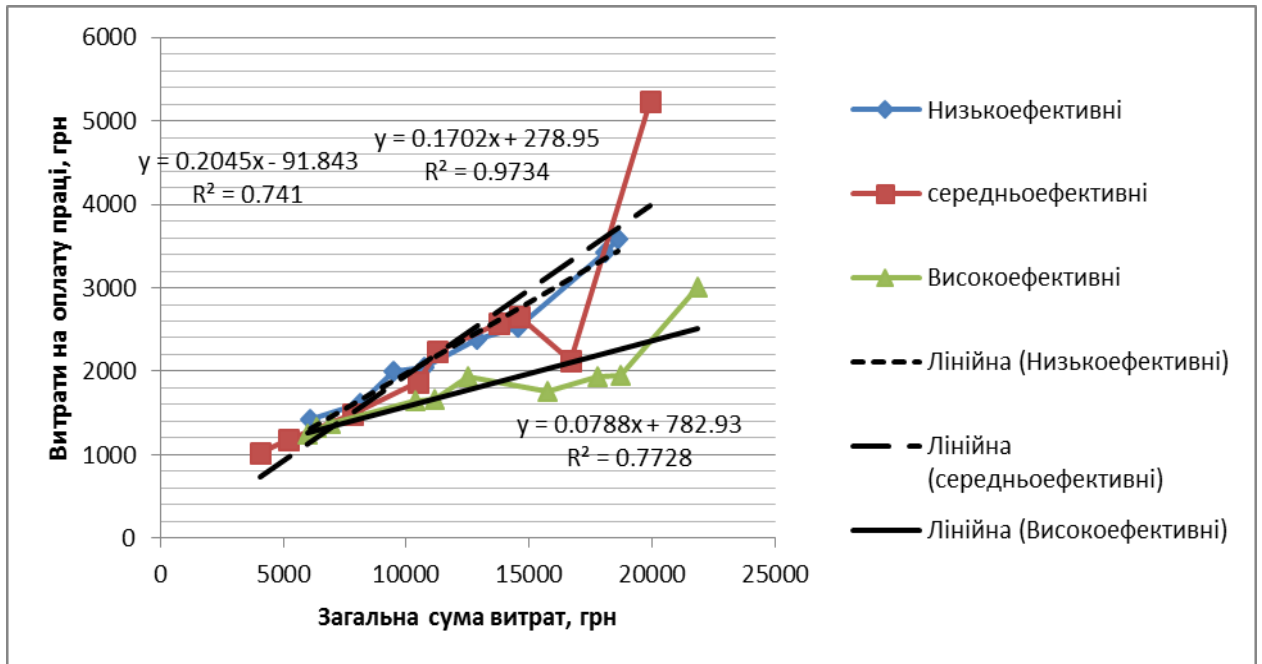


Рис. 5.2. Залежність витрат на оплату праці від загальної суми витрат у молочному скотарстві в господарствах з різним рівнем ефективності виробництва у Харківській області в 2014 р.

З рис. 5.2. видно, що високоєфективні підприємства значно повільніше нарощують витрати на оплату праці по мірі збільшення виробничих витрат в розрахунку на одну корову. З однієї гривні приросту виробничих витрат на одну корову вони спрямовують на збільшення заробітної плати лише 7,88 копійки, в той час як низько ефективні підприємства з кожної гривні приросту витрат спрямовують на підвищення оплати праці більше 20 копійок.

Внаслідок цієї закономірності формується зворотна закономірність у зміні питомої ваги оплати праці в структурі виробничих витрат молочного скотарства по мірі підвищення інтенсивності виробництва у галузі. При приблизно однаковому рівні питомої ваги оплати праці в структурі виробничих витрат при низькому рівні інтенсивності виробництва (при виробничих витратах на 1 корову до 5000 грн), по мірі зростання інтенсивності виробництва у високоєфективних господарствах питома вага оплати праці скорочується значно швидше.

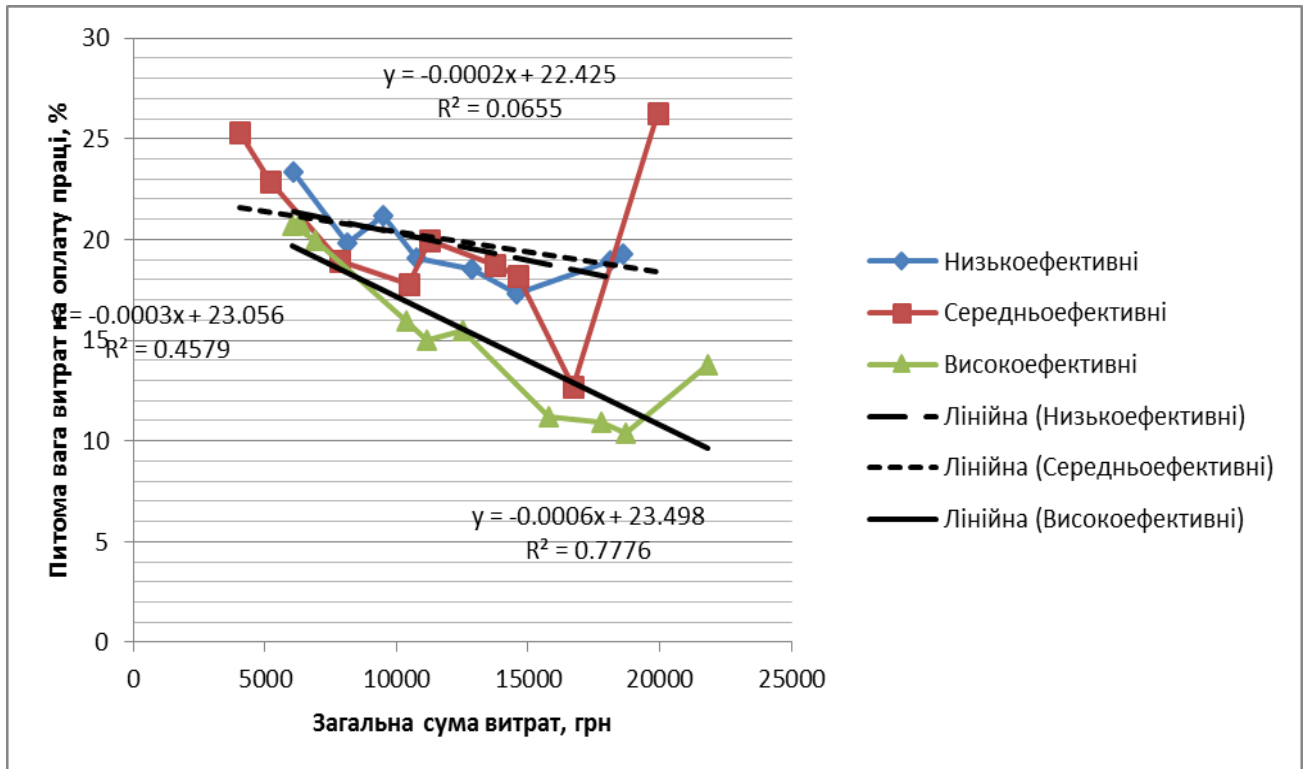


Рис. 5.3. Залежність питомої ваги витрат на оплату праці від загальної суми витрат у молочному скотарстві в господарствах з різним рівнем ефективності виробництва у Харківській області в 2014 р.

Джерело: побудовано автором даними статистичної звітності ф. № 50-с.г.

Для кількісної оцінки взаємозв'язку між розміром витрат на оплату праці і показниками ефективності молочного та м'ясного скотарства скористаємося методом кореляційно-регресійного аналізу.

Залежність продуктивності корів від рівня витрат на оплату праці в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2014 р. характеризує така функція:

$$Y = 2932,405 + 0,808X, \quad (5.4)$$

де Y – продуктивність корів, кг,

X – витрати на оплату праці в розрахунку на 1 корову, грн.

Коефіцієнт парної кореляції для даної функції склав 0,463, детермінації – 0,215. Фактичне значення критерію Фішера для даної моделі дорівнює 31,96, що значно вище табличного.

Коефіцієнт регресії при X свідчить про те, що збільшення витрат на оплату праці в розрахунку на корову на 1 грн супроводжується підвищенням її продуктивності на 0,808 кг.

Залежність прибутку від реалізації молока в розрахунку на 1 корову від розміру витрат на оплату праці характеризує така функція:

$$Y = 2116,50 - 0,24X, \quad (5.5)$$

де Y – прибуток від реалізації молока в розрахунку на 1 корову, грн,

X – витрати на оплату праці в розрахунку на 1 корову, грн.

Коефіцієнт кореляції для даної функції склав 0,070, а детермінації – 0,005.

Наведене рівняння свідчить про дуже слабкий зв'язок між досліджуваними показниками. Особливої уваги заслуговує від'ємне значення коефіцієнта регресії при X , що свідчить про зменшення розмірів прибутків від реалізації молока на 0,24 грн на кожен гривню збільшення витрат на оплату праці працівників молочного скотарства.

Розглянута залежність може бути охарактеризована наступною параболічною функцією:

$$Y = 1325,68 + 0,59X - 0,00016X^2 \quad (5.6)$$

Коефіцієнт кореляції для даної функції склав 0,103, а детермінації – 0,011, що свідчить також про дуже низьку тісноту зв'язку між досліджуваними показниками.

Дане рівняння дає можливість встановити рівень витрат на оплату праці, які забезпечать отримання максимального прибутку. Для цього необхідно знайти похідну цієї функції і прирівняти її до нуля:

$$Y' = 0,59 - 0,00032X.$$

$$X_{max} = 1843; Y_{max} = 1869$$

Максимальний розрахунковий прибуток в сумі 1869 грн можна отримати при витратах на оплату праці в розрахунку на одну корову 1863 грн.

Залежність продуктивності ВРХ на відгодівлі від рівня витрат на оплату праці в розрахунку на 1 голову характеризує така функція:

$$Y = 395,639 + 0,107X, \quad (5.7)$$

де Y – середньодобовий приріст ВРХ, гр,

X – витрати на оплату праці в розрахунку на 1 голову ВРХ на відгодівлі, грн.

Коефіцієнт кореляції для даної функції склав 0,302, а коефіцієнт детермінації – 0,912.

Наведене рівняння свідчить про те, що з підвищенням витрат на оплату праці в розрахунку на 1 голову ВРХ на відгодівлі середньодобові прирости зростають на 0,107гр.

Залежність фінансового результату від реалізації ВРХ на м'ясо від розміру витрат на оплату праці в розрахунку на 1 голову тварин характеризує така функція:

$$Y = - 58,450 - 4,80X, \quad (5.8)$$

де Y – прибуток (збиток) від реалізації ВРХ на м'ясо в розрахунку на одну голову худоби, грн,

X – витрат на оплати праці в розрахунку на 1 голову ВРХ на відгодівлі.

Коефіцієнт кореляції для даної моделі склав 0,343, а детермінації – 0,118.

Значення критерію Фішера для моделі дорівнює 15,383, що значно перевищує табличне.

Отримане рівняння абсолютно чітко свідчить про те, що підвищення оплати праці при вирощування та відгодівлі великої рогатої худоби на 1 грн супроводжується збільшенням збитків сільськогосподарських підприємств на 4,80 гр.

Таким чином, як в молочному, так і в м'ясному скотарстві встановлено пряму залежність показників продуктивності тварин та зворотну залежність показників прибутковості від розміру витрат на оплату праці в розрахунку на голову худоби. Такий характер взаємозв'язку досліджуваних показників є певною мірою закономірним.

Це твердження базується на тому, що в переважній більшості сільськогосподарських підприємств розмір річного фонду оплати праці працівників молочнотоварних ферм включає оплату праці по тарифу, доплату за продукцію, надбавку за класність і звання, оплату за роботу у святкові дні, додаткову оплату за якість продукції і збереження молодняка,

оплату за неявки на роботу у зв'язку з виконанням суспільних обов'язків, надбавки за безперервний стаж роботи по спеціальності у даному господарстві, оплати відпусток.

Наприклад, у фермерському господарстві «Альфа» Золочівського району Харківської області у 2015 р. передбачена оплата праці операторам машинного доїння основної групи корів в розмір 12,5 грн за 1 ц надоєного молока та 20,00 грн за догляд 1 корови. Дояркам пологового відділення оплата праці нараховується - 35,00 грн за 1 ц надоєного молока та 20,00 грн за догляд однієї голови. Скотарям-кормачам передбачена оплата праці в розмірі 4,00 грн за 1 ц надоєного молока, 24,00 грн за догляд однієї голови сухостійних корів, 20,00 гривень за забій 1 голови молодняка ВРХ та 35,00 грн за забій 1 голови дорослих тварин.

Отже, форми і системи оплати праці, які використовуються на більшості ферм орієнтовані лише на збільшення обсягів виробленої продукції і ніяк не пов'язані з формуванням фінансових результатів від її реалізації, зокрема прибутків.

Участь у прибутках (доходах) або стимулювання персоналу через прибутки полягає в розподілі певної їхньої частини між працівниками підприємства. Такий розподіл може бути строковим (наприклад, щомісячні виплати) або відкладеним (на кілька місяців або навіть років), а також може набирати форми грошових виплат або передавання працівникам певної кількості акцій підприємства. Наявність різних форм участі у прибутках пояснюється тим, що навіть найдосконаліші системи індивідуальної чи колективної оплати праці не завжди здатні породжувати в усіх працівників підприємства справжнє бажання бути причетним до стабільно високих загальних результатів діяльності. Справедливий, чіткий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутків між «економічними агентами» - власником, спеціалістами, робітниками - усе більше стає визначальним не тільки для створення позитивного соціально-психологічного клімату, а й для процвітання будь-якого підприємства.

Додаткові виплати з прибутків залежать від багатьох обставин, включаючи, зокрема, рівень витрат на виробництво і рівень цін, конкурентні позиції, фінансову ситуацію підприємства тощо, їхні розміри визначаються окремою угодою, що укладається між відповідними сторонами в рамках проведення колективних переговорів на підприємстві - під час укладання тарифних угод, як правило. Конструюючи ту чи іншу систему участі, яка базується на показникові прибутку, слід урахувати труднощі щодо визначення безпосереднього зв'язку між зростанням прибутку і внеском конкретного працівника. Ось чому часто впроваджуються системи мотивації, що зв'язуються з результатами власне виробничої діяльності (економія ресурсів, зростання обсягу продажу тощо). В умовах ринкової економіки одержання прибутку є безпосередньою метою виробництва. Прибуток створює визначені гарантії для подальшого існування підприємства, оскільки тільки його накопичення у вигляді різних резервних фондів допомагає переборювати наслідки ризику, пов'язаного з реалізацією товарів на ринку. Проблема ефективності розподілу прибутку підприємств - одна з найбільш дискутованих у сфері фінансового менеджменту в останні роки.

Перші схеми участі працівників у прибутках були відомі ще у середині XIX ст. У міжнародній практиці поняття «участь у прибутках» поширюється на рядових працівників і визначається як «виплата відповідно до вільно узгоджених схем заздалегідь встановленої і не підлягаючої зміні за рішенням роботодавця частки прибутків даного підприємства значній частині рядових співробітників. У сучасних умовах господарювання підприємств одним з найважливіших факторів успішної діяльності є матеріальна зацікавленість працівників, яка найчастіше зумовлюється рівнем мотивації персоналу з боку менеджменту підприємства.

Система мотивації праці повинна бути спрямована на зростання доходів і прибутку підприємства. Водночас, підприємство має право заохочувати окремих працівників підприємства, що дає змогу підсилити диференціацію в оплаті праці. Однією з форм такого заохочення є участь працівників у

прибутках підприємства. Системи участі у прибутках передбачають отримання найманими працівниками заробітної плати, розмір якої встановлюється колективним договором і який не повинен бути нижчим за законодавчо встановлений мінімум, та виплат з прибутку, розмір яких визначається шляхом укладання угоди між представниками найманих працівників і адміністрацією підприємства [106].

Між тим в розвинених країнах світу давно практикується участь найманих працівників у формуванні прибутків, коли певний відсоток прибутків за підсумками роботи фірми перераховується найманим працівникам. Це з одного боку підвищує рівень доходів найманих працівників, а з іншого ставить їх у певну залежність від кінцевих фінансових результатів, що спонукає їх до активної участі у пошуку шляхів підвищення прибутковості бізнесу.

Участь у прибутках або стимулювання персоналу через прибутки полягає в розподілі їх частини між працівниками підприємства. Участь у прибутках поширено, наприклад, у Японії. Саме вона є однією з причин високого рівня трудової мотивації працівників і конкурентоспроможності продукції. Окрім щомісячних премій різного характеру, постійним працівникам більшості підприємств виплачується двічі на рік із частини прибутку так званий бонус. У середньому він становить $\frac{1}{4}$ заробітку, а в сприятливі для підприємства роки навіть сягає розміру шестимісячної основної заробітної плати працівника.

За деякими оцінками, для постійного підтримання необхідного рівня мотивації працівників не менше 20 відсотків їхнього прибутку повинні надходити з прибутку у вигляді премій, дивідендів або накопичень на пенсійних рахунках [107].

З метою моделювання результатів можливого застосування участі працівників в прибутках сільськогосподарських підприємств було здійснено розрахунок, відповідно до якого 5 % прибутків від реалізації молока в прибуткових підприємствах було приєднано до фактично виплаченої

заробітної плати працівникам молочного скотарства, а потім проведено кореляційний аналіз залежності розмірів прибутків, отриманих в розрахунку на 1 корову від розміру витрат на оплату праці з урахуванням 5-відсоткового бонусу за рахунок прибутків. В результаті математичної обробки даних по сільськогосподарських підприємствах Харківської області отримали таку залежність:

$$Y = 957,03 + 0,23X, \quad (5.9)$$

де Y – розмір прибутків від реалізації молока в розрахунку на 1 корову, грн,

X – розмір витрат на оплату праці з урахуванням 5 % прибутку, спрямованого на преміювання працівників молочного скотарства, в розрахунку на 1 корову, грн.

Коефіцієнт кореляції для даної моделі склав 0,070, а детермінації - 0,005.

Як видно в порівнянні з моделлю 3.2 тіснота зв'язку між досліджуваними факторами не змінилася. Але що є принциповим, знак при коефіцієнті регресії став позитивним, що повинно свідчити про те, що започаткування таких виплат буде сприяти встановленню прямого зв'язку між розміром матеріального стимулювання працівників і величиною отриманого прибутку.

При використанні для даного дослідження параболічної функції отримали таку залежність:

$$Y = 62,98 + 1,128X - 0,00017X^2 \quad (5.10)$$

Розрахунок оптимального рівня витрат на оплату праці і максимально можливого розміру прибутку в розрахунку на 1 голову показав, що ці показники зростають. Оптимальні витрати на оплату праці на 1 корову складають 3318 грн, а максимально можливий розрахунковий прибуток – 1934 грн.

Аналогічні розрахунки здійснені при спрямуванні 10, 20 та 30 відсотків прибутків від реалізації молока на преміювання найманих працівників показали, що по мірі збільшення частки прибутку, яка спрямовується на премії працівникам, зростає тіснота зв'язку між розміром оплати праці (з урахуванням премій) та розміром прибутків. Наприклад, при спрямуванні 30

% прибутків на преміювання найманих працівників молочного скотарства досліджувана залежність набуде наступного вигляду:

$$Y = -2232,79 + 1,025X \quad (5.11)$$

Коефіцієнт кореляції для даної функції склав 0,505, а детермінації – 0,255, що свідчить про середню тісноту зв'язку між досліджуваними показниками.

Отже, в якості одного з напрямів удосконалення оплати праці найманих працівників скотарства можна пропонувати відрахування 20-30 відсотків отримуваних прибутків за підсумками роботи за рік на преміювання працівників з використанням існуючих форм авансування протягом року. Це дозволить підвищити рівень доходів найманих працівників і за умови відповідної роз'яснювальної роботи буде більше стимулювати їх до пошуку шляхів підвищення прибутковості галузі.

Розділ 6. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

6.1. Методичні підходи до визначення чистих інвестицій

Формування інвестиційної привабливості для конкретного суб'єкта господарювання відбувається під впливом різноманітних факторів економічного, політичного, екологічного, соціального, природно-кліматичного та територіального характеру. За таких умов, актуальною є проблема пошуку шляхів підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств з урахуванням симбіозу чинників, що впливають на неї.

Проблемам теорії і практики інвестиційної діяльності, обґрунтуванню методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств та визначенню факторів, що на неї впливають, присвячено праці вітчизняних вчених, а саме: І.І. Вініченка [108], С.О. Гуткевич [109], О.І. Гуторова [110], М.І. Кісіля [111], П.М. Майданевича [112] та інших.

На формування інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств впливає ряд специфічних факторів. Сільське господарство, як особлива галузь економіки, відрізняються підвищеним рівнем ризику недоотримання прибутку у зв'язку з впливом факторів природного, кліматичного та територіального характеру.

