

Міністерство освіти і науки України

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ:
ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

за редакцією д.е.н., проф. Н.М. Давиденко

Монографія

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Національного університету біоресурсів і природокористування України
(протокол № 1 від 29 серпня 2017 р.)*

Київ – 2017

УДК 336:63

ББК 65.26

Ф 59

Рекомендовано до друку Вченою радою Національного університету біоресурсів і природокористування України (протокол № 1 від 29 серпня 2017 р.)

Рецензенти:

Воронкова О.М. – д.е.н., професор, професор кафедри фінансових ринків Університету Державної фіскальної служби України

Лисяк Л.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів Університету митної справи та фінансів

Олійник-Данн О.О. – д.е.н., доцент, завідувач кафедри банківської справи НУБіП України

Колектив авторів:

Давиденко Н. М. (*передмова, підрозділи 1.2, 2.2, 3.5, 4.1, 4.4*), Зеліско І. М. (*підрозділ 3.2*), Пасічник Ю. В. (*підрозділ 1.1*), Біляк Ю. В. (*підрозділ 4.3*), Буряк А. В., Дем'яненко І. В. (*підрозділ 1.6*), Воронченко О. В. (*підрозділ 3.4*), Лазутіна Л. О., Радченко О. Д. (*підрозділ 1.4*), Негода Ю. В. (*підрозділ 4.1*), Олійник Є. О. (*підрозділ 4.2*), Олійник Л. А. (*підрозділ 3.7*), Олійник О. О., Олійник Т. І. (*підрозділ 3.3*), Палійчук Т. В. (*підрозділ 1.3*), Петруха С. В. (*підрозділ 2.1*), Резникова Н. Л. (*підрозділ 2.4*), Скрипник Г. О. (*підрозділи 2.3; 2.5*), Титарчук І. М. (*підрозділи 3.1, 3.6*), Яворська В. О. (*підрозділ 1.5*).

Ф 59 Фінансове забезпечення аграрного сектору: вітчизняний та зарубіжний досвід: монографія / за ред. Давиденко Н.М. – К.: НУБіП України, 2017. – 454 с.

У монографії за результатами проведеного дослідження викладено теоретичні, методологічні та практичні засади фінансового забезпечення аграрного сектору економіки України, визначено вплив структури фінансової системи на фінансове забезпечення аграрних формувань корпоративного сектору, визначено роль фінансових ресурсів у фінансовому забезпеченні розвитку аграрних формувань.

Визначені основні проблемні аспекти фінансового забезпечення стійкого розвитку аграрних суб'єктів господарювання та розроблено пропозиції щодо гармонізації механізму фінансового забезпечення аграрних підприємств.

Розкрито проблеми та перспективи організації та управління фінансовою безпекою аграрних суб'єктів господарювання. Запропоновано шляхи удосконалення корпоративної культури аграрних формувань в контексті фінансової безпеки.

Розрахована на наукових працівників, аспірантів, фахівців і керівників аграрних підприємств, студентів магістерських програм економічних спеціальностей.

ISBN 978-617-7396-67-2

© Давиденко Н.М., 2017

© НУБіП України, 2017

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
РОЗДІЛ 1. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	7
1.1. Фінансові аспекти постмодерну: погляд з України.....	7
1.2. Вплив структури фінансової системи на фінансове забезпечення аграрних формувань корпоративного сектору.....	20
1.3. Теоретичні основи фіскальної децентралізації.....	36
1.4. Державна фінансова підтримка сільського розвитку України у світлі євроінтеграційних процесів.....	54
1.5. Розвиток біржового ринку фінансових інструментів в Україні.....	69
1.6. Державний кредит і державний борг: рольові функції у системі публічних фінансів.....	82
РОЗДІЛ 2. ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	98
2.1. Розвиток базового інструментарію державного регулювання аграрного сектору економіки в контексті економічної циклічності.....	98
2.2. Інвестиційна привабливість аграрного підприємства.....	161
2.3. Аналіз сучасного стану інвестиційного забезпечення аграрного сектору.....	191
2.4. Фінансова підтримка збереження генофонду порід у Європі та світі.....	212
2.5. Напрямки ефективного залучення інвестиційних ресурсів в аграрний сектор.....	225
РОЗДІЛ 3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ	251
3.1. Теоретичні аспекти підприємницької діяльності в аграрній сфері та розвиток економічних взаємовідносин.....	251
3.2. Роль фінансових ресурсів у фінансовому забезпеченні розвитку аграрних формувань.....	258
3.3. Фінансовий механізм сільськогосподарських підприємств: теорія та практика формування, функціонування, управління.....	281
3.4. Діагностика фінансового забезпечення оптових ринків сільськогосподарської продукції в Україні.....	294
3.5. Парадигма фінансового забезпечення земель сільськогосподарського призначення в Україні.....	311
3.6. Ефективність підприємницької діяльності в аграрній сфері.....	324
3.7. Ефективність використання оборотних активів та шляхи її покращення в аграрних підприємствах.....	336

РОЗДІЛ 4. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ АГРАРНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	374
4.1. Сутність та завдання фінансової безпеки аграрних підприємств.....	374
4.2. Фінансово-економічна безпека у діяльності сільськогосподарських підприємств: об'єкт антикризового управління.....	394
4.3. Загрози фінансовій безпеці корпоративних підприємств.....	412
4.4. Удосконалення корпоративної культури аграрних формуваннях в контексті фінансової безпеки.....	437

ПЕРЕДМОВА

В умовах нестабільної економіки, що характеризується тривалою фінансово- економічною кризою, важливим завданням є активізація процесів капіталоутворення та вдосконалення фінансового забезпечення підприємств аграрного сектору економіки. Формування та ефективне використання фінансових ресурсів має вирішальний вплив на процеси генерування вартості підприємств, а отже, і удосконалення методів і форм фінансового забезпечення постає головним завданням фінансової політики аграріїв. Фінанси аграрних підприємств є складовою частиною фінансової системи і займають визначальне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Вони функціонують у сфері суспільного виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід. Саме тому від стану фінансів підприємств аграрного сектору залежить можливість задоволення суспільних потреб, фінансова стійкість країни, її продовольча та фінансова безпека.

Суб'єкти господарювання відіграють важливу роль у системі фінансових відносин суспільства, оскільки вони функціонують у матеріальній і нематеріальній сферах виробництва, де створюються основні джерела фінансових ресурсів. Реалізація розподільних і перерозподільних фінансових відносин відбувається з використанням основних форм фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, а також методів і інструментів фінансового регулювання їх діяльності. Серед конкретних елементів здійснення розподілу і перерозподілу створеної вартості ефективним є використання таких фінансових важелів, як податки, обов'язкові збори, норми амортизаційних відрахувань, орендна плата, процент за кредити, дотації, субсидії, субвенції, штрафи, пеня які, у свою чергу, становлять основу фінансового механізму діяльності суб'єктів господарювання.

У сучасних економічних умовах ефективність функціонування суб'єктів господарювання насамперед залежить від налагодженого та дієвого фінансового механізму. За умов ринкової економіки, самостійності суб'єктів господарювання, їхньої відповідальності за результати своєї діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку сучасного фінансового механізму, що дозволить розробити оптимальну фінансову політику, яка б забезпечила можливість реалізації наявного економічного та фінансового потенціалу.

Сучасна практика фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств не відзначається комплексністю та системністю, має низку

недоліків, що не дають змоги задовольнити фінансові потреби суб'єктів агропромислового виробництва. Діюча державна фінансова політика щодо регулювання темпів розвитку агропромислового виробництва не забезпечує належного доступу сільськогосподарських товаровиробників до ринку фінансових ресурсів, формування сприятливого інституційного середовища та вирівнювання умов господарювання.

Недосконалість підходів до організації фінансів суб'єктів господарювання в різних сферах діяльності суспільства не дає змоги їм працювати так ефективно, щоб відповідати реальним потребам економічного розвитку суспільства. Усе це актуалізує проблему фінансового забезпечення суб'єктів господарювання як важливого чинника їх економічного розвитку.

В представленій монографії широко розглянуто сучасні проблеми та тенденції розвитку фінансової системи України, проблеми управління фінансами суб'єктів господарювання в аграрному секторі. Дане дослідження направлено на необхідність установлення основних засад організації фінансових відносин суб'єктів господарювання у аграрному секторі; обґрунтування специфіки функціонування фінансового механізму суб'єктів господарювання в аграрному секторі; встановлення основних проблем фінансового забезпечення стійкого розвитку аграрних підприємств; визначення ефективності діяльності аграрних підприємств та розробка пропозицій щодо гармонізації фінансового забезпечення аграрних підприємств.

Структура роботи орієнтована на вирішення двоєдиного завдання – проведення наукового дослідження фінансового забезпечення розвитку аграрного сектору й відповідного аналізу і пояснень прикладного характеру. Текст монографії доповнюється статистичними даними і посиланнями на вітчизняні та іноземні джерела інформації.

Автори висловлюють щире подяку рецензентам монографії, чії поради для підготовки монографії є безцінними.

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

1.1. Фінансові аспекти постмодерну: погляд з України

Світ є надзвичайно мінливим і це проявляється в усіх сферах суспільного буття. Україна поступово інтегрується у світові, зокрема і європейські структури, що змушує аналізувати відповідні процеси та певним чином на них реагувати. Ігнорування цих процесів та викликів, включаючи чинники, які продукуються цими процесами, призводить до значних економічних та соціальних потрясінь, зокрема як це було коли не врахували вплив світової фінансової кризи 2007-2009 рр. і ВВП України у 2009 р. зменшився на 14,8% [1], що було одним із найбільших падінь ВВП у Європі.

Щодо фінансової системи України, то вона є складовою суспільної системи України, і тому всі проблеми, які виникли під впливом чинників зовнішнього, а також внутрішнього середовища суттєво впливають на стабільність її функціонування. Так, лише за період після світової фінансової кризи 2007-2009 рр. вітчизняна фінансова система зазнала значних потрясінь: на ринку банківських послуг припинили існування більше ста банків, що зумовило економічні та соціальні проблеми для вкладників цих банків; індекс споживчих цін у 2014 р. склав 124,9%, а у 2015 р. – 143,3%, що негативно відобразилось на рівні життя значної частини Українців; національна валюта знецінилась з 2013 р. по 2015 р. більше ніж у 3 рази, що суттєво відобразилось на кредиторів, які оформляли кредити у іноземній валюті та громадянах, які виїжджають за кордон як туристи, або з діловими візитами. Ці та інші негаразди фінансової системи свідчать про її нестабільний стан, який викликаний, як зовнішніми так і внутрішніми чинниками. Для підтвердження нестабільності фінансової системи звернемось до статистичних даних (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Основні макрофінансові показники України за 2008-2016 рр.

Показники	Роки						
	2008	2009	2012	2013	2014	2015	2016
Індекс споживчих цін, %	122,3	112,3	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4
Індекс цін виробників промислової продукції, %	123,0	114,3	100,3	101,8	131,8	125,4	135,7
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	1806	1906	3041	3282	3480	4195	5182
Облікова ставка НБУ, %	12,0	10,25	7,5	6,5	14,0	22,0	22,3
Державний та гарантований державою борг: (на кінець року, млрд. дол. США) (на кінець року, млрд. грн.)	36,0 189,4	40,8 317,9	64,5 515,5	73,2 584,8	69,8 1100,8	65,5 1572	71,21 1931,0

Складено автором за [2; 3; 4]

Експрес-аналіз цих показників підтверджує доволі нестійкий стан цієї системи.

У цьому дослідженні приділимо увагу зовнішньому середовищі, в якому формуються відповідні чинники. Варто зазначити, що чинники є результатом функціонування різноманітних структур: загальносвітових, зокрема фінансових; урядів країн, політичних партій та інших громадських організацій; військових угруповань, зокрема і тих, які діють поза межами загальносвітових та національних юридичних актів; впливових лідерів високорозвинених країн та громадських діячів.

З'ясуванню основних характеристик цього світового середовища та його вплив на суспільну, зокрема фінансову систему України присвячено це дослідження.

Отже, узагальнення, аналіз та реагування на ці виклики сучасного світу для України є завданням державного значення. Зазначимо, що нині зарубіжними та вітчизняними вченими розроблено відповідні ідеї, концепції, теорії, доктрини щодо функціонування сучасного світу та його процесів,

проте є доцільність визначення комплексного впливу основних чинників, тому що під їх дією формуються правила функціонування вітчизняного соціуму. Згідно цих правил, або інститутів: формуються та реалізуються нормативно-правові акти; організовується робота державних та громадських структур; врешті визначається поведінка членів суспільства.

Для забезпечення об'єктивності дослідження повинна бути розроблена відповідна методологія. Щодо неї, то відома англійська дослідниця економічних процесів Дж. В. Робінсон (1903-1983 рр.) вважала: «Тільки застосовуючи свій інструментарій від час дослідження спостережувальних фактів, економісти можуть побудувати таку модель реальної дійсності, для розробки якої і повинен слугувати створений інструментарій» [5, с 37].

Щодо сутності методології, візьмемо за основу твердження А. Філіпенка: «Методологія (гр. *methodos* – спосіб пізнання і *logos* – вчення) – вчення про спосіб організації і побудови теоретичної і практичної діяльності людини. Методологія досліджує загальну систему прийомів, способів, операцій пізнання і перетворення дійсності. Кожна сфера людської діяльності має разом з універсальними і специфічними особливостями, і відповідну методологію» [6, с. 49].

Беручи до уваги такий підхід сформуємо відповідні методологічні підходи, згідно яких буде виконуватись дослідження.

1. Максимальна об'єктивність пізнання з використанням принципу справедливості. Як зазначають В. Базилевич та В. Ільїн, поділяючи думку Т.Васильєвої: «Людина завжди прагнула до справедливості і добра, але ні першого, ні другого не знає. Що є справедливість сама по собі, добро само по собі, і взагалі, що є що незалежно від гадок або інтенцій? Пора людині звернутися до цих питань, позбавитись від суєтності і честолюбства. Прагнути до знання, але не ілюзорного, а істинного, постійно прагнути до істини, але божественної, а не суєтної, тимчасової, бути другом мудрості, ніколи не вважаючи себе мудрецем, – ось мудрість платонівського

Сократа» [7, с. 34; 8, с. 37]. Використання цього положення має в максимальній мірі забезпечити достовірність дослідження.

2. Використання різних методів дослідження для складних об'єктів. Подамо погляди визначних вчених щодо цього положення. Ф. Хайек зазначав: «... все ж ніхто не може вважатись великим економістом, якщо він залишається лише економістом; я навіть схильний стверджувати, що економіст, котрий є лише економістом, ризикує стати якоюсь надокучливою людиною, а то й носієм явної небезпеки» [7, с. 9]. Варто також дослухатись до думки Дж. М. Кейнса (1883-1946 рр.), який стверджував: «Поважний економіст, знавець своєї справи, повинен бути наділений різнобічним здібностями – в однаковій мірі він повинен бути математиком, істориком, державним діячем, філософом. Він повинен вміти міркувати про окремі сутності в поняттях загального і звертати свої думки в однаковій мірі до абстрактного і конкретного» [9, с. 67]. Також подібного погляду дотримується Дж. Шекла (1903-1992 рр.): «... справжній економіст має бути і філософом, і психологом, і астрономом, і істориком, і географом, і правознавцем так само, як і математиком» [9, с. 68].

Все ж не варто сприймати висловлювання визначних вчених у прямому розумінні, проте доцільно зазначити, що економіст, зокрема і фінансового напрямку повинен вміти орієнтуватись у особливостях дослідження споріднених та суміжних наук, вміти застосовувати окремі підходи інших наук, які за певної адаптації можуть бути використані в економічних дослідженнях. Звернемося до історії науки, зокрема часів Піфагора (570-490 рр. до н. е.), коли вже був відомий принцип гармонії, який використовувався у науці того часу і зокрема Піфагор зазначив, що гармонія властива речам, з яких складається світ. Він вирахував, що відстань між планетами відповідає числовим співвідношенням музичної гамми, і для нього космос звучав як єдиний акорд [10, с. 134].

3. Комплексність дослідження. Дослідити складний об'єкт для з'ясування його характеристик, виявлення особливостей функціонування та визначити ефективні напрями його розвитку можливо лише за умови його науково-обґрунтованого дослідження. Подамо погляди вчених щодо цієї проблематики. Д. Бремхол стверджує: «Ми не можемо продовжувати розглядати проблеми економіки, ґрунтуючись на поглядах, які не враховують взаємозалежність всіх явищ суспільного життя» [9, с. 68]. Варто також звернути увагу на наукову позицію єдиного лауреата Нобелівської премії з економіки (1975 р.) часів Радянського Союзу Л. Канторовича (1912-1986 рр.): «Економічні проблеми, які виникають у зв'язку з науково-технічною революцією настільки специфічні та складні, що під час їх вирішення неможливо обмежуватись лише застосуванням загальної методології економічного аналізу, і необхідне їх суттєве збагачення, виконання вагомих спеціальних досліджень» [11, с. 10].

4. Чіткість та визначеність власної позиції при обґрунтуванні результатів дослідження. В окремих випадках отримані наукові результати, зокрема економічного напрямку, можуть «не сподобатись» науковому товариству, з яким контактує дослідник, або відповідним органам влади. Зазначимо, світ є мінливим, формуються нові процеси, які обумовлюють особливі умови конкретного середовища в якому функціонує об'єкт дослідження. Відповідно, повинні з'явитись нові теоретичні конструкції щодо пояснення таких процесів. Щодо цієї ситуації зважимо на погляд Ю.Осипова: «Багато, дуже багато з наявного у сфері теоретичної економіки має бути відкинуто, як нейтрально, або негативно міфоподібне, і не личить вченому братові дорожити застарілим, і тим, що втратило сенс. Зрозуміло, що багато чого не могло бути вгадано одразу, що економіка виявилась перед поглядом дослідника, якимось особливим чином, не розкриваючись до кінця, зберігаючи якісно смислові зерна, що містяться в ній, від занадто вже проникливого погляду [12, с. 427]. Також підтвердився науковий погляд

М. Вебера (1864-1920 рр.) який він оприлюднив у 1818 р.: «Кожен із нас усвідомлює, що зроблене ним у галузі науки застаріє через 10, 20, 40 років. Така доля, більше того суть наукової роботи, якій вона підпорядкована і служити, і саме це складає їх специфічні відмінності від інших елементів культури, будь-який досконало виконаний задум у науці означає нові «запитання», які за своєю суттю і вирішенням повинні бути перевершені» [13, с. 712]. Наш вітчизняний вчений В.І. Вернадський (1863-1945 рр.) поділяє цю думку: «Вчений у своїй роботі беззастережно повинен зважати на могутній рух іншої, відмінної від його думки, яка проявляється в тій же галузі рухом, лише частково викликаним об'єктами його пізнання» [14, с. 87]. Історія науки знає безліч випадків, коли за свої наукові відкриття доводилось доволі жорстко «розплачуватись». Не вдаючись у інквізиційні прояви середньовіччя, наведемо факти останніх двох сторіч. Згадаємо, що Французька академія наук відкинула пропозицію Е. Джемпера (1749-1823 рр.) боротися із віспою шляхом щеплення; М.І. Лобачевський (1764-1856 рр.) після опублікування теорії неевклідової геометрії, що зараз носить його ім'я, був звільнений з усіх посад, зокрема ректора Казанського університету; німецькі і американські академіки у ХІХ ст. дійшли висновку, що апарати важче повітря із нерухомими крилами літати, в принципі неспроможні; Академія наук СРСР затаврувала як лженауки кібернетику, генетику, народну статистику [15]. Отже, не завжди посада та наукова позиція вченого є запорукою суспільного визнання та відповідно добробуту.