Кожний інвестиційний проект має конкретну спрямованість і з найбільшою ефективністю може бути реалізований у тих регіонах, де для цього є найкращі умови. Через це важливу роль у процесі обґрунтування стратегії інвестиційної діяльності підприємства відіграє оцінка територіальних та логістичних особливостей, природно-кліматичних умов, наявності необхідної інфраструктури та потенційних центрів збуту та переробки продукції.

Що є більш інвестиційно-привабливим - виробництво молока, цукрових буряків, соняшнику чи зернових? Постає зустрічне питання, в якому саме районі буде вироблятися дана продукція, в якій природно-кліматичній зоні, віддаленість чи наближеність підприємства до міста, де зосереджені переробні підприємства. Через великий обсяг логістичних витрат та через те, що швидкопсувну продукцію неможливо довести до переробних підприємств у свіжому стані, інвестиційна привабливість певних видів продукції стає нульовою. Тоді варто ставити запитання не просто про інвестиційну привабливість різних видів продукції, а про інвестиційну привабливість різних видів продукції для підприємств різних регіонів, районів чи природно-кліматичних зон.

Отже, важливим чинником підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства є логістична привабливість та привабливість виробництва різних видів продукції в залежності від територіальних особливостей та природно-кліматичних умов.

Досягнення стійкого розвитку, підвищення конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємства неможливе без інвестицій в оновлення виробничих потужностей. Інвестиції відіграють важливу роль в економіці будь-якого підприємства та країни в цілому, оскільки вони є основою для систематичного оновлення й розширення виробничого потенціалу, впровадження сучасних технологій виробництва і поліпшення якості продукції, стійкого економічного розвитку сільськогосподарських підприємств та продуктивності аграрного сектора.

Інвестиційна привабливість при цьому відіграє роль ключового елемента, оскільки її динамічність залежить від можливостей підприємства відповідати умовам потенційних інвесторів.

Поряд із визначенням загального обсягу інвестицій, ще більш актуальним є розрахунок чистих інвестицій суб'єктів господарювання. В свою чергу, визначення обсягу чистих інвестицій залежить від методу їх розрахунку. В залежності від методичного підходу до визначення чистих

інвестицій оцінка інвестиційної діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання буде різною.

Традиційно, чисті інвестиції визначаються як сума валових інвестицій без суми амортизаційних відрахувань основного капіталу у певному періоді (формула 6.1).

$$ЧІ = ВІ - АВ \quad (6.1),$$

де:

ЧІ – чисті інвестиції;

ВІ – валові інвестиції;

АВ – сума амортизаційних відрахувань в певному періоді.

Динаміка чистих інвестицій характеризує економічний розвиток будь-то підприємства, галузі, регіону чи держави. Валові інвестиції спрямовані на оновлення основного капіталу та його розширення, чисті інвестиції служать джерелом розширеного відтворення капіталу.

Так повинно бути, але реально нам відкривається інша сторона медалі. Нами встановлено, що з точки зору економічної логіки, більш доцільно визначати чисті інвестиції не як різницю між сумою валових інвестицій та сумою нарахованої амортизації, а як приріст необоротних та оборотних активів за досліджуваний період.

Віднімання від обсягу валових інвестицій суми нарахованої амортизації не зовсім коректно з огляду на те, що амортизація нараховується лише на основні засоби. А якщо всі інвестиції підприємство спрямовує лише в приріст оборотних активів? Який тоді сенс визначення чистих інвестицій шляхом віднімання амортизації?

Апробацію запропонованого методичного підходу було проведено на прикладі досліджуваних сільськогосподарських підприємств Харківської області (табл. 6.1.).

Таблиця 6.1.

Чисті інвестиції (ЧІ) у досліджуваних сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2017 р., тис. грн.

Підприємство	Капітальні інвестиції	Фінансові інвестиції	Нарахована амортизація	Приріст оборотних активів (ОА)	Приріст необоротних активів (НА)	ЧІ (визначені класичним методом)	ЧІ (визначені як приріст НА+ОА)
ПАТ "Агрофірма "Вербівське"	1303	14091	9545	22737	-21001	28 586	1736
ПАТ "Балаклійське ХПП"	12264	23441	6154	5458	1339	35 009	6797
ПСП "Схід-Авіа-Агро"	5621	44230	1714	-49825	18021	-1 688	-31804
ТОВ "АПК Донець"	12927	0	2591	33743	2152	44 079	35895
ПП "Агропрогрес"	21862	0	4496	-11183	16392	6 183	5209
ТОВ "Агросервіс" ЛТД	62025	0	11472	-8272	47199	42 281	38927
ТОВ АФ "Іванівський Лан"	18107	0	2968	13137	-35939	28 276	-22802
АФ "Базаліівський Колос" ТОВ	14639	0	2629	7401	10573	19 411	17974
АФ "Надія" ТОВ	46795	0	4517	2577	26449	44 855	29026

Джерело: розраховано автором на підставі статистичної звітності підприємств.

У результаті дослідження виявлено певну не відповідність між обсягами чистих інвестицій, розрахованих різними методами. Так, ПАТ АФ «Вербівське» Балаклійського району Харківської області у 2017 р. отримало чистих інвестицій, визначених традиційним методом 28586 тис.грн. А сума чистих інвестицій, визначених як приріст необоротних та оборотних активів, дорівнює 1736 тис.грн. Отже, чисті інвестиції, розраховані за допомогою класичного методу, ніби то є, але в реалії у господарства зменшилась вартість необоротних активів на 21001 тис. грн. Тож, можна зробити висновки, що підприємство не розвивається, а деградує.

Аналогічні висновки можна зробити і по ТОВ АФ «Іванівський лан», в якому різниця між чистими інвестиціями, визначеними класичним методом та чистими інвестиціями у вигляді приросту необоротних та оборотних активів складає від'ємну величину 51078 тис. грн.

Амортизація не нараховується на фінансові інвестиції та оборотні активи. Можливий такий випадок, коли є лише приріст оборотних активів, а капітальні інвестиції та нарахована амортизація дорівнюють нулю. Тож шляхом визначення чистих інвестицій класичним методом, ми повинні

відняти суму нарахованої амортизації, але від чого? В підприємства за рік не здійснені капітальні інвестиції, а лише є приріст оборотних активів, а амортизація на них не нараховується. Таким чином порушується економічна логіка.

Отже, в такому випадку можлива суперечлива ситуація, коли підприємство з року в рік буде мати чисті інвестиції, визначенні традиційним способом, але в той же час отримає звужене відтворення активів, або іншими словами буде не розвиватися, а занепадати [113, с. 92].

Кожне підприємство самостійно обирає амортизаційну політику, від якої буде залежати і сума нарахованої амортизації, і сума чистих інвестицій. Отже, в такому разі величина чистих інвестицій буде неоднозначна.

Вибір методу нарахування амортизації є важливою складовою формування амортизаційної політики та фінансування відтворення основних засобів підприємств, вона має суттєвий вплив на формування інвестиційної привабливості підприємства. Варто зазначити, що посилення ролі амортизації як потужного внутрішнього джерела інвестиційних ресурсів підприємств потребує змін на законодавчому рівні у бухгалтерських та податкових нормах.

Припустимо, що 25 грудня 2007 року підприємство придбало трактор Беларус МТЗ-82 вартістю 117000 грн (без ПДВ). Строк корисного використання встановлено 10 років. Ліквідаційна вартість дорівнює 10000 грн. Нарахуємо амортизацію, використовуючи різні методи нарахування амортизації, а саме: прямолінійний, метод зменшення залишкової вартості, метод прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивний метод. Результати розрахунків амортизації за різними методами її нарахування згруповано в табл. 6.2.

Як видно з даних таблиці, сума нарахованої амортизації, в перші роки експлуатації, найбільша при використанні методу зменшення залишкової вартості. Її величина за перший рік використання на 58% більша, ніж при застосуванні прямолінійного методу, на 9% - при використанні методу

прискореного зменшення залишкової вартості та на 16,8 % - із застосуванням кумулятивного методу.

Таблиця 6.2.

Нарахована амортизація на трактор Беларус МТЗ-82 з використанням різних методів її нарахування

Рік експлуатації	Сума амортизації за методами, грн			
	Прямолінійний	Зменшення залишкової вартості	Прискореного зменшення залишкової вартості	Кумулятивний
2008	10700,00	25740,00	23400,00	19454,55
2009	10700,00	20077,20	18720,00	17509,09
2010	10700,00	15660,22	14976,00	15563,63
2011	10700,00	12214,97	11980,80	13618,18
2012	10700,00	9527,67	9584,64	11672,72
2013	10700,00	7431,59	7667,71	9727,27
2014	10700,00	5796,67	6134,17	7781,81
2015	10700,00	4521,37	4907,34	5836,36
2016	10700,00	3526,67	3925,87	3890,90
2017	10700,00	2503,64	5703,47	1945,45
Всього	107000,00	107000,00	107000,00	106999,96

Джерело: розраховано автором

Отже, як видно з представлених даних, в залежності від обраного типу амортизаційної політики, сума нарахованої амортизації за рік має різну величину. А раз різна сума амортизації, величина чистих інвестицій, визначених традиційним способом, буде різною не в залежності від обсягу інвестицій, а від обраного методу нарахування амортизації.

Наведений приклад є умовним, але він характеризує загальні тенденції, які є підставою для обрання методів нарахування амортизації.

6.2. Підвищення інвестиційної привабливості аграрних підприємств з урахуванням територіальних особливостей

Кожний інвестиційний проект має конкретну спрямованість і з найбільшою ефективністю може бути реалізований у тих регіонах, де для цього є найкращі умови. Через це важливу роль у процесі обґрунтування стратегії інвестиційної діяльності підприємства відіграє оцінка територіальних та логістичних особливостей, природно-кліматичних умов,

наявності необхідної інфраструктури та потенційних центрів збуту та переробки продукції.

Важливим чинником формування інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства є логістична привабливість та привабливість виробництва різних видів продукції в залежності від територіальних особливостей та природно-кліматичних умов.

Райони наближені до міста Харкова, мають явні переваги з точки зору інвестицій в галузі тваринництва та молочного господарства, оскільки він є крупним промисловим центром та споживачем сільськогосподарської продукції.

Кореляційно-регресійний аналіз залежності виробничих витрат на виробництво зернових на 1 га посівів від відстані районного центру до обласного показав, що найбільш швидкими темпами зростали виробничі витрати по зерновим у підприємствах першої групи (табл. 6.3.).

Таблиця 6.3.

Кореляційний аналіз залежності виробничих витрат на 1 га с.-г. угідь на вирощування зернових від відстані від районного центру до обласного в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2010 - 2016 рр.

Групи районів за відстанню від районного центру до обласного, км	Кількість районів у групі	Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції
до 60,0	8	$y = 1136,1x + 376,02$	0,8987
61-120	10	$y = 1074,1x + 368,28$	0,8976
понад 121	9	$y = 1068,3x + 327,77$	0,8733
в середньому по Харківській області	27	$y = 1078,4x + 399,34$	0,8888

Джерело: розраховано автором на підставі статистичної звітності підприємств.

Рівняння регресії показує, що у підприємствах, розташованих до 60 км від обласного центру, виробничі витрати зростали на 1136,1 грн/га, у другій групі – на 1074,1 грн/га, в третій – на 1068,3 грн/га. Не велика, але все ж таки є перевага для вирощування зернових поблизу обласного центру. Знову ж таки, повертаючись до складової витрат на логістику, підприємства першої групи мають змогу заощаджувати на витратах на доставку засобів

виробництва, які здебільшого постачаються з обласного центру, і тим самим, на заощадженні кошти, нарощувати виробництво.

Соняшник є основною олійною культурою регіону і приносить значний прибуток. За досліджуваний період виробництво та реалізація продукції соняшнику мали тенденцію до постійного зростання (табл. 6.4.). Тенденція зростання виробничих витрат на вирощування соняшнику по території області найбільш також у підприємствах районів першої групи і становить 1472,4 грн/га. Найменшу величину мають райони третьої групи – 1363,4 грн/га. Отже, найбільш інвестиційно-привабливим регіоном для вирощування соняшнику є райони першої групи.

Таблиця 6.4.

Кореляційний аналіз залежності виробничих витрат на 1 га с.-г. угідь на вирощування соняшника від відстані від районного центру до обласного в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2010 - 2016 рр.

Групи районів за відстанню від районного центру до обласного, км	Кількість районів у групі	Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції
до 60,0	8	$y = 1472,4x + 584,57$	0,8069
61-120	10	$y = 1433,7x + 564,48$	0,8528
понад 121	9	$y = 1363,4x + 935,07$	0,8733
в середньому по Харківській області	27	$y = 1409,2x + 752,61$	0,8520

Джерело: розраховано автором на підставі статистичної звітності підприємств.

Інвестиційно-привабливими районами для вирощування цукрових буряків стали підприємства другої групи. Темпи зростання виробничих витрат, в якій склали 3897,4 грн/га. А в першій та третій групах – 1974,1 та 3242,6 грн/га відповідно.

Це, в першу чергу, пояснюється тим, що на даній території розташовані найбільші цукрові заводи Харківської області, які є центром заготівлі та переробки цукрових буряків. Тому, зважаючи на логістичну складову, виробники намагаються розташовувати вирощування цукрового буряку поблизу центру збуту. Найбільші цукрові заводи розташовані у Вовчанському, Коломацькому, Краснокутському та Балаклійському районах

Харківської області, які належать до другої групи районів за відстанню до обласного центру.

Молоко є швидкопсувною продукцією, яка потребує щоденної поставки до центру переробки. З цього виходить висновок, що інвестиційно привабливим є будівництво молочних ферм поблизу переробних заводів. Оскільки, важливим чинником інвестиційної привабливості та ефективності інвестицій, є логістична привабливість - можливість доставки продукції до зони збуту, за інших однакових умов, з мінімальними витрати на транспортування.

Найбільш швидкими темпами зростали виробничі витрати по виробництву молока у районах третьої групи – 3278,4 грн/гол (табл. 6.5.).

Таблиця 6.5.

Кореляційний аналіз залежності виробничих витрат на 1 гол. на виробництво молока від відстані від районного центру до обласного в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2010 - 2016 рр.

Групи районів за відстанню від районного центру до обласного, км	Кількість районів у групі	Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції
до 60,0	8	$y = 2518,9x + 4117,4$	0,8935
61-120	10	$y = 2768,9x + 6419,9$	0,9669
понад 121	9	$y = 3278,4x + 3288,1$	0,9390
в середньому по Харківській області	27	$y = 2914,3x + 4560,5$	0,9537

Джерело: розраховано автором на підставі статистичної звітності підприємств.

Виробничі витрати на виробництво молока першої групи мали тенденцію до зростання на 2518,9 грн/гол, а другої – на 2768,9 грн/гол. Це в значній мірі обумовлено тим, що в третю групу з відстанню від районного до обласного центру понад 121 км, входить Дворічанський район, в якому знаходиться потужне сільськогосподарське підприємство ПСП «Родіна», яке спеціалізується на молочному скотарстві. А також, Ізюмський район, де зосереджено великомасштабне виробництво молока в ТОВ «СК Восток». Інвестиційна привабливість виробництва молока в даних районах

обумовлюється тим, що поряд знаходиться ПрАТ «Куп'янський молочноконсервний комбінат» - крупний центр збуту та переробки молока (виробнича потужність підприємства з переробки молока складає до 600 тонн молока на добу.) Дані розрахунки ще раз підтверджують те, що на формування інвестиційної привабливості виробництва окремих видів продукції впливає логістично-збутова складова.

Якщо вести мову про інвестиційну привабливість виробництва м'яса ВРХ, варто відзначити, що в сільськогосподарських підприємствах районів третьої групи приріст виробничих витрат на 1 гол. був найвищим і становив 780,55 грн/гол., в той час як у першій групі він складав 442,63 грн/гол., в другій – 645,98 грн/гол. В даному випадку мова може йти про те, що у районах найбільш віддалених від обласного центру знаходяться потужні виробники м'ясної продукції, серед яких у Дворічанському районі - ПСП «Родіна», у Ізюмському районі – ТОВ «СК Восток». Зазначені підприємства є основними постачальниками сировини для ТОВ «М'ясокомбінат» Куп'янський». Тому у сільськогосподарських підприємствах вказаних районів існують більш сприятливі логістичні умови для розвитку м'ясного скотарства, а інвестиції в галузь виробництва м'яса ВРХ, втілені у виробничих витратах на 1 гол., мають тенденцію до найбільш швидкого збільшення.

Таким чином, виявлено тісний, вагомий взаємозв'язок між темпами приросту виробничих витрат на 1 га як індикатора обсягу інвестицій в галузь та віддаленістю районного центру від обласного як показника логістичних витрат сільськогосподарських підприємств.

Не менш важливий вплив на підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств справляє природно-сільськогосподарське районування. Воно являє собою науково обґрунтовану систему поділу території, що враховує розподіл природних ресурсів, а також особливості їхнього сільськогосподарського використання. Районування - це своєрідна база територіального обліку природних умов і ресурсів, кількості, якісного

стану й виробничої спроможності земель у системі таксономічних одиниць. Воно є природно-історичною основою для розміщення сільськогосподарського виробництва, оцінки земель, розробки схем використання земельних ресурсів, схем і проектів землеустрою, систем ведення сільського господарства й землеробства та ін. [114, с 15].

Проведемо дослідження за напрямом пошуку шляхів підвищення інвестиційної привабливості виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції в залежності від природно-сільськогосподарського районування. Кореляційно-регресійний аналіз залежності тенденції зміни виробничих витрат на 1 га на вирощування зернових від природно-сільськогосподарського районування показав, що найбільш інвестиційно привабливою зоною для вирощування зернових є степова східна, в якій темп приросту виробничих витрат сягає 1085,3 грн/га (табл. 6.6.).

Таблиця 6.6.

Кореляційний аналіз залежності виробничих витрат на 1 га с.-г. угідь на вирощування зернових від природно-сільськогосподарського районування в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2010 - 2016 рр.

Групи районів за природно-сільськогосподарського районування	Кількість районів у групі	Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції
Лісостеповий	8	$y = 1087,4x + 364,08$	0,8961
Степовий південний	10	$y = 1074,2x + 214,72$	0,8721
Степовий східний	9	$y = 1085,3x + 520,67$	0,8920
в середньому по Харківській області	27	$y = 1078,4x + 399,34$	0,8888

Джерело: розраховано автором на підставі статистичної звітності підприємств.

Вирощування зернових в лісостеповій та степовій південній зоні також характеризується достатньо високим нарощуванням виробничих витрат і можна вважати, що вони також є інвестиційно-привабливими регіонами для вирощування зернових.

Інвестиційна привабливість виробництва насіння соняшнику з точки зору природно-сільськогосподарського районування була найвищою в степовому південному природно-сільськогосподарському районі (табл. 6.7.).

Таблиця 6.7.

Кореляційний аналіз залежності виробничих витрат на 1 га с.-г. угідь на вирощування соняшнику від природно-сільськогосподарського районування в сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2010 - 2016 рр.

Групи районів за природно-сільськогосподарського районування	Кількість районів у групі	Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції
Лісостеповий	8	$y = 1431,5x + 643,66$	0,8229
Степовий південний	10	$y = 1526,7x + 498,65$	0,8571
Степовий східний	9	$y = 1307,9x + 59,92$	0,8996
в середньому по Харківській області	27	$y = 1409,2x + 752,61$	0,8520

Джерело: розраховано автором на підставі статистичної звітності підприємств.

Темп приросту виробничих витрат на 1 га с.-г. угідь у підприємствах степового південного природно-сільськогосподарського регіону становив 1526,7 грн/га, у лісостеповому – 1431,5 грн/га, у степовому східному – 1307,9 грн/га.

Вивчення та аналіз логістичних, територіальних особливостей та природно-кліматичних умов дозволить сільськогосподарським виробникам здійснювати обґрунтовані інвестиційні рішення з приводу формування галузевої структури, за для мінімізації виробничих та логістичних витрат, та в кінцевому підсумку максимізації прибутку, як основного джерела інвестицій.

Дослідження показали, що віддаленість від обласного центру як найбільшого ринку збуту сільськогосподарської продукції, а також віддаленість від крупних переробних підприємств відіграє важливу роль у формуванні інвестиційної привабливості сільськогосподарської продукції.

Логістична складова займає чільне місце серед факторів формування інвестиційного клімату сільського господарства області. Таке ж важливе місце належить природно-кліматичним умовам районів Харківської області, адже в результаті дослідження виявлено тісний взаємозв'язок між природно-сільськогосподарським районуванням та обсягом виробничих витрат на 1 га с.-г. угідь як індикатора інвестиційної привабливості окремих видів сільськогосподарської продукції.

6.3. Підвищення інвестиційної привабливості з урахуванням мінімізації ризиків

Коефіцієнт залишкової варіації, на відміну від традиційного коефіцієнта варіації, визначається не від середнього значення досліджуваної ознаки, а від розрахункового, яке віддзеркалює тенденцію зміни.

Вибір саме цього коефіцієнта пояснюється тим, що рівень наближення обраної лінії тренда до фактичних даних динамічного ряду найбільш точно відображають середнє абсолютне та середнє квадратичне відхилення фактичних даних від розрахункових. Але, враховуючи, що різні динамічні ряди можуть мати різні розмірність і масштаб, доцільно, щоб критерії адекватності обраної трендової кривої фактичним даним вимірювався відносною величиною. Таким відносним показником виступив коефіцієнт залишкової варіації, виражений у відсотках він показує, на скільки процентів у середньому відхиляються фактичні дані динамічного ряду від обраної лінії тренда [115, с. 81-91].

Таким чином, краще рівень ризикованості визначати не за загальним коефіцієнтом варіації, а за коефіцієнтом залишкової варіації, який відображає відхилення фактичних показників урожайності від розрахункових (від лінії тренду).

Для більш адекватного визначення рівня інвестиційного ризику по вирощуванню окремих видів сільськогосподарської продукції, необхідно

розраховувати коефіцієнт залишкової варіації урожайності основних видів сільськогосподарських культур [116, с. 14].

В межах сільськогосподарських підприємств районів Харківської області у 2010-2016 роках здійснено вирівнювання динамічного ряду урожайності за рівнянням прямої лінії. Для сільськогосподарських підприємств кожного району було визначено свою трендову лінію за рівнянням прямої по урожайності кожної досліджуваної сільськогосподарської культури. Потім по кожному району було визначено відхилення за кожен рік від точки, яка віддзеркалює тренд. На основі отриманих даних, визначено середнє квадратичне відхилення та визначено коефіцієнт залишкової варіації.

В результаті математичної обробки даних, всі досліджувані сільськогосподарські підприємства районів Харківської області, згруповані за рівнем коефіцієнта залишкової варіації урожайності зернових та зернобобових культур (без кукурудзи) у 2010-2016 рр., розмістилися у другій групі з рівнем коливання від 10,1% до 25,0%. Відповідно до першої групи з варіацією до 10,0% і в третю групу з коливанням понад 25,1% не увійшло жодного району (табл. 6.8).

Виходячи з даних абсолютно очевидним є те, що відбулися певні зміни в розташуванні сільськогосподарських підприємств районів Харківської області відповідно груп за коефіцієнтом залишкової варіації в порівнянні з групуванням за коефіцієнтом варіації.

Так, сільськогосподарські підприємства Ізюмського району були віднесені за коефіцієнтом варіації до групи з високим рівнем коливання урожайності зернових і зернобобових культур, а коли обчислили коефіцієнт залишкової варіації, господарства цього району перейшли в групу з помірним коливанням досліджуваної ознаки, а отже із нижчим рівнем ризикованості виробництва даного виду продукції.

Таблиця 6.8.

**Групування сільськогосподарських підприємств районів
Харківської області за коефіцієнтом залишкової варіації урожайності
зернових та зернобобових культур (без кукурудзи) у 2010-2016 рр.**

Групи с.-г. підприємств районів Харківської області за рівнем коефіцієнта залишкової варіації урожайності зернових та зернобобових культур (без кукурудзи), %	Кількість районів Харківської області, які увійшли до групи	С.-г. підприємства районів Харківської області, що увійшли до відповідної групи за рівнем коефіцієнта залишкової варіації урожайності зернових та зернобобових культур (без кукурудзи)	Коефіцієнт залишкової варіації урожайності, %	Коефіцієнт варіації урожайності, %	Групи с.-г. підприємств в районів Харківської області за рівнем коефіцієнта варіації
І. до 10,0 (низький рівень варіації)	0				
II. 10,1-25,0 (середній рівень варіації)	27	Барвінківський район	11,6	15,0	II
		Близнюківський район	11,8	24,4	II
		Ізюмський район	12,4	27,0	III
		Золочівський район	13,2	24,8	II
		Великобурлуцький район	13,2	22,9	II
		Кегичівський район	13,4	21,8	II
		Куп'янський район	13,4	18,4	II
		Лозівський район	13,7	21,9	II
		Печенізький район	13,9	21,4	II
		Зачепилівський район	14,0	23,6	II
		Чугуївський район	14,8	25,9	III
		Дворічанський район	15,0	25,4	III
		Дергачівський район	16,2	31,6	III
		Краснокутський район	16,4	27,4	III
		Первомайський район	17,4	28,0	III
		Балаклійський район	18,3	29,3	III
		Сахновщинський район	18,5	36,2	III
		Красноградський район	18,6	22,3	II
		Шевченківський район	18,7	27,0	III
		Борівський район	19,0	29,0	III
Нововодолазький район	19,1	33,9	III		
Вовчанський район	20,0	28,6	III		
Зміївський район	20,3	30,4	III		
Богодухівський район	21,3	27,1	III		
Харківський район	21,7	34,3	III		
Валківський район	22,6	30,5	III		
Коломацький район	22,9	27,4	III		
III. понад 25,1 (високий рівень варіації)	0				

Джерело: розраховано автором на підставі статистичної звітності підприємств.

Більш того, господарства даного району були в середньому у другому десятку за коефіцієнтом варіації, а за коефіцієнтом залишкової варіації знаходяться на третьому місці за рівнем інвестиційної привабливості вирощування зернових та зернобобових культур з урахуванням рівня ризику.

Прослідковується істотне переміщення сільськогосподарських підприємств районів Харківської області з групи з високим коливанням у групу з помірним коливанням. Перехід відбувся за рахунок того, що господарства Дергачівського району мали коефіцієнт варіації урожайності 31,6% і були віднесені до групи сільськогосподарських підприємств з високим рівнем коливання урожайності, а отже мали високий рівень ризикованості інвестування у виробництво зернових та зернобобових культур. А за коефіцієнтом залишкової варіації перейшли у групу з помірною варіацією урожайності на рівні 16,2%. В той час, як господарства Зачепилівського району мали коефіцієнт варіації на рівні 23,6%, а коефіцієнт залишкової варіації дорівнює 14%, що свідчить про не істотну зміну позицій.

Чим пояснюється такий перехід із групи в групу? Тим, що у сільськогосподарських підприємствах Дергачівського району урожайність зростала достатньо швидко, про що свідчить високий коефіцієнт регресії при x на рівні 4,0261. А в господарствах Зачепилівського району досліджувана ознака мала менш швидкий темп до зростання, на що вказує значення коефіцієнта регресії при x 2,9783. Таким чином, істотне зниження показника залишкової варіації в порівнянні з коефіцієнтом варіації, пояснюється темпами зростання урожайності, що ще раз підтверджує попередні висновки про те, що класичний коефіцієнт варіації не враховує тенденцію зміни досліджуваної ознаки.

На основі розрахунку коефіцієнта залишкової варіації як основного методу визначення рівня ризикованості об'єкта інвестування, можна зробити висновок, що найбільш інвестиційно-привабливими з урахуванням фактору ризику для виробництва та інвестування коштів в зернові та зернобобові

культури (без кукурудзи) є сільськогосподарські підприємства Барвінківського, Близнюківського, Ізюмського, Золочівського, Великобурлуцького районів.

Найбільш ризикованим є вкладання коштів інвестицій в зернове виробництво сільськогосподарських підприємств Зміївського, Богодухівського, Харківського, Валківського та Коломацького районів.

Аналогічні дослідження були проведені по формуванню інвестиційної привабливості з урахуванням фактору ризику на виробництво кукурудзи на зерно, насіння соняшнику, цукрових буряків, молока, м'яса ВРХ та свиней.

Отже, оцінюючи ризикованість окремих територій для виробництва сільськогосподарських культур доцільно використовувати зі статистичних методів оцінки інвестиційного ризику не коефіцієнт варіації в загальному розумінні, а коефіцієнт залишкової варіації, який дає більш достовірні дані щодо рівня коливань і відповідно до рівня ризикованості виробництва, що в свою чергу веде до рівня ризикованості інвестицій.

РОЗДІЛ. 7. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОБҐРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ УДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ, УПРАВЛІННЯ ЇХ ВИТРАТАМИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ТА БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.

7.1. Теоретичне обґрунтування шляхів удосконалення кредитного забезпечення аграрних підприємств у сучасних умовах

В умовах нестабільності економіки, кризи платежів, посилення інфляційних процесів значно зросло коло проблем у кредитуванні вітчизняних аграрних підприємств.

Тому, слід більшу увагу приділяти аналізу сучасного стану кредитування аграрних підприємств та проблемам, які існують, адже від цього залежить ефективність функціонування і фінансовий результат діяльності підприємств, їх рівень розвитку, а також рівень розвитку АПК та національної економіки країни загалом.

Банки, які надають кредити аграрному сектору, несуть значні інвестиційні та кредитні ризики. Дані ризики, насамперед, пов'язані з ризиком застави, виробничим ризиком. Заставою в аграрному секторі може виступати майбутній урожай або матеріально-технічна база (основні засоби, які задіяні у виробничому процесі). Ризик даної застави пов'язаний з ризиком зниження ліквідності. Враховуючи сезонність виробництва та природно-кліматичні умови, реалізація майбутнього врожаю може не забезпечити необхідну суму для повернення позикових коштів, що може бути пов'язано з низькою закупівельною ціною продукції аграрного сектора [117, с. 3]. Виробничий ризик в аграрному секторі, в першу чергу, пов'язаний з вирощуванням аграрної продукції. У даному випадку ризик виникає з неотриманням тих обсягів врожаю, які були заплановані або обсягів вирощування ВРХ та інших видів тваринництва для реалізації на м'ясо і молочні продукти.

Загальні тенденції ринку банківського кредитування свідчать, що відбувається поступове зниження ставок за кредитами, тому варто очікувати, що з боку аграріїв послуги банків з кредитування будуть ще більш затребуваними.

АПК – міжгалузевий комплекс, якому притаманна висока ризиковість, тому питання невизначеності, як джерела ризику, для нього є дуже актуальним.

Причин невизначеності кілька при кредитуванні підприємств АПК, але, перш за все – це неповнота, недостатність інформації про діяльність підприємства, стан ринку продовольства, попит и пропозицію на культури чи товари, що виробляє позичальник-аграрій та ін..

Інша причина невизначеності при агро кредитуванні – це випадковість, те, що в подібних умовах відбувається неоднаково, що заздалегідь не можна передбачити. Спланувати кожний даний випадок неможливо. Наприклад, стихійне лихо, мінливість природно-кліматичних умов, захворювання рослин та тварин, і раптова зміна попиту на продукцію, несподіваний зрив поставки сировини – все це прояв випадковості.

Оскільки невизначеність є основною складовою ризику, вона може бути джерелом ризику. Отже, для зменшення ризику необхідно мінімізувати невизначеність, намагаючись шляхом вчасного отримання необхідної інформації її мінімізувати.

Світова спільнота все більше уваги приділяє інформації як інструменту ефективного економічного розвитку, що сприяє подоланню невизначеності.

Але, на жаль, в Україні на практиці не часто це застосовується. Адже при видачі кредитних коштів підприємствам АПК банки досить поверхово досліджують інформацію щодо продовольчого ринку, тенденцій у вирощуванні тих чи інших культур, що провокує зростання кредитних ризиків. Яскравим прикладом негативних наслідків через низьку поінформованість є ситуація з ринком картоплі. Банківські установи, не дослідивши кількість та розміри площ, засаджених картоплею,

неконтрольовано видавали кредити для забезпечення процесу вирощування цієї культури. У зв'язку з масовим вирощуванням культури та високим врожаєм, ціна на картоплю була рекордно низькою. Відповідно, не отримавши запланованих доходів, у аграріїв виникли проблеми з виконанням зобов'язань перед кредиторами. Через виникнення простроченої заборгованості банки збільшували резерви, а, отже, втрачали прибуток.

Зі свого боку аграрії при виборі банку, з яким будуть співпрацювати, не завжди обирають його після ретельного аналізу тенденцій та стану фінансової системи загалом та банківської зокрема. Зазвичай, через труднощі у фінансовому забезпеченні, аграрії ідуть в банк, який погодився кредитувати їх, або керуються неформальною інформацією, отриманою від колег-фермерів, друзів, знайомих [118, с. 367].

Що стосується державних гарантій, то їх надання за кредитами суттєво зменшить невизначеність та сприятиме зниженню процентних ставок за банківськими кредитами. Але поряд з цим, механізм надання державних гарантій має бути виваженим, оскільки неповернення позичальником позик призводить до витрачання коштів державного бюджету [119, с. 62].

Державна гарантія – це зобов'язання держави (в особі уряду) повністю або частково виконати платежі на користь кредитора у разі невиконання позичальником зобов'язань за одержаними позиками [120, с. 59].

Через притаманність АПК ряду специфічних ознак лише за сприяння держави можна покращити ситуацію з кредитуванням комплексу. Проте існує ряд проблем, лише в разі вирішення яких можна на рівні держави сприяти банківському кредитуванню АПК. І, в першу чергу, це стосується заходів з вдосконалення, систематизації та спрощення механізму пільгового кредитування підприємств АПК, в другу – використання нематеріальних методів підтримки підприємств АПК.

Як вже зазначалося, основна причина обмеженого кредитування аграрної сфери полягала у високій вартості кредитів. Тому виникла необхідність пошуку напрямів здешевлення кредитів. Вихід було знайдено

завдяки частковій компенсації процентних ставок за рахунок бюджетних коштів. Проте даний механізм постійно змінюється, є непрозорим та в скрутні економічні часи в першу чергу згортається або зводиться до мінімуму [121, с. 53].

Особливу увагу хотілося б надати процесу відбору потенційних суб'єктів, які можуть скористатися програмою.

Отже, оцінка можливості надання пільгового кредиту має проводитися індивідуально для кожного окремого підприємства. З цією ж метою деякі науковці пропонують диференціювати розмір відсоткової ставки, що компенсується, та обсяг ресурсів загального фонду для надання компенсації відсоткової ставки розділити на кошти для позичальників категорії «А» та кошти для позичальників категорії «Б» [122-123].

До позичальників категорії «А» відносимо розвинуті великі підприємства, з позитивними загально фінансовими показниками, високим рівнем рентабельності та прибутковості, наявністю у користуванні більше 1000 гектарів землі, позитивною кредитною історією, наявністю у власності ліквідної застави, з досвідом ефективного використання попередньо отриманих пільгових кредитів і т.д.

До позичальників категорії «Б» пропонується відносити підприємства з терміном існування 3-5 років, що мають в своєму розпорядженні від 50 до 1000 гектарів землі, незначний прибуток або беззбитковість (в перший рік допускається збитковість). У них відсутня ліквідна застава та кредитна історія в банківських установах, але при всьому цьому прослідковується чітка тенденція зростання та розвитку господарства, поступове розширення діяльності.

Звичайно, зрозуміло, що клієнти категорії «Б» є менш привабливими для банківських установ, бо є більш ризиковими, і в цій ситуації має «зарадити» держава: банк для мінімізації ризиків встановлює вищу відсоткову ставку таким господарствам, а держава забезпечує більший процент компенсації. Реалізація даної схеми дозволить вирішити дилему

«низька прибутковість – відсутність можливості отримання кредиту, відсутність можливості отримання кредиту – неможливість отримання високих прибутків» та забезпечить розвиток та розширення аграрної галузі.

Висновок щодо видачі компенсаційних коштів приймається на основі відповідності позичальника зазначеним критеріям.

Основними виділяють такі [124, с. 117]:

- прибутковість діяльності підприємства за останні 3 роки (винятком можуть бути вищезазначені позичальники категорії «Б», які через короткий строк існування не зможуть забезпечити 3 роки прибуткової діяльності – це є специфічною ознакою навіть великих успішних підприємств АПК, що пов'язано з ризиками галузі. Для підприємств категорії «Б» обов'язковим є 2 роки прибуткової діяльності за останні 3 роки);

- наявність ліквідної застави, поручителів (для позичальників категорії «А» пропонуємо брати в заставу майбутній урожай, для позичальників категорії «Б» рухоме та нерухоме майно, депозити, якщо вони ще не мають кредитної історії в банку, згодом і майбутній урожай, за умови позитивної тенденції розвитку, розширення виробництва та повного та своєчасного виконання боргових зобов'язань перед банком);

- врахування позичальником попиту на продовольчого ринку (дуже важливий критерій, який забезпечить всебічний розвиток галузі та попередить виникнення таких явищ як «криза гречки», «криза картоплі», «криза цукру» і т.д.. В аграрній галузі часто трапляються випадки, коли більшість аграріїв масово вирощують картоплю чи іншу культуру, яка потім падає в ціні і виникає ситуація збитковості виробництва, недоотримання запланованих прибутків і, як наслідок, неможливість погашення банківських кредитів);

- соціальна спрямованість діяльності позичальника (позичальники категорії «Б» автоматично виконують дану умову, адже молоде чи новостворене підприємство сприяє вирішенню однієї з найголовніших соціальних проблем – безробіття, для підприємств категорії «А» умова може

виконуватися, наприклад, у разі розширення штату працівників. Також критерій виконуватиметься за сприяння підприємством розвитку села, покращення екологічної ситуації, підтримка існування і діяльності муніципальних організацій в районі розташування агрофірми і т.д. Інтенсивно впроваджуються іноземні «сучасні технології», засновані на хімії. Тому потрібно віддавати перевагу тим виробникам, які застосовують менше добрив і засобів захисту рослин, сприяють вирощуванню та реалізації екологічно корисних продуктів;

- результативність використання попередньо отриманого пільгового кредиту (дана умова буде виконуватися переважно підприємствами категорії «А», які на сьогодні мають можливість скористатися пільговим кредитуванням. Умова виконуватиметься у разі представлення позитивної динаміки в результатах діяльності підприємства через використання коштів, отриманих за схемою пільгового кредитування АПК.)

Критерії мають рекомендаційний характер, при доцільності та необхідності їх можна змінити.

Якщо підприємство відповідає трьом і менше критеріям, то щодо нього виноситься негативне рішення про кредитування, якщо більше трьох критеріїв – позитивне.

Якщо позитивне рішення отримають більше підприємств, ніж є можливість прокредитувати на пільгових умовах, за інших рівних умов, на нашу думку, необхідно враховувати історію попередніх кредитувань за покращеними умовами і перевагу надати підприємствам, які не мали можливості або мінімально раніше користувалися державною підтримкою.

Отже, запропонована схема дозволить покращити ситуацію з пільговим кредитуванням аграрних підприємств в частині справедливого їх розподілення та використання.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що за роки незалежності у державі не було створено досконалого механізму кредитування аграрних підприємств. Ця проблема вирішується незначною мірою тільки за рахунок

часткової компенсації з державного бюджету процентних ставок за кредитами комерційних банків, причому лише для великих сільгоспвиробників, і не розв'язує її в комплексі [125, с. 139].

Отже, для забезпечення ефективного кредитування аграрних підприємств необхідно позбутися чинників, що гальмують процес, шляхом подолання невизначеності та мінімізації ризиків, вдосконалення існуючих та розробки нових банківських продуктів кредитування аграрної сфери. Держава, яка на сьогодні самостійно не може фінансувати агропромисловий комплекс в тих обсягах, що потребується, має активно сприяти розвитку банківського кредитування. Це, в першу чергу, зумовлено тим, що аграрні підприємства забезпечують продовольчу безпеку країни, а в другу – формують майже третину ВВП країни, а, отже, є локомотивом економіки.

7.2. Управління витратами сільськогосподарських підприємств

Ознакою сьогодення є стабільно зростаюча динаміка виробництва і збуту олійних культур, у першу чергу насіння соняшника. Так, якщо питома вага виручки від його продажу державі в 1990 р. складала лише одну десяту від її значення для молока і одну п'ятнадцяту для м'яса, то в 2017 р. сукупні грошові надходження сільськогосподарських підприємств від продажу двох останніх видів продукції не перевищували трьох четвертих виручки від реалізації ними насіння соняшника. При цьому, якщо у 1990 р. частки соняшника і кормових культур у структурі посівних площ дорівнювали відповідно 5,3 і 38,1 %, то у 2017 р. на долю першого припадало вже 25,6 %, а других – 3,3 %.

Останнє є наслідком втрачання економічного інтересу сільськогосподарських підприємств до виробництва інших видів продукції, наприклад цукрових буряків. Це було зумовлено нижчою рентабельністю бурякової галузі і вищою волатильністю її фінансових результатів. Так, якщо середня рентабельність продажу насіння соняшника у 2005-2017 рр.

дорівнювала 46,0 %, то для цукрових буряків вона була нижчою на 30,4 в.п. При цьому коефіцієнт варіації від середнього значення рентабельності для соняшника був рівним 43,3 %, а для цукрового буряка – 84,0 %

Ще однією вадою буряківництва, порівняно із олійними культурами, є вища капіталомісткість виробництва галузях. Останнє спричиняє вищу частку постійних витрат, зокрема амортизації, у структурі витрат на їх виробництво. Наслідком цього є вище значення операційного важеля, що в умовах нестійкої кон'юнктури мультиплікативним чином підвищує ризикованість інвестування коштів у розвиток галузі [126, 127, 128]. Хоча слід одразу зауважити, що вище значення операційного важеля для буряківництва є лише компонентом сукупного підприємницького ризику. Основними факторами, що підвищують останній є непостійність та невизначеність обсягу продажу та витрат виробництва. Операційний важіль збільшує вплив цих факторів на варіацію прибутку, проте не він є її першоджерелом [129, с. 381].