Після 2014 р. в Україні сформувався «певний вакуум» у фундаментальних дослідженнях щодо економічних доктрин, стратегій, концепцій розвитку суспільної системи України, галузей виробництва. Наявні теоретичні конструкції, які розроблено ще декілька років тому, не відображають сучасний стан суспільної системи та потребують суттєвого удосконалення.

Базуючись на таких положеннях з'ясуємо особливості сучасного стану світу, як суспільного утворення, виявимо основні характеристики, визначимо вплив чинників зовнішнього середовища на суспільну, зокрема економічну і фінансову систему України та обґрунтуємо основні вектори подолання кризових явищ.

Характеризуючи нові тенденції й сучасному світі А. Філіпенко зазначає: «Отже, епоха Модерну з властивими їй атрибутами, в тому методологічним інструментарієм, вичерпала свій потенціал. На зміну їй приходять Постмодерн, який зумовлює формування нової методологічної культури» [6, с. 49].

Відмінності між Модерном і Постмодерном обґрунтовують В. Базилевич та В. Ільїн: «При переході від Модерну до Постмодерну виявляється цікаве явище: коли цей процес модернізації принципово завершений, самі ідентичності Модерну починають міняти свою якість. Внаслідок цього процес модерну ототожнюється з «процесом критики» (за аналогією з «критикою традиційного суспільства» і його пережитків). Коли об'єкт критики зникає, трансформується сама критична тенденція. Це і є ситуація Постмодерну, котра дає множину нових ідентичностей. Проекти Постмодерну: глобалізація – проти класичних буржуазних держав; планетарний космополітизм – проти націй; повний індіферентизм (індивідуальна миро творчість у контексті неоспиритуалізму) – проти строгої установки на секулярність; довільності ствердження абсолютним індивідом свого ставлення до «інших» – проти гуманістичної стратегії «прав людини»» [7, с. 644].

Також варто дослухатись до думки Л. Мясникової : «Основна творча енергія постмодерністської економіки Заходу спрямована у сферу спекуляцій. Вектор її розвитку відповідає функціонуванню гігантської біржі, яка перекачує багатства із навколишнього економічного середовища за допомогою всіляких інформаційних «пірамід». Це функціонування не

пов'язане з динамічним розвитком і балансом попиту-пропозиції реальної економіки» [16, с. 15].

З'ясуємо фінансовий аспект Постмодерну. Ю.Осипов визначаючи сутність сучасної цивілізації стверджує: «В глобальній фінансовій системі всі засоби виправдані. Головне, щоб реалізувався фінансовий, він же вартісний контроль над господарським середовищем. Це вже не економіка, а фінансова економіка («фінансономіка»). Вона відрізняється від «просто економіки» не якоюсь сутністю – число залишається числом, а функціональною роллю і способом реалізації економічної, тобто вартісної сутності. Фінансономіка вже не залишає ніяких ілюзій відносно онтологічної природи економіки – як чогось неприродного, суто числового, яке виходить із свідомості і від неї залежне; така, що стоїть над господарською реальністю і здатна цю реальність конструювати» [17, с. 56-57].

Наші вітчизняні вчені В.Базилевич та В. Ільїн ґрунтовно дослідили специфіку Постмодерну, виявили його характерні ознаки. Подамо їх погляди, зокрема щодо фінансової складової.

«Фінансова економіка є alter ego Постмодернізму, який розширює творчий простір індивідів. Він верифікує принцип індивідуалізму, звертаючись до діяльності людей та їх мотивів, віддаючи собі звіт у тому, що свідомі зусилля людей приводять до незалежного від них результату (який перевищує досвід індивідуальної свідомості). В цьому головна відмінність парадигми раціональності Постмодерну від парадигми Модерну, яка завжди сподівалась на заданий результат» [7, с. 647].

«Світ фінансової економіки є «космополітичним модулем», співтовариством активно діючих людей, пов'язаних між собою проектом, контрактом, робочим простором і засобами телекомунікації. Цей світ формує власний глобальний проект – надвідкрите суспільство фінансової цивілізації, в мережевих глибинах якої «розчиняється» централізоване середовище

існування, зіштовхується актуальне й ілюзорне, народжуючи новий світ розділених ризиків» [7, с. 651].

«Постмодерн – це нова формула економічного універсуму: замість суми національних господарств самостійних суб'єктів (які діяли на просторах планети) з'являється глобальний суб'єкт, «штабна економіка», яка, діючи на основі національних планів перетворює їх в універсальний суб'єкт – супервартість, що створила можливості свого панування всюди і над всім» [7, с. 646].

У цьому контексті заслуговує на увагу погляд Ю. Осипова, який зазначив: «Головна властивість Постмодерну – байдужість, іронічна пасивність щодо будь-якого явища, цивілізаційна втомленість. Адже він вимагає нової парадигми раціональності в сучасному світі. Фінансова цивілізація (фінансизм) передбачає нові символи часу і розвитку, а саме реактулізує фастівську ідею – як деяку ідею сили, котра нескінченно діє для подолання перепон, і насамперед – для отримання надприбутків» [17, с. 56].

Щодо особливостей цього періоду А.Г. Дугін зазначає: «У Постмодерну, на відміну від Модерну, немає програми, він не прагне подолати Модерн. Просто для Постмодерну всі цінності, весь пафос його критики, вся напруга «духу Просвітництва» глибоко байдужі. Постмодерн не активний, він пасивний. Але не пасивні фінансові процеси, активність яких зумовлена пасивністю соціальних орієнтацій; фінансизм зацікавлений у «стратегії індивідуальних галюцинацій» [18, с. 121]

Аналізуючи ці твердження сформуємо фінансові характеристики Постмодерну (табл. 1.2).

Ці характеристики нового етапу розвитку людства – Постмодерну, зокрема у фінансовому змісті відображають нові тенденції суспільного розвитку, які у обов'язковому порядку повинні бути враховані державами у їх розвитку. Невраховання цих нових тенденцій у сукупності із

регіональними та національними процесами спричиняє конкретні ситуації – як позитивні, для деяких країн, так і негативні для інших.

Таблиця 1.2

Фінансові характеристики Постмодерну

<i>Характеристики</i>	<i>Сутність</i>
Глобальна	Відкритість контактів між державами, корпораціями, людьми, де відбувається відповідне спілкування, яке формує непередбачувані ризики, реалізуються фінансові спекуляції.
Соціальна	Нівелюється національна ідентичність, формуються ілюзорні цінності, байдужість у людських стосунках, непередбачуваність результатів від діяльності індивідів.
Грошова	Головний принцип функціонування корпорацій – отримання надприбутків, формуються фінансові структури, які викачують фінансові ресурси із національних середовищ, для чого виправданими є всі засоби.
Психологічна	Пасивність щодо соціальних орієнтацій при відкритості соціальних контактів, верифікація принципу індивідуалізму, що призводить до незалежних від дій людей наслідків.
Ідеологічна	Формування нової свідомості соціуму, яка не має чітко обумовлених цінностей, розробка сценаріїв «індивідуальних галюцинацій», протистояння реального і ілюзорного.

Джерело: сформовано автором за [6; 7; 17;18]

Щодо України, то ці виклики доволі болісно зачіпають її суспільну систему, продукуючи нестійкий стан як всієї системи, так і її окремих складових, зокрема фінансової. Для виявлення реального впливу чинників, зокрема негативних проаналізуємо показники, які характеризують функціонування економічної системи України (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Основні показники функціонування економіки України за 2008-2016 рр.

Показники	Роки						
	2008	2009	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг реалізованої промислової продукції, млрд. грн.	917,0	806,6	1400,0	1354,1	1428,8	1742,2	1767,1
Фінансовий результат до оподаткування, млрд. грн.	9,0	-45,0	101,0	29,3	-523,6	-340,1	56,9
Інвестиції (капітальні інвестиції), млрд. грн.	233,1	151,8	273,9	249,9	219,4	273,1	326,2
Імпорт, млрд. грн.	92,0	50,6	89,7	83,3	60,8	43,0	44,5
Експорт, млрд. грн.	78,7	49,3	80,4	78,4	64,1	46,8	44,9

Джерело: складено автором за [2; 3; 4]

Аналіз цих показників дозволяє дійти висновку, що спостерігається різке колювання окремих показників протягом невеликого періоду часу – 2-3 роки, що є підтвердженням нестійкого стану суспільної системи, зважаючи на зовнішній та внутрішні чинники. Такій стан доволі негативно відображається на фінансовій системі України, викликаючи фінансовий стрес (рис. 1.1).

**Рис. 1.1. Динаміка Індексу фінансового стресу для України**

Джерело [19, с. 63].

Отже, перманентна нестабільність суспільної, і зокрема, фінансової системи не сприяють динамічному розвитку. Оскільки ця проблема є комплексною, а кризові явища набули системного характеру, необхідна суттєва заміна основних підвалин функціонування суспільства. Відокремлюючись від інших складових суспільної системи, сформуємо основні вектори подолання кризових явищ у фінансовій системі.

1. Моніторинг формування та розробки основних концепцій, програм, планів розвитку галузей економіки щодо відповідних строків їх виконання, відповідальності фахівців за їх розробку та реалізацію.

2. Налагодження дієвого фінансового контролю за рухом основних фінансових потоків в державі, зокрема і за межі України. Для реалізації цього підходу необхідно втручання не лише державних структур, але і громадських організацій, які повинні мати відповідне бюджетне фінансування.

3. Періодичний звіт протягом року керівників економічних міністерств, відомств, інших структур, що реалізують та контролюють надходження та використання бюджетних коштів. За результатами звіту, відповідні органи, зокрема Верховна Рада України, Кабінет міністрів України приймають рішення щодо ефективності роботи конкретного міністерства, відомства, а також його керівника, роблять відповідні висновки з прийняттям рішення.

4. Залучення науковців закладів Національної академії наук України, інших закладів державних академій наук, Міністерства освіти і науки України, експертів аналітичних агенцій до розробки та впровадження реформ у фінансовій системі.

Отже, можна зробити висновки, що нестабільність суспільної, зокрема і фінансової системи зумовлена негативними чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища, до протидії яких державні органи влади всіх рівнів виявились невідповідними. Для подолання кризових явищ в епоху Постмодерну у всіх сферах вітчизняного суспільства необхідно передусім його консолідація, ефективна та професійна робота державних службовців,

контроль за рухом фінансових ресурсів у державі, зокрема бюджетних, активізація залучення науковців до вирішення цих проблем.

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник України за 2012 рік. Державна служба статистики України/ За ред. Осауленка О. Г., К.: ТОВ «Август –Трейд», 2013. – 552с.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. www.minfin.gov.ua
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. www.ukrstat.gov.ua
4. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 688 с.
5. Робинсон В. Дж. Экономические теории несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1993. – с. 37
6. Філіпенко А.С. Основи наукових досліджень. Конспект лекцій: Посібник. – К.: Академвидав, 2004. – 208с
7. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Метафізика економіки. – К.: Знання, 2007. – 718 с.
8. Васильева Т.В. Афинская школа философии (философский язык Платона и Аристотеля) /Т.В.Васильева . – М.: Наука, 1985. – 160с.
9. Мешко І.М. Історія економічних вчень: Основні течії західно-європейської науки: Навчальний посібник. – К.: Вища школа, 1994. -175с.
10. Волошинов А.В. Математика и искусство . – М.: Просвещение, 1992. – 335с.
11. Канторович Л. В. Научно-технический прогрес – экономические проблемы//ЭКО.- 1985. - №1 – С. 3-27
12. Осипов Ю.М. Философия хозяйства / Ю.М.Осипов. – М.: Юристъ, 2001. – 624с.
13. Вебер М. Избранные произведения /М. Вебер ; пер. с нем.; сост., общ. ред. и послесловие Ю. Н. Давыдова ; предис. П. П. Гайденко. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
14. Вернадський В.И. Размышления натуралиста: В 2-х т. Кн. 1 Пространство и время в неживой природе / В.И.Вернадский. – М.: Наука, 1975. – 176 с.
15. Шарков В.Ф. Наука для Эволюции или Парадоксы развития Науки [Электронный ресурс] / В.Ф. Шарков. – http://www.cosmoenergy.ru/science1_rus. (21 апр.2008).
16. Мясникова Л.А. Экономика Постмодерна и отношение собственности // Вопросы философии. – 2002. - №7. – с.15.

17. Осипов Ю.М. Тезисы об экономике как реальности и экономии как собрании мыслей об экономике // *Философия хозяйства*. – 2004. - №5 (35). – С. 56-57.

18. Дугин А.Г. Эволюция социальных идентичностей при переходе к парадигме постмодерна // *Философия хозяйства*. – 2004. - №5 (35). – С.121.

19. Офіційний сайт НБУ. Публікації. Звіт про фінансову стабільність. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

1.2. Вплив структури фінансової системи на фінансове забезпечення аграрних формувань корпоративного сектору

В сучасних умовах господарювання значно зростає роль ефективного управління фінансовою діяльністю агроформувань. Це пояснюється, насамперед, тим, що саме фінансова діяльність формує фінансове забезпечення операційної і інвестиційної діяльності аграрних формувань, впровадження науково-технічних досягнень, підвищення конкурентоспроможності продукції, а також забезпечення стійкого його функціонування [1].

Тому виникає необхідність моделювання механізмів забезпечення фінансової безпеки аграрних формувань з урахуванням аналізу структурних взаємозв'язків зовнішніх і внутрішніх загроз.

При дослідженні зарубіжних моделей слід звернути увагу на вплив існуючих моделей фінансових систем на стан корпоративного управління з врахуванням відповідної моделі.

Ми звернемо увагу на дві основні моделі фінансових систем, що існують у сучасній ринковій економіці: так звана система «неформальних взаємовідносин» (relationship-based system) – RBS, і система «витягнутої руки» (arm's length system)-ALS (рис.1.2).

Достатньо часто для характеристики вищезгаданих фінансових систем в літературі використовуються терміни «система, заснована на банках» (bank based system) і «система, заснована на фондовому ринку» (market-based

system), що не зовсім розкриває їх суть, оскільки така термінологія має в своїй основі моделі зовнішнього корпоративного фінансування.



Рис. 1.2. Вплив структури фінансової системи на фінансове забезпечення аграрних формувань корпоративного сектору*

(*розробка автора)

Однак на практиці в більшості країн основним джерелом фінансування аграрних формувань є їх внутрішні фонди. Крім того, німецька модель корпоративного управління є типовим прикладом системи, заснованої на банках, яка відрізняється відносно невеликою часткою банківських кредитів у загальному обсязі фінансування аграрних формувань. Таким чином, моделі корпоративного фінансування не можуть цілком адекватно відображати відмінності між двома фінансовими системами.

Як бачимо, з рис. 1.2 кожна фінансова система виконує дві основні функції: а) спрямування інвестиційних ресурсів у галузі та сфери найбільш ефективного їх використання (функція розподілу); та б) забезпечення адекватної віддачі для інвесторів (функція контролю і управління). Найбільші відмінності між двома фінансовими системами спостерігаються при розгляді функції контролю і управління. Ця функція характеризує взаємовідносини фінансових інститутів і інвесторів і таким чином, зачіпає і функцію перерозподілу, включаючи послаблення фінансових обмежень, розмежування інвестиційних меж, накопичення та зберігання інформації, необхідної для ефективного перерозподілу капіталу.

Незалежно від типу фінансової системи інвестори повинні мати в своєму розпорядженні механізм, який би дозволяв здійснювати моніторинг і контроль за використанням їх капіталу, а також у разі потреби мати можливість втручатися в цей процес. Система RBS забезпечує такий механізм інвесторові, надаючи йому певні права над аграрним формуванням, що фінансується. Такі права можуть виникати у випадках, якщо інвестор стає крупним акціонером агроформування або головним її кредитором.

Вищезазначене стосується японської моделі корпоративного управління, прикладами такої моделі є система японських головних банків [2] і німецької система корпоративного управління з системою німецьких «домашніх» банків [3]. У цих системах основні три функції моніторингу – попередній відбір клієнтів і інвестиційних проектів; поточний

моніторинг проектів; втручання в справи аграрного формування у випадках слабого управління інтегруються в рамках відповідних банків. Стосунки між інвесторами і аграрними формуваннями в системі RBS є довготривалими і підтримуються добровільно взятими на себе зобов'язаннями. При цьому стосунки між банками і аграрними формуваннями будуть більш стабільними та фінансово безпечними в тому випадку, якщо обидві сторони вже мають певний запас капіталу. У цих випадках довготривалі стосунки дозволяють істотно скорочувати інформаційну асиметрію і, таким чином, інституційні і витрати в цілому.

Однак, така модель взаємовідносин вимагає наявності певної квазі-ренти, що розподіляється між двома сторонами, а також передбачає відсутність досить привабливих зовнішніх альтернатив, іншими словами – менш конкурентне середовище і певні перепони для виходу на ринок. Більш того, модель RBS передбачає менш жорсткі вимоги до розкриття інформації про фінансово-виробничу діяльність аграрного формування, оскільки наявність в агроформування одного потужного інвестора робить не обов'язковим надання такої інформації третім особам, включаючи громадськість. У свою чергу, інформаційні переваги і «інформаційна рента», що виникають відіграють роль достатніх стимул-реакцій для інтеграції контрольних функцій і підтримки довготривалих стосунків.

Найбільш відомим прикладом системи «витягнутої руки» є класична англо – американська модель корпоративного управління та фінансова система США. В рамках цієї системи значне число ліквідних і розвинених фінансових ринків (наприклад, ринки цінних паперів, корпоративних облігацій і ін.) надають широкий спектр фінансових інструментів, необхідних різним економічним суб'єктам. Функції моніторингу здійснюються різними спеціалізованими інститутами, такими як, венчурний капітал, комерційні банки, інвестиційні банки, рейтингові агентства. Такі

інститути надають різні типи моніторингових послуг для різних фінансових продуктів і різних етапів розвитку аграрних формувань.

Система ALR відрізняється більш короткостроковим характером фінансових стосунків, менш орієнтована на використання контрольних функцій. Захист інвесторів в цій моделі забезпечується системою жорстких контрактів, а сама модель передбачає широке використання юридичних і правових інструментів. Це означає, що інвестори втручаються в діяльність аграрного формування переважно на етапі її банкрутства або ліквідації. Система стосунків в моделі ALS будується на основі ліквідних і конкурентних ринків. Відповідно, значно більше значення мають вимоги до розкриття інформації, що необхідне для забезпечення дієвості юридичних і правових інструментів і досягнення ефективності перерозподілу інвестиційних ресурсів.