Підтвердження цього припущення ґрунтується на оцінці впливу операційного важеля на динаміку фінансово-економічних результатів функціонування окремих галузей з урахуванням напряму змін цих показників у динаміці. При цьому з урахуванням недосконалості інформаційного забезпечення аналізу для часткової оцінки операційного важеля виробництва насіння соняшника і коренів цукрових буряків було використані значення амортизаційних відрахувань. Було встановлено, що витрати на амортизацію у бурякової галузі вітчизняних сільськогосподарських підприємств на одиницю зібраної площі у 2017 р. перевищували аналогічні показники для виробництва зерна пшениці і насіння соняшника у 2,35 і 2,27 рази відповідно.

Надалі було оцінено вплив ефекту операційного важеля на показники виробництва і збуту насіння соняшника і цукрових буряків вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами в 2011-2013 рр. у які динаміка їх прибутковості була синхронно спадаючою. Зокрема було визначено масу прибутку на одиницю їх зібраної площі, виходячи, як з фактичної повної

собівартості реалізованої продукції соняшникової і бурякової галузі, так і аналогічних показників при повній собівартості зменшеній на величину амортизації.

При цьому відсоток амортизації у повній собівартості реалізованої продукції було прийнято на рівні її частки у сукупних виробничих витратах на виробництво кожної з культур у відповідному році. Так, повну собівартість насіння соняшника без урахування частки амортизації, яка у 2011 р. дорівнювала 1930,9 грн/тонна, було визначено шляхом зменшення повної собівартості на частку амортизації у витратах на його виробництво у цей рік ($1930,9 = 2054,4 * (100,0 - 6,0) / 100$). Надалі, задля забезпечення співставності даних, динамічні ряди питомих значень фактичного і скоригованого на величину амортизації прибутку у 2011-2013 рр. було трансформовано у індексні ряди, що дозволило визначити середній темп їх змін. При цьому точкою відліку для обчислення базисних індексів маси прибутку на одиницю посівів було обрано відповідні дані по обох культурах за 2011 р. З урахуванням цих розрахунків встановлено, що маса прибутку на гектар зібраних сільськогосподарськими підприємствами України площ соняшника у 2011-2013 рр. щорічно скорочувалася на 13,8 %. Натомість по цукрових буряках вона знижувалася відповідно на 46,4 %. У той же час показники виходу прибутку на гектар зібраних ними площ соняшника і цукрових буряків, обчисленого без урахування амортизації, у досліджуваному періоді щорічно зменшувалася відповідно на 13,8 і 40,7 %.

Це дозволило оцінити ефект операційного важеля, обумовленого величиною і часткою постійних витрат акумульованих у амортизаційних відрахуваннях. Так, їх включення до маси витрат перенесених на реалізаційну собівартість насіння соняшника обумовлювало пришвидшення темпів скорочення погектарної величини прибутку на 3,5 %. У той же час для цукрового буряка негативний ефект операційного важеля дорівнював 5,7 %. Отже, слід констатувати сильніший негативний вплив операційного важеля на окупність витрат у буряковій галузі.

Утім не можна сказати, що операційний важіль не чинив мультиплікативного впливу на динаміку показників ефективності виробництва соняшника. Його наявність об'єктивно зумовлена характером впливу частки постійних витрат на окупність змінних. Але при цьому за умов спадної динаміки цін на насіння соняшника краща якість інфраструктури цього сегменту аграрного ринку компенсувала операційні ризики обумовлені недоліками у формуванні структури витрат. Так, волатильність окупності витрат, яка є наслідком її циклічних коливань притаманна для більшості видів продукції рослинництва. На підтвердження цього було досліджено динаміку окупності витрат на виробництва насіння соняшника, цін на нього та собівартості одиниці цього виду продукції у сільськогосподарських підприємствах України у 2005-2017 рр.

Встановлено, що найбільш суттєве зниження цін на насіння соняшника мало місце у 2012-2013 рр. Наслідком цього стало зниження як окупності витрат на виробництва цього виду продукції, так і реактивне уповільнення темпів приросту питомих витрат на його виробництво у 2013-2014 рр. Останнє дозволило у ці роки собівартості одиниці продукції не перевищити рівня 2012 р. При цьому слід звернути увагу на наступне. Так, коефіцієнт парної кореляції між ціною на насіння соняшника і окупністю витрат на його виробництво, що дорівнював 0,5101 вказує на вагомість цінового фактору у формування фінансових результатів галузі.

Натомість значення парного коефіцієнту кореляції між ціною у минулому році і питомими виробничими витратами поточного, що дорівнювало 0,9533, вказує на високий розвиток інфраструктури ринку насіння соняшнику, яка ефективно регулює поведінку виробника за рахунок надання інформації про ринкову кон'юнктуру.

Зростання фінансових результатів соняшникової галузі на фоні стагнації інших стало можливе за умов формування адекватної ринковій кон'юнктурі структури витрат. При цьому чим сильнішими є коливання цін на соняшник та інші види сільськогосподарської продукції тим потужнішим,

за інших рівних умов, є їх вплив на формування фінансового результату галузей із вищою капіталомісткістю виробництва і більшою часткою постійних витрат у загальних виробничих витратах. У свою чергу краще інфраструктурне забезпечення ринку насіння соняшника, застосування форвардних операцій дозволяє нівелювати негативний мультиплікативний вплив ефекту операційного важеля на формування фінансових результатів цієї галузі. Останнє визначає необхідність пришвидшення розвитку інфраструктури сегментів аграрного ринку мало придатних для форвардних операцій.

7.3. Проблеми бюджетної політики України

Для економіки України як і для будь-якої країни світу управління державними фінансами відіграє головну роль, від якої залежить якість життя населення та рівень національної економіки. Перед органами державної влади щорічно постає завдання забезпечити співвідношення державного бюджету в частині обсягу передбачених витрат із загальним обсягом доходів та находжень [130, с. 56].

На даному етапі розвитку України, в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, спостерігається перевищення зростання видатків над доходами бюджету. Сукупність цих факторів зумовлює існування бюджетного дефіциту, що призводить до постійних залучень державою кредитних ресурсів для виконання своїх функцій та спричинює зростання державного боргу. Управління дефіцитом бюджету в умовах економічної нестабільності є вагомим інструментом фінансової політики, який, виступаючи чинником прискорення або стримування розвитку, здійснює значний вплив на соціально-економічний розвиток країни [131, с.46].

Нині в Україні є низка проблем, які гальмують економічні процеси як на рівні господарюючих суб'єктів, так і на рівні державної економіки, перешкоджаючи ефективному управлінню державними фінансами. До таких проблем належать: непрозора та закрита діяльність органів управління

державними фінансами; розбіжність між плановими і фактичними показниками бюджету; відсутність повної, консолідованої та збалансованої інформації щодо результативності та ефективності виконання бюджетних програм [132, с. 88].

Українська економіка в 2020 р. продовжує нести важкі втрати: економічна активність різко скоротилася, впала платоспроможність населення, знизилася інвестиційна активність бізнесу, а невизначеність щодо ситуації з COVID-19 ще більше погіршує і без того непростий стан економіки в країні. Всі ці фактори неодмінно впливають на формування державного бюджету та рівня його виконання, дані якого наведені в динаміці за останні роки [133, 134].

Таблиця 7.1.

**Виконання державного бюджету України
за 2017-2020 рр. (млн. грн)**

Роки	Доходи	Видатки	Кредитування	Сальдо (дефіцит бюджету)
2017	793265,0	839243,7	1870,9	-47849,6
2018	928108,0	985842,0	1514,3	-59247,9
2019	998278,9	1072891,5	3437,0	-78049,5
*на 1.09. 2020	765108,6	843253,2	3580,8	-81725,3

На жаль, виконання державного бюджету супроводжується зростанням його дефіциту, тобто перевищення доходів над витратами. Так за даними таблиці спостерігається стрімке та непропорційне зростання видатків з 839,2 млрд. грн в 2017 р. до 1072 млрд. грн в 2019 р. За розрахунками, у 2019 р. дефіцит бюджету України становив 78,0 млрд. грн, а на 1.09. 2020 р. ця цифра вже сягнула 81,7 млрд. грн. У державному бюджеті на 2019 рік обсяг зовнішніх запозичень становить 34,3 млрд. грн, що вдвічі перевищує обсяг запозичень у 2018 р.

На протязі поточного періоду головними джерелами фінансування залишалися приватизаційні надходження та зовнішні запозичення. Нагадаємо, що у 2018 році завдяки приватизації одержано 22,5 млрд. грн, що вказує на створення фінансових резервів для забезпечення фінансування

дефіциту державного бюджету. Незважаючи на це, приватизація не виправдала покладених на неї сподівань. Так, за 2017 р. від продажу державних енергокомпаній було заплановано отримати 17 млрд. грн, тоді як фактично вдалося отримати 3,3 млрд. грн. Тому покладатися на приватизаційні надходження як на джерело фінансування дефіциту бюджету в поточному році є ризикованим.

Причиною бюджетного дефіциту можна вважати: світову пандемію спричинену COVID-19 та неефективну бюджетну політику. Як приклад, можна зазначити неефективне використання антикоронавірусного фонду. У липні 2020 р. Міністерство фінансів залучає 2 млрд. доларів боргів з яких відразу 800 млн. доларів направляють на достроковий викуп українських єврооблігацій з датою погашення у 2021-2022 рр. У той час як багато країн ведуть переговори про реструктуризацію свого боргу, зокрема Аргентина домоглася списання 55% свого боргу в переговорах з кредиторами, але в Україні Мінфін приймає рішення про достроковий викуп боргів майбутніх періодів з датою погашення через рік-два. Причому викупує на ринку з премією в 5% від номіналу.

А в серпні поточного року Міністерство фінансів приймає рішення щодо викупу 10% ВВП-варантів (цінні папери, випущені під час реструктуризації зовнішнього боргу міністра фінансів Наталії Яресько). Такий вчинок фінансовий аналітик Олексій Куц трактує як «фінансове безумство», тому що за даними паперами в найближчі роки виплат або не буде (економіка падає, а ці цінні папери – своєрідний податок на зростання) або будуть мінімальними (значно меншою, ніж сума викупу: витратили на викуп 10 % випуску більш 300 млн. доларів, а загальні платежі в 2021 р. за всіма цими паперами складуть всього еквівалент близько 40 млн. дол.). Крім того, ці ВВП-варанти не входять до структури держборгу. Тобто, в умовах важкої економічної кризи Україна витрачає величезні суми в інтересах зовнішніх кредиторів.

Підводячи підсумки можна зазначити, що з метою подолання проблем, які перешкоджають підвищенню ефективності управління державними фінансами в контексті бюджетної політики, необхідне розроблення комплексних пріоритетних напрямів діяльності. На державному рівні необхідно визначити кількісні показники ефективності і результативності оцінки бюджетних програм, спрямованих на вдосконалення програмно-цільового методу. Крім того, є доречним на попередній стадії оцінки бюджетної програми через зіставлення витрат і результатів проводити оцінку ефективності з погляду соціального ефекту. Залежно від бюджетної програми необхідно обрати критерії, які можуть бути взяті до уваги під час визначення якості бюджетної програми.

Розділ 8. УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

8.1. Підвищення ефективності функціонування оборотних активів

Підвищення ефективності використання оборотних активів – один із найважливіших чинників покращання загальної економічної ефективності виробництва та фінансової стійкості підприємств в сучасних умовах. Проблема формування та ефективного використання оборотних активів підприємства була та залишається досить актуальною. З урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва і сучасного стану формування оборотних активів можна виділити низку дискусійних питань, а саме: відсутній єдиний підхід до управління формуванням оборотних активів підприємств, який дозволяв би встановити величину оборотних активів і їх елементів з урахуванням поставлених цілей; не враховані особливості операційної діяльності та критерії формування оборотних активів підприємств. Тому дослідження системи формування та використання оборотних активів як важливого чинника підвищення ефективності функціонування підприємств набуває особливої актуальності.

Підвищення ефективності формування і використання оборотних активів підприємства повинно, в першу чергу, забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності і ефективністю діяльності. Це зводиться до вирішення двох важливих завдань: забезпечення платоспроможності підприємства за прийняттого обсягу, структури і рентабельності активів.

Одним із ключових факторів підвищення ефективності виробництва є прискорення обігу коштів. На жаль, кризові явища у розвитку української економіки спричинили істотні негативні зміни як у тривалості обігу коштів більшості підприємств, так і у його структурі. А, як відомо, прискорення оборотності приводить до вивільнення ресурсів з обороту, а уповільнення –

до залучення додаткових коштів. Тобто кожне підприємство повинно намагатися прискорити оборотність оборотних активів задля досягнення абсолютного та відносного вивільнення коштів [135].

Підвищення ефективності формування та використання оборотних активів на підприємствах в сучасних умовах має досягатися такими шляхами: на стадії створення виробничих запасів необхідно впроваджувати економічно обґрунтовані та доцільні норми запасів матеріалів; наближувати постачальників сировини та матеріалів до споживачів; налагоджувати використання прямих тривалих зв'язків; розширювати складську систему матеріально-технічного забезпечення, використовувати сучасного обладнання, новітніх технологій.

Обґрунтовуючи напрямки підвищення ефективності формування та використання оборотних активів на діючих підприємствах слід додати, що проблеми збуту виробленої продукції і взаємні неплатежі призводять до уповільнення обороту. Оскільки у сільському господарстві кошти обертаються навіть довше року, то кожне підприємство повинне здійснювати заходи щодо прискорення оборотності шляхом збільшення частки активів з високою оборотністю і зменшення частки активів, що обертаються повільно.

Прискорення оборотності може відбуватися на всіх стадіях кругообігу:

- на стадії формування запасів – за рахунок визначення зайвих запасів та їх ліквідації, оптимального вибору постачальників і поліпшення організації постачання;

- на стадії виробництва – за рахунок впровадження нових технологій та підвищення ефективності праці, що сприятиме скороченню виробничого циклу без зниження якості продукції, яку виробляють;

- на стадії незавершеного виробництва – шляхом використання прогресивної техніки; удосконалення форм організації виробництва, вживання дешевших матеріалів, удосконалення системи економічного стимулювання економічного використання сировинних ресурсів;

– на стадії обігу: наближення споживачів продукції до її виробників; удосконалення системи розрахунків; збільшення обсягу реалізованої продукції унаслідок виконання замовлень по прямих зв'язках, відвантаження у відповідності з укладеними договорами [136].

Щоб підвищити ефективність формування та використання оборотних активів потрібно: повністю і ритмічно виконувати плани господарської діяльності; прискорювати оборот грошових коштів за рахунок поліпшення інкасації виручки і претензійної роботи; звести до мінімуму запаси; скорочувати підзвітні суми і витрати майбутніх періодів; не допускати значних розмірів дебіторської заборгованості. Для забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів необхідно забезпечити своєчасне використання тимчасово вільних залишків грошових коштів для ефективного портфеля поточних фінансових інвестицій, що можуть принести підприємству прямий дохід.

Таким чином, ефективність використання оборотних активів на підприємстві залежить, перш за все, від уміння управляти ними, підвищувати рівень комерційної і фінансової роботи. Практичне впровадження запропонованих заходів по підвищенню ефективності використання оборотних активів дозволить максимально ефективно використовувати власні ресурси для забезпечення стабільної фінансової діяльності.

На ефективне використання оборотних активів сільськогосподарських підприємств впливає багато факторів, часом у протилежних напрямках (рис. 8.1.).

За широтою впливу і ступенем управління фактори можна об'єднати у три групи: загальноекономічні, організаційні та пов'язані з технічним прогресом. До загальноекономічних факторів належать:

- 1) зміна величини товарообігу і його структури;
- 2) розміщення продуктивних сил;
- 3) динаміка продуктивності суспільної праці, зайнятої у сфері товарообігу і у галузях, що її обслуговують;

4) розвиток господарського розрахунку.

До економіко-організаційних факторів відносять: зміну розмірів підприємств і їх спеціалізації; упровадження нових способів реалізації продукції тощо.



Рис. 8.1. Фактори, що впливають на ефективність використання оборотних активів

Джерело: систематизовано автором

До факторів, пов'язаних із технічним прогресом, належать:

1) зміна технології та техніки, що застосовується в галузях, які обслуговують аграрний сектор (транспорт, зв'язок, комунальне господарство);

2) автоматизація виробничих процесів.

На ефективність використання оборотних активів і прискорення їх оборотності впливають як фактори, що збільшують їх розмір, так і ті, що їх зменшують.

Факторами, які збільшують величину оборотних активів, є:

1) розширення мережі каналів реалізації;

2) зміна структури товарообігу в бік збільшення питомої ваги продукції, яка має нижчу швидкість обігу.

Зниженню величини оборотних активів сприяють: економія матеріальних і фінансових ресурсів; широке впровадження принципів господарського розрахунку в діяльність аграрних підприємств [137].

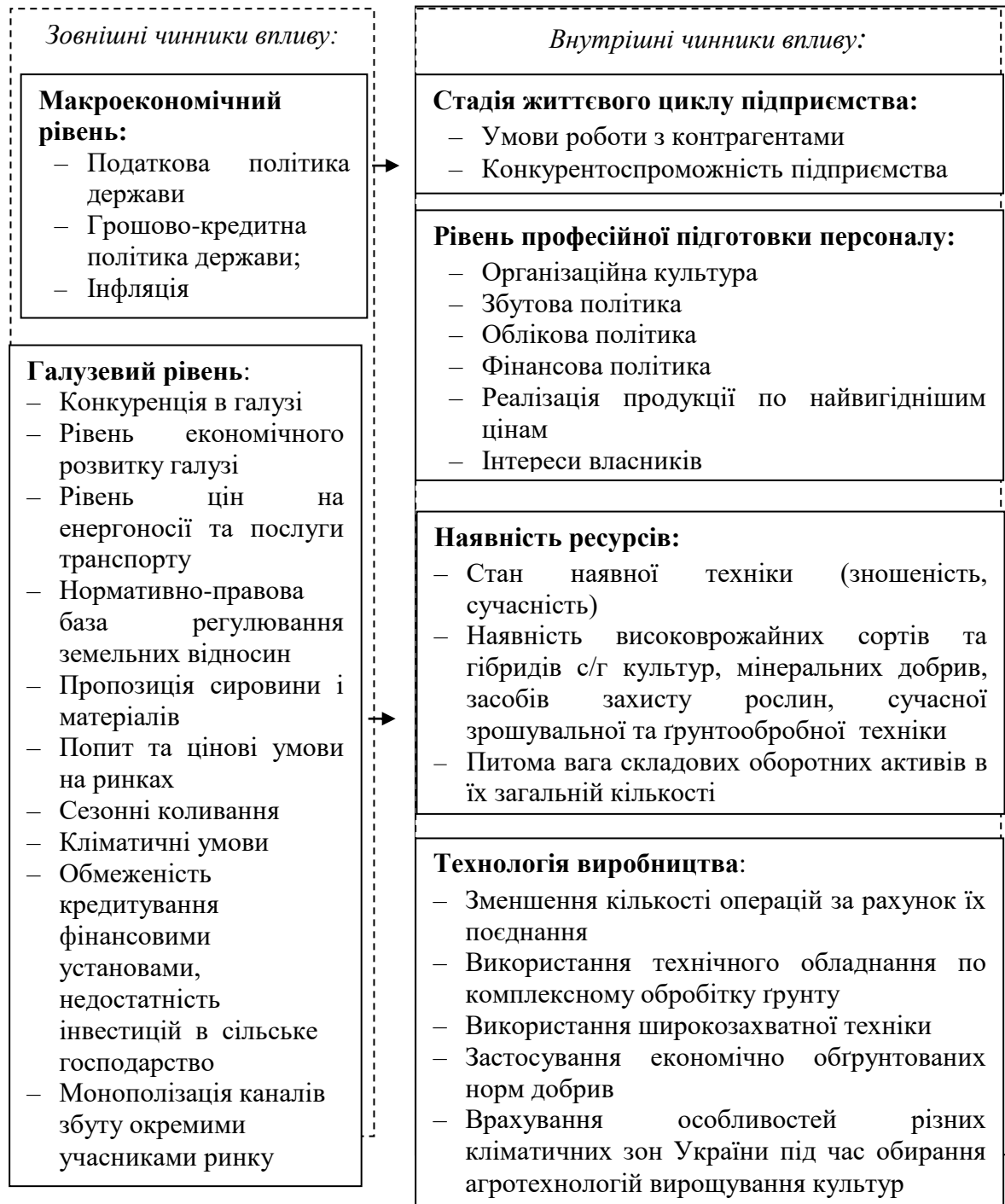


Рис. 8.2. Чинники впливу на функціонування оборотних активів аграрних підприємств

Джерело: систематизовано автором

Фактори, що визначають величину оборотних активів, можуть бути об'єктивними (такими, що не залежать від діяльності даного підприємства) і суб'єктивними. До суб'єктивних факторів можна, наприклад, віднести, раціональне використання оборотних активів; виконання плану виробництва і реалізації продукції; дотримання кредитної та фінансової дисципліни.