На практиці ці фінансові системи можуть співіснувати разом в одній і тій же країні, хоча відносне значення і роль кожної з моделей розрізняються. У Японії, наприклад, ринки капіталів значно розвинутіші, ніж в Германії або Франції, хоча фінансові системи цих трьох країн відносяться до моделі RBS. Крім того, навіть в США система «неформальних взаємовідносин» переважає серед дрібних компаній [4].

Проте, кожна з даних фінансових систем має свої переваги і недоліки. Система «витягнутої руки» може успішно функціонувати лише в умовах високої якості правового і юридичного середовища і чітко певних і захищених прав власності. Тому багато експертів вважають, що в країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, що відрізняються низьким рівнем розвитку правового і інституційного середовища, немає іншої альтернативи, окрім, як прийняти на озброєння систему родинних фінансових стосунків, в якій роль головного інвестора і кредитора виконуватимуть комерційні банки [5].

Система RBS здатна достатньо успішно знижувати інституційні витрати і витрати моніторингу і на цій основі – знижувати ціну капіталу для аграрного формування. Особливі переваги отримують при цьому молоді, а також дрібні агроформування, що гостро відчувають нестачу фінансових коштів для розвитку в умовах недосконалих ринків капіталу [6]. Система ALS у свою чергу різко здорожчує фінансування інвестицій агроформувань, що стикаються з серйозними інформаційними проблемами [7].

В той же час, система RBS може знижувати інституційні витрати настільки значно, що ціна позикового капіталу для агроформування починає наближатися до ціни її внутрішніх джерел фінансування. А це, як вже зазначалося вище, може справляти зворотне враження. Дуже «дешеві» фінансові ресурси, що перевищують інвестиційні можливості агроформування, легко вкладаються в неефективні проекти. У цьому сенсі в системі «втягнутої руки» існує досить жорсткий механізм, а саме механізм поглинань, що запобігає такому нецільовому використанню інвестиційних ресурсів.

В рамках системи родинних фінансових стосунків значно простіше вирішується проблема відновлення контрактів між інвесторами і агроформуваннями, що, поза сумнівом, є вельми привабливим для агроформувань, що зазнають труднощі з ліквідністю. В той же час, подальший клієнтський контроль з боку інвестора виявляється слабкішим, ніж в системі ALS, оскільки інвестор, що несе порівняно низькі витрати моніторингу, легше погоджується на кредитування сумнівних проектів, що веде зрештою до пом'якшення бюджетних обмежень [8]. У системі ALS, відсутність зобов'язань по довготривалому моніторингу істотно полегшує завдання призупинення кредитування неефективних проектів. Проте проблема відновлення контрактів значно ускладнюється, унаслідок необхідності координації дій великого числа різних інвесторів [9].

Таким чином, переваги системи «родинних фінансових стосунків» полягають, перш за все, в можливостях механізму довгострокового моніторингу і контролю над інвестиційною діяльністю агроформувань. Важлива роль функції контролю і управління має на увазі, що основний інвестор дуже добре уявляє собі, як повинно функціонувати агроформування. В цьому випадку іншими інвесторами легко досягається консенсус щодо перспективи розвитку аграрного формування.

Проте, якщо агроформування відноситься до принципово нової галузі економіки, або використовувана нею технологія схильна до швидких змін, можливе виникнення ситуації, коли загальне уявлення про оптимальну стратегію агроформувань у інвесторів відсутнє, не дивлячись на їх достатню інформованість. Різноманітність думок, що виникає заважає прийняти правильне інвестиційне рішення. Єдиним виходом з ситуації, що склалася, з метою визначення ефективності стратегії управління аграрним формуванням є передача повноважень її менеджерам. В цьому випадку різко знижується роль функції контролю і координації дій інвесторів щодо досягнення консенсусу і складна передача функцій моніторингу певному фінансовому інституту.

У таких ситуаціях значно зростає роль ринку цінних паперів, оскільки їх котирування акумулюють в собі в концентрованому вигляді всіляку інформацію різних інвесторів. Таким чином, курс цінних паперів дозволяє оцінювати вартість аграрних формувань з врахуванням її конкретної управлінської стратегії і практики і дає ефективні сигнали для перерозподілу інвестиційних і фінансових ресурсів [10]. В зв'язку з цим система «втягнутої руки», характерною межею якої є наявність ефективного ринку цінних паперів, виявляється найбільш адекватною для нових галузей і технологій, де досягнення консенсусу серед інвесторів по питаннях перспективної діяльності агроформувань є складно досяжним. Система

«родинних фінансових стосунків» виявляється ефективною в традиційних галузях з їх відносно стабільною виробничою технологією.

Висловлені міркування підтверджуються рядом досліджень, що розглядаються дані проблеми в історичній ретроспективі. Так Ф. Аллен і Д. Гайл вказують на той факт, що в другій половині дев'ятнадцятого століття саме ринок цінних паперів Лондонської біржі зіграв найважливішу роль у фінансуванні будівництва залізниць [11]. Промислова революція кінця 18-го – початки 19-го століття була пов'язана, в першу чергу, з такими галузями, як текстильна промисловість, в якій велику частину склали дрібні по розмірах компанії, що фінансуються якраз відповідно до системи ALS [12].

Аналогічно Лондонській біржі ключову роль в розвитку таких галузей, як автомобільна, електронна, комп'ютерна і інтернет-технології в двадцятому столітті відіграла Нью-Йоркська фондова біржа. В той же час прискорений промисловий розвиток Німеччини на початку минулого століття, як і розвиток японської автомобільної і електронної промисловості в 70-80-і рр. здійснювався на базі вже відомих стандартних технологій і, в значній мірі, тому – на основі системи RBS.

Порівняльний аналіз фінансових систем дозволяє виявити ряд причин виникнення азіатської фінансової кризи. У цих країнах основною проблемою була проблема «вільної грошової готівки». В умовах слабкості правового середовища в цьому регіоні домінуючі позиції отримала система «неформальних стосунків» [13]. Дана система, як вже зазначалося, дає правильні сигнали для інвестування в умовах відносного дефіциту капіталу порівняно з інвестиційним попитом. Надлишок же капіталу створює проблему вільної грошової готівки, що дестабілізує всю фінансову систему. До початку фінансової лібералізації інвестиційні потреби азіатських країн істотно перевищували розміри готівкового капіталу, і система неформальних взаємин функціонувала досить ефективно. Проте масований притік короткострокового капіталу, обумовлений фінансовою лібералізацією в цих

країнах, і прагненням країн-експортерів диверсифікувати свої міжнародні портфелі, змінили масштаби і структуру фінансової системи. Так, обсяг приватних інвестицій в економіку п'яти азіатських країн (Індонезія, Корея, Малайзія, Таїланд і Філіппіни) лише за період з 1992 по 1996 рік збільшився більш, ніж в 4 рази. Особливу роль при цьому відіграли приватні комерційні банки, обсяг кредитування яких зріс майже в 6 разів. У цих умовах система неформальних взаємовідносин стала уразливою, тим більше що експортери капіталу керувалися логікою системи «витагнутої руки». Їх короткострокові інвестиції в азіатський банківський сектор виявилися несумісними з прийнятою там системою довготривалих стосунків між банками і клієнтами.

Азіатська фінансова криза досить гостро поставила питання про те, наскільки система ALS володіє імунітетом до такої кризи і чи може ефективно справлятися з ним. В рамках системи ALS відносно велика частка акцій і інших цінних паперів зосереджена в приватних домогосподарствах. Відповідно саме вони несуть основні втрати в результаті криз на фондових ринках. В той же час фундаментальні механізми таких ринків виявляються менш вразливі до кризи і досить легкий відновлюються згодом.

В умовах системи RBS значні втрати концентруються спочатку в банківському секторі. Оскільки приватні вклади домогосподарств в банках гарантуються в тій або іншій формі державою, негативна дія кризи на такі домогосподарства виявляється набагато слабкішою. Оскільки велика частина банківських активів в результаті кризи знецінюється, відповідно паралізується і банківська функція контролю і моніторингу, а в умовах відсутності альтернативних інститутів, здатних виконувати ці функції, руйнується і вся система родинних фінансових стосунків.

Подальша нормалізація фінансової системи залежить від швидкості відновлення і реструктуризації банківського сектора, що на практиці відбувається досить повільний. По-перше, для цього потрібні значні фінансові вливання з боку держави, яка, як правило, не має в своєму

розпорядженні вільних засобів. А по-друге, самі банки через довгострокові відносини з клієнтами продовжують їх кредитування, що приводить до подальшого накопичення сумнівних кредитів і погіршення структури активів.

В протилежність економікам країн Азії, що були в стадії стагнації унаслідок фінансових криз, включаючи Японію, США впродовж 90-х років демонстрували на подив стабільне економічне зростання. Це зростання поряд з бумом на фондовому ринку багато в чому було обумовлене швидким розвитком галузей інформаційних технологій. У свою чергу гіпертрофований сектор інформаційних технологій, що розрісся (в порівнянні з іншими країнами), в своїй основі спирався на помітно розвиненіші фінансові ринки, які, як вже вказувалося, здатні виступати ефективнішими інструментами фінансування нових галузей і технологій.

Порівняльний аналіз фінансових систем свідчить, що кожна система має свої переваги і недоліки, які частково в змозі пояснити причини фінансової кризи в країнах Азії, тривалій економічній стагнації в Японії, з одного боку, а з іншого - стійке економічне зростання в США в 90-і роки. Проте було б невірно однозначно стверджувати, що якась одна модель має перевагу перед іншою в контексті дії на темпи економічного зростання в тривалій перспективі.

Важливим також є питання про те, чи можуть співіснувати різні фінансові системи в умовах глобальної інтеграції ринків капіталу. Конфлікт між короткостроковим характером світових грошей і внутрішньою моделлю фінансування на основі неформальних стосунків схожий на проблему невідповідності вікової структури активів і зобов'язань банку (короткострокові зобов'язання – депозити і довгострокові активи – кредити), що веде до ажіотажного попиту на гарячі гроші і як результат – до фінансової кризи. Вирішення проблеми бачиться в запровадженні заходів посилення

контролю над короткостроковими потоками капіталу, страхування депозитів і підвищення ролі наглядових і регламентуючих інститутів.

Отже, розглянуті зарубіжні системи корпоративного управління в контексті корпоративного фінансування суттєво відрізняються одна від одної, маючи при цьому свої національні особливості. Але, не зважаючи на це, кожна з цих країн має досить розвинуту економіку, яка сформована конкурентноспроможними та високоефективними аграрними формуваннями, адже аналізуючи управлінські моделі, дослідники проблем теорії корпоративного управління приходять до висновку, що «організаційна структура корпорації не є суттєвим чинником, який впливає на ефективність її діяльності» [14, с. 29].

Українська практика корпоративного управління не укладається ні в одну з класичних моделей. Її специфіка визначена історією виникнення вітчизняних аграрних формувань в результаті масової приватизації і подальшого перерозподілу власності, який привів до її високого рівня концентрації і низького рівня відділення власності від управління. Іншою відмінною рисою українських аграрних формувань є наявність специфічних «тісних» відносин між управлінцями агроформувань і власниками великих пакетів акцій.

Проблема побудови вітчизняної моделі корпоративного управління зводиться до визначення мети, завдань, критерію результативності управління аграрним формуванням та вибору дійових методів та засобів досягнення поставленої цілі [15]. Тобто, необхідний цілий комплекс заходів, що були б об'єднані однією метою, а саме – необхідний системний підхід до управління корпорацією [16]. Важливим елементом такої системи є також наявність відповідного органу управління, який буде здатний виконувати функції аналізу, контролю, планування та регулювання в рамках цієї системи [15].

У сучасних умовах майбутнє українських аграрних формувань залежить від конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку, а одним з джерел високої конкурентоспроможності є впровадження передових стандартів корпоративного менеджменту.

В умовах глобальної конкуренції багато країн з іншими умовами розвитку корпоративного сектора досить активно запозичують певні елементи англосакської моделі і інкорпорують їх в систему національних інститутів. На наш погляд, в українській практиці доцільно використати найбільш ефективні інструменти із зарубіжної практики управління агроформуванням. Більше того, слід надати альтернативу використати однорівневу модель корпоративного управління або дворівневу.

У цьому контексті великий інтерес представляє досвід Франції, яка надала можливість вітчизняним агроформуванням вибирати між одно- і дворівневою системами управління. Свобода надається і в можливості розмежування або поєднання посад голови правління і голови ради директорів за власним вибором.

Цей підхід дозволяє аграрним формуванням самостійно вибирати для себе найбільш прийнятні моделі управління. Подібна гнучкість дозволяє, з одного боку, врахувати специфіку агроформування, з іншою – встановити певні рамки, продиктовані кращою практикою корпоративного управління. При цьому слід уникати спроб в точності відтворити будь-яку з названих моделей. Нові інструменти необхідно застосовувати зважено, з урахуванням вітчизняних специфічних особливостей.

Різні агроформування керуються різноманітними мотивами і принципами, оскільки одні прагнуть удосконалювати систему корпоративного управління, тому що в найближчій перспективі планують вийти на IPO. Інші вважають, що вдосконалення системи управління дозволить підвищити рівень фінансової безпеки та ефективності діяльності аграрних формувань.

Успішна діяльність вітчизняних агроформувань залежить від багатьох чинників, серед яких є присутньою правильно вибрана стратегія розвитку і позиціонування на ринку, компетентне керівництво, кваліфіковані співробітники, можливий доступ до капіталу. Кожен із чинників в тому або іншому ступені може бути поліпшений за допомогою застосування принципів і стандартів управління. Слід зазначити, що значним внеском корпоративного менеджменту у діяльність агроформування, що розвивається, є полегшення доступу до інвестиційного капіталу.

Якщо розглядати аграрне формування з розвиненою системою корпоративного управління, то в ньому мають бути визначені основні елементи, зокрема: незалежні директори, комітети ради директорів, система внутрішнього контролю і управління ризиками, служба внутрішнього аудиту. Для успішного корпоративного менеджменту необхідно грамотно збудувати взаємодію між усіма цими елементами, також необхідно, щоб учасники, що входять до складу цієї системи, усвідомлювали своє значення та функції в розвитку усього процесу і чітко розуміли свої обов'язки.

Рівень розвитку корпоративного управління відіграє таку ж важливу роль, як і фінансові показники діяльності агроформування. Так, інвестори, що вкладають кошти у бізнес агроформування, готові придбавати їх акції навіть з премією за умови наявності ефективної системи корпоративного управління. Чим краще організовано управління, тим вище рівень фінансової безпеки та ефективність діяльності агроформування, вимірювана рентабельністю активів, фінансовою стійкістю та ліквідністю та їх ринкова оцінка.

Аналіз взаємозв'язків розвитку фінансових систем і корпоративного управління економічного зростання був би не повним без включення в нього чинника інституційного і правового середовища. Поза сумнівом, що таке середовище має вирішальний вплив на формування моделі фінансових ринків і корпоративного управління. Більш того, саме особливості інституційного

середовища зрештою лежать в основі віднесення тієї або іншої країни до однієї з двох моделей фінансових систем.

Аналіз різних правових систем показав, що найнижчий рівень захисту прав акціонерів і кредиторів мають країни, що відносяться до французької правової системи. Для країн англійської правової системи, членів ОЕСР характерний більш високий ступінь захисту прав акціонерів. Проте відносно прав кредиторів рівень захищеності в країнах з німецькою системою вище, ніж в англосакських країнах, членах ОЕСР, але нижче, ніж в азіатських країнах з тією ж правовою системою, але що не входять в цю організацію.

Серед країн-членів ОЕСР найбільш великі фондові ринки сформувалися в країнах з англійською правовою системою. Як правило, розмір фондового ринку тісно пов'язаний з рівнем економічного розвитку країни.

Країни німецької правової системи володіють найбільш розвиненою і відносно великою банківською системою. Істотним показником значущості фондового ринку по відношенню до банківської системи є показник ринкової капіталізації до обсягу депозитів банківської системи. По цьому показнику першість тримають країни англосакської правової системи, в яких відносна значущість фондового ринку тісно корелює з рівнем економічного розвитку. Країни французькою, німецькою і скандинавських правових систем, як правило, мають відносно низькі значення цього показника.

На основі вищеприведеного аналізу дані країни можуть бути віднесені до тієї або іншої фінансової системи. До країн з системою фондового ринку («втягнутої руки») можуть бути віднесені: США, Канада, Австралія, Великобританія, Гонконг, Малайзія, Сінгапур (англійська правова система); Мексика, Туреччина (французька правова система). До країн з банківською фінансовою системою («неформальних стосунків») можуть бути віднесені: Бельгія, Франція, Греція, Італія, Португалія, Іспанія, Індонезія (французька правова система); Австрія, Німеччина (німецька правова система); Фінляндія,

Норвегія (скандінавська правова система); Індія (англійська правова система).

Таким чином, аналіз наукових і статистичних джерел показав тяжіння структури вітчизняного фінансового ринку до банківської фінансової системи. Свідченням цього є перевага банківського кредитування економіки як засобу залучення фінансових ресурсів, домінування банків як головних емітентів і торговців цінними паперами на фондовому ринку. Водночас низька капіталізованість банків, що не дозволяє фінансувати масштабні інвестиційні проекти, ставить під сумнів позиції банків у майбутньому. Це актуалізує значення фондового ринку та його вплив на рівень фінансової безпеки аграрних формувань.

За таких умов доцільно активізувати діяльність інституційних інвесторів на фінансових ринках, для чого потрібно вдосконалення системи захисту інтересів інвесторів та підвищення якості розкриття інформації щодо емітентів цінних паперів. Оскільки фінансовим системам властива загальна тенденція зростання значення ринкової моделі фінансування, що пов'язано із загальним зростанням рівня життя індивідуальних інвесторів, можна очікувати, що в Україні разом з системою банківського фінансування поступово буде активніше розвиватися ринковий тип фінансування. До того ж, загальносвітовою тенденцією є поступове зближення систем банківського і ринкового фінансування. Ці дві системи все більше доповнюють одна одну, створюючи гнучкий і динамічний механізм трансформації заощаджень на інвестиції [17].

Аграрні формування в Україні мають змогу конкурувати зі своїми західними колегами на основі позитивного досвіду за умови інвестування у відновлення інфраструктури, модернізацію виробництва, впровадження управлінських інформаційних систем.

Таким чином, моделі існуючих фінансових систем як засіб політики фінансової безпеки широко використовується аграрними формуваннями в

умовах жорсткої ринкової конкуренції. Формування, контроль та аналіз станів системи фінансової безпеки аграрного формування належить до складу багатомодельних задач, оскільки таку складну систему неможливо повністю охарактеризувати за допомогою неподільного показника. Математичний апарат, з одного боку, повинен бути досить простим і конструктивним щодо аналізу і синтезу стратегій безпеки агроформування, а з іншого – універсальним і адекватно відображати дійсність.

Список використаних джерел:

1. Орлова В.В. Моделювання механізмів управління фінансовою безпекою підприємства // Эл. ресурс: [<http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont /350815.html>]
2. Семенов А.Г. Ефективне управління структурою капіталу акціонерного товариства / А.Г. Семенов, О.О. Плаксюк, О.В. Ярошевська // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2 (18). – С. 137–144.
3. Edwards J., Fischer K. *Banks, Finance and Investment in Germany*. Cambridge University Press, 1994.
4. Berger A., Udell G. *Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance*// *Journal of Business*, 1995, vol. 68, p. 351-381.
5. Rajan R., Zingales L. *Which Capitalism? Lessons from the East Asian Crisis*// *Journal of Applied Corporate Finance*, 1998, vol. 11, No3.
6. Hoshi N., Kashya A., Sharfstein D. *Corporate Structure, Liquidity and Investment: Evidence from Japanese Panel Data*// *Quarterly Journal of Economics*, 1991, vol. 106, p. 33-60.
7. Myers S., Majluf N. *Corporate Financing and Investment Decision when Firms Have Information that Investors Do Not Have*// *Journal of Financial Economics*, 1984, vol. 13, p. 187-222.
8. Dewatripont M., Maskin E. *Credit and Efficiency in Centralized and Decentralized Economies*// *Review of Economic Studies*, 1995, vol. 62, p. 541-555.
9. Bolton P., Scharfstein D. *Optimal Debt Structure and the Number of Creditors*// *Journal of Political Economy*, 1996, vol. 104, p. 1-25.
10. Grossman S. *On the Efficiency of Competitive Stock Markets where Traders have Diverse Information*// *Journal of Finance*, 1976, vol. 31, p. 573-585; Grossman S., Stiglitz J. *The Impossibility of Informationally Efficient Markets*// *American Economic Review*, 1980, vol. 70, p. 393-408.
11. Allen F., Gale D. *Comparing Financial Systems*. MIT Press, 1999.
12. Baliga S., Polak B. *Banks versus Bonds: A Simple Theory of Comparative Financial Institutions*// *Cowles Foundation Discussion Paper No 1100*.
13. Hutchinson M., McMillin K. *Are all Banking Crises Alike? The Japanese Experience in International Comparison*// *NBER Working Paper No 7253*, 1999.

14. Грідчина М.В. Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід і вітчизняна практика): Навч. посіб. – 2 – ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2002. – 232с.

15. Довгань Л.Є. Особливості моделі корпоративного управління в Україні // Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси: ЧДТУ. – 2002. - №4(7).- с.27-31.

16. Вакульчик О.М. Корпоративне управління: економіко–аналітичний аспект: Монографія. – Дніпропетровськ: Пороги, 2003. – 257с.

17. Доходи та заощадження в перехідній економіці України / За ред. С. Панчишина та М. Савлука. - Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2003. - С. 360 - 361.

1.3. Теоретичні основи фіскальної децентралізації

Розглянуто тлумачення понять «фіскальна децентралізація», «фінансова децентралізація», «бюджетна децентралізація», «податкова децентралізація», «фіскальний (бюджетний) федералізм» запропоновані вітчизняними та зарубіжними вченими та представлено авторське бачення цих понять. Визначено місце та роль фіскальної децентралізації у цій сукупності понять, що стосуються децентралізації системи управління державними фінансами. Узагальнено, систематизовано та запропоновано оновлена система показників, що дають змогу визначити рівень фіскальної децентралізації в країні. Представлено класифікацію та надано характеристику моделей фіскального (бюджетного) федералізму.

Основою сприятливого соціально-економічного розвитку регіонів є ефективне функціонування система забезпечення місцевих бюджетів фінансовими ресурсами для виконання функцій, покладених на органи місцевого самоврядування. Саме від рівня фінансового забезпечення, фіскальної самостійності та самодостатності місцевих бюджетів, що можливо досягти за умов раціонально побудованої децентралізованої системи управління державними фінансами, залежить якість добробуту громадян.

Впровадження фіскальної децентралізації сприяє встановленню оптимального розподілу дохідних джерел між рівнями влади, галузями

економіки, домогосподарствами задля досягнення соціально-економічного ефекту на рівні адміністративно-територіальних одиниць.

Поняття «фіскальна децентралізація» є багатоаспектним і містить ознаки різних суміжних термінів, зокрема фінансової децентралізації, бюджетної децентралізації тощо, а тому, як наслідок, у своїх дослідженнях науковців та практиків часто ототожнюються це поняття із дотичними термінами, що, на нашу думку, є не доречним, адже кожному з них властиві певні особливі характеристики, що дозволяють зробити висновок про те, що це окреме самостійне поняття.

Загальноприйнятого трактування поняття фіскальної децентралізації до сьогоденішнього часу ще не розроблено і на разі визначення сутності зазначеної фінансової категорії у нормативно-правових актах вітчизняного законодавства не відображено. Зважаючи на це існує необхідність проаналізувати наявні у сучасній вітчизняній та зарубіжній фінансовій науці погляди щодо трактування сутності вищезазначених понять.

Питання фіскальної (фінансової) децентралізації у загальному контексті управління державними фінансами, повноваження органів місцевого самоврядування, особливості оподаткування на державному та місцевому рівнях розглядаються у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників.

Концептуальні підходи до питання бюджетного регулювання, ефективного управління державними фінансами, раціонально побудованої системи децентралізації фінансових ресурсів досліджувалися у працях такі вітчизняні науковців як В. Андрущенко, В. Базилевич, О. Барановський, В. Бодрова, Н. Бикадорова, О. Бондаренко, Т. Бондарук, С. Буковинський, А. Буряченко, О. Василик, Д. Ванькович, О. Ватаманюк, І. Волохова, С. Гасанов, І. Глуха, О. Горун, А. Даниленко, В. Дем'янишин, О. Дроздовська, В. Зайчикова, О. Зварич, Т. Єфименко, М. Карлін, І. Карчевська, Т. Кваша, О. Кириленко, С. Колодій, С. Корсаков,

Я. Котляревський, В. Кравченко Є. Кузькін, С. Кузьмінов, І. Литвинчук, Л. Лисяк, І. Луніна, І. Лютий, О. Майданник, А. Малярчук, О. Музика, Л. Нікітіна, Ю. Острощенко, В. Опарін, К. Павлюк, Т. Сало, А. Соколовська, С. Слухай, В. Федосов, І. Чугунов, В. Швець, О. Шевчук, О. Шишко, С. Юрій, А. Яковлев та інші.

Підходи щодо розрахунку рівня фіскальної децентралізації запропонували О. Бондаренко та С. Кузьмінов [1], І. Глуха [2], Т. Сало [3]; А. Буряченко дослідив фінансові зв'язки нового характеру між населенням регіону, місцевою й центральною владами у зв'язку із впровадженням децентралізації [4]; І. Волохова запропонувала методику визначення ступеня податкової децентралізації [5]; А. Гавриленко теоретично обґрунтував моделювання оптимальної структури дохідної частини місцевих бюджетів [6]; Т. Єфименко та С. Гасанов дослідили досвід фіскально-бюджетної децентралізації в країнах ЄС [7]; В. Зайчикова запропонувала систему показників оцінки фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування [8]; Т. Кваша представила аналіз впливу фіскальної на економічний розвиток [9]; С. Корсаков проаналізував можливі шляхи підвищення фінансової спроможності місцевих бюджетів [10]; Я. Котляревський, Є. Кузькін та О. Шишко вивчили зарубіжний досвід фіскальної децентралізації [11]; К. Павлюк визначила особливості децентралізація в системі фінансування охорони здоров'я [12].

Серед зарубіжних дослідників цю проблематику вивчали Н. Акаї, Е. Аткінсон, Р. Барро, Р. Берд, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Т. Веблен, Е. Вендунг, С. Вітте, Дж. Галбрейт, Т. Горварт, Х. Давуді, Д. Джін, Д. Ехдаї, С. Ілмаз, О. Кван, Дж. М. Кейнс, А. Лаффер, А. Маршалл, Р. Масгрейв, Л. де Мелло, В. Оутс, Е. Пейдж, Г. Райт, Дж. Родден, П. Самуельсон, Ж. Сісмонді, Дж. Стігліц, Ч. Тібу, Л. Фелд, Ф. Фрідмен, А. Шнейдер, Ф. Юсті. Л. де Мелло запропонував модель впливу децентралізації на макроекономічну стабільність [13]; Д. Джін [14], Д. Ехдаї [15], В. Оутс [16]

проаналізували залежність фіскальної децентралізації і розміру уряду; Н. Акаї [17], Р. Барро [18], Х. Давуді [19], С. Ілмаз [20], Л. Фелд [21] дослідили впливу децентралізації на економічне зростання.

Віддаючи належне напрацюванням вчених та практиків, поряд з цим, набуває актуальності дослідження теоретичних, еволюційних аспектів фіскальної децентралізації, концепції фіскального (бюджетного) федералізму у зв'язку з тим, що окремі аспекти цього багатопланового питання залишаються дискусійними і потребують подальшого вивчення.

Аналіз наукових поглядів вітчизняних дослідників щодо сутності поняття «фіскальна децентралізація» (табл. 1.4) свідчить, що спільною характеристикою усіх наведених у таблиці визначень є те, що даний процес передбачає розширення доходних і видаткових повноважень місцевого та регіонального самоврядування. Однак, на нашу думку, запропоновані науковцями трактування цього поняття не враховують певні аспекти, пов'язані зі зростанням повноважень органів місцевого самоврядування щодо здійснення і використання місцевих запозичень, що власне є ідентифікаційною складовою фіскальної децентралізації, не притаманною іншим видам децентралізації фінансових ресурсів.

Порівняльний аналіз наукових поглядів вітчизняних та зарубіжних дослідників щодо сутності поняття «фіскальна децентралізація» (табл. 1.4-1.5) свідчить, що іноземні теоретики і практики здебільшого використовують поняття «фіскальної децентралізації» (англ. *fiscal decentralization*) [17; 29-33], вітчизняні науковці часом ототожнюють поняття «фіскальна децентралізація» та «бюджетна децентралізація».

Систематизація наукових поглядів вітчизняних дослідників щодо сутності поняття «фіскальна децентралізація»

Автор	Трактування поняття «фіскальна децентралізація»
Волохова І. С. [22, с.145]	Процес розширення і зміцнення прав та повноважень місцевого та регіонального самоврядування стосовно незалежного прийняття рішень та виконання делегованих державною владою повноважень.
Герчаківський С. Д. Кабаш О. Р. [23, с. 140]	Здатність місцевого самоврядування незалежно і ефективно забезпечувати суспільними послугами шляхом узгодження видатків органів влади з місцевими потребами і уподобаннями.
Деркач М. І. [24, с. 57]	Процес перерозподілу фіскальних функцій держави на користь місцевих органів самоврядування, що реалізує принцип субсидіарності, та може, як наслідок, залежно від форми державного устрою призвести до фіскальної автономії окремих територій або фіскального федералізму держави в цілому. Фіскальна децентралізація – природний процес та інструмент демократизації суспільства, підвищення ефективності адміністративної системи, якісного людського розвитку.
Зайчикова В. І. [25, с. 63]	Передача повноважень органам місцевого самоврядування самостійно вирішувати питання щодо програмних видатків та автономного збільшення власної дохідної бази.
Зварич О. В. [26, с.40]	Фіскальна (бюджетна) децентралізація – це розширення повноважень територіальних громад, що передбачає перерозподіл завдань, повноважень і ресурсів на національному, регіональному й місцевому рівнях, підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів.
Карлін М.І. [27, с.289]	Передбачає розширення дохідної бази громад і регіонів за рахунок місцевих послуг та інших власних джерел місцевих доходів на фоні зменшення частки міжбюджетних трансфертів й інших джерел, контрольованих центральними органами влади.
Стукало Н. В., Деркач М. І., Стукало М. В. [28, с. 150]	Надання місцевим органам влади певної податкової влади, доступу до фінансових ринків, відповідальності у витрачанні коштів та дозволити їм самостійно визначати рівень, структуру та порядок витрачання коштів їх місцевих бюджетів.

В результаті аналізу зарубіжного досвіду реалізації політики децентралізації фінансових ресурсів зазначимо, що зарубіжними науковцями термін «фіскальна децентралізація» (табл. 1.5) використовується для означення процесу розширення прав, компетенцій, повноважень місцевих органів влади у сфері місцевих фінансів, ціллю якого є досягнення певного рівня фіскальної автономії. Трактування поняття здійснюється як у вузькому

(процес перерозподілу доходів, видатків, повноважень, функцій), так і у широку значенні (механізм поглиблення демократії в країні).

Таблиця 1.5

Систематизація наукових поглядів зарубіжних дослідників щодо сутності поняття «фіскальна децентралізація» (англ. *fiscal decentralization*)

Автор	Трактування поняття «фіскальна децентралізація»
Р. М. Бьорд, Р. Д. Ебел, С. І. Валліч [29, с.92]	Процес за допомогою якого провінційному або місцевому уряду надаються власні або делеговані повноваження щодо контролю над економічною діяльністю в провінції або місті. Фіскальна відповідальність різних рівні управління визначається в процесі фіскальної децентралізації, що також включає в себе такі фіскальні інструменти і процедури, що мають на меті підтримати передачу суспільних благ.
Н. Акаї та М. Секета [17, с. 94]	Передача повноважень на базові (місцеві) рівні державного управління.
Н. Свідгаран [30, с.150]	Частина перехідного періоду, стимул для поглиблення демократії та залучення громадян брати участь у прийнятті рішень, що стосуються життя.
В. Тензі [31, с.15]	Збільшення податкових та/або обов'язкових платежів, що підпадають під юрисдикцію субнаціональних органів. Розвинена форма фіскальної децентралізації це фіскальний федералізм.
У. Тісен [32, с.62].	Передача відповідальності до підзвітних субнаціональних урядів. Фіскальна децентралізація розглядається як потенціал субнаціональних урядів збільшити податкові надходження і приймати рішення про те, як розподіляти грошові ресурси на різні проекти в межах правових норм.
У програмі розвитку ООН [33, с.164]	Вимір децентралізації державних фінансів в цілому, визначення як і яким чином розподілені витрати і доходи між різними рівнями державного управління в питаннях національної політики. Також фіскальна децентралізація визначається як розмежування видаткових і дохідних джерел субнаціональних рівнів влади.

Вітчизняна наукова думка пропонує широкий спектр трактування поняття «фінансова децентралізація» (табл. 1.6), аналіз сутності яких показує наявність ряду схожих складових із поняттям «фіскальна децентралізація» – прагнення досягнути фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, шляхом перерозподілу фінансових ресурсів та фіскальних повноважень між різними рівнями фінансової системи. Наявність

певних розбіжностей у самій назві категорій обумовлена особливостями перекладу та врахуванням вітчизняними науковцями, які використовують термін «фінансова децентралізація», закордонного досвіду.

Таблиця 1.6

**Систематизація наукових поглядів щодо трактування
поняття «фінансова децентралізація»**

Автор	Визначення сутності поняття «фінансова децентралізація»
Бутурлакiна Т. О., Мiнкович Т. В. [34, с. 238]	Сприяє ефективному забезпеченню населення «соціально-інфраструктурними» послугами шляхом ретельнішого узгодження структури видатків місцевих бюджетів із місцевими потребами та уподобаннями.
Волохова І. С. [5, с.104; 35, с. 282]	Достатньо широкий процес який включає не лише передачу фінансових ресурсів, а й передачу повноважень у фінансовій сфері (видаткових, дохідних, податкових). Це розширення і зміцнення прав та повноважень місцевого та регіонального самоврядування стосовно незалежного прийняття рішень та виконання, делегованих державною владою, повноважень щодо розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів з метою надання суспільних благ населенню.
Дроздовська О. С. [36, с. 20]	Процес розподілу функцій, фінансових ресурсів та видаткових повноважень між державною владою та органами місцевого самоврядування.
Лазутiна Л. О. [37, с.65]	Законодавче закріплення за кожним рівнем влади певних функцій або окремих публічних послуг та необхідного для їх виконання матеріально-фінансового ресурсу.
Сало Т. В. [38, с. 325]	Процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління.
Сторонянська І. З. Беновська Л. Я. [39, с.47]	Фінансова (фіскальна, бюджетно-податкова) децентралізація це збільшення фінансової спроможності місцевих бюджетів і реформування системи трансфертів для переходу від вирівнювальних до стимулюючих трансфертів задля нарощування фінансової бази регіонів і, як наслідок, зростання їх самодостатності та фінансової незалежності.
Ступницька Т. М. [40, с.67]	Передача і делегування видаткових повноважень, створення фінансової бази органів місцевого і регіонального самоврядування, розробка вирішення місцевих завдань.

Щодо визначення сутності поняття «бюджетна децентралізація» (табл. 1.7), то в працях вітчизняних науковців даний процес характеризує перерозподіл дохідних та видаткових повноважень між рівнями бюджетної системи (державним та місцевими бюджетами) з метою передачі більшої кількості дохідних та фіскальних повноважень на субнаціональний рівень;

визначає особливості формування доходів місцевих бюджетів, а також характеризує систему міжбюджетних відносин. Тобто бюджетна децентралізація орієнтована на аналіз системи акумулювання та використання коштів фінансових фондів місцевого самоврядування.

Таблиця 1.7

**Систематизація наукових поглядів щодо трактування
поняття «бюджетна децентралізація»**

Автор	Підхід до поняття «бюджетна децентралізація»
Василик О. Д. [41, с. 56]	Процес передачі повноважень (функцій, компетентності, відповідальності) від центральних органів влади до місцевих. Іншими словами, це є перерозподіл функцій і повноважень єдиної державної влади між відповідними органами державної влади з одного боку, і органами регіонального (місцевого) самоврядування з іншого боку.
Возняк Г. В. [42, с.255]	Система відносин, що виникає між різними рівнями влади в процесі розподілу повноважень щодо прийняття управлінських рішень із формування та використання бюджетних ресурсів.
Гавриленко А. С. [43, с.73]	Спосіб виміру величини переходу національної економіки від адміністративно-командної до ринкової і яка є доцільною за умови досягнення розумного оптимуму між формуванням доходів місцевих бюджетів та фінансуванням делегованих повноважень.
Дем'янчук О. І. [44, с. 140]	Дане поняття має не лише економічні аспекти міжбюджетних відносин, а й політичні і інституційні, які охоплюють широкі сфери діяльності, починаючи від прийняття управлінського рішення органами місцевого самоврядування, щодо виконання як власних, так і делегованих повноважень відповідно до бюджетного законодавства, до удосконалення бюджетного планування видатків із місцевих бюджетів із врахуванням міжбюджетних трансфертів.
Жмирко Н. В. [45, с.86]	Система фінансово-економічних відносин, яка виникає з приводу делегування повноважень центральними органами влади органам місцевого самоврядування з метою розширення їх прав та обов'язків.
Кудряшов В. П., Селінков Б. П. [46, с. 28]	Передбачає реформування бюджетної системи у напрямі формування усіх її ланок як порівняно автономних і фінансово спроможних для виконання прийнятих бюджетних повноважень.
Кузькін Є. Ю. [47, с.52]	Спрямована на розподіл видаткових повноважень між рівнями влади, на пошук джерел їх фінансування, забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів та втілення заходів з їх виконання, є підґрунтям для створення умов реальної децентралізації влади, для забезпечення європейських стандартів адміністративної та фінансової незалежності місцевих органів самоврядування. Бюджетна децентралізація є основною умовою децентралізації влади, становлення результативної системи місцевих фінансів і є дієвим організаційно-економічним засобом державного регулювання регіонального розвитку країни.
Малиняк Б. С. [48, с.72]	Проведення ефективних бюджетної реформи, котра передбачає реалізацію комплексу заходів у два етапи: 1) побудова прозорої й зрозумілої фінансової системи управління бюджетом; 2) формування програмного бюджету, який складається з бюджетних програм, структурованих за певним принципом.
Опарін В. М. [49, с.31]	Розширення повноважень місцевих органів влади й управління у сфері міжбюджетних відносин, причому не тільки вертикально, а й горизонтально. Ці завдання мають розв'язуватися на місцях за підтримки центральної влади, а не спускатися зверху.