На різногалузевих підприємствах резерви і шляхи прискорення обігу оборотних коштів узагальненому вигляді залежать від двох факторів: обсягу виробництва і реалізації та розміру оборотних активів [138].

Для прискорення оборотності необхідно:

- 1) нормалізувати розміщення оборотних активів;
- 2) повністю і ритмічно виконувати плани господарської діяльності; удосконалювати організацію постачання продукції на реалізацію і запроваджувати прогресивні форми та методи продажу;
- 4) удосконалювати розрахунки з постачальниками і покупцями;
- 5) поліпшувати претензійну роботу;
- 6) прискорювати обіг коштів за рахунок поліпшення інкасації виручки, жорсткого лімітування залишків коштів у касах, у дорозі, на рахунках у банку;
- 7) звести до мінімуму запаси господарських матеріалів, МШП, інвентарю, скоротити підзвітні суми, видатки майбутніх періодів;
- 8) не допускати дебіторської заборгованості.

Особлива увага має бути приділена вивченню причин виявлених відхилень за окремими видами оборотних активів і розробці заходів їх оптимізації [139].

Основні резерви прискорення оборотності оборотних активів з урахуванням особливостей кожної стадії кругообігу наведені в табл. 8.1.

Таблиця 8.1.

Резерви прискорення оборотності оборотних активів з урахуванням стадії їх кругообігу

Резерви	Об'єкт впливу	Одержуваний результат
Зменшення матеріаломісткості продукції, що виробляється	Вироблена продукція	Зменшення потреби в матеріалах, сировині, комплектуючих виробках; скорочення частки оборотних коштів у виробничих запасах
Скорочення тривалості виробничого циклу виготовлення продукції	Вироблена продукція і техніко-організаційний рівень виробництва	Скорочення частки оборотних коштів в незавершеному виробництві
Удосконалення системи планування і формування оборотних активів	Техніко-організаційний рівень виробництва	Підвищення точності розрахунку нормативів оборотних коштів і посилення контролю за їх дотриманням
Удосконалення системи матеріально-технічного постачання	Техніко-організаційний рівень виробництва	Скорочення перебування оборотних активів у виробничих запасах
Автоматизація і механізація вантажно-розвантажувальних і складських робіт	Техніко-організаційний рівень виробництва	Скорочення оборотних активів у виробничих запасах і готовій продукції на складі
Удосконалення системи збуту продукції	Система маркетингу	Скорочення нормативу оборотних коштів у готовій продукції
Впровадження оптимальних методів у витрачанні матеріалів	Організація і технологія виробництва	Зменшення потреби в матеріалах і сировині

Як видно з таблиці, підвищення ефективності оборотних активів може бути досягнуто в результаті впливу на вироблену продукцію, систему планування і організацію виробництва, що досягається постійним моніторингом за нормативами.

8.2. Управління виробничими запасами в оборотних активах

Зменшення залишків товарно-матеріальних цінностей на складах містить величезні резерви. Наприклад у Японії запаси на вході і виході не перевищують 5% використовуваних ресурсів і вироблених товарів та

продукції. У наших господарствах вони лежать мертвим капіталом, відволікаючи і так незначні наявні оборотні активи. Саме в такому стані запаси «тягнуть з кармана підприємства».

З аналізу робіт вітчизняних та зарубіжних авторів, присвячених управлінню поточним і страховим запасами, випливає, що типовий процес, як правило, включає кілька етапів: визначення обсягу потреби в запасі; визначення складу статей витрат, пов'язаних зі створенням і підтримкою запасу; розрахунок оптимального розміру замовлення, що поповнює запас; узгодження умов поповнення запасу; проектування алгоритму управління запасами [140].

Всі елементи пропонованих алгоритмів управління запасами, з точки зору системного аналізу, дозволяють врахувати специфіку галузі. Склад підрозділів організації, що бере участь у процедурі розробки алгоритму управління запасами, залежить від організаційної структури конкретного підприємства і розподілу функцій між цими підрозділами.

У той же час, наведені в літературі алгоритми мають ряд недоліків, найбільш суттєвими з яких є: відсутність реалізованих підходів до вирішення завдань на ряді етапів; не вказується, яким чином відбувається генерація можливих варіантів управління запасами, з використанням яких методів і моделей; не виділена особливість впливу зовнішніх, складно прогнозованих факторів, що впливають на коливання споживання продукції.

Використовувані загальноприйняті формули статистичного підходу не враховують сезонний, коливальний характер протікаючих процесів.

Враховуючи існуючі недоліки наявних алгоритмів управління запасами, пропонується розглянути альтернативний варіант, що включає комбінований прогноз двох процесів, один з яких базується на показниках «екстремальної» витрати товарів, що формується на основі поглибленої статистичної обробки даних минулих періодів.

На етапі роботи з поточною витратою відбувається оцінка законів розподілу, визначення інтервалів часу між поставками, страхового запасу

товарів. Блок коригування страхового запасу відображає управління обсягами запасів в умовах сезонних коливань продажів. Принципово новою є ситуація, в якій обсяг страхового запасу в різні періоди часу змінюється в залежності від прогнозних і очікуваних продажів. Активно використовуються методи прогнозування для запобігання можливого дефіциту товару.

Відомо, що однією з причин створення запасів є коливання попиту (непередбачуване збільшення інтенсивності вихідного потоку) [141].

Попит на будь-яку групу товарів можна передбачити з великою часткою ймовірності. Однак прогнозувати попит на конкретний товар набагато складніше. Управління запасами являє собою важливу функцію логістики, яка передбачає вирішення двох основних завдань: визначення розміру запасів і розробка системи контролю за фактичним розміром запасу і своєчасним його наповненням. Основна мета управління запасами на підприємстві - знизити загальні щорічні витрати на утримання запасів до мінімуму за умови задовільного обслуговування споживачів.

Для вибору стратегії були розроблені моделі та проведено порівняльний аналіз (табл. 8.2., 8.3.):

Таблиця 8.2.

Визначення розрахункових показників

Показник	Розрахунок показника
Середній поточний запас	Відношення суми залишків поточного запасу на кожен день до кількості днів спостереження
Середній страховий запас	Відношення суми залишків страхового запасу на кожен день до кількості днів спостереження
Середній запас	Відношення суми залишків на кожен день до кількості днів спостереження
Відношення	Ставлення накопиченого дефіциту до кількості днів спостереження
Сумарний дефіцит	Загальна кількість товару, якого не вистачило в аналізованому періоді

Модель 1 - поповнення запасів через рівні проміжки часу, рівними обсягами. Величина поставки визначена, виходячи з середньостатистичної щомісячної витрати за попередні періоди.

Модель 2 - поповнення запасів через рівні проміжки часу, до бажаного рівня. Величина поставки визначається для кожної реалізації окремо з використанням методу екстраполяції тренду для визначення залишків запасу до моменту поставки нової партії.

Модель 3 - поповнення запасів через рівні проміжки часу, величина поставки визначена, виходячи з середньостатистичної тижневої витрати за попередні періоди з урахуванням прогнозованого залишку на момент поставки.

Модель 4 - поповнення запасів через рівні проміжки часу.

Величина поставки визначається для кожної реалізації окремо з використанням методу екстраполяції тренду для визначення залишків запасу до моменту поставки нової партії, а також з використанням прогнозування обсягу реалізації в наступному місяці за методом Хольта.

Модель 5 - поповнення запасів через рівні проміжки часу.

Величина поставки визначається для кожної реалізації окремо з використанням методу екстраполяції тренду для визначення залишків запасу до моменту поставки нової партії, а також з використанням прогнозування обсягу реалізації в наступному місяці за методом Фур'є.

Таблиця 8.3.

Порівняльний аналіз стратегій управління запасами

Параметр	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4	Модель 5
Середній поточний запас	50	26	23	39	42
Середній страховий запас	100	41	25	42	42
Середній запас	150	67	48	81	84
Середній дефіцит	-8	-9	-7	-9	-9

Страховий запас розрахований за уточненою формулою Феттера:

$$Q_{\text{стр}} = t_{\beta} \times \sigma_c = t_{\beta} \times \sqrt{\bar{T} \times \sigma_d + d^2 (v_t \times \bar{T})^2} \quad (8.1.)$$

де t_{β} – коефіцієнт, що відповідає ймовірності відсутності дефіциту продукції на складі;

\bar{T} , - середнє значення часу між поставками;

d , - середній обсяг продажів продукту в день;

σ_d – середні квадратичні відхилення випадкових величин t і d ;

v_t – коефіцієнт варіації, визначений на основі статистичної обробки для базової вибірки.

У всіх розглянутих системах, незважаючи на створений страховий запас, спостерігаються реалізації, що закінчуються дефіцитом.

Природно, що в даній ситуації перед керівником підприємства і менеджером, відповідальним за управління запасами (плануванням обсягів замовлень), стоїть завдання вибору: або містити страхові запаси, щоб не допустити дефіциту і втрати клієнтів при екстремальному попиті, або розробляти комплекс заходів та інструкцій, що дозволяють відстрочити виконання таких замовлень (наприклад, знижки за збільшення терміну виконання замовлення) і тим самим не створювати великих страхових запасів.

Коливальний характер процесу споживання не має чіткої амплітуди, тому, моделі 4 і 5 (базуються на таких методах прогнозування, як метод Хольта і аналіз Фур'є) не відрізняються високим ступенем гнучкості та адаптивності. Ні аналіз Фур'є, ні експоненціальне згладжування методом Хольта не дають досить точних результатів прогнозування. Дані системи реагують на минуле зростання споживання значним збільшенням запасів, у той час як «сплеск» вже пройшов.

Для підвищення гнучкості системи і збільшення ступеня адаптивності, поряд зі статистичними оцінками, на наш погляд, підключається людський

фактор при визначенні величини поточного і страхового запасу, який можна охарактеризувати як інтелектуальну складову. У ті періоди року, коли екстремальні продажі спостерігаються рідше, а, відповідно, ймовірність появи сплеску невелика, слід коригувати величину страхового запасу, зменшуючи його. І, навпаки, в ті періоди, коли ймовірність зростання інтенсивності споживання велика, необхідно збільшувати страховий запас. Тому стратегія управління запасами базується на наступному: не має сенсу тримати однаково великі страхові запаси на протязі всього року, варто лише оперативно коригувати величину страхового запасу в ті періоди часу, коли виникнення екстремальних продажів найбільш ймовірно [142].

Інтелектуальна складова прийняття рішень щодо визначення величини поточного і страхового запасу являє собою:

1. Практичний досвід менеджера з управління запасами.
2. Відповідальність топ менеджменту компанії в питаннях визначення рентабельності та необхідності здійснення угоди.
3. Прогнозування, при якому на основі поточних і ретроспективних даних оцінюються майбутні значення певних кількісних показників.
4. Виявлення асоціацій, тобто взаємопов'язаних між собою подій.
5. Виявлення послідовностей - ланцюжків пов'язаних у часі подій.

При сформованій практиці ведення бізнесу, а також, враховуючи реальні ринкові механізми, в Україні неможливо використовувати тільки суворий розрахунок (статистику і формули). Накладається безліч різних чинників, які коригують існуючі схеми управління запасами.

Система впливу на процес замовлення продукції являє собою щоденний контроль і оцінку пріоритетів компанії. Як показує практика підприємства, при управлінні запасами, необхідно оцінювати витрати як при розміщенні великого замовлення, так і при відмові від нього. Нерідко виявляється так, що більш рентабельною стає відмова від великого замовлення, на користь задоволення попиту дрібніших, але постійних клієнтів, і навпаки.

Для спрощення варіантів рішень даних закономірностей необхідно постійно здійснювати моніторинг ринку збуту, з метою виявлення потенційних великих клієнтів, потенційних тендерів тощо, необхідно враховувати думку менеджерів з продажу та їх експертні оцінки майбутніх обсягів реалізацій.

Пропонується щомісяця протягом певного проміжку часу міняти рівень запасу, при цьому паралельно відстежувати динаміку обсягів продажів, підраховувати кількість відмов з причини відсутності товару в наявності, проводити опитування співробітників збутових підрозділів про реакцію клієнтів на доступність товару і шляхом подальшого аналізу статистики, емпіричним способом знаходити точку рівноваги в даній задачі. Подібні заходи можуть проводити компанії зі стійким фінансовим становищем, націлені на активне зростання і бажаючи постійно підвищувати свої обсяги продажів.

Реалізація запропонованого алгоритму управління запасами складається з декількох етапів.

На першому етапі реалізації відбувається первинний збір інформації.

До первинного збору інформації належать:

- дані складських залишків за період;
- дані про прихід / витрату товару;
- бухгалтерські показники;
- фінансові показники надходження грошових коштів;
- маркетингові дані про аналіз ринку;
- статистика продажів товару за минулі періоди та ін.

Другим етапом управління запасами є блок статистичної обробки даних.

Первинний аналіз статистичних даних про обсяги реалізації продукції і постачання на підприємстві дозволив виявити наступну структуру оброблюваної інформації (враховуючи періодичність поставок):

- 1 рівень - обсяги реалізації по місяцях;

2 рівень - обсяги поставок на загальний склад і в магазини підприємства;

3 рівень - відвантаження з загального складу і магазинів.

За результатами ABC-аналізу виявлені капіталомісткі позиції, на прикладі яких проводиться аналіз статистичної інформації та опис алгоритмів і моделей управління замовленнями.

На третьому етапі здійснюється проста статистична обробка інформації. Розраховуються такі показники: середнє значення, середнє квадратичне відхилення від середнього значення показника, коефіцієнт варіації, визначається закон розподілу, якому підпорядковується даний процес.

На четвертому етапі проводиться поглиблена обробка статистичної інформації. Розраховується показник автокореляції, що дозволяє оцінити тісноту зв'язку між даними у часі, і як наслідок, можливість здійснення прогнозу. Також результатом даного етапу є розкладання процесу реалізації продукції на складові: «нормальні» продажі і «екстремальні» продажі. Управління даними процесами окремо і здійснення комбінованої оцінки результатів дозволять підвищити ступінь точності прогнозів.

На п'ятому етапі проводиться розробка нової методики управління замовленнями. Апробація та оцінка ефективності методики здійснюється на наявній статистичній інформації, а також шляхом зіставлення з результатами функціонування підприємства до теперішнього часу.

Якщо на підприємстві використовується система подачі замовлень з постійною періодичністю (30 днів), необхідно оцінити ефект від зниження періодичності подачі замовлень, який принесе дана зміна. Необхідно відзначити, що зменшення періоду попередження веде до підвищення точності прогнозування, також зменшення інтервалу часу між поставками дозволяє знизити загальний рівень запасів (при грамотному визначенні розмірів поставок), але можливе зростання витрат на виконання замовлень.

На шостому етапі для кожного рівня інформації і для кожного розглянутого процесу підбирається найбільш точна методика прогнозування. Розглядаються як прості методи прогнозування, такі як екстраполяція тренду, так і більш складні - двопараметричне згладжування методом Хольта (2 варіанти), трипараметричне згладжування методом Вінтерса, аналіз Фур'є. Більш складні методи прогнозування дозволяють оцінити сформовану тенденцію зростання або спаду обсягів показника, виявити і врахувати сезонну складову. У деяких ситуаціях можливе використання комбінованого прогнозу з урахуванням знань, умінь, досвіду і навичок експертів та статистичної інформації.

Для оцінки різко виділяємих (екстремальних) значень вибірки використовуються наступні методи: метод Гроббса; метод Романовського; метод Ірвіна; метод Арле.

Найбільш зручним є метод Арле, що дозволяє визначити припустимі межі і таким чином відразу оцінити всі значення в розглянутому масиві .

Результати традиційної та додаткової статистичної обробки інформації представлені в табл. 8.4 та 8.5.

Таблиця 8.4.

Результати статистичної обробки даних в поставках позиції товару

Показник	Значення показника
Середній обсяг поставок (од.)	40
Середнє квадратичне відхилення від середнього обсягу поставки	38
Коефіцієнт варіації обсягу поставок (%)	96
Середнє квадратичне відхилення від середнього інтервалу між	14
Коефіцієнт варіації обсягу поставок (%)	150
Коефіцієнт кореляції обсягів поставок і інтервалів між поставками (%) 0,01	

Слід зазначити, що для даної позиції не спостерігається яскраво вираженої сезонності в коливаннях.

Комплексний підхід до вивчення обліково-аналітичного забезпечення управління оборотним капіталом і впровадження розроблених рекомендацій у практику економічної роботи здатні створити необхідні умови для активізації інвестицій в оборотний капітал і підвищення ефективності його використання вітчизняними підприємствами [143].

Таблиця 8.5.

Результати додаткової статистичної обробки даних

Показник	2017 р.	2018р.	2019 р.
Середньомісячна витрата	70	125	80
Середнє квадратичне відхилення від середньомісячної витрати	26	126	49
Коефіцієнт варіації	36%	101%	62%
	за січень-вересень		
	2017 р.	2018р.	2019 р.
Середньомісячна витрата	75	79	80
Середнє квадратичне відхилення від середньомісячної витрати	27	29	49
Коефіцієнт варіації	36%	37%	62%
	за жовтень-грудень		
	2017 р.	2018р.	2019 р.
Середньомісячна витрата	57	260	-
Середнє квадратичне відхилення від середньомісячної витрати	18	216	-
Коефіцієнт варіації	31%	83%	-

На стан функціонування оборотних активів та ефективність їх використання суттєво впливають як фактори, що мають безпосереднє відношення до оборотних активів, так і ті, які прямо з ними непов'язані. Це стосується передусім організації системи розрахунків і якості роботи фінансової (бухгалтерської, економічної) служби на підприємстві, яка покликана організувати належне формування і використання оборотних засобів. Основними з них є такі: збільшення обсягів дебіторської і кредиторської заборгованості; зменшення обсягів реалізації продукції;

нестача власних джерел фінансування оборотних активів; неналежний контроль стану розрахунків.

В основу формалізації процесу управління покладено функціональний та інструментальний підходи до їх побудови із подальшим впровадженням технологічної послідовності етапів аналізу наявних оборотних активів, визначення цільового призначення складових оборотних активів, забезпечення ефективного використання оборотних активів, організації контролю за станом і ефективністю використання ресурсів вкладених в оборотні активи. Застосований концептуальний підхід орієнтований на стабілізацію та підвищення рівня економічної ефективності діяльності підприємства. Крім того, він дозволяє створювати умови для адаптації вказаних систем управління до існуючих умов господарювання.

В рамках системного підходу на основі такого аналізу робиться висновок про ефективність використання оборотних активів, а також виявляється взаємозалежність елементів оборотних активів один від одного і визначаються напрямки управлінських рішень по вдосконаленню процесу управління даним видом ресурсу. Грамотне управління даним процесом має принципове значення для підсумків поточної діяльності підприємства [144].

Розділ 9. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

9.1. Особливості функціонування платіжних систем України

Паперові гроші на сучасному етапі економічного розвитку не здатні повною мірою задовольнити потреби сучасного суспільства – саме це підвищує роль платіжних систем в економіці країни. Оперативність, ефективність, економічність, надійність, безпека та зручність – це основні вимоги до платіжної системи кожної країни. Ефективне функціонування платіжних систем є вирішальним фактором розвитку фінансової системи, гарантією стабільного функціонування банківської системи, економіки країни в цілому. У цьому зв'язку дослідження особливостей функціонування та визначення проблемних питань розвитку платіжної системи України набуває особливого значення [145].

Переважна більшість наукових робіт вітчизняних науковців спрямована на дослідження розвитку банківського сектору. Проблема розвитку платіжної системи України приділяється недостатньо уваги. Дослідженнями щодо функціонування та розвитку платіжної системи займаються: О. Калмикова [146], І. Кравченко [147], Т. Адабашев [148], С. Дрозд [149], Кравець В. [150] та інші. Зміни економічного середовища вимагають постійного аналізу стану та особливостей функціонування і розвитку платіжної системи країни, формування перспективних напрямів підвищення рівня їх надійності та продуктивності. Недостатньо дослідженими залишаються проблемні питання щодо розвитку платіжної системи України.

У законодавчому аспекті платіжна система – це платіжна організація, учасники платіжної системи і сукупність платіжних інструментів та відносин, які виникають із приводу грошового переказу та регулюються договорами і загальними правилами платіжної системи щодо процесингу,

клірингу та розрахунків. Основним завданням платіжної системи є збільшення частки безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток порівняно з розрахунками готівкою [151].

Згідно із Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» Національний банк України має право створювати системи міжбанківських розрахунків, системи роздрібних платежів та інші види платіжних систем. Національний банк України забезпечує безперервне, надійне та ефективне функціонування і розвиток створених ним платіжних систем. [152] Платіжні системи, засновані НБУ, вважаються державними платіжними системами.