Отже, на основі аналізу підходів вітчизняних та зарубіжних науковців щодо визначення сутності категорій «фінансова децентралізація», «бюджетна децентралізація», на нашу думку, можна зробити висновок, що більш широким поняттям, яке включає в себе бюджетну децентралізацію, яка в свою чергу включає податкову децентралізацію, є фінансова децентралізація. В свою чергу порівняння понять «фіскальна децентралізація» та «фінансова децентралізація» показало, практично ідентичні по своїй суті і є прийнятним їх ототожнення, однак слід зазначити, що процес впровадження фіскальної децентралізації на відміну від фінансової децентралізація враховує ще й кредитну (боргову) децентралізацію, однак це на сьогодні досить дискусійне питання, що потребує подальших досліджень. Загалом проведений аналіз сучасних наукових підходів до визначення категорії теоретичних аспектів фіскальна децентралізація свідчить про те, що це поняття як економічна, фінансова категорія є багатоаспектним і вчені трактують його по-різному і часом трактується абстрактно.

Розкриття сутність поняття «фіскальна децентралізація» доповнює розуміння основного принципу цієї категорії – принципу субсидіарності (від лат. *subsidiaries* – допоміжний) згідно з яким завдання повинні вирішуватися на найнижчому, малому або віддаленому від центру рівні, на якому їх вирішення можливе й ефективне. Цей принцип став частиною права Європейського Союзу, як один з основних механізмів стримування надмірної централізації влади [50].

Зважаючи на результати проведеного дослідження, пропонуємо власне бачення сутності поняття «фіскальна децентралізація», що, на нашу думку, є досить багатогранною категорією і може трактуватися у широкому та вузькому значенні.

У широкому значенні під фіскальною децентралізацію можна розуміти по-перше, інструмент фіскальної та бюджетної політики інструмент, що використовується з метою оптимізації пропорцій розподілу державних

фінансових фондів, по-друге, спосіб забезпечення фінансової самодостатності місцевого самоврядування та покращення якості надання суспільних послуг та добробуту громадян; по-третє, фінансово-економічні відносини з приводу розподілу та перерозподілу функцій та повноважень між різними рівнями державного управління, із забезпеченням органів місцевого самоврядування права щодо формування і розпорядження власними фінансовими ресурсами; по-четверте, процес реформування системи управління державними фінансами; а також інструмент державного регулювання розвитком національної економіки.

У вузькому значенні фіскальна децентралізація – це процес перерозподілу між різними рівнями бюджетної системи, по-перше, видаткових повноважень, що має на меті забезпечення стабільного та об'єктивного порядку здійснення видатків для надання суспільних послуг, підвищення відповідальності за своєчасність і якість їх надання; по-друге, доходів, а саме закріплення за місцевим самоврядуванням переліку власних доходів, достатніх для належного і якісного виконання встановлених для відповідного рівня місцевого самоврядування завдань і функцій та право самостійно встановлювати їх розміри; по-третє, розширення самостійності органів місцевого самоврядування щодо використання коштів, отримуваних внаслідок здійснення місцевих запозичень.

Отже, зважаючи на результати аналізу концептуальних понять фіскальної децентралізації, їх сутності та особливостей у межах теоретичної фінансової площини, вважаємо за необхідне застосовувати поняття «фіскальна децентралізація» у разі опису комплексу процесів, що стосуються впровадження децентралізованої системи управління державними фінансами.

Також важливим поняттям у теорії фіскальної децентралізації є поняття «бюджетний (фіскальний) федералізму». Часом науковці та практики вкладають різну сутність у це поняття, тому що плутають схожі поняття. Так наприклад, науковці застосовують поняття «федералізм» виключно з

поняттям «федерація». Проте, федерація – це форма державного устрою, що відрізняється принципами побудови та гарантуванням децентралізації прийняття державних рішень, а федералізм – це неперервний переговорний процес між органами та рівнями влади щодо принципів загальної політики та вирішення конкретних проблем. Д. Елазар дає визначення федералізму як поєднання самоуправління та розподілу влади [51, с. 5]. За К. Фрідріхом, федералізм – це процес, коли окремі політичні об'єднання домовляються щодо розробки єдиних підходів до вирішення проблем і здійснення загальної політики і прийняття спільних рішень, в результаті чого політичне суспільство стає єдиним цілим [52, с. 7].

Отже, федералізм і федерація хоча і є спорідненими поняттями, проте різними. Під федералізмом розуміється свого роду філософія, що базується на певних цінностях. Під федерацією розуміють реальний політичний устрій суспільства, що відповідає певним принципам.

Розвиненою формою фіскальної децентралізації є фіскальний (бюджетний) федералізм і аби визначити ступінь розвитку децентралізованої системи управління державними фінансами, на основі узагальнення та систематизації окремих індикаторів бюджетної системи, пропонуємо наступну класифікацію показників оцінювання рівня фіскальної децентралізації:

Група 1 – прямі показники:

1) показник фіскальної децентралізації доходів (частка доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у доходах зведеного бюджету) (FD_r);

2) показник фіскальної децентралізації витрат (частка видатків місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у видатках зведеного бюджету) (FD_e);

3) узагальнюючий (композитивний) коефіцієнт фіскальної децентралізації (FD_c);

- 4) частка доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у ВВП ($FD_{r/GDP}$);
- 5) частка видатків місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у ВВП ($FD_{e/GDP}$);
- 6) питома вага власних доходів у структурі доходів місцевого самоврядування;
- 7) питома вага видатків на реалізацію власних повноважень місцевого самоврядування у місцевих бюджетах;
- 8) питома вага видатків для забезпечення делегованих державою повноважень у місцевих бюджетах;
- 9) обсяг міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів;
- 10) обсяг податкових доходів місцевих бюджетів у порівнянні із загальним показником податкових надходжень держави.

Група 2 – непрямі (похідні, наслідкові) показники (вважаємо за доцільне їх використовувати у якості критеріїв ефективності фіскальної децентралізації, оскільки кінцевою метою поглиблення фіскальної децентралізації є досягнення економічного зростання та підвищення добробуту населення): 1) динаміка ВВП країни; 2) динаміка мінімальної заробітної плати; 3) рівень безробіття в країні; 4) індекси промислової продукції; 5) індекси обсягу сільськогосподарського виробництва; 6) індекси будівельної продукції; 7) індекси споживчих цін тощо.

Таким чином, ступінь фіскальної децентралізації вимірюється за допомогою кількісних синтетичних показників, що доповнюються якісною інформацією про специфічні особливості інституціональних механізмів країн, яких є дуже багато і вони різноманітні. Вищезазначені стандартизовані кількісні показники дають змогу надати основу для швидкого розуміння особливостей країни та порівняння рівня децентралізації.

Міжнародна практика напрацювала численні моделі фіскальної децентралізації, які доцільно систематизувати ідентифікуючи такі класифікаційні ознаки, як обсяг і зміст повноважень місцевої влади (кооперативна і конкурентна моделі), еволюційно-територіальні особливості бюджетних систем (традиційні, нетрадиційні, інтеграційні моделі), ступінь концентрації доходів у центральній владі, спосіб організації бюджетної системи (централізована, децентралізована, комбінована моделі) тощо.

Залежно від значення кількісних показників фіскальної децентралізації та якісних особливостей системи управління державними фінансами певної країни розрізняють різні моделі фіскального (бюджетного) федералізму (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Типологія моделей фіскального (бюджетного) федералізму

Модель	Характеристики моделі	Країни-представники моделі
Американська (англо-американська / англосаксонська)	Модель будується на відносно великій самостійності окремих штатів і вважається класичною моделлю бюджетного федералізму. Відсутня система горизонтального часткового розподілу доходів. Більшість федеральних субсидій штатам залежить від обсягів часткового фінансування штатними і місцевими органами влади. Видатки по кожному з бюджетних рівнів фінансується за рахунок власних джерел.	США, Велика Британія, Австралія
Канадська	Класичний соціально-орієнтований бюджетний федералізм. Місцеві органи влади мають власні податки і користуються правом додавати свої ставки до базової федеральної ставки. Важливу роль відіграють процеси вирівнювання соціально-економічних умов життєдіяльності населення.	Канада, Швейцарія, Австрія
Німецька (романо-германська)	Міжбюджетні відносини базуються на «загальних» податках, надходження по яких розподіляється між всіма рівнями бюджетної системи. Децентралізовані рівня управління мають достатній рівень автономії, відповідальності за свої дії та якість надання публічних послуг.	Німеччина, Франція
Радянська	Характеризувалася єдиним бюджетом, що складається на основі того, що вищі рівні влади затверджують бюджети нижчих рівнів влади, як результат виходить загальнодержавний бюджет. На сьогодні ця модель не функціонує на практиці та має виключно історичний інтерес.	СРСР
Китайська	Різновид радянської моделі. Податки збираються регіональною владою, центр визначає частково по формулі, але найчастіше за згодою скільки кому лишити. Практикуються завдання з перерахування податкових платежів до центрального бюджету.	Китай

Джерело: узагальнено автором на основі джерел [16; 53; 54; 55].

Універсальної моделі (бюджетного) федералізму не існує, оскільки є безліч чинників, як суто політичних й організаційних, так і економічних, фінансових, психологічних, що визначають її найбільш раціональну та ефективну форму для кожної окремої країни.

Отже, загалом з проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

1. Науковці та практики одночасно використовують у своїх роботах різні категорії, що стосуються впровадження децентралізованої системи управління державними фінансами: «фіскальна децентралізація», «фінансова децентралізація», «бюджетна децентралізація», «податкова децентралізація», «бюджетно-податкова», «децентралізація бюджетної системи», «децентралізація фінансових ресурсів», окрім цього часто застосовують їх як синонімічні терміни.

2. Більш широким поняттям, яке включає в себе бюджетну децентралізацію, яка в свою чергу включає податкову децентралізацію, є фінансова децентралізація. В свою чергу порівняння понять «фіскальна децентралізація» включає процес фінансової децентралізації.

3. Процес впровадження фіскальної децентралізації передбачає: по-перше, зміцнення матеріальні та фінансової основи місцевого самоврядування – збільшення дохідної частини місцевих бюджетів; по-друге, суттєвих змін зазнають функції та повноваження органів місцевого самоврядування; по-третє, передумовою є укрупнення адміністративно-територіальних одиниць (формування спроможних територіальних громад), скорочення числа місцевих органів влади, створення різних регіональних форм управління.

4. У площині теоретичних засад фіскальної децентралізації і надалі залишається ряд дискусійних питань, обговорення яких наразі не втрачає своєї актуальності.

Список використаних джерел:

1. Кузьмінов С. В. Розвиток місцевого самоврядування як необхідний елемент еволюції ринкової економіки / С. В. Кузьмінов, О. О. Бондаренко // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2011. – №1. – С. 97–103.
2. Глуха Г. Я. Основні підходи щодо розрахунку рівня фіскальної децентралізації / Г. Я. Глуха, О. О. Бондаренко // *Вісник Академії митної служби України*. Сер.: Економіка. – 2011. – №2. – С.139–144.
3. Сало Т. В. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т. В. Сало // *Ефективність державного управління*. – 2013. – №35. – С.324–330.
4. Буряченко А. Є. Функціональна децентралізація та вдосконалення системи бюджетних відносин / А. Є. Буряченко // *Фінанси України*. – 2014. – №2. – С. 19–29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2014_2_4.pdf.
5. Волохова І. С. Місцеві фінанси та перспективи поглиблення фінансової децентралізації в Україні: [монографія] / І. С. Волохова. – Одеса: Атлант, 2014. – 462 с.
6. Гавриленко А. С. Моделювання оптимальної структури доходів місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації / А. С. Гавриленко // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2012. – № 8. – С.162–165.
7. Державні фінанси в Нідерландах: інформаційно-аналітичні матеріали / уклад.: Т. І. Єфименко, Ян ван Тайнен, С. С. Гасанов та ін. – К.: ДННУ «Акад. фін. Управління», 2014. – 106 с.
8. Зайчикова В. В. Показники оцінки фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування / В. В. Зайчикова, І. О. Хомра // *Наукові праці НДФІ*. – 2005. – №3. – С. 47–56.
9. Кваша Т. К. Моделювання впливу фіскальної децентралізації на економічний розвиток / Т. К. Кваша // *Економічний простір*. – 2015. – №101. – С.138–148.
10. Корсаков С. С. Напрями підвищення фінансової спроможності місцевих бюджетів / С. С. Корсаков // *Наукові праці НДФІ*. – 2011. – Вип. 1. – С. 69–79.
11. Зарубіжний досвід фіскальної децентралізації: проблеми та шляхи їх розв'язання / Є. Ю. Кузькін, Я. В. Котляревський, О. В. Шишко // *Фінанси України*. – 2015. – №12. – С.63–72.
12. Павлюк К. В. Децентралізація в системі фінансування охорони здоров'я / К. В. Павлюк, О. В. Степанова, Н. М. Притуляк // *Фінанси України*. – 2015. – №12. – С.67–85.
13. De Mello, L. R. Jr. *Fiscal Decentralization and Intergovernmental Fiscal Relations: A Cross-Country Analysis [Text]* / L. R. de Mello // *World Development*. – 2000. – Vol. 28, № 2. – P. 365–380.

14. Jin, J. *How does fiscal decentralization affect aggregate, national, and subnational government size?* [Text] / J. Jin, H. Zou // *Journal of Urban Economics*. – 2002. – Vol. 52, № 2. – P. 270–293.

15. Ehdaie, J. *Fiscal Decentralization and the Size of Government: An Extension with Evidence from Cross-Country Data* [Text] / J. Ehdaie. – Washington, D.C.: World Bank, 1994. – 22 p.

16. Oates, W. E. *Searching for Leviathan: An Empirical Study* [Text] / W. E. Oates // *The American Economic Review*. – 1985. – Vol. 75, № 4. – P. 748–757.

17. Akai, N. *Fiscal decentralization contributes to economic growth: evidence from state-level cross-section data for the United States* [Text] / N. Akai, M. Sakata // *Journal of Urban Economics*. – 2002. – Vol. 52, № 1. – P. 93–108.

18. Barro, R. J. *Government Spending in a Simple Model of Endogeneous Growth* [Text] / R. J. Barro // *The Journal of Political Economy*. Part 2: *The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems*. – 1990. – Vol. 98, № 5. – P. 103–125.

19. Davoodi, H. *Fiscal Decentralization and Economic Growth: A Cross-Country Study* [Text] / H. Davoodi, H. Zou // *Journal of Urban Economics*. – 1998. – Vol. 43, № 2. – P. 244–257.

20. Yilmaz, S. *The Impact of Fiscal Decentralization on Mfcroeconomic Performance* [Text] / S. Yilmaz // *Proceedings. Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association*. – 1999. – Vol. 92. – P. 251–260.

21. Feld, L. P. *Fiscal Federalism and Economic Performance: Evidence from Swiss Cantons* [Electronic resource] / L. P. Feld, G. Kirch ssner // *Marburg Working Papers on Economics*. – 2004. – № 20.

22. Волохова І. С. *Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку* [Текст]: монографія / Волохова Ірина Семенівна; Одес. держ. екон. ун-т. – О.: [б. в.], 2010. – 234 с.

23. Герчаківський С. Д. *Теоретичний логос фіскальної децентралізації* / С. Д. Герчаківський, О. Р. Кабаш // *Регіональна економіка*. – 2009. – №2. – С.133–141.

24. Деркач М. І. *Фіскальна децентралізація як фактор забезпечення сталого розвитку України* / М. І. Деркач // *Фінанси України*. – 2011. – №2. – С.56–63.

25. Зайчикова В. В. *Шляхи зміцнення власної дохідної бази місцевого самоврядування* // *Наукові праці НДФІ*. – К.: НДФІ. – 2003. – Вип. 1 (20). – С.61–68.

26. Зварич О. В. *Зміни казначейського обслуговування в умовах фіскальної децентралізації бюджетних повноважень* / О. В. Зварич // *Фінанси України*. – 2015. – №12. – С.39–71.

27. Карлін М. І. *Податкова децентралізація в Україні: проблеми і перспективи* / М. І. Карлін // *Економічний форум*. – 2016. – №1. – с.286–292.

28. Деркач М. І. Теоретико–методологічні засади фіскальної децентралізації / М. І. Деркач, М. В. Стукало, Н. В. Стукало // *Економічний простір: збірник наукових праць*. – № 40. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010. – С. 147–154.

29. Bird, R. M., Ebel, R. D. and Wallich, C. I. (1995). *Decentralization of the Socialist State*. Washington D.C.: World Bank.

30. Sridharan N. *Fiscal Decentralisation, Participatory Processes & Inclusive Development: WP–6 Combined Field Report* // [Electronic Resource] – Access

mode: http://www.chance2sustain.eu/fileadmin/Website/Dokumente/Dokumente/Publications/pub_2013/C2S_FR_No03_WP6_Fiscal_Decentralisation_Participatory_Processes_Inclusive_Development.pdf.

31. Tanzi V. *Pitfalls on the Road to Fiscal Decentralization* / V. Tanzi // *Working papers*. – 2001. – №19. – 18 p. [Electronic Resource] – Access Mode: <http://carnegieendowment.org/files/19Tanzi.pdf>.

32. Thiessen, U. (2001). *Fiscal Decentralization and Economic Growth in High–Income OECD Countries*. *Economics Working Papers*. European Network of Economic Policy Research Institutes. – 180 p.

33. UNDP *Primer: Fiscal Decentralisation and Poverty Reduction*. 2005. (Accessed November 30, 2007). – 320 p.

34. Бутурлакiна Т. О. Фiнансова децентралiзацiя як фактор економічного зростання регіонів / Т. О. Бутурлакiна, Т. В. Мiнкович // *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. – 2010. – Вип. 31. – С. 237–243.

35. Волохова І. С. Фiнансова децентралiзацiя, її недолiки та переваги / І. С. Волохова // *Прометей*. – 2011. – №3 (36). – С. 281–285.

36. Дроздовська О. С. Теоретичні засади фiнансової децентралiзацiї // О. С. Дроздовська // *Фiнанси України*. – 2002. – № 8. – С. 19–25.

37. Лазутiна Л. О. Джерела формування мiсцевих бюджетiв сiльських територiй в умовах децентралiзацiї / Л. О. Лазутiна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/150.pdf>.

38. Сало Т. Децентралiзацiя фiнансової системи: стан та оцiнка рiвня в Україні / Т. Сало // *Ефективність державного управління: зб. наук. пр. / Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України*. – 2013. – Вип. 35. – С. 324 – 330.

39. Сторонянська І. З. Фiнансова спроможність регіонів у контексті бюджетно–податкової децентралiзацiї / І. З. Сторонянська, Л. Я. Бенювська // *Фiнанси України*. – 2015. – №12. – С.44–57.

40. Ступницька Т. М. Проблеми фiнансової децентралiзацiї в Україні / Т. М. Ступницька, Г. В. Немченко // *Економіка харчової промисловості*. – 2016. – №1. – С.67–72.

41. Василик О. Д. Бюджетна система України / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.

42. Возняк Г. *Переваги та ризики бюджетної децентралізації: теоретико–методологічні аспекти* / Г. Возняк // *Проблеми економіки*. – 2015. – № 2. – С. 253–257.
43. Gavrylenko A. S. *Features Of Fiscal Decentralization In Ukraine* / A. S. Gavrylenko // *Actual Problems Of Economics*. – 2013. – №5 (143). – P.66–73.
44. Дем'янчук О. І. *Децентралізація фінансових ресурсів місцевими бюджетами України* / О. І. Дем'янчук // *Наукові записки НУ «Острозька академія»: зб. наук праць / Нац. ун-т «Острозька академія»*. – Острог, 2013 – №21. – С. 139–143.
45. Жмурко Н. В. *Оцінка впливу бюджетної децентралізації на виконання державного та місцевих бюджетів* / Н. В. Жмурко, М. В. Рихліцька // *Науковий вісник Міжнародноо гуманітарного університету*. – 2016. – №20. – С.86–89.
46. Кудряшов В. П. *Поняття бюжетної системи та її децентралізації* / В. П. Кудряшов, Б. П. Селінков // *Фінанси України*. – 2006. – № 8. – С. 25–32.
47. Кузькін Є. Ю. *Вплив децентралізації на розвиток регіонів* / Є. Ю. Кузькін // *Наукові праці НДФІ*. – 2016. – № 3(76). – С.39–53.
48. Малиняк Б. С. *Детинізація місцевих фінансів як передумова бюджетної децентралізації в Україні* / Б. С. Малиняк // *Фінанси України*. – 2015. – №12. – С.69–80.
49. Опарін В. М. *Домінанти та пріоритети фінансового вирівнювання в Україні* / В. М. Опарін // *Фінанси України*. – 2015. – № 6. – С. 29–43.
50. *Європейська Хартія місцевого самоврядування: Міжнародний документ від 15.10.1985 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_036*. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
51. Elazar D. J. *Exploring federalism. Tuscaloosa, Alabama & London* // *The University of Alabama Press*, 1991. — 336 p.
52. Frederick R. *Trends of Federalism in Theory and Practice*. — N.Y., 1968. — 174 p.
53. Деркач М. І. *Фіскальна децентралізація як фактор забезпечення сталого розвитку України* / М. І. Деркач // *Фінанси України*. – 2011. – №2. – С.56–63.
54. *Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України* / [Бориславська О. М., Заверуха І. Б., Школик А. М. та ін.]; Центр політико–правових реформ. – К., Москаленко О. М., 2012. – 212 с.
55. Карпінський Б. А. *Основи збалансованості фінансової системи держави* / Б. А. Карпінський, О. В. Герасименко // *Фінанси України*. – 2003. – №1. – С. 77–81.

1.4. Державна фінансова підтримка сільського розвитку України у світлі євроінтеграційних процесів

Інституційні засади сільського розвитку формуються нормативними актами [1; 5; 6], які мають економічну, землевпорядну, демографічну, екологічну і соціальну складові, а власне державна підтримка розвитку сільських територій виступає як система політичних і правових заходів, що передбачає фінансування організаційних і економічних факторів, відтворення виробничих і рекреаційних ресурсів та повноважень громад, спрямованих на забезпечення стабільних прогресивних змін у виробничій, соціальній і екологічній сферах сільської місцевості. При цьому безпосередньо фінансова підтримка є формою бюджетних виплат за конкретними соціально-економічними напрямками згідно затвердженого Державного бюджету, розподіл якої здійснюється через ряд відомств: Міністерство аграрної політики та продовольства, Міністерство освіти і науки, молоді і спорту, Міністерство охорони здоров'я, Міністерство палива та енергетики, Державну службу автомобільних доріг тощо, і як офіційні трансферти (дотації та субвенції) Державного до місцевих бюджетів органів самоврядування сільських територій.

За планової економіки підтримка розвитку сільських територій зводилась до вирівнювання соціально-економічних умов проживання населення міст і сільської місцевості, і майже всі витрати, пов'язані з розвитком села, несли держава і місцеві сільськогосподарські підприємства. Тому, до недавнього часу, розвиток села розглядався як складова асигнування на невиробничі цілі у сільське господарство, оскільки в аграрній економіці галузевий і територіальний фактори були інтегровані.

Враховуючи досвід країн Європейського союзу (ЄС), де Спільна аграрна політика (САП) поєднує елементи регуляторно-ринкової, цінової, зовнішньоторговельної й структурної політики, вітчизняні науковці [6; 8] відмічають, що державна підтримка розвитку сільськогосподарського

виробництва і підтримка розвитку сільських територій України близькі, але не тотожні завдання.

Питання державної підтримки розвитку сільських територій наявні у платформах усіх аграрних реформ, які проводились на Україні, починаючи ще з селянської 1861 р. та столипінської 1907-1910 рр., а сучасні інституційні засади беруть початок з прийняття Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року, затвердженої Постановою КМУ від 19.09.2007 р. №1158 [1]. Загальний обсяг фінансування Державної програми, відповідно до прогнозних обсягів та джерел, передбачався у сумі 128,2 млрд грн, у тому числі з державного бюджету – 120,8 млрд грн.

За даними Рахункової палати України, протягом дії згаданої Державної програми фінансові ресурси на розвиток соціальної сфери та сільських територій склали 4,1 % (2,6 млрд грн) видатків. На даний час в Україні на фінансування соціальної сфери села виділяється менше 0,5% коштів, передбачених на фінансування аграрного сектору, зокрема у 2014-2015 рр. – 0,11 %. Нею зроблено висновки, що збереження сільських населених пунктів і забезпечення їх об'єктами соціальної інфраструктури відповідно до визначених соціальних стандартів та нормативів не було досягнуто [9].

На даний час діє Концепція розвитку сільських територій, затверджена Розпорядженням КМУ від 23 вересня 2015 р. № 995-р [6], мета якої – створення необхідних організаційних, правових та фінансових передумов для сільського розвитку шляхом: диверсифікації економічної діяльності; збільшення рівня реальних доходів від сільськогосподарської та несільськогосподарської діяльності на селі; досягнення гарантованих соціальних стандартів і покращення умов проживання сільського населення; охорони навколишнього природного середовища, збереження та відновлення природних ресурсів у сільській місцевості; збереження сільського населення як носія української ідентичності, культури і духовності; створення умов для розширення можливостей територіальних громад села, селища для

розв'язання існуючих в них проблем; приведення законодавства у сфері сільського розвитку у відповідність із стандартами ЄС.

Політика державної підтримки сільських територій має усталену структуру. Об'єктами державної політики підтримки сільських територій є населення, територіальні громади, виробництво, інфраструктура, земельний фонд тощо. Вона має на меті гармонізацію суспільних відносин для забезпечення стабільності державного устрою, та складається з: інституційної (розвиток сільського самоуправління, залучення громадян до програм сільського розвитку); економічної (стимулювання бізнесу, у т.ч. і аграрного, малих форм господарювання, кооперації); демографічної (стимулювання демографічного розвитку); інфраструктурної (комплекс споруд і комунікацій транспорту, зв'язку, інженерного обладнання, а також об'єктів соціального та культурно-побутового обслуговування населення, що забезпечує сталий розвиток і функціонування поселень і міжсільських територій), інформаційної (забезпечення інформування населення) та екологічної (органічне виробництво, родючість земель, охорона ландшафту) складових.

Відповідно, основні завдання державної підтримки розвитку сільських територій визначаються суспільною метою, що досягається за напрямками: гарантування продовольчої безпеки; баланс економічного та соціального розвитку; диверсифікація сільської економіки; партнерство держави та бізнесу; розвиток людського і соціального капіталу; державний контроль території та земельного фонду; формування конкурентного сільського господарства.

За формами державна підтримка формується з пакету соціальних послуг, це бюджетні субсидії, спрямовані на створення стабільних і сприятливих умов проживання на селі (охорона здоров'я, початкова та середня освіта, дорожньо-транспортна мережа, побутові послуги, торгівля, культурно-просвітницькі заклади, соціальні програми і пільги).

Вдосконалення системи державної підтримки розвитку сільських територій передбачає здійснити комплексні заходи, з використанням як прямого бюджетного фінансування, так і підтримки окремих заходів із залученням коштів місцевих бюджетів, скоординованих між собою. Механізм координаційної роботи передбачає також контроль за забезпеченням соціальних стандартів життя на селі та систему моніторингу сільського розвитку.

До 2015 року основу доходів бюджетів сіл складала: податок на доходи фізичних осіб, плата за землю, фіксований сільськогосподарський податок та єдиний податок. Власних доходів вистачало на покриття захищених статей (оплата праці працівникам бюджетних установ, оплата комунальних послуг та енергоносіїв тощо). Постало завдання розширення повноважень місцевих бюджетів для здійснення їх повноцінної діяльності, зокрема на соціальні програми та капітальні видатки і благоустрій сільських територій та наукового супроводу даної проблеми.

Згідно зі внесеними змінами до Бюджетного кодексу в 2015 році дохідна частина сільського бюджету змінилася: передано з державного бюджету плату за надання адміністративних послуг (крім 50% адміністративного збору за держреєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень і державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців), державного мита; збільшено відсоток зарахування екологічного податку (25%); запроваджено збір з роздрібною реалізації підакцизних товарів (пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти) за ставкою 5% від вартості реалізованого товару; розширено базу оподаткування податку на нерухомість через включення до неї нежитлового (комерційного) житла. Відповідно до змін доходи бюджетів сіл формують 3 податки: податок на майно, який включає в себе податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортний податок та плату за землю, а також єдиний та податок з реалізації підакцизних товарів.

Основним нововведенням є скасування поділу доходів на такі, що враховуються та не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Відповідно до внесених змін всі доходи виступають власними. З районного бюджету надається субвенція для утримання дошкільних навчальних закладів, будинків культури та бібліотек.

За умови об'єднання у відповідності до перспективного плану області громади набувають функцій, повноважень та фінансових ресурсів на рівні міста обласного значення, тобто гарантовано отримують 60 % податку на дохід фізичних осіб, який завжди був основним джерелом наповнення бюджетів, а також інші доходи. Крім того, об'єднані у відповідності до перспективного плану громади отримують підтримку від держави на розвиток інфраструктури кошти з Державного фонду регіонального розвитку, а також субвенції з державного бюджету на формування відповідної інфраструктури. Субвенція надається для створення, модернізації інфраструктури об'єднаної територіальної громади та може спрямовуватись на нове будівництво, реконструкцію, капітальний ремонт об'єктів інфраструктури, що належать до комунальної форми власності (у тому числі на виготовлення проектної та містобудівної документації). До бюджетів таких громад зараховуються також медична та освітня субвенції обсяг яких визначається в залежності від кількості отримувачів послуг (учнів, мешканців). Громади одержуватимуть також базову дотацію для підвищення фіскальної спроможності своїх бюджетів [7].

За офіційними даними сайту Децентралізація влади, нині створено 413 ОТГ, з яких 159 в 2016 році мали власний бюджет, з них 34 бюджетів громад є фінансово самостійними від державного бюджету, із яких: 23 бюджети затверджено з реверсною дотацією; 11 бюджетів сформовано без базової та реверсної дотації [2].

Згідно ст. 8 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (ОТГ), вони є правонаступником всього майна, прав

та обов'язків територіальних громад, що об'єдналися, з дня набуття повноважень об'єднаною територіальною громадою [4]. Для таких громад у державному бюджеті на 2016 рік була передбачена субвенція на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад у загальній сумі 1,0 млрд. грн. Розподіл субвенції по ОТГ здійснено в залежності від площі території та чисельності сільських жителів за принципом більшої кількості сільських жителів та площі території – більший обсяг субвенції [3]. Для прикладу нами приведено кошторис двох об'єднаних громад різних регіонів (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

**Доходи об'єднаних сільських територіальних громад,
бюджет 2017 р., тис. грн**

Код	Класифікація доходів бюджету	Піщанська ОСТГ			Березівська ОСТГ		
		Всього	Загальн. фонд	Спец. фонд	Всього	Загальн. фонд	Спец. фонд
10000000	Податкові надходження	17251,7	17214,9	36,8	15917,8	15912,8	5,0
11000000	Податки на доходи,	11039,0	11039,4	0,0	6540,5	6540,5	0,0
13000000	Рентна плата	330,7	330,7	0,0	0,9	0,9	0,0
14000000	Внутрішні податки	855,0	855,0	0,0	1400,0	1400,0	0,0
18000000	Місцеві податки	4989,8	4989,8	0,0	7072,3	7072,3	0,0
19000000	Інші податки	36,8	0,0	36,8	5,0	5,0	0,0
20000000	Неподаткові надходження	24,2	20,0	2,2	223,5	223,5	0,0
22000000	Адміністративні збори та платежі	20,0	20,0	0,0	71,5	71,5	0,0
25000000	Власні надходження	222,6	0,0	222,6	151,0	0,0	151,0
РАЗОМ ДОХОДІВ		17494,3	17234,9	259,4	16141,4	15985,4	156,0
40000000	Офіційні трансферти	13654,6	13654,6	0,0	17493,6	17493,6	0,0
41020000	Дотації	3006,8	3006,8	0,0	4447,9	4447,9	0,0
41030000	Субвенції	10647,8	10647,8	0,0	13045,7	13045,7	0,0
ВСЬОГО ДОХОДІВ		31149,0	30889,5	259,4	33635,0	33479,0	156,0

Джерело: складено за даними: Березівська громада [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://berezivska.gromada.org.ua/> (дата звернення : 06.05.2017); Піщанська сільська рада [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://pischane-rada.gov.ua/index.php> (дата звернення : 09.05.2017)

За приведеними даними, надходження податків до бюджету Піщанської ОТГ складає приблизно 17, а Березівської – 16 млн грн. Основні можливості для зростання доходів – це надходження від реєстрації підприємств і фізичних осіб груп платників єдиного податку (5% з обороту). Важливим джерелом є також ПДФО з кожного новоствореного робочого місця. Також видом доходів є новий податок – з нерухомості. Доходи громад складають 56 та 48% відповідно, решту – офіційні трансферти, у складі яких на субвенції припадає 78 та 75% відповідно за Піщанською та Березівською громадами.

У новостворених об'єднаних громадах вважають, що головним завданням формування оптимального бюджету є реалістичне планування і створення нових можливостей для бізнесу і зростання добробуту громадян.

Орієнтовний перелік показників соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади, складений на основі Методрекомендацій запропонований у методиці моніторингу стану розвитку сільських територій [12, с. 14], що стосується показників демографічної ситуації, економічної ефективності, фінансової самодостатності, якості та доступності публічних послуг, створення комфортних умов для життя сільського населення та ін.

За різними публіцистичними джерелами щодо децентралізації інформується, що на стадії прийняття місцевих бюджетів помітне посилення автономності бюджетів ОТГ та значне зростання самих бюджетів новостворених об'єднаних громад у порівнянні із сумою окремих бюджетів громад, що увійшли до складу ОТГ. Зокрема, по Хмельницькій області ОТГ показали хороші бюджетні результати, як по нарощуванні власних доходів, так і по ефективності використання коштів державної субвенції. ОТГ, створені на базі міста чи досить великого селища в основному формують більші фінансові ресурси, ніж сільські ОТГ периферійних районів [8].

Саме тому важливим напрямом державної політики сільського розвитку є підтримка місцевого самоврядування на сільських територіях. Цим досягається багатовекторність сільської економіки, коли крім виробництва традиційної сільськогосподарської продукції та надання послуг, розвивається сільський та екологічний туризм, народні промисли, реалізується творчий потенціал населення та дух колективізму, що впливають на якість соціально-економічних показників. Такий підхід притаманний і європейській моделі розвитку сільських територій.

У ЄС діє Стратегія розвитку сільських територій на 2014-2020 роки «Європа-2020», яка визначає стратегічні цілі [16] досягти збалансованого територіального розвитку сільської економіки і громад, створюючи і зберігаючи робочі місця. Політика європейських країн щодо розвитку сільських територій полягає у тому, щоб запропонувати всім зацікавленим сторонам повний спектр підтримки в рамках програм розвитку сільських районів, включаючи поліпшення доступу до фінансування, а де це необхідно, і за рахунок залучення додаткового приватного капіталу, а фінансові інструменти адаптовані до потреб фермерів, та існуючі моделі і правила фінансування розвитку територій забезпечують достатню гнучкість для адаптації проектів до конкретних потреб [18]. У ЄС напрямки розвитку села зафіксовані в рамках САП, складовою частиною якої є стійкий розвиток, а фінансування програм розвитку сільських територій становить понад 20 % бюджету САП. На 2014-2020 роки політика розвитку сільського життя на рівні Європейського союзу включена в загальні стратегічні рамки за сприянням Європейського фонду регіонального розвитку, Європейського соціального фонду, Фонду зближення тощо [15; 16; 17].

Положення Європейського Парламенту і Ради 1305/2013 [останні зміни, внесені Постановою 2015/791] визначає цілі політики в галузі розвитку сільських районів, у ньому викладається стратегічний контекст політики розвитку сільських районів і визначаються заходи, які повинні бути

прийняті в цілях її реалізації. Крім того, він встановлює правила з програмування, створення мереж, управління, моніторингу і оцінки на основі розподілу обов'язків між державами-членами та Комісією і правилами для забезпечення координації ЕСФРСА з іншими інструментами ЄС.

Положення Європейського Парламенту і Ради 1306/2013 [останні зміни, внесені Регламентом 907/2014 і 908/2014] регулює фінансування, управління та моніторинг загальної сільськогосподарської політики і встановлює правила на:

(a) фінансування витрат САП, в тому числі на розвиток сільських районів, витрати платоспроможних установ і інтегрованої системи управління і контролю;

(b) консультативну систему для ферм, яка є набором консультаційних послуг, які держави-члени повинні надавати фермерам щодо їх зобов'язань;

(c) системи управління та контролю, які будуть введені в дію з боку держав-членів;

(d) перевірку відповідності (cross-compliance, система, створена САП реформою 2003 року) надання допомоги і підтримки фермерам за умови дотримання ними вимог суспільного інтересу, зокрема, норм, що стосуються охорони навколишнього середовища, благополуччя тварин і використання засобів захисту рослин;

(e) оформлення рахунків, в тому числі повернення надміру сплаченої допомоги і штрафів, що накладаються на тих бенефіціарів програм підтримки, які не відповідають умовам прийнятих зобов'язань [20].