Потрібно зазначити, що у більшості розвинених країн платіжна система складається з кількох самостійних систем, кожна з яких задовольняє вимоги окремої платіжної сфери. Виходячи з того, яку роль відіграють платіжні системи відповідно до характеру здійснюваних платежів, розрізняють:

системи міжбанківських розрахунків, які призначені для здійснення платіжних транзакцій між банками, зумовлених виконанням платежів їхніх клієнтів або власних зобов'язань одного банку перед іншим;

внутрішньобанківські платіжні системи створюються, щоб забезпечити найбільш сприятливі умови щодо проходження платежів між установами, що належать до однієї групи;

системи «клієнт-банк» використовуються банками, які пропонують платіжні послуги своїм клієнтам на базі сучасних технологій. Так, нині все більшого поширення набуває банківське обслуговування вдома або «домашній банк»;

системи масових платежів, які широко використовуються у розвинених державах світу. Незважаючи на те, що традиційні безготівкові платіжні інструменти (чеки, платіжні доручення тощо) достатньо розповсюджені, останнім часом усе ширше впроваджується система масових (споживчих) платежів із використанням пластикових карток [153].

Платіжна система України складається з таких компонентів: системи електронних платежів Національного банку України, систем автоматизації роботи банків, внутрішньобанківських платіжних систем, систем «клієнт – банк» для розрахунків між клієнтом банку та банком в електронній формі.

Функції платіжної системи розділяють на кілька категорій: функції мобільності і універсальності; функції ефективного управління власними ресурсами і функції контролю. Функції мобільності і універсальності включають: автоматизацію руху грошових платежів, взаємодію із системами електронних розрахунків, автоматизацію документообігу. До функцій ефективного управління власними ресурсами відносяться: контроль стану кореспондентських рахунків, позиціонування платежів, вибір оптимального та раціонального способу і маршруту здійснення платежу. До контрольних функцій відносяться: контроль виконання вимог, моніторинг зовнішніх платежів банківської установи. [154]

Згідно з даними Національного банку України відомо, що в Україні всі платежі здійснюються через систему електронних платежів НБУ, карткові платіжні системи та через системи переказу коштів (рис. 9.1., 9.2.) [155].

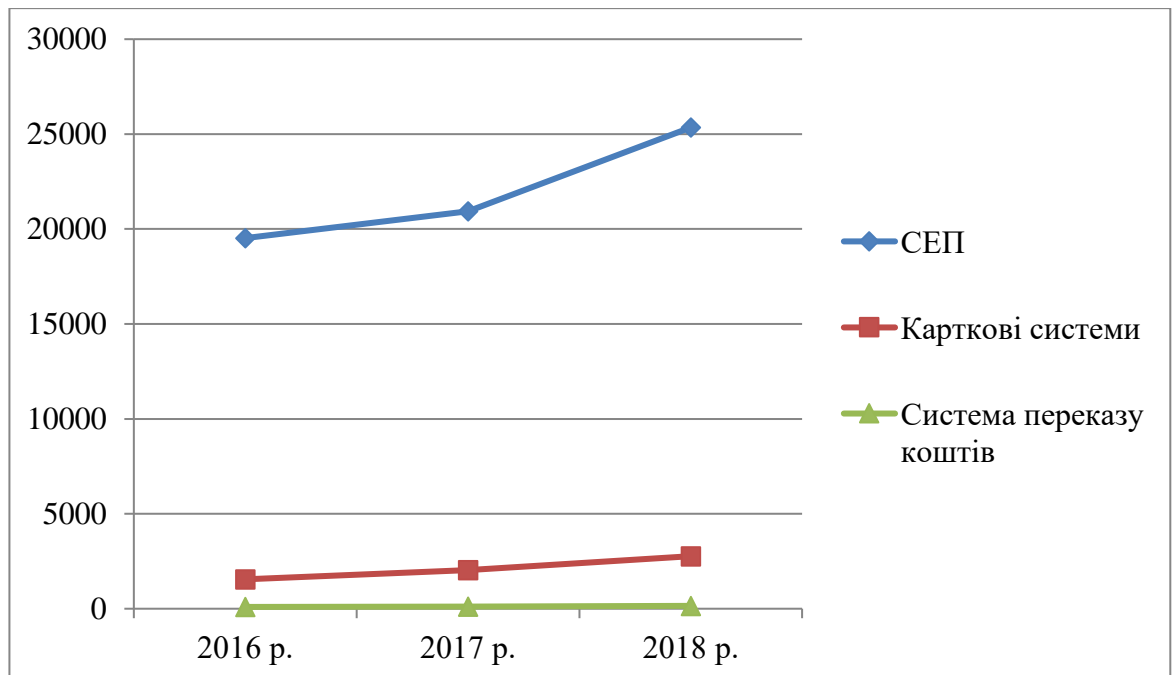


Рис. 9.1. Обсяг платежів та переказів, здійснених у межах України за 2016–2018 роки, млрд. грн

Порівнюючи різні системи, бачимо, що за обсягом та кількістю платежів і переказів, здійснених у межах України, вони значно відрізняються одна від одної. Якщо розглядати системи за обсягом, то перше місце займає система СЕП, якщо за кількістю операцій, то лідируюче місце належить картковим системам.

Серед усіх роздрібних платежів в Україні найбільшу частку мають операції, здійснені через карткові платіжні системи. Велика кількість розрахунків проводиться за допомогою банківських карток. Найменшу частку за кількістю здійснених платежів має система електронних платежів НБУ. Проведені операції через зазначену систему не мають такого масового попиту серед здійснення переказів чи платежів на невеликі суми. Проте простежується зростання кількості платежів здійснених через СЕП НБУ (на 12,46%). Значно меншим є обсяг платежів та переказів, здійснених у межах України через карткові системи. Однак, спостерігається щорічне зростання цього показника (за 2016–2018 роки він збільшився на 78%). [156]

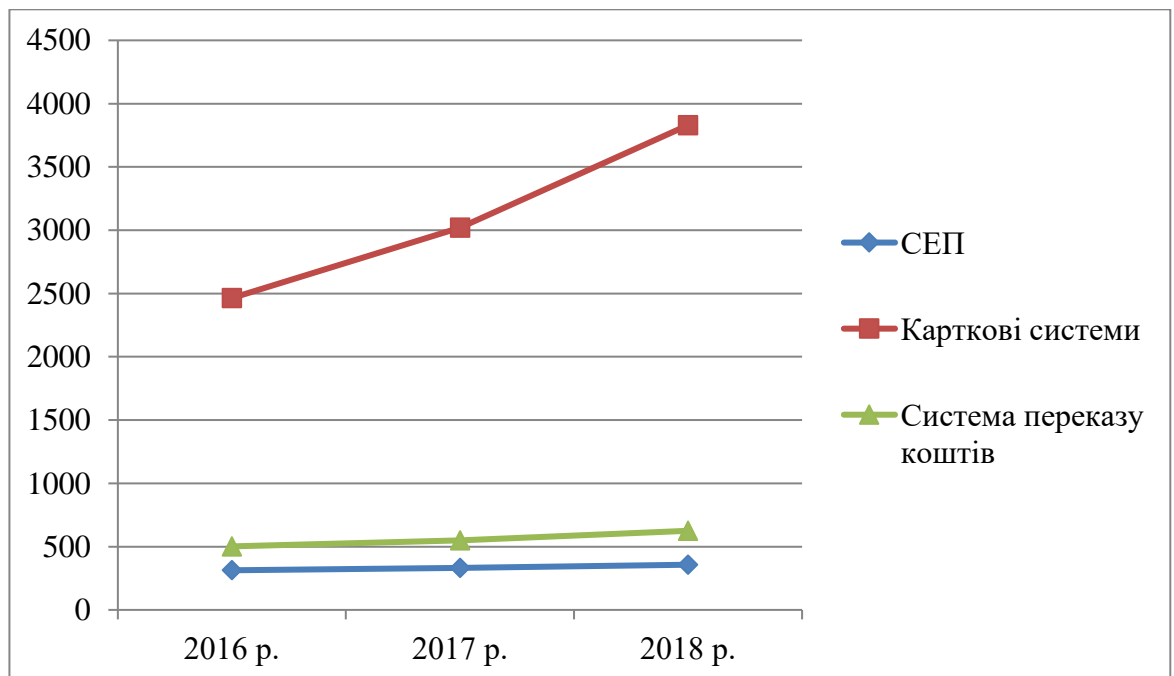


Рис. 9.2. Кількість платежів та переказів, здійснених у межах України за 2016–2018 роки, млн. шт.

На сьогоднішній день досить швидко велика кількість українців стала переходити на користування безконтактною оплатою (оплата через

смартфон, “Google Pay”). Така безготівкова оплата досить швидко прижилась в Україні, оскільки є зручною в користуванні. За останні три роки спостерігається щорічне збільшення кількості здійснених платежів за допомогою карткових систем (на 55,44%) [156].

На 1 січня 2019 р. послуги з переказу коштів в Україні надавали 35 систем переказу коштів (на 12 систем переказу коштів менше ніж у 2015 році), з яких 28 систем, створені резидентами, та 7 систем, створені нерезидентами. Усього за допомогою систем переказу коштів, створених як резидентами, так і нерезидентами, переказано: у межах України - 150 534 млн грн (5 541 млн дол. США в еквіваленті), що на 50% більше ніж у 2015 р.; в Україну - 2 301 млн дол. США в еквіваленті, що на 8% менше ніж у 2015 р.; за межі України - 294 млн дол. США в еквіваленті, що на 27% менше ніж у 2015 р. Станом на 01.01.2019 р. вітчизняні системи переказу коштів включають: 8 систем, створених банками; 12 систем, створених небанківськими установами; 8 внутрішньобанківських систем переказу. З використанням систем переказу коштів, створених банками та небанківськими установами-резидентами станом на 01.01.2019 р. переказано у межах України -150 490 млн грн (5 539 млн дол. США в еквіваленті), в Україну - 222 млн дол. США в еквіваленті, за межі України - 2 млн дол. США в еквіваленті. [155].

Лідером за сумою переказів у межах України у 2018 році була система переказу коштів «Поштовий переказ» (1 460 млн дол. США в еквіваленті). Станом на 01.01.2019 в Україні функціонували 7 міжнародних систем переказу коштів, створених нерезидентами, з них три системи з США, по одній - з Грузії, Великої Британії, Канади та Азейбарджану. Значні обсяги переказів в Україну надходили зі США (17%), Ізраїлю (13%) та Російської Федерації (9%). Найбільші обсяги переказів з України в 2018 році відправлялися до Російської Федерації (36%), Грузії (10%) та Китаю (6%). [155].

Національний банк України є платіжною організацією та розрахунковим банком для двох створених ним платіжних систем –

«Системи електронних платежів (СЕП)» та Національної платіжної системи «Український платіжний ПРОСТІР».

Система електронних платежів Національного банку України проводить розрахунки на території України між банками за завданнями клієнтів банків і зобов'язаннями банків та інших учасників системи. У СЕП міжбанківські перекази здійснюються як у файлового режимі, так і в режимі реального часу. Проведення учасником у файлового режимі початкових платежів є обов'язковим, а в режимі реального часу відбувається на власний розсуд учасника. Учасник, який працює в системі електронних платежів у файлового режимі, має забезпечити приймання платежів, відправлених йому іншими учасниками СЕП у режимі реального часу [156].

Серед пріоритетів осучаснення системи на найближчі роки - запровадження миттєвих платежів, створення підґрунтя для цілодобової роботи системи у форматі 24/7, докорінне оновлення системи криптографічного захисту інформації Національного банку, розширення функціональності та інформаційної складової повідомлень [155].

Система масових платежів в Україні представлена національною системою «Український платіжний ПРОСТІР». Національна платіжна система ПРОСТІР – це внутрішньодержавна банківська багатомітентна платіжна система масових платежів. Застосування національної системи електронних платежів дозволяє прискорити здійснення розрахунків та обігу коштів, зменшити документообіг; посилити контроль за станом грошової маси в державі; знизити збитки держави та підприємців від низької швидкості виконання розрахунків та використання підроблених платіжних документів; підвищити можливості комерційних банків і Національного банку України контролювати здійснення платежів [153].

Станом на 1 січня 2019 року учасниками НПС «ПРОСТІР» були 50 українських банків та національний оператор поштового зв'язку. НПС «ПРОСТІР» – це система роздрібних платежів, у якій розрахунки за товари та послуги, отримання готівки та інші операції з національною валютою

здійснюються за допомогою електронних платіжних засобів, а саме платіжних карток «ПРОСТІР». Картки НПС «ПРОСТІР» дають змогу здійснювати операції саме з національною валютою – гривнею. Загальна кількість карток під брендом «ПРОСТІР» станом на 1 січня 2019 року досягла 586,2 тис. шт., із них 459, 4 тис. шт. активних, частка яких проти 2018 року збільшилася на 11 п.п. і становила 78%. Серед усіх роздрібних платежів в Україні найбільшу частку мають операції, здійснені через карткові платіжні системи [155].

Платіжна картка – спеціальний платіжний засіб у вигляді емітованої у встановленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання перекладу грошей з рахунка платника чи відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг [158]. Цей платіжний засіб має назву «пластикові гроші», є особливим видом банківських розрахункових документів і призначений для оплати покупок товарів чи послуг, оплати інших зобов'язань та отримання готівки з банківських рахунків. Як правило, платіжна картка пов'язана з рахунком, що належить держателю картки. Власником такої картки зазвичай є банк-емітент, що випустив картку, про що домовлено у відповідному пункті договору про відкриття картки. Розміри комісій, що утримуються банком за обслуговування банківського рахунку з держателя картки, обумовлюються в договорі на обслуговування банківського рахунку. При відкритті банківської платіжної картки держатель отримує номер банківської картки і номер банківського рахунку. З використанням пластикових карток для торгової точки спрощується інкасація готівки і відповідно зменшуються витрати, розширюються можливості клієнтів, збільшується товарообіг. Оскільки гроші перебувають на рахунках, а не у кишенях клієнтів, банк може користуватися коштами і гнучкіше планувати використання залишків на рахунках, отримувати комісійні за обслуговування клієнтів, в тому числі і торгової точки. На залишок по картковому рахунку клієнт може отримувати

відсотки, а за багатьма видами карток у певних межах забезпечено кредитування.

Найпоширенішими в світі є платіжні картки міжнародних систем «Visa» та «MasterCard». Більша половина від загальної кількості безготівкових операцій з платіжними картками (51,7%) – це розрахунки в торговельній мережі (табл. 9.1.)

Таблиця 9.1.

Динаміка основних показників ринку платіжних карток в Україні за 2009-2019 рр.

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2017	2018	2019
Активні платіжні картки, млн. шт.									
29,1	29,4	34,9	33,1	35,6	33,0	30,8	34,9	36,9	42,2
Кількість банків-членів, шт.									
146	141	142	142	143	128	98	82	78	75
Кількість банкоматів, тис. од									
28938	30200	32997	36152	40350	36596	33334	33782	19734	19923
Платіжних терміналів, тис. од									
103100	108100	123540	162724	221222	203810	194478	25172	29734	30623

Загальна кількість платіжних карток в Україні станом на 01 січня 2020 року зросла на 16%, якщо порівняти з початком 2019 р., та становила 68,9 млн шт. Майже дві третини від цієї кількості – це активні платіжні картки (42,2 млн. шт. або 61,2%).

У регіональному розрізі за кількістю платіжних карток та платіжних пристроїв для їх обслуговування домінують м. Київ, Дніпропетровська та Харківська області. Найбільшими банками-еквайрами та емітентами платіжних карток є: АТ КБ "ПРИВАТБАНК", АТ "ОЦАДБАНК" та АТ "РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ".

Сьогодні більше чверті активних платіжних карток – це безконтактні та токенізовані картки (26,5% або 11,2 млн шт. карток); безготівкові операції з використанням безконтактних та токенізованих карток становили третину від загальної кількості та обсягу безготівкових операцій у торговельних мережах

(по 36% кожний показник). Є тенденція збільшення кількості безконтактних платіжних карток. Безготівкові операції з використанням безконтактних та токенизованих карток разом становили третину від загальної кількості та обсягу безготівкових операцій у торговельній мережі (33% та 32,8% відповідно). Кількість безконтактних платіжних карток за 2019 рік збільшилася більше ніж удвічі – з 3,9 млн шт. до 8,6 млн шт. карток; кількість токенизованих платіжних карток на 01 січня 2020 року становила 2,5 млн шт. У розрізі карткових платіжних систем кількість активних карток у платіжній системі MasterCard становила 26,0 млн шт. (70,3% від їх загальної кількості), у Visa - 10,5 млн шт. (28,5%), у НПС "ПРОСТІР" - 0,5 млн шт. (1,2%), у інших - 0,004 млн шт. (0,01%) [155].

Близько 66% українців мають пластикові платіжні картки. Більшість користувачів використовують їх не просто для зняття готівки, а для безготівкових платежів. За даними останнього дослідження Світового банку, в Україні ще близько 37% населення не користуються фінансовими послугами.

Картка ПРОСТІР – це платіжна картка, яка дає змогу її держателю оплатити вартість товару, або послуги в торговельно-сервісній мережі, отримати готівку, переказати кошти з картки на картку тощо. Картки Національної платіжної системи ПРОСТІР дають змогу здійснювати операції саме з національною валютою – гривнею, межах України та на українських інтернет-сайтах. Загальна кількість активних платіжних карток під брендом НПС «ПРОСТІР» протягом 2019 року зросла до 586,2 тис. шт. із застосуванням платіжних карток НПС «ПРОСТІР» здійснено майже 10 млн операцій на суму 21,4 млрд грн. [155] Національна платіжна система «ПРОСТІР» є перспективним напрямком для розвитку платіжної системи України – це сучасна, високотехнологічна і високозахищена система.

Застосування національної системи електронних платежів дозволило прискорити здійснення розрахунків та обігу коштів, зменшити документообіг, посилити контроль за станом грошової маси в державі,

знизити збитки держави та підприємців від низької швидкості виконання розрахунків та використання підроблених платіжних документів; підвищити можливості комерційних банків і Національного банку України контролювати здійснення платежів.

Сьогодні ведеться робота над розвитком та вдосконаленням системи електронних платежів Національного банку України, яку, безсумнівно, необхідно перевести на нові міжнародні стандарти обміну фінансовими повідомленнями, також впровадити нові інноваційні інструменти для переказу коштів. Велике значення має підвищення надійності системи, а також рівня довіри учасників під час розрахунків платіжними засобами. Треба вирішити питання конкуренції та з'єднання банківських і торговельних мереж [148].

Система електронних платежів Національного банку України має багато проблемних чинників, це недосконалість чинного законодавства України, що приводить до значної розбіжності думок та дій між учасниками системи. Крім того, рівень інформаційного забезпечення учасників системи електронних платежів Національного банку України є досить низьким, що приводить до непрозорості проведених операцій у системі; залишається невисоким рівень нормативного забезпечення учасників системи електронних платежів Національного банку України, який треба зробити доступнішим та зрозумілішим для клієнтів [156].

Зростання довіри до банків є однією з найбільш актуальних завдань на сьогоднішній день. Збільшення недовіри населення до банків внаслідок негативного емоційного фону та скорочення обсягу вільних ресурсів у населення і підприємств призводить до відтоку депозитів, що в свою чергу дестабілізує діяльність банків, ускладнюючи процес видачі кредитів та розрахунків за своїми зобов'язаннями. Окрім цього, зростання недовіри інвесторів може призвести до відтоку інвестицій у банківський сектор, результатом чого стане ускладнення процесу відновлення нормальної діяльності вітчизняних банків [154].

В результаті дослідження простежується підвищення ефективності функціонування системи електронних платежів. Однак, протягом останніх років загальна кількість учасників СЕП зменшилась. Найбільші зміни спостерігаються у зменшенні кількості банків України та філій банків України. Причиною стало те, що велика кількість банків за останній період припинила свою роботу через втрату їх платоспроможності.

Система електронних платежів з кожним роком розвивається і удосконалюється. Відбулося запровадження миттєвих платежів, створення основи для цілодобової роботи, розширення функціональності та інформаційної складової повідомлень, повне осучаснення системи криптографічного захисту інформації Національного банку України. Нововведення значно підвищують надійність, якість та швидкість проведення платежів, конфіденційність та безпеку фінансової інформації [148].

Система електронних платежів Національного банку України на сучасному етапі має багато проблемних чинників, які сповільнюють її розвиток. Насамперед, це недосконалість чинного законодавства України, що приводить до значної розбіжності думок та дій між учасниками системи. Рівень інформаційного забезпечення учасників системи електронних платежів Національного банку України є досить низьким, що приводить до непрозорості проведених операцій у системі; залишається невисоким рівень нормативного забезпечення учасників системи електронних платежів Національного банку України, який треба зробити доступнішим та зрозумілішим для клієнтів [157].