Таким чином, розвиток сільських районів згідно САП ЄС повинен відповідати європейським і національним пріоритетам і доповнювати інші політики: сільськогосподарського ринку; згуртування та загальної галузевої. У відповідності до своїх обов'язків, Комісія САП і держави-члени ЄС забезпечують координацію підтримки та допомоги з різних фондів [17; 19].

Наприклад, метою розробки та реалізації програми розвитку сільського життя Естонії 2014-2020 років [10] є підтримка сільського життя, відповідна САП ЄС. Крім того, за допомогою реалізації програми розвитку Міністерство сільського господарства планує підвищити конкурентоспроможність сільського господарства, поліпшити стале управління природними ресурсами, підвищити ефективність кліматичних заходів, а також забезпечити збалансований територіальний розвиток сільських регіонів в рамках понад 20 (під)заходів, частина яких приведена у таблиці 1.10.

Таблиця 1.10

Пріоритети та мета розвитку сільського життя Естонії

Пріоритет	Мета
Поліпшення передачі знань та інновацій у сільськогосподарському секторі, а також в сільських регіонах	Ефективне співробітництво між виробником, обробником, радником і вченим, належна наукова та дослідницька діяльність, а також передача знань
Покращення життєздатності сільськогосподарських підприємств і всіх сільськогосподарських форм у регіонах, а також просування новітніх сільськогосподарських технологій	Сільськогосподарський сектор, спрямований на життєздатне і стійке виробництво продуктів харчування, конкурентоспроможний, демонструє ефективне використання ресурсів і стійку вікову структуру
Організація харчового ланцюга, в тому числі переробки і реалізації сільськогосподарської продукції, добробуту тварин і управління ризиками	Підприємці, що займаються виробництвом і обробкою сільськогосподарської продукції, мають ринкову вагу, співробітництво в області виробництва, обробки та маркетингу сільськогосподарської продукції
Відновлення, збереження і поліпшення екосистем, пов'язаних з сільським господарством і лісівництвом	Екологічне використання сільськогосподарських земель, що враховує регіональні особливості; забезпечення біорізноманіття; збереження традиційних ландшафтів та природного значення
Підвищення ефективності використання ресурсів і підтримка переходу продовольчого та лісового сектора на стійку економіку, передбачає низький викид CO ₂ і кліматичні зміни	В галузі сільського господарства та харчової промисловості зроблені інвестиції в енергозбереження та енергоефективність; викиди парникових газів і аміаку знижені; розвиток збереження і вловлювання CO ₂ в галузі сільського і лісового господарства
Соціальна інтеграція, зниження рівня бідності і сприяння економічному розвитку сільських областей	Сільське господарство і сільське середовище є окремими сферами, забезпечують альтернативні можливості для трудової зайнятості, ґрунтуються на місцевих ресурсах та потенціалі

Джерело: [10; 18].

За час існування європейська політика сільського розвитку з складової частини САП, яка стосувалася структурних проблем сільськогосподарського сектору, еволюціонувала до самостійної, зорієнтованої на виклики, з якими стикається сільський розвиток. У формуванні політики сільського розвитку є заходи стимулювання інвестицій у сільське господарство та відсталі сектори, підтримка переробки та маркетингу з метою інтеграції всіх складових виробничого ланцюга від виробництва до реалізації, сприяння поліпшенню сільськогосподарських структур і конкурентоспроможності сировинного сектора, розвиток людського капіталу [19].

Допомога ЄС щодо розвитку сільських територій України передбачає сприяння обміну досвідом і передовою практикою в галузі сталого розвитку сільського господарства і сільської місцевості в країнах ЄС та в країнах-партнерах, у тому числі щодо галузевих стратегій, політики та розвитку інституційної спроможності, підтримка подальшого розвитку і реалізації Програми європейського сусідства для сільського господарства та розвитку сільської місцевості, шляхом виявлення секторних проблем, що є спільними для країн-партнерів та підтримка партнерів у розробці спільних рішень, які будуть застосовуватися на національному та регіональному рівні, підвищення рівня узгодженості та уникнення дублювання заходів, впроваджуваних країнами-партнерами на національному та регіональному рівні [13, с.43-44]. Напрями, що представляють спільний інтерес, приведені у таблиці 1.11.

Нещодавно силами вітчизняних науковців та закордонних експертів був розроблений Проект [11], у якому передбачено стратегічний пріоритет Сільський розвиток, як відродження українського села за складовими: підвищення якості життя та диверсифікація господарської діяльності у сільській місцевості; сільський розвиток за лідерства громад.

Спільні задекларовані інтереси САП ЄС та України щодо розвитку сільських територій України

Напрямок, ціль	Суть напрямку, заходи
Багаторівнева система врядування	Створення багаторівневої системи врядування (за участю місцевих, регіональних, національних рівнів у прийнятті та реалізації рішень), транскордонного співробітництва, регіональних інноваційних систем, класифікації регіонів та ролі малих міст в якості основ збалансованого розвитку
Розвиток транскордонного співробітництва	Подальший розвиток транскордонного співробітництва в рамках майбутніх програм Європейської політики сусідства та Східного партнерства і збільшення частки фінансових ресурсів, що виділяються на забезпечення транскордонної та територіальної співпраці в наступний період фінансування
Спільні засідання урядових установ	Ініціювання та заохочення спільних засідань урядових установ, залучених у розвиток сільськогосподарського сектору та сільської місцевості
Рівні позиції регіонального розвитку	Забезпечення рівних позицій регіонального розвитку між країнами-партнерами, як в управлінні, так і в прийнятті рішень
Спільні заходи в забезпечення розвитку	Створення та підтримка спільних заходів в галузі розвитку сільськогосподарського сектору та сільської місцевості, у тому числі передачі знань
Використання загальної бази даних	Створення і використання загальної бази даних генетичного матеріалу для худоби та польових культур
Гармонізація законодавства	Сприяння гармонізації законодавства
Обмін досвідом	Організація форумів та конференцій
Загальна система інформації	Розробка та використання загальної системи маркетингової інформації
Розподіл потреб попиту продуктів	Визначення регіональних продуктів та поділ потреб/конкретного попиту
Спільне навчання	Організація спільного навчання зацікавлених сторін, залучених до розвитку сільськогосподарського сектору та сільської місцевості, підтримка створення асоціацій місцевих та регіональних органів влади
Регіональні підходи	Забезпечення збалансованого регіонального розвитку через конкретні регіональні підходи в галузі розвитку сільськогосподарського сектору та сільської місцевості

Джерело: [13; с.47].

У ньому сільський розвиток означає цілеспрямовану зміну інституційних, економічних, екологічних, демографічних, соціальних, культурних, побутових та інших найважливіших факторів, що визначають напрямки та безпосередньо впливають на зростання рівня і якості життя

сільського населення та забезпечують недопущення чи подолання бідності, а не більш комфортне існування в умовах бідності. Тут цікаво прослідкувати зіткнення двох наукових шкіл, і очевидно, що традиційна вітчизняна наукова школа бачить проблему у багатьох вимірах, але намагається вирішити її у рамках досвіду планової економіки – «держава має подбати», а нова школа, виходячи з рейтингів злиденності українського села, апелює до досвіду ЄС – «грумада має самоорганізуватись», незважаючи на різний менталітет сільського населення. Прямих рецептів немає, ймовірно оптимальним є використання симбіозу і національного досвіду і світової сучасної практики розвитку сільського життя.

Як часткове вирішення цього протиріччя, у 2016 р. відкрито Проект ЄС «Підтримка впровадження сільськогосподарської та продовольчої політики в Україні», EuropeAid/137136/DH/SER/UA [14], ціль якого полягає в реалізації нової національної Стратегії та плану дій розвитку сільського господарства та сільських територій (2015-2020 роки) на 3 млрд євро. Одна зі стратегічних цілей Проекту на найближчий час – розроблення законодавчих актів для сільських територій і поступового наближення до законодавства ЄС, використовуючи найкращий європейський досвід.

Розвиток сільських територій України у світлі євроінтеграційних процесів свідчить, що їх державна підтримка має здійснюватися і фінансуватися, як рівно пріоритетна підтримці аграрної галузі.

Цьому процесу має передувати детальний науковий аналіз причин провалу попередніх Програм та Концепцій розвитку сільських територій, формування соціальних нормативів сільського життя, паспортів бюджетних програм за найбільш дієвими та ефективними напрямками.

На сьогодні політика розвитку сільських територій в Україні здійснюється в основному в рамках державної регіональної політики та державної аграрної політики. Тому є велика необхідність виокремити сільські території як самодостатній об'єкт державної політики регулювання і

вирішувати проблеми їх розвитку комплексно з прив'язкою до європейських принципів і стандартів.

Необхідно поширювати позитивний досвід самоорганізації громад, висвітлювати переваги процесів децентралізації, залучати приватні та міжнародні ресурси і інвестиції у розвиток сільських територій, насамперед логістики, інфраструктури та мережі зайнятості і само зайнятості населення.

Загалом, на сільських територіях усталеними заходами державної політики та фінансової підтримки необхідно створити систему сучасних соціально-економічних відносин ефективного використання виробничого, фінансового та трудового потенціалу територій, створення ефективного власника, забезпечення повної зайнятості працездатного населення, оптимального функціонування матеріально-технічної сфери, що забезпечить досягнення мети успішного соціально-економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. *Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. Затверджено Постановою КМУ від 19 вересня 2007 р. № 1158.*
2. *Децентралізація. Місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад. 2015 — 2016 (прогноз) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/finansova-detsentralizatsiya-v-diyi/> (дата звернення : 29.05.2017). – Назва з екрана.*
3. *Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад. Постанова КМУ від 16 березня 2016 р. № 200.*
4. *Закон України Про добровільне об'єднання територіальних громад від 5 лютого 2015 року № 157-VIII (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 13, ст.91).*
5. *Концепція Загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 року. Розпорядження КМУ від 3 лютого 2010 р. №121-р.*
6. *Концепція розвитку сільських територій. Розпорядження КМУ від 23 вересня 2015 р. № 995-р.*
7. *Лазутіна Л. О. Концептуальні засади формування фінансового забезпечення сільських територій / Л. О.Лазутіна // Економіка АПК. – 2016. – № 2. – С. 91 –98.*

8. Наталенко Н. Виконання бюджетів об'єднаних громад Хмельниччини як дзеркало децентралізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/4330> (дата звернення: 19.05.2017). – Назва з екрана.

9. Про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, спрямованих на виконання державної цільової програми розвитку українського села на до 2015 року. - Київ: Рахункова палата України, 2015. - [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ac-ada.gov.ua/doccatalog/document/16747613/Bul_rozv_ukr_sel.pdf. (дата звернення: 09.05.2017). – Назва з екрана.

10. Програма розвитку сільської жизни Естонии (МАК) 2014-2020 годов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.agri.ee/ru/meropriyatiya/programma-razvitiya-selskoy-zhizni-estonii-tak-2014-2020-godov> (дата звернення : 19.05.2017). – Назва з екрана.

11. Проект Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки, підтримана Національною радою реформ на засіданні 9 листопада 2015 року. [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16025>

12. Радченко О.Д., Лазутіна Л.О., Кір'ян С.М. Моніторинг та аналіз впливу децентралізації на розвиток сільських громад Причорноморського регіону на прикладі Миколаївської області // Причорноморські економічні студії. Випуск 15. - Одеса, Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій, 2017. – С. 146-151.

13. Assessment of the Agriculture and Rural Development Sectors in the Eastern Partnership countries Ukraine : [Electronic resource] // – Mode of access: [www.url: http://www.fao.org/docrep/field/009/aq674e/aq674e.pdf](http://www.fao.org/docrep/field/009/aq674e/aq674e.pdf)

14. Calls for Proposals and Tenders // – Mode of access: [www.url: https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?ADSSChck=1438563839774&do=publi.detPUB&aoref=137136&userlanguage=en](https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?ADSSChck=1438563839774&do=publi.detPUB&aoref=137136&userlanguage=en)

15. Financial Instruments and Rural Development : [Electronic resource] // – Mode of access: [www.url: https://ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020/financial-instruments_en](https://ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020/financial-instruments_en)

16. New perspectives for EU rural development: [Electronic resource] // – Mode of access: [www.url: http://ec.europa.eu/agriculture/publi/fact/rurdev/refprop_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/publi/fact/rurdev/refprop_en.pdf). – Title from the screen.

17. Rural Community Development Initiative Grants: [Electronic resource] // – Mode of access: [www.url: https://www.rd.usda.gov/programs-services/rural-community-development-initiative-grants](https://www.rd.usda.gov/programs-services/rural-community-development-initiative-grants)

18. The common agricultural policy: investing in rural Europe. [Electronic resource] // – Mode of access: [www.url: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-development-2014-2020/country-files/common/rdp-factsheet_en.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-development-2014-2020/country-files/common/rdp-factsheet_en.pdf). – Title from the screen.

19. *The European Agricultural Fund for Rural Development Financial instruments : [Electronic resource] // – Mode of access: www.url: https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/EAFRD_The_european_agricultural_fund_for_rural_development_EN.pdf*

20. *The financing of rural development in the EU . [Electronic resource] // – Mode of access: www.url: http://www.europedia.moussis.eu/books/Book_2/6/21/05/01/?all=1*

1.5. Розвиток біржового ринку фінансових інструментів в Україні

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин значно посилюється вплив глобалізаційних процесів на виникнення ризикових ситуацій і цінової нестабільності на товарних та фінансових ринках. Учасники світового фінансового ринку постійно намагаються мінімізувати негативний вплив цінових коливань за допомогою використання біржових строкових інструментів – фінансових деривативів.

Актуальність дослідження проблематики біржового ринку фінансових інструментів особливо посилилась під час боротьби з наслідками світових фінансових криз. Тривалий час у міжнародній практиці біржові фінансові інструменти – фінансові деривативи ефективно використовуються для хеджування ризиків та здійснення інвестиційних операцій.

Масштабне зростання світової біржової торгівлі фінансовими інструментами, а також поширення використання електронної технології біржової торгівлі призвело до біржових поглинань та злиття на світових та національних біржових ринках фінансових деривативів. Нині доступність до використання фінансових деривативів на світових біржових майданчиках значно зросла, що зумовлює необхідність оцінки та аналізу стану та напрямів розвитку світового біржового ринку фінансових інструментів, а також проблем та перспектив формування вітчизняної біржової торгівлі фінансовими деривативами.

В Україні основний період організації і становлення біржової торгівлі відноситься до 90-х років минулого століття, який дістав у наукових працях

назви «біржового буму» [1, с. 46]. Певним чином, це було пов'язано зі значною зацікавленістю у становленні організованої форми оптової торгівлі, що спричинило виникнення і масове зростання кількості товарних і фондових бірж, які жодним чином не відповідали світовим якісним стандартам. Переважна більшість вітчизняних бірж працювала у формі простих аукціонів з торгівлі різноманітними видами товарних активів і фінансових інструментів, в основному облігацій. Крім того, біржі здійснювали торгівлю переважно спотовими контрактами з поставкою базових активів, тоді як строкові фінансові інструменти залишались екзотичними і незрозумілими для учасників біржового ринку України.

У світовій практиці поняття «біржового фінансового інструменту» часто прирівнюється до терміну «дериватив», використання якого тривалий час у вітчизняній науковій літературі не було достатньо поширеним, частіше можна було знайти поняття «похідний фінансовий інструмент» або «похідний цінний папір».

Класичний термін «дериватив» набув значного поширення лише у середині 80-х років минулого століття. Дериватив визначається як похідний фінансовий інструмент, вартість якого похідна від ціни базового активу, що лежить в його основі (цінні папери, валютні курси, фондові індекси, товари та ін.) [2, с. 12].

У відповідності до вітчизняного законодавчого трактування (ст. 14.1.45 Податкового кодексу України) дериватив – це стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати чи продати у майбутньому цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах. До деривативів належать [3]:

1) своп – цивільно-правова угода про здійснення обміну потоками платежів (готівкових або безготівкових) чи іншими активами, розрахованими на підставі ціни (котирування) базового активу в межах суми, визначеної

договором на конкретну дату платежів (дату проведення розрахунків) протягом дії контракту [3];

2) опціон – цивільно-правовий договір, згідно з яким одна сторона контракту одержує право на придбання (продаж) базового активу, а інша сторона бере на себе безумовне зобов'язання продати (придбати) базовий актив у майбутньому протягом строку дії опціону чи на встановлену дату (дату виконання) за визначеною під час укладання такого контракту ціною базового активу. За умовами опціону покупець виплачує продавцю премію опціону [3];

3) форвардний контракт – стандартизований цивільно-правовий договір, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установлений строк передати базовий актив у власність покупця на визначених умовах, а покупець зобов'язується прийняти в установлений строк базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену таким договором. Усі умови форварду визначаються сторонами контракту під час його укладення. Укладення форвардів та їх обіг здійснюються поза організатором торгівлі стандартизованими строковими контрактами [3];

4) ф'ючерсний контракт (ф'ючерс) – стандартизований строковий контракт, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установлений строк (дата виконання зобов'язань за ф'ючерсним контрактом) передати базовий актив у власність покупця на визначених специфікацією умовах, а покупець зобов'язується прийняти базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену сторонами контракту на дату його укладення [3].

Сучасні уточнені визначення деривативів та їх класифікація у вітчизняному законодавстві більш точно описують сутність даних строкових фінансових інструментів.

Розглядаючи біржову торгівлю фінансовими інструментами необхідно приділити основну увагу становленню і розвитку світового та вітчизняного ринку фінансових деривативів.

До основних функцій біржових фінансових інструментів нині можна віднести наступні [1, 2]:

- ринкового ціноутворення;
- хеджування ризиків;
- спекуляції;
- акумуляції і трансферу вільного капіталу;
- інформаційну;
- стабілізуючу;
- Регулюючу;
- фінансового інжинірингу.

Основу біржових фінансових інструментів у світовій практиці складають класичні чотири види фінансових деривативів (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Класифікація строкових фінансових інструментів

Джерело: Побудовано на основі [1, 2]

За сферою обігу строкові фінансові інструменти класифікуються на біржові та позабіржові. Біржові фінансові інструменти мають стандартизовані параметри обсягу, якості базового активу, терміну виконання, способів розрахунку та виконання (поставкою активу чи фінансовими розрахунками) та інші характеристики.

Оцінка світової біржової торгівлі фінансовими інструментами вказує на продовження зростання динаміки упродовж останніх років (рис. 1.4). Так, у 2016 р. загальний обсяг світової біржової торгівлі зріс у 2,8 разів порівняно з 2004 р. і склав 25,22 млрд контрактів [4].

Ланцюговий темп приросту вказує про найвищі показники в 2007 р. (+31 %) та 2010 р. (+26 %), тоді як значний спад спостерігався в 2012р. (-15 %). У 2016 р. ланцюговий темп приросту склав 2%.