Урядом та НБУ здійснюються заходи антикризового регулювання банківської діяльності, це – недопущення масового вилучення банківських вкладів та паніки; протидія інфляції, стабілізація ситуації на валютному ринку; підтримка ліквідності банківської системи; стимулювання капіталізації банків; виведення проблемних та неплатоспроможних банків з ринку; посилення відповідальності акціонерів та керівництва банків [158]. Дані заходи мають на меті здійснювати структурні зміни у банківській

системі України, які полягають у підвищенні розі вітчизняної банківської системи за допомогою забезпечення стабільності цін, системної стійкості банківської системи, підвищенні якості банківських послуг, високого рівня захисту прав споживачів.

9.2. Напрями удосконалення платіжної системи України

Фінансова-економічна нестабільність доводить важливість підвищеної уваги Національного банку України до руху фінансових потоків у вітчизняній банківській системі, до перетворення заощаджень на ефективне джерело внутрішніх інвестицій та до повернення довіри громадян до банківських послуг. Це залежить від ефективного функціонування національної платіжної системи, адже саме вона є кровоносною системою усієї банківської системи України і основою забезпечення безперебійності платежів між усіма суб'єктами господарювання.

Раціональна організація платіжної системи сприймає удосконалення товарно-грошових відносин, ефективному функціонуванню фінансової сфери, забезпеченню національних інтересів. Вирішальним фактором розвитку фінансової системи є ефективне функціонування платіжних систем, гарантією стабільного функціонування банківської системи, економіки країни в цілому. У цьому зв'язку дослідження особливостей функціонування та визначення проблемних питань розвитку платіжної системи України набуває особливого значення.

Основним завданням платіжної системи є збільшення частки безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток порівняно з розрахунками готівкою.

Згідно з даними Національного банку України відомо, що в Україні всі платежі здійснюються через систему електронних платежів НБУ, карткові платіжні системи та через системи переказу коштів. Порівнюючи різні системи за обсягом та кількістю платежів і переказів, здійснених у межах

України, то вони значно відрізняються одна від одної. Якщо розглядати системи за обсягом, то перше місце займає система СЕП, якщо за кількістю операцій, то лідируюче місце належить картковим системам.

Серед усіх роздрібних платежів в Україні найбільшу частку мають операції, здійснені через карткові платіжні системи. Велика кількість розрахунків проводиться за допомогою банківських карток. На сьогоднішній день досить швидко велика кількість українців стала переходити на користування безконтактною оплатою (оплата через смартфон, “Google Pay”). Така безготівкова оплата досить швидко прижилась в Україні, оскільки є зручною в користуванні. За останні три роки спостерігається щорічне збільшення кількості здійснених платежів за допомогою карткових систем (на 55,44%) [156].

Національний банк України є платіжною організацією та розрахунковим банком для двох створених ним платіжних систем – «Системи електронних платежів (СЕП)» та Національної платіжної системи «Український платіжний ПРОСТІР».

Станом на 1 січня 2019 року учасниками СЕП стало 79 банків України, що на 11% менше попереднього 2017 р., Державна казначейська служба, Національний банк України. Першим роком функціонування нового покоління СЕП (СЕП 3) став 2018 рік. Відбулося переведення системи на нову платформу – промислове середовище серверів застосувань, завдяки чому істотно підвищилася їх швидкість та надійність. Насамперед йдеться про впровадження стандартів ISO 13616 (номера банківського рахунку IBAIN) та ISO 20022, що передбачає нові функціональні можливості і гармонізацію системи з європейськими та міжнародними платіжними інфраструктурами, директивами та стандартами. Станом на 1 січня 2019 року учасниками НПС «ПРОСТІР» були 50 українських банків та національний оператор поштового зв'язку.

Сьогодні ведеться робота над розвитком та вдосконаленням системи електронних платежів Національного банку України, яку, безсумнівно,

необхідно перевести на нові міжнародні стандарти обміну фінансовими повідомленнями, також впровадити нові інноваційні інструменти для переказу коштів (наприклад, електронні гроші). Велике значення має підвищення надійності системи, а також рівня довіри учасників під час розрахунків платіжними засобами. Треба вирішити питання конкуренції та з'єднання банківських і торговельних мереж.

Електронні гроші не можна однозначно віднести до готівкових чи безготівкових грошей – вони є своєрідною третьою формою грошей. Операції з електронними грошима в Україні можуть проводитися не лише в рамках національних електронних платіжних систем, а й з використанням грошей, випущених емітентами-нерезидентами, це стосується лише тих іноземних систем, які отримали дозвіл від НБУ на роботу в країні. Незважаючи на постійне вдосконалення електронних платіжних систем, обсяги операцій з електронними грошима в Україні залишаються невеликими на фоні показників США та європейських країн [159].

З метою вдосконалення розвитку національної платіжної системи Національному банку України як основному регулятору слід докласти чимало зусиль у напрямі підвищення її ефективності та надійності. Водночас важлива роль відводиться і комерційним банкам, які для того, щоб підвищити довіру до вітчизняної банківської системи, повинні збільшити доступ до рахунків через філіальні мережі електронного банківського обслуговування, банкомати і схеми інтернет-банкінгу, розширити перелік роздрібних платіжних інструментів; надавати більший спектр новітніх банківських послуг; розвивати внутрішнє управління рахунками і системами обробки платежів; вдосконалювати механізми платіжної інфраструктури тощо [157].

Сучасний стан функціонування банківської системи України характеризується наявністю ряду негативних факторів, до яких відносяться: військово-політична нестабільність, загальноекономічна дестабілізація,

зниження довіри населення до банківського сектору та продуктів, що пропонують його суб'єкти.

Для вирішення актуальних проблем банківського сектору та нормалізації його функціонування необхідно застосувати систему заходів, спрямованих на загальноекономічну стабілізацію, повернення довіри до банківського сектору та підвищення ефективності діяльності НБУ у сфері контролю та регулювання банківської системи. Реалізація запропонованих заходів дозволить мінімізувати вплив негативних факторів у короткостроковій перспективі та створить умови для прискореного розвитку банківської системи України у майбутньому.

РОЗДІЛ 10 . ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ

Складовою виробничо-економічного потенціалу підприємства є фінансовий потенціал – сукупність можливостей, що реалізуються фінансовим механізмом (у вигляді можливості ефективного використання наявних фінансових ресурсів для досягнення цілей підприємства та його розвитку) й визначаються фінансовими ресурсами. Фінансовий потенціал підприємства за своєю сутністю є одним із важливіших індикаторів, який визначає конкурентоспроможність підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Підхід до визначення поняття фінансового потенціалу підприємства, природно, повинен узгоджуватися з поняттям «фінанси підприємства», як системи економічних (фінансових) відносин, які виникають в процесі формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства. Матеріальним носієм системи економічних (фінансових) відносин підприємства є його фінансові ресурси.

Термін «ресурси» походить від французького слова «resource» і означає кошти, запаси, джерела чого-небудь. Відповідно до цього, одним із показників оцінки фінансового потенціалу підприємства може виступати обсяг його сукупних фінансових ресурсів, який визначається, як відомо, сумою всіх доходів і надходжень ззовні для здійснення господарської та соціальної діяльності. Саме таке визначення поняття фінансового потенціалу підприємства є тим, образно кажучи, що лежить на поверхні [160].

Обсяги сформованих (мобілізованих) і витрачених фінансових ресурсів підприємства є абсолютними показниками і можуть використовуватися для вимірювання абсолютної величини фінансового потенціалу підприємства. Результати порівняння абсолютних величин фінансових ресурсів різних

підприємств можуть свідчити про можливості підприємства в мобілізації грошових коштів з різних джерел і їх витрачання.

Фінансовий потенціал підприємства, виражений як сукупний обсяг його фінансових ресурсів, може бути використаний як критеріальний показник, на підставі якого можна ранжувати підприємства на малі, середні та великі відповідно до їх можливостей щодо мобілізації і витрачання фінансових ресурсів. Одним із загальноприйнятих критеріїв градації підприємств виступає розмір виручки, і/або вартість підприємства, і/або величина капіталізації, кожен з яких відображає ту чи іншу складові частини сукупної величини фінансових ресурсів підприємства.

У найзагальнішому розумінні, фінансовий потенціал підприємства - це енергетичний потенціал фінансової системи, що забезпечує її саморозвиток, самозбереження, самостійність. Розгорнуте визначення поняття фінансового потенціалу, з позицій його економічної суті, може бути таким: фінансовий потенціал підприємства - це здатність здійснювати фінансову роботу по акумуляції, віддачі, витрачання фінансових ресурсів за рахунок свого становища (фінансового, економічного, територіального та ін.) відносно інших підприємств, а також за рахунок інших властивостей підприємства [161].

Фінансовий потенціал підприємства, що створюється в процесі формування фінансових ресурсів за рахунок доходів підприємства, можна вимірювати загальновідомим показником - запасом фінансової міцності, але з деяким уточненням його економічної інтерпретації. Запас фінансової міцності може бути виражений в абсолютному та відносному значенні по відношенню до обсягу виручки, а також до сукупних фінансових ресурсів. Економічна сутність цього показника полягає в тому, що він відображає рівень цінової конкурентоспроможності підприємства на ринку товарів. Цей показник відображає величину тієї частини фінансового потенціалу підприємства, який створюється за рахунок реалізації політики формування, розподілу і використання доходів підприємства. У цьому випадку запас

фінансової міцності розглядається як: потенційно можливий і допустимий обсяг втрат фінансових ресурсів (виручки), який не допустить переходу фінансової системи з прибуткової в збиткову зону діяльності підприємства; потенційно можливий обсяг фінансових ресурсів, які забезпечують певний потенційний запас стійкості фінансової системи.

Ця частина фінансового потенціалу підприємства використовується фінансовими менеджерами при прийнятті рішень, пов'язаних зі збереженням і / або розширенням частки ринку збуту товарів (робіт, послуг), яким володіє підприємство. Чим вище значення цього показника, тим вищий фінансовий потенціал підприємства, і тим вищі його потенційні можливості щодо утримання та / або розширення частки ринку збуту товарів (робіт, послуг).

Фінансовий потенціал підприємства важлива, досить складна та неоднозначна щодо форм прояву й сутнісної інтерпретації економічна категорія, яка до сьогодні не має загальноприйнятого та однозначного трактування. Фінансовий потенціал підприємства тісно пов'язаний з іншими видами потенціалу (економічного, ресурсного, інвестиційного, інноваційного тощо) та входить до складу окремих з них [162]. Він є підґрунтям визначення стратегічних напрямів розвитку суб'єкта господарювання, формуючи механізм трансформації ресурсного і виробничого потенціалів у фінансові результати діяльності підприємства.

В економічній науці є багато методів та підходів до оцінювання фінансового потенціалу. Найбільш поширеними є такі наукові підходи: системний, процесний, витратний, результативний, ресурсний, цільовий.

У концептуальному плані існують три підходи до методики оцінки фінансового потенціалу: 1) ресурсний як досягнутий рівень наявних фінансових ресурсів, або як сукупність та комбінацію останніх і джерел їх формування; 2) результативний, який визначається спроможністю генерувати певний обсяг чи рівень позитивного результату; 3) результативно-ресурсний, який у різних варіаціях комбінує методичні інструменти обох попередніх концептуальних підходів [163].

Серед методів варто виділити найбільш використовувані: індексний, експертний, імітаційного, економіко-математичного моделювання тощо. Більшість із них спирається на використання статистичної інформації, яка відображає факти минулих подій, і не відображає потенційних можливостей підприємства.

Для оцінювання ймовірної величини фінансового потенціалу в науці використовують динамічні, когнітивні моделі прогнозування, екстраполяцію, які базуються на формалізованих (дуже часто суб`єктивних) взаємозв`язках між заданими параметрами, тому це призводить до невідповідності між результатами та їх очікуваннями.

Отже, методика оцінювання фінансового потенціалу повинна базуватися не на оцінюванні існуючих та прогнозованих фінансових результатів підприємства та суми залучених кредитів, а на оцінюванні фінансових результатів від реалізації всіх видів планів підприємства (інвестиційного, виробничого, маркетингового, плану перепідготовки кадрів тощо).

Представлені в економічній літературі методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства можна об`єднати у дві групи:

- 1) оцінка рівня потенціалу на основі використання фінансових показників;
- 2) вартісна оцінка фінансового потенціалу підприємства.

Для цілей оцінки фінансового потенціалу підприємства використовується широке коло прийомів та методів. Застосування кожного з них обумовлене в основному двома обставинами:

- 1) тим, як інтерпретує автор методики сутність фінансового потенціалу підприємства та проводить його логічну структурування, тобто які елементи включає до складу;
- 2) колом завдань, які стоять перед такою оцінкою [164].

На думку Г. В. Ситник і Н. Г. Хмельовської, оцінку фінансового потенціалу підприємства слід здійснювати на основі низки відносних

показників (коефіцієнтів), які визначаються за кожним з його елементів. Автори виділяють такі елементи, що формують фінансовий потенціал підприємства:

- 1) потенціал формування власних фінансових ресурсів;
- 2) потенціал формування позикових фінансових ресурсів;
- 3) рівень кадрового забезпечення фінансових служб;
- 4) якість організації системи фінансового менеджменту;
- 5) якість інформаційної системи фінансового менеджменту;
- 6) якість системи фінансового аналізу;
- 7) якість фінансового планування;
- 8) якість фінансового контролю на підприємстві [165].

Узагальнення отриманих результатів розрахунків пропонується здійснювати шляхом побудови матриці, за якою можна визначити рівень фінансового потенціалу підприємства (високий, середній, задовільний або низький).

З точки зору методичного забезпечення діагностики фінансового потенціалу найбільш поширеними є підходи, що базуються на оцінці певних індикаторів розвитку підприємства. Дослідники переважно сходяться в думці, що найбільш важливими завданнями оцінки економічного потенціалу підприємства є:

- оцінка прибутковості (рентабельності капіталу);
- оцінка рівня ділової (господарської) активності підприємства;
- оцінка фінансової стійкості;
- оцінка ліквідності балансу та платоспроможності підприємства

Заслуговує на увагу науково-методичний підхід до оцінки фінансового потенціалу підприємства, запропонований Ребрик Ю. С. і Павлюченко М. А., в якому науковці пропонують авторський метод діагностики, базуючись на визначенні оптимального рівня дебіторської та кредиторської заборгованості, і вже далі розраховувати інтегральний показник на основі застосування рейтингових оцінок. Розрахунок пропонується здійснювати в п'ять етапів, які

включають: 1) збір та обробку необхідної інформації; 2) визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості, виходячи із заданих параметрів товарного кредитування, що враховують характер динаміки в попередні періоди; 3) визначення оптимального обсягу кредиторської заборгованості з урахуванням оптимального рівня ліквідності та дебіторської заборгованості на основі застосування багатокритеріальної моделі; 4) здійснення оцінки фінансового потенціалу на основі розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості та коефіцієнта невідповідності фактичного рівня фінансового потенціалу еталонному; 5) аналіз отриманих результатів і планування заходів, спрямованих на зміцнення фінансового потенціалу [166].

Потенційні фінансові можливості підприємства – це додаткові фінансові надходження, які виникають у результаті ефективного використання матеріальних, інформаційних, трудових та інтелектуальних можливостей, зростання іміджу, підвищення кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства. Узагальненим індикатором ефективного використання всіх видів ресурсів є економія витрат, індикатором зростання іміджу – приріст ринкової вартості підприємства та зниження ставки облігаційної позики, індикатором підвищення кредитоспроможності – зниження величини банківської кредитної ставки, індикатором зростання інвестиційної привабливості – приріст ринкової вартості та можливості зростання капіталу.

У процесі дослідження був виявлений ще один аспект, який необхідно враховувати при виборі ефективної методики оцінки фінансового потенціалу: він виконує ряд функцій, успішна реалізація яких сприятиме економічному зростанню підприємства. Це функції контролю (контроль за формуванням, накопиченням і використанням фінансових активів); розподілу (розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів між ланками діяльності та центрами відповідальності); відтворення (забезпечення постійного притоку фінансових

ресурсів для потреб господарської діяльності) та індикації (сигналізування про фінансовий стан, тенденції, ризики, спроможність підприємства).

Отже, від результатів оцінки фінансового потенціалу будуть залежати управлінські рішення, покликані вирішувати нагальні проблеми, що виникають у процесі функціонування суб'єкта економічних відносин.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

До розділу 1.

1. Современные агротехнологии: экономико-правовые и регуляторные аспекты / под ред. Д.Ю. Каталевского, А.Ю. Иванова. Москва: Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. 448 с.
2. Геєць В.М. «Інноваційна Україна – 2020»: основні положення Національної доповіді. *Вісник НАН України*. 2015. № 7. С. 14–22.
3. Формування і розвиток національної системи підприємництва: теоретико-методологічні аспекти і механізми їх реалізації / В.О. Сизоненко. Київ: ВПЦ «Київ. ун-т», 2004. 229 с.
4. Трансформація інноваційного потенціалу України в умовах інтеграції у світову економіку / за ред. В.І. Крамаренко, А.П. Рум'янцева. Сімферополь: ТНУ ім. В. І. Вернадського, ДІАЙПІ, 2013. 390 с.
5. Cooper R.G., Crawford C.M., Hustad T.P. Winning at New Products. *Journal of Product Innovation Management*, 1986. № 3. P. 307–308.
6. Kaplan R.S. The Evolution of Management Accounting. *Accounting Review*. 1984. Vol. 59 № 3. P. 390–418.
7. Maher M.W. Cost Accounting / M.W. Maher, E.B. Deakin. McGraw-Hill Higher Education, 1984. 304 p.
8. Riley D. Competitive Cost Based Investment Strategies for Industrial Companies / D. Riley D. *Manufacturing Issues*. NY: Booz, Allen and Hamilton, 1987. P. 71–83.
9. Scherer F.M. Industrial market structure and economic performance / F.M. Scherer. Houghton Mifflin, 1980. 632 p.
10. Shank J.K. Strategic Cost Management: The Value Chain Perspective / J.K. Shank, V. Govindarajan. *Journal of Management Accounting Research*. 1992. № 4. P. 177–197.

11. Вишневська О.М., Кривошеєв О.В. Використання систем управління витратами в сільськогосподарських підприємствах. *Агросвіт*. 2013. № 12. С. 17–19.
12. Ключан В.П., Гуменюк В.О. Напрями і особливості управління витратами сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2014. № 1. С. 31–33.
13. Муляр Т.С. Особливості управління витратами сільськогосподарських підприємств. *Економіка та держава*. 2014. № 6. С. 74–77.
14. Інновація. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org>
15. Даль В.И. Толковый словарь русского языка. М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. 736 с.
16. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. М.: Азбуковник, 2001. 944 с.
17. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА–М, 1999. 479 с.
18. Садиков М.А. Управління інноваційними процесами в аграрній сфері АПК: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.02.03 «Економіка та управління національним господарством». К.: (б.в.), 2002. 30 с.
19. Инновационный менеджмент / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; под. ред. проф. С.Д. Ильенковой. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. 343 с.
20. Инновационный менеджмент / под ред. В.А. Швандара, В.Я. Горфинкеля. М.: Вузовский учебник, 2005. 382 с.
21. Чабан В.Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору. *Економіка АПК*. 2006. № 7. С. 68–72.
22. Горбунов В.С. Методология и модели управления инновационным развитием сельского хозяйства: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (АПК и сельское хозяйство)». Саратов, 2011. 28 с.

23. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічного забезпечення. *Проблеми науки*. 2008. № 9. С. 30–37.

24. Янковська О.І. Особливості інновацій в сільському господарстві. *Економіка. Управління. Інновації*. 2010. № 2 (4). С. 22–26.

25. Кравченко Н.П. Обоснование приоритетных инноваций в растениеводстве и оценка их эффективности (теория, методология, практика): автореф. дис. д-ра экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (АПК и сельское хозяйство)». Майкоп, 2011. 45 с.

26. Попова О.В. Вопросы методологии управления инновационными процессами в АПК. *Управление общественными и экономическими системами*. 2007. № 1. С. 35–43.

27. Бухвостов Ю.В. Детерминирующее воздействие инвестиций на формирование экономики инновационного типа (на примере аграрного сектора): автореф. дис. ... канд. эконом. наук: спец. 08.00.01 – «Экономическая теория». М., 2009. 26 с.

28. Тимирязев К.А. Земледелие и физиология растений. М.: Сельхозгиз, 1957. 368 с.

29. Вильямс В.Р. Травопольная система земледелия. М.: Сельхозгиз, 1951. Т. VII. 244 с.

30. Иванов В.А. Сущность, классификация инноваций и их специфика аграрном секторе. *Корпоративное управление и инновационное развитие экономики*. 2007. № 1. С. 37–50.

31. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект / П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило та ін. К.: ННЦ ІАЕ, 2010. 706 с.

32. Степаненко Д.М. Классификация инноваций и их стандартизация. *Инновации*. 2004. № 7. С. 76.

33. Federico G. Feeding the world-an economic history 1800-2000 by Giovanni Federico. New Jersey: Princeton University Press, 2008. 416 p.
34. Степаненко Д.М. Классификация инноваций и их стандартизация. *Инновации*. 2004. № 7. С. 77–79.
35. Янковська О.І. Особливості інновацій в сільському господарстві. *Економіка. Управління. Інновації*. 2010. № 2 (4). С. 22–26.
36. Янковська О.І. Інноваційний процес у сільському господарстві. *Наука й економіка*. 2009. Т. 2, № 4 (16). С. 54–58.
37. Оглоблин Е., Санду И. Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве. *АПК: Экономика, управление*. 2001. № 2. С. 8–13.
38. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Cooperate Bankruptcy. *Journal of Finance*. 1968. Vol. 23. P. 589–609.
39. Сільське господарство України: стат. зб. за 2016 р. / Держ. служба статистики України; відп. за вип. О.М. Прокопенко. К.: (б. в.), 2017. 248 с.
40. Каталог засобів захисту рослин 2019. Corteva Agriscience Agriculture Division of DownDuPoint. URL: http://www.dupont.ua/content/dam/dupont/products-and-services/crop-protection/documents/uk_ua/Corteva-minicatalog_2019.pdf.
41. Система захисту сільськогосподарських культур. Crop Science Ukraine. URL: https://www.cropscience.bayer.ua/media/Bayer%20CropScience/Ukraine/Publications/Manuals/Crop_protection_system-2019.pdf?la=uk-UA.
42. Актуальні рекомендації BASF щодо зернових. BASF Agricultural Solutions Ukraine. URL: https://www.agro.basf.ua/Documents/migrated_files/agrofax_files/agrofax2018_files/10agrofax_cereal.pdf.
43. Грошово-кредитна статистика. Офіційне Інтернет-представництво НБУ. 2019. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.

44. Modigliani F., Miller M.G. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review*. 1958. Vol. 48. № 3. P. 261–297.

45. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Cooperate Bankruptcy. *Journal of Finance*. 1968. Vol. 23. P. 589–609.

46. Bowman R. The Theoretical Relationship between Systematic Risk and Financial (Accounting) Variables. *Journal of Finance*. 1979. Vol. 34. № 3. P. 617–630.

47. Gupta M.C. The Effect of Size, Growth and Industry on the Financial Structure of Manufacturing Companies. *Journal of Finance*. 1968. Vol. 24. № 3. P. 517–529.

48. Jensen M.C., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *The Journal of Financial Economics*. 1976. Vol. 3. № 4. P. 301–360.

49. Titman S. The Effects of Capital Structure on a Firm's Liquidating Decision. *Journal of Financial Economics*. 1984. № 13(1). P. 137–151.

50. Durand D. Costs of Debt and Equity Funds for Business Trends and Problems of Measurement. Conference on Research in Business Finance. NY: National Bureau of Economic Research. 1952. P. 215–247.

51. Вовчак О.Д., Гальків Л.І., Демчишин М.Я. Стан і проблеми розвитку банківського кредитування сільськогосподарських підприємств України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Т. 3. № 26. С. 29–37.

52. Думанська І.Ю. Банківське кредитування в системі фінансового забезпечення інноваційного процесу АПК. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Т. 2. № 25. С. 17–26.

53. Катан Л.І. Небанківське кредитування: особливості застосування у діяльності сільськогосподарських підприємств. *Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту*. 2018. Вип. 19(2). С. 24–28.

54. Непочатенко О.О., Бечко П.К., Попиченко Д.А. Короткострокове кредитування сільськогосподарських підприємств під оборотні активи. *Зб. наук. пр. Уман. нац. ун-ту садівництва*. 2016. Вип. 89(2). С. 7–19.

55. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація форми економічної самопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика). К.: Глобус, 1998. 330 с.

56. Besley T. and Burgess R. Land Reform, Poverty Reduction and Growth: Evidence from India. *The Quarterly Journal of Economics*, 2000, May.

57. Hoff K., Stiglitz J. Theory of Imperfect Competition in Rural Credit Markets in Developing Countries / Institute for Policy Reform, Working Paper Series 49. Washington, D.C., 1993.

58. Stiglitz J., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*. 1981. Vol. 71 (3). P. 393–410.

59. Геєць В.М. «Інноваційна Україна–2020»: основні положення Національної доповіді. *Вісник НАН України*. 2015. № 7. С. 14–22.

До розділу 2.

60. Данкевич Є.М. Інноваційна складова діяльності інтегрованих структур в галузі рослинництва. URL: <https://www.znau.edu.ua>.

61. Єрмолаєва В.В. Особливості та проблеми інноваційного розвитку в Україні. *Держава та регіони*. 2010. №6. С. 275–280.

62. Ильяшенко С. Н. Анализ рыночных возможностей инновационного развития предприятия в условиях нечеткой оценки факторов внешней и внутренней среды. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2010. № 1. С. 97–102.

63. Покотилова В.І. Ефективні системи управління інноваційними процесами. *Економіка АПК*. 2009. №5. С. 42–48.

64. Россоха В.В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства. К.: ННЦ ІАЕ, 2009. 94 с.

65. Саблук П. Т. Інноваційна діяльність в аграрній сфері та інституціональний аспект: монографія / [П. Т. Саблук, О. Г. Шпикуляк, Л. І. Курило та ін.]. К.: ННЦ ІАЕ, 2010. 706 с.

66. Опекун Е.В., Хацкевич Г.А. Инновационность предприятия: критерии и подходы к измерению. *Теоретические и прикладные вопросы экономики: сборник научных трудов*. К. 2011. Вып. 23. С. 96–105.

67. Садков В.Г. Оценка уровня инновационности экономики и ключевые направления формирования целостной многоуровневой национальной инновационной системы / В.Г. Садков, П.Н. Машегов, Е.А. Збинякова. *Инновационная экономика*. 2006. №1. С. 49–53.

68. Абибуллаев М.С. Теоретико-методические основы оценки инновационного развития предприятий. *Стратегія економічного розвитку України*. 2004. №15. С. 80-87.

69. The Innovation Imperative in Manufacturing. How the United States Can Restore Its Edge /Report BCG, 2009. P. 25–27.

70. Global Innovation Index Ranking 2011-2012 [Electronic resource]. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/fullreport/index.htm>.

71. Innovation Capacity Index. URL: <http://www.innovationfordevelopmentreport.org/ici.html>.

72. Innovation union scoreboard 2011. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf.

73. Скоромна О.Ю. Удосконалення методу ланцюгових підстановок при аналізі факторів формування прибутку підприємства. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. Випуск 4 (81). 2014. С. 99–105.

До розділу 3.

74. Крисанов Д.Ф. Інноваційний потенціал переробно-харчових підприємств: оцінювання та реалізація. *Економіка і прогнозування*. 2013. №2. С. 804-105.

75. Саблук П.Т. Наукові агроекономічні дослідження в інтересах активізації росту АПВ і сільських територій. *Економіка АПК*. 2017. № 5. С. 19–23.

76. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки: Монографія / [О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван, Б.Й. Пасхавер та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської. Київ, НАН України; ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України», 2014. 456 с.

77. Розвиток інноваційної діяльності в аграрній сфері: менеджмент та ефективність: Монографія / О.Г. Шпикуляк, М.І. Грицаєнко. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2016. 424 с.

78. Управление инновациями: в 3 кн. Кн. 1: Основы организации инновационных процессов: учеб. пособие / А. А. Харин, И. Л. Коленский; под. ред. В.Ю. Шленова. М.: Высшая школа, 2003. 252 с.

79. Дерев'янку Т.О. Методика оцінки інноваційного розвитку тваринництва у сільськогосподарських підприємствах. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. С. 84–95.

80. Максимов Ю. Инновационное развитие экономической системы: оценка инновационного потенциала. *Инновации*. 2016. № 6. С. 53–56.

81. Гохберг Л. М. Анализ и перспективы статистического исследования инновационной деятельности в экономике России. *Вопросы статистики*. 2014. № 9. С. 3–15.

82. Бухонова С. М. Методика оценки инновационной активности организации. *Экономический анализ: теория и практика*. 2015. № 1. С. 2–8.

83. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. *Финансы и статистика*. 2015. № 2. С. 304–309.

84. Чернов В. А. Анализ инновационной деятельности в торговле. *Аудит и финансовый анализ*. 2014. № 1. С. 46–49.

85. Іщейкін Т.І. Методичні підходи до оцінки інноваційного розвитку торговельних підприємств. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2011. № 5 (50). С. 259–267.

До розділу 4.

86. Саблук П.Т., Мессель-Веселяк В.Я. Ціновий фактор у розвитку сільськогосподарського виробництва. *Економіка АПК*. 2011. №9. С. 3–9.

87. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період. *Матер. Десятих річних зборів Всеукр. конгресу вчен. економістів-аграрників*. 10–11 квіт. 2008 р. К.: ННЦ «ІАЕ», 2008. 618 с.

88. Бланк И.А. Управление прибылью. К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. 752 с.

89. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для вищ. навч. закл. К: Знання, 2008. 344 с.

90. Лупенко Ю.О. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. 182 с.

91. Гуторов О.І., Гуторова О.О. Теоретико-методологічні основи оцінки ефективності управління. *Вісн. Харк. нац. аграр. ун-ту ім. В.В. Докучаєва. Сер. «Економічні науки»*. 2013. № 5. С. 38–47.

92. Красноруцький О.О. Підвищення ефективності системи управління сільськогосподарським підприємством. *Вісн. Харк. нац. аграр. ун-ту ім. В.В. Докучаєва. Сер. «Економічні науки»*. 2014. № 4. С. 24–30.

93. Говорушко Т.А., Климаш Н.І. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія. К.: Логос, 2013. 204 с.

94. Методи детермінованого факторного аналізу. URL: <https://www.pidruchniki.com>.

95. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.: URL: <https://www.globalagriculture.org>.

96. Сатир Л.М. Економічна сутність інтенсифікації виробництва та її особливості в сільському господарстві. *Наук. пр. Полтав. держ. аграр. акад. Сер. «Економічні науки»*. Вип. 5. Т. 1. 2012. С. 252–257.

97. Воронецька І.С. Особливості функціонування маркетингу в агропромисловому виробництві. *Зб. наук. пр. ВНАУ Сер. «Економічні науки»*. 2011. Т. 3. № 2. С. 93–98.

98. Фарафонова Н. В. Особливості формування маркетингового потенціалу аграрних підприємств. *Економічний часопис*. 2013. № 11–12(1). С. 78–81.

До розділу 5.

99. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики від 18.05.2001 р. № 132 . URL: <http://zakon.nau.ua/doc>.

100. Стецюк П.А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. 386с.

101. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях: приказ Минсельхоза РФ от 6 июня 2003г. № 792.

102. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Нормативна база. Нова редакція. Х.: Курсор, 2008. 268 с.

103. Маренич Т.Г. Бухгалтерський облік в агроформуваннях: Підручник / За ред. В.Я. Амбросова. 2-е видання, доповнене і перероблене. К.: ВД «Професіонал», 2005. 896 с.

104. Олійник О.В. Економічний механізм розширеного відтворення сільському господарстві: монографія. К.: Центр навч. літ., 2006. 288 с.

105. Шиян Н.І. Концентрація виробництва молока в системі чинників підвищення його ефективності. *Економіка АПК*. 2013. № 11. С. 38-43.

106. Самолюк Н. М. Аналіз зарубіжного досвіду оплати праці й участі найманих працівників у результатах діяльності підприємств. *Вісник національного університету водного господарства та природокористування*. 2009. № 3. С. 86–92.

107. Лозинська І.В. Маржинальний аналіз витрат та результатів діяльності сільськогосподарських підприємств галузі скотарства. *Вісник СНАУ. Серія «Економіка і менеджмент»*. №4(68). 2016. С. 43–47.

До розділу 6.

108. Вініченко І.І. Інвестиційна діяльність аграрних підприємств : монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2010. 444 с.

109. Гуткевич С.А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики : монографія. К.: Изд-во Европ. ун-та, 2003. 251 с.

110. Гуторов О. І., Прозорова Н.В. Формування ефективного механізму функціонування логістичних систем сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2013. № 8. С. 33–39.

111. Кісіль М.І. Наукові дослідження інвестиційних проблем в аграрному секторі економіки. *Економіка АПК*. 2016. № 6. С. 84-96. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_6_11.

112. Майданевич П.М. Інвестиційна привабливість підприємств аграрного сектору: теорія, методологія, практика : монографія. Сімферополь : АРІАЛ, 2011. 386 с.

113. Вашечко Ю.В. Чисті інвестиції та методи їх визначення. *Інвестиції: практика та досвід: наук.-практ. журн.* 2018. № 12. С. 90–93.
114. Мартин А.Г., Осипчук С.О., Чумаченко О.М. Природно-сільськогосподарське районування України: монографія. К.: ЦП "Компринт". 2015. 328 с.
115. Олійник О.В. Циклічність відтворювального процесу в сільському господарстві: монографія. Х.: ХНАУ, 2005. 322 с.
116. Олійник О.В., Вашечко Ю.В. Оцінка інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств з урахуванням ризиків коливання урожайності. *Österreichisches Multiscience Journal*. 2018. № 13. Ч. 1. С. 12–18.

До розділу 7.

117. Сучасний стан та пріоритетні напрямки розвитку інвестиційної діяльності у сільському господарстві. URL: <http://www.rusnauka>.
118. Исаян А.М. Роль информации в повышении эффективности банковского кредитования аграрного сектора. *XLI неделя науки СПбГПУ: материалы научно–практической конференции с международным участием*. Ч. VII. СПб.: Изд–во Политехн. ун–та. 2012. С. 365–367.
119. Державна гарантія забезпечення виконання зобов'язань / О.П. Загнітко, О.К. Волинець, К.В. Островська. *Вестник ИЭПИ НАН Украины*. 2010. №1. С. 58–64.
120. Гомза В.М. Сучасний стан кредитування аграрних підприємств: проблеми та шляхи їх вирішення. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 6. С. 137–141.
121. Неізнана О.В., Касьян О.В. Адаптація міжнародного досвіду кредитування сільськогосподарських підприємств до умов України. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2013. № 6. С. 51–55.
122. Исаян А.М. Шляхи вдосконалення банківського кредитування аграрних підприємств. *Фінансова система України: проблеми та*

перспективи розвитку в умовах трансформації соціально-економічних відносин: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. Сімферополь: ТНУ ім. В.І. Вернадського, 2013. С. 116–117.

123. Ісаян А.М. Напрямки вдосконалення процесу пільгового кредитування аграріїв. *Аспект*. 2014. №6(31). С. 22–24.

124. Ісаян А.М. Шляхи вдосконалення банківського кредитування аграрних підприємств. *Фінансова система України: проблеми та перспективи розвитку в умовах трансформації соціально-економічних відносин: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції*. Сімферополь: ТНУ ім. В.І. Вернадського, 2013. С. 118.

125. Сучасний стан та пріоритетні напрямки розвитку інвестиційної діяльності у сільському господарстві. URL: <https://www.rusnauka>.

126. Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А. Управління витратами підприємства. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 120 с.

127. Управління затратами підприємства: монографія / Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлап'юнов Л.Ю., Макухін Г.А. К.: Лібра, 2007. 320 с.

128. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання: монографія. Х.: ІНЖЕК, 2007. 368 с.

129. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн; гл. ред. Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2005. 800 с.

130. Гнилицька Л.В. Обліково–аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: монографія. К.: КНЕУ, 2012. 305 с.

131. Куц О. Первый локдаун был одной из самых больших ошибок нашей власти – украинская экономика продолжает нести тяжелые потери. URL: <https://enovosty.com/ekonomika/full/2310-aleksej-kushh> (дата звернення 30.10.2020).

132. Куц О. В Украине сформировалась экономическая модель рантье, при которой никакого развития экономики и фондового рынка не будет. URL: <https://enovosty.com/ekonomika/full/> (дата звернення 30.10.2020).

133. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2020 р. URL: <https://minfin.gov.ua>.

134. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.

До розділу 8.

135. Кірдіна О. Г. Управління оборотними активами підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 43. С. 133–137.

136. Баталова І.А. Методичні аспекти комплексного економічного аналізу оборотних активів організацій. *Управління економічними системами: електронний науковий журнал*. 2014. № 4 (64). С. 30–40.

137. Ващенко Н.В., Максимович Ю.І. Чинники формування та ефективності використання потенціалу оборотних активів підприємства. *Інноваційна економіка*. 2013. №6. С. 330–335.

138. Кошельок Г.В., Малишко В.С., Малікова І.П. Факторний аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua_2018_ukr/11.pdf.

139. Рилєєв С. В., Юрій С.М. Роль політики управління оборотними активами в системі фінансового менеджменту підприємства. *Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ. Економічні науки*. Чернігів, 2009. № 4 (36). С. 311–319.

140. Коць О.О., Цікайло М.А. Ефективність використання оборотних активів українськими підприємствами. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.10. С. 218–224.

141. Волошина В. В. Формування поточного і страхового рівня запасів як складова управління операційними витратами. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Том 1. № 1. С. 22–28.

142. Іскра В. В. Оцінка ефективності використання оборотного капіталу українських агрохолдингів за допомогою моделі В.К. Когденко. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. №3(03). С. 113–117.

143. Нагаєва Г.О. Інформаційне забезпечення управлінських рішень у сфері функціонування оборотних активів. *Natural Science Readings*. 2019. №1. С. 33–45.

144. Нагаєва Г. О. Шляхи підвищення ефективності використання оборотних активів у сільському господарстві. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2020. № 1. С. 22–27.

До розділу 9.

145. Євдокімова М.О. Особливості функціонування та проблемні питання розвитку платіжної системи України. *Науково-практичний журнал «Науковий погляд: економіка та управління»*. Випуск №3(69). 2020. Дніпро. С. 97–103.

146. Калмикова О.М., Лісна Р.П. Функціонування платіжної системи України та стратегія її розвитку. *Молодий вчений*. 2015. № 1 (16). С. 100–103.

147. Кравченко І.С. Визначення сутності поняття «платіжна система». *Фінансовий простір*. 2014. № 3(15). С. 141–144.

148. Адабашев Т.К. До питання класифікації платіжних систем, що функціонують в Україні. *Вісник Національного університету «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого»*. 2013. № 2 (13). С. 142–153.

149. Кравченко І.С., Дрозд І.В. Сучасний стан і перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів на ринку банківських платіжних карток в Україні. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2014. № 2 (20). С. 141–148.

150. Кравець В. Розвиток платіжних систем в Україні та новітні форми розрахунків. *Вісник НБУ*. 2011. Жовтень. С. 45–47.

151. Євдокімова М.О. Особливості функціонування та завдання платіжної системи України. *Матеріали підсумкової науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу і здобувачів наукових ступенів, 19-20 березня 2020р., Х.: ХНАУ*. С. 47–48.

152. Ситник І.П., Цвіль Ю.І. Діяльність національного банку України в регулюванні функціонування платіжних систем і його вплив на їх розвиток в Україні. *Вісник Національного університету харчових технологій. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 22. Ч. 2. С. 116–19.

153. Азарова А.О., Теслюк О. В. Проблеми розвитку платіжної системи України та шляхи їх вирішення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 1. С. 19–22.

154. Заруцька О.П., Прохорець Т.Б. Особливості функціонування платіжних систем в Україні. *Молодий вчений*. № 10 (50). 2017. С. 883-885.

155. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/> (дата звернення: 26.09.2020).

156. Ситник І.П., Микитенко Я.В. Сучасний стан та перспективи розвитку системи електронних платежів Національного банку України. *Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління»*. Вип. 30 (69). №2. 2019. С. 223–227.

157. Євдокімова М.О. Проблеми розвитку платіжної системи України. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасний стан і перспективи розвитку обліку, аналізу та фінансового забезпечення підприємств агропромислового виробництва»*, 12–13 листопада 2020 р. Х.: ХНАУ. С. 89.

158. Корягіна Т.В., Сімон А.П., Телятник В.М. Причини та наслідки «очищення» банківської системи України в умовах кризи та економічної нестабільності. *Молодий вчений*. 2016. № 12 (39). С. 760–763.

159. Євдокімова М.О. Сутність електронних грошей. *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Напрями та сучасні чинники розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти»*, 8 травня 2020 р., Ужгород. С.137–140.

До розділу 10.

160. Шапошников К. Обґрунтування соціально-економічної сутності поняття «ресурсний потенціал». *Економічні інновації*. 2013. Вип. 52. С. 206–210.
161. Левченко Н. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 2. С. 114–117.
162. Толпежніков Р. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 2 (1). С. 277–282.
163. Корнійчук Г. В. Методологічні аспекти оцінки фінансового потенціалу агроформувань. *Агросвіт*. 2016. № 19. С. 3–8.
164. Нестерова С.В., Ковальчук І.Є., Мартин В.В. Підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2018. № 10. С. 267.
165. Ситник Г.В., Хмельовська Н.Г. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства. URL: [http:// www.sworld.com.ua/htm](http://www.sworld.com.ua/htm).
166. Ребрик Ю.С., Павлюченко М.А. Діагностування фінансового потенціалу підприємства на основі застосування оптимізаційної моделі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Вип. 21. 2018. С. 378–385.