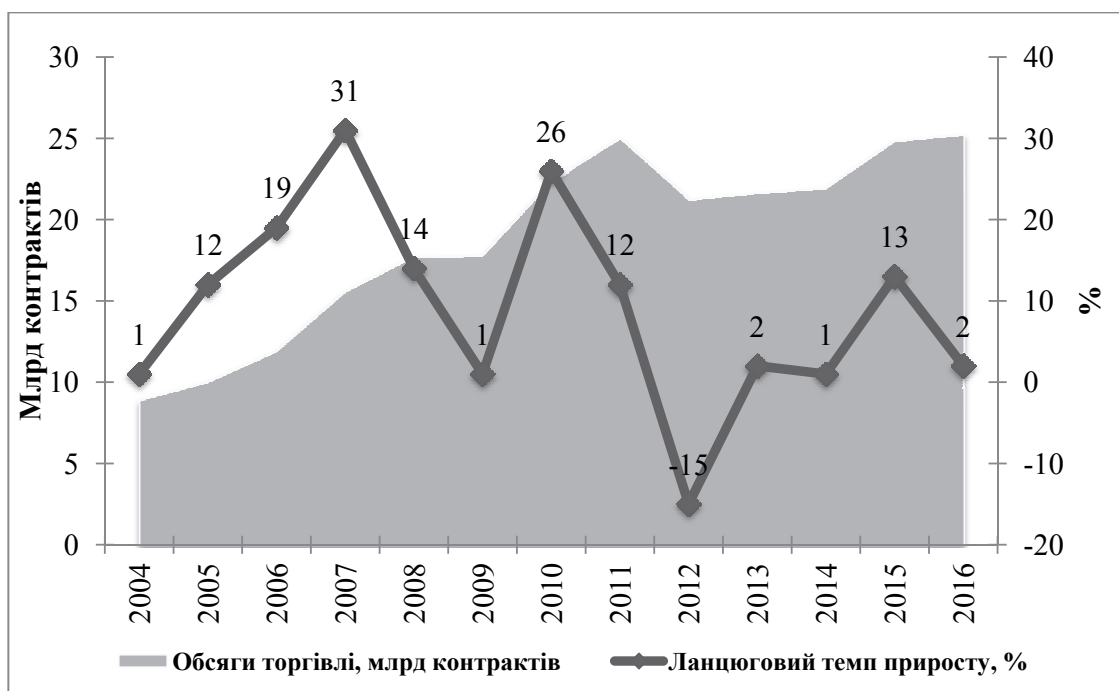


Рис. 1.4. Динаміка обсягів світової торгівлі біржовими інструментами та ланцюговий темп приросту за 2004 – 2016 рр.

Джерело: Побудовано за даними [4]

Аналіз структури світового ринку біржових інструментів свідчить про домінування торгівлі фінансовими інструментами. Так в 2016 р. частка біржових фінансових інструментів у загальній структурі світової біржової торгівлі склала 72 % (18,27 млрд контрактів), тоді як товарних – 28 % або 6,95 млрд контрактів. Разом з тим, внаслідок світових фінансових криз значно зросла частка торгівлі товарними інструментами, зокрема приріст торгівлі біржовими товарними деривативами у 2016 р., як і в 2015 р., склав 29

% у порівнянні до попереднього року (рис. 1.5) [4]. Це підтверджує підвищення попиту з боку інвесторів на біржові товарні деривативи.

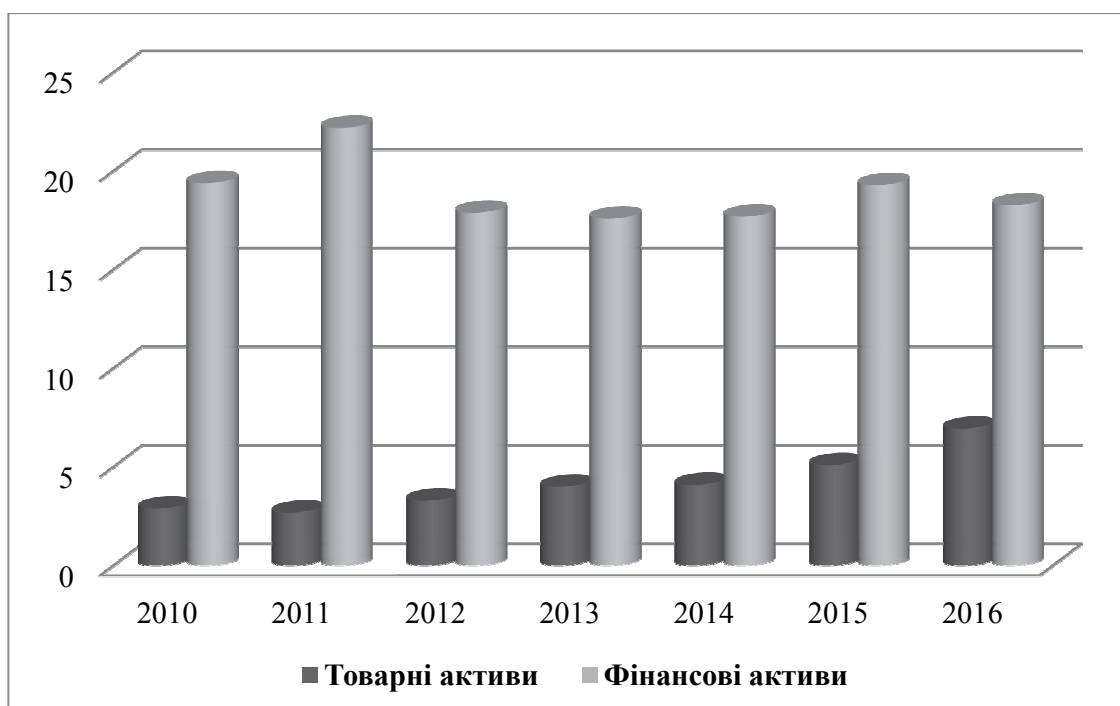


Рис. 1.5. Динаміка структури світової торгівлі біржовими інструментами за видами базових активів, млрд контрактів

Джерело: Побудовано за даними [4].

Базовими активами біржових фінансових інструментів можуть бути фінансові активи – валюта, відсоткові ставки, цінні папери, фондові індекси, дорогоцінні метали, інші строкові біржові інструменти. Характеризуючи біржові фінансові інструменти можна виділити їх специфічні ознаки:

- строковий характер;
- стандартизовані параметри;
- похідний елемент ціноутворення (на основі цін базисних фінансових активів);
- здатність ефективно акумулювати та перерозподіляти інвестиційний капітал;
- забезпечення умов для формування ринкового ціноутворення;
- здатність забезпечувати елементи управління ціновими та курсовими ризиками.

Оцінка динаміки світової торгівлі фінансовими інструментами з 2010 р. по 2016 р. свідчить, що у загальній структурі світового біржового ринку торгівля фінансовими інструментами, а саме ф'ючерсами та опціонами на фондові індекси складала найбільшу частку – 28 %, цінні папери – 18 %, відсоткові інструменти – 14 % і валютні курси – 12 % (рис. 1.6) [4].

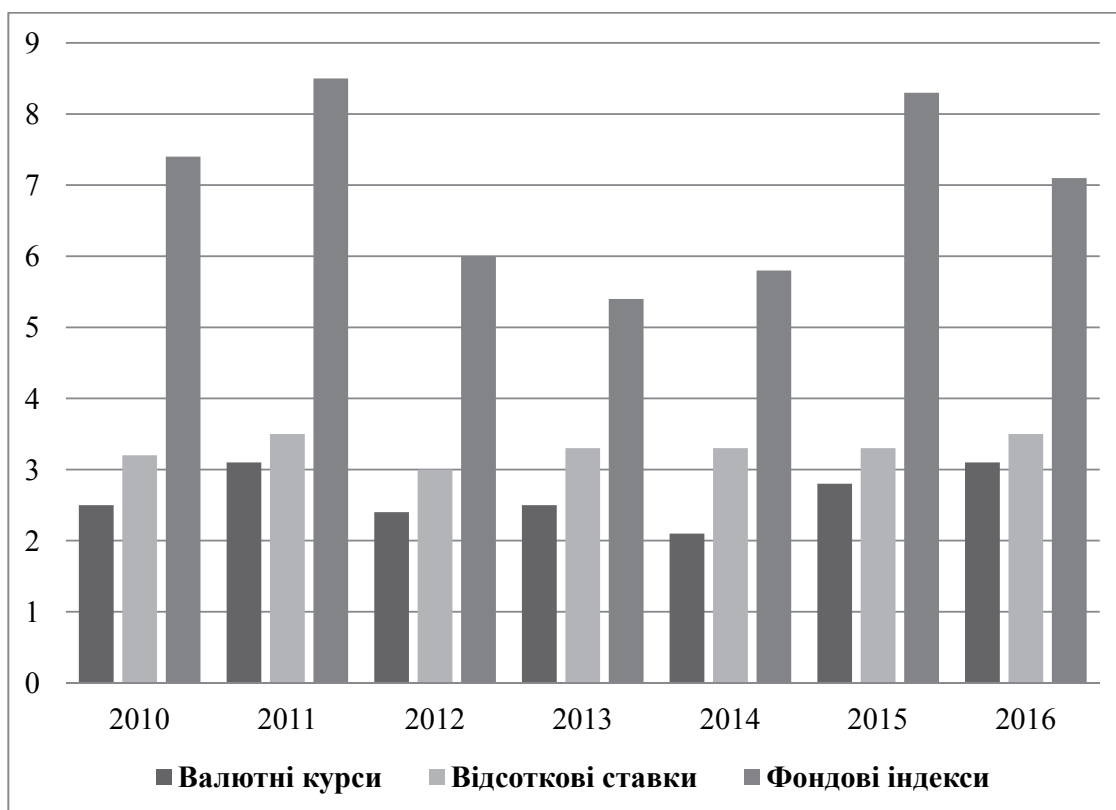


Рис. 1.6. Динаміка світової біржової торгівлі фінансовими інструментами за видами активів, млрд контрактів

Джерело: Побудовано на основі [4].

Динаміка біржової торгівлі фінансовими деривативами відображає найбільші темпи зростання фінансовими інструментами на фондові індекси, що пояснюється інвестиційною привабливістю та високою ліквідністю торгівлі цінними паперами та фондовими індексами на світових фондових майданчиках. Значні обсяги торгівлі фінансовими інструментами на фондові індекси зафіксовано на біржах США, Гонконгу, Європи. Проте, у 2016 р. частка фондових деривативів скоротилась на 14 % (7,1 млрд контрактів) [4].

Динамічний розвиток світової торгівлі біржовими фінансовими інструментами спостерігався упродовж 2010–2016 рр., що свідчить про масштабність даного ринку та наявність значного обсягу інвестиційного капіталу на світовому біржовому ринку в останні десятиліття.

Порівняльний аналіз світової та вітчизняної торгівлі фінансовими інструментами свідчить про різноспрямовані тенденції. На відміну від зростання світової торгівлі фінансовими інструментами, вітчизняний біржовий ринок почав активно сформуватись лише в останні десять років.

Біржова торгівля фінансовими деривативами в нашій країні з реальними обсягами стартувала з 2007 р. Така ситуація зумовлює необхідність подальшого розвитку біржової торгівлі фінансовими інструментами у контексті світової глобалізації.

Аналіз статистичних даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку вказує про призупинення розвитку фондового сегменту фінансової системи України.

За результатами торгів на біржовому фондовому ринку України обсяг біржових інструментів з цінними паперами у 2016 р. скоротився у 2,7 разів у порівнянні з 2014 р. і становив 236,95 млрд грн. Упродовж 2016 р. порівняно з 2015 р. (286,21 млрд грн) обсяг біржових контрактів з цінними паперами на фондових біржах також скоротився на 17,21% [5]. Така ситуація може бути пояснена зниженням економічної стабільності в Україні, девальвацією вітчизняної грошової одиниці, а також скороченням обігу інвестиційного капіталу на вітчизняному фондовому ринку.

Водночас статистичні дані за I квартал 2017 р. вказують на незначне зростання обсягів торгівлі на вітчизняних фондових біржах (4,12 %) до рівня 73,68 млрд грн порівняно з аналогічними даними минулого року [5].

Аналітична звітність НКЦПФР свідчить, що в останні роки на біржовому фондовому ринку працювали десять фондових бірж, а на сьогоднішній день дев'ять. Разом з тим, біржова торгівля строковими

фінансовими інструментами присутня лише на одній фондовій біржі – ПАТ Українська біржа (табл. 1.12).

Таблиця 1.12

Загальні обсяги вітчизняної біржової торгівлі фінансовими інструментами, млрд грн

Біржа	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. до 2015 р., +/- %
Українська фондова біржа	0,463	0,302	0,019	-93
Київська міжнародна фондова біржа	9,956	3,565	1,743	-51
ПФТС	99,910	53,621	95,023	+77
Універсальна	0,258	0,119	0,252	-112
ІННЕКС	0,027	0,005	0,002	-60
Придніпровська фондова біржа	12,739	0,591	-	-
Українська міжбанківська валютна біржа	0,119	0,006	0,021	+250
ПЕРСПЕКТИВА	496,104	224,456	136,297	-39
Східноєвропейська фондова біржа	1,266	1,413	0,059	-96
Українська біржа	8,588	6,692	3,536	-47
Всього	629,429	290,771	236,953	-19

Джерело: Розраховано на основі даних НКЦПФР [5]

Впродовж 2006–2007 рр. обсяги торгівлі фінансовими інструментами, а саме деривативами на фондові індекси зросли на 17,7 млн грн. Разом з тим, з 2008 р. відбувається поступове скорочення обсягів торгівлі деривативами на фондові індекси з 34,38 млн грн до рівня 0,27 млн грн. (рис. 1.7) [5].

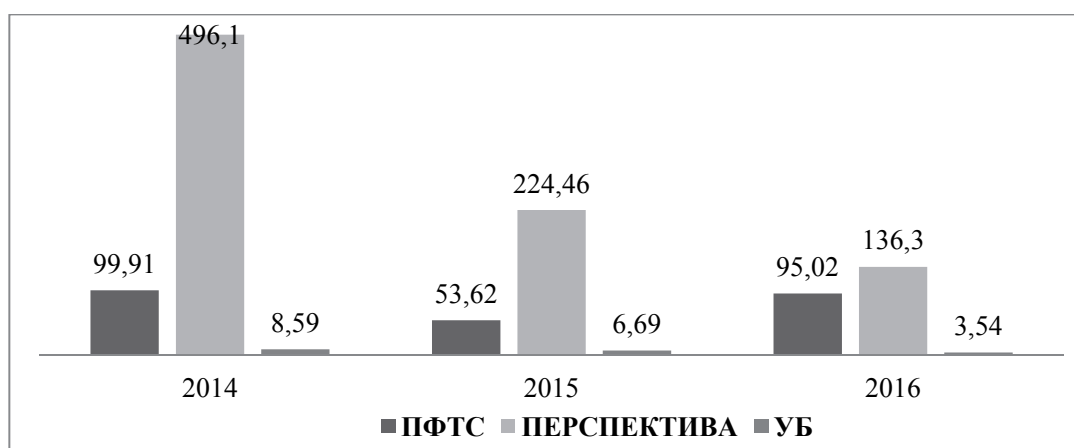


Рис. 1.7. Динаміка біржової торгівлі фінансовими інструментами на трьох найбільших фондових біржах України, млрд грн

Джерело: Розраховано на основі даних НКЦПФР [5]

Позитивними тенденціями розвитку вітчизняної біржової торгівлі фінансовими інструментами в останні 3 роки стало впровадження нових видів фінансових деривативів – валютних, деривативів на дорогоцінні метали та інші.

Оцінка обсягів торгівлі фінансовими інструментами на вітчизняних фондових біржах свідчить про досягнення найвищих результатів у 2014 р. за наступними фінансовими інструментами [5]:

- державними облігаціями України;
- облігаціями підприємств.

Визначення торгівлі біржовими фінансовими інструментами у 2016 р. свідчить, що відбулося падіння на 19 % (236,95 млрд грн.). Найбільше скорочення спостерігалось за інвестиційними сертифікатами та фінансовими деривативами (-82 %). За іншими фінансовими інструментами також спостерігається скорочення обсягів, що відобразилось на загальному спаді біржової торгівлі фінансовими інструментами у 2016 р. на вітчизняних фондових біржах (табл. 1.13) [5].

Таблиця 1.13

Структура біржової торгівлі на фондових біржах України за видами фінансових активів, млрд грн.

Вид фінансового інструменту	2015 р.	2016 р.	Зміна 2016 р. до 2015 р. у %
Акції	5,81	2,18	-62
Облігації підприємств	13,60	9,43	-31
Державні облігації України	253,32	211,26	-17
Облігації місцевої позики	0,02	-	-100
Інвестиційні сертифікати	2,17	0,40	-82
Деривативи	6,52	1,19	-82
Іпотечні облігації	0,00	-	-100
Ощадні (депозитні) сертифікати	8,71	11,38	+31
Опціонні сертифікати	0,62	1,02	+65
Всього	290,77	236,95	-19

Джерело: Розраховано на основі даних НКЦПФР [5]

Скорочення обсягів торгівлі строковими фінансовими інструментами на ПАТ «Українська біржа» в 2016 р. продовжились. Якщо в 2015 р. частка деривативів у загальному обсязі торгівлі на фондових біржах складала 2%, то у 2016 р. лише 0,5%. Основними строковими фінансовими інструментами залишаються ф'ючерси на фондовий індекс UX, а також опціони на ф'ючерси на фондовий індекс UX [5].



Рис 1.8. Динаміка торгівлі фінансовими деривативами на фондових біржах України у 2008–2016 рр., млрд грн

Джерело: Побудовано на основі даних НКЦПФР [5]

Отже, розвиток біржової торгівлі строковими фінансовими інструментами все ще сконцентровано лише на одній з дев'яти фондових бірж України. Торгівля ф'ючерсами на фондовий індекс біржі стартувала з травня 2010 р., опціонів з 2011р. Разом з тим, скорочення обсягів торгівлі і ліквідності акцій на біржі спричинили значне скорочення кошику індексу UX у 2016 р. Якщо в 2015 р. індекс Української біржі UX розраховувався за цінами 10 акцій, то у 2016 р. лише за п'ятьма найліквіднішими акціями вітчизняних емітентів (табл. 1.14-1.15) [6].

Таблиця 1.14

**Індексний кошик акцій фондового індексу
Української біржі в 2015 р. [6]**

Код	Назва	Вага в індексі
ALMK	Алчевський металургійний комбінат	1,58%
AVDK	Авдіївський коксохімічний завод	2,11%
AZST	МК Азовсталь	14,46%
BAVL	Райффайзен Банк Аваль	11,23%
CEEN	Центренерго,	18,77%
DOEN	Донбасенерго	10,03%
ENMZ	Єнакієвський металургійний завод	1,67%
KVBZ	Крюківський вагонобудівний завод	7,95%
MSICH	Мотор Січ	23,29%
UNAF	Укрнафта, аз	8,9%

Таблиця 1.15

**Індексний кошик акцій фондового індексу
Української біржі в 2016 р. [6]**

Код	Назва	Вага в індексі
BAVL	Райффайзен Банк Аваль	33,69%
CEEN	Центренерго,	21,16%
DOEN	Донбасенерго	5,91%
MSICH	Мотор Січ	24,16%
UNAF	Укрнафта, аз	15,81%

Розгляд структури біржової торгівлі фінансовими інструментами на Українській біржі вказує, що в 2016 р. порівняно з попереднім роком кардинальних змін не відбулось (рис. 1.9-1.10).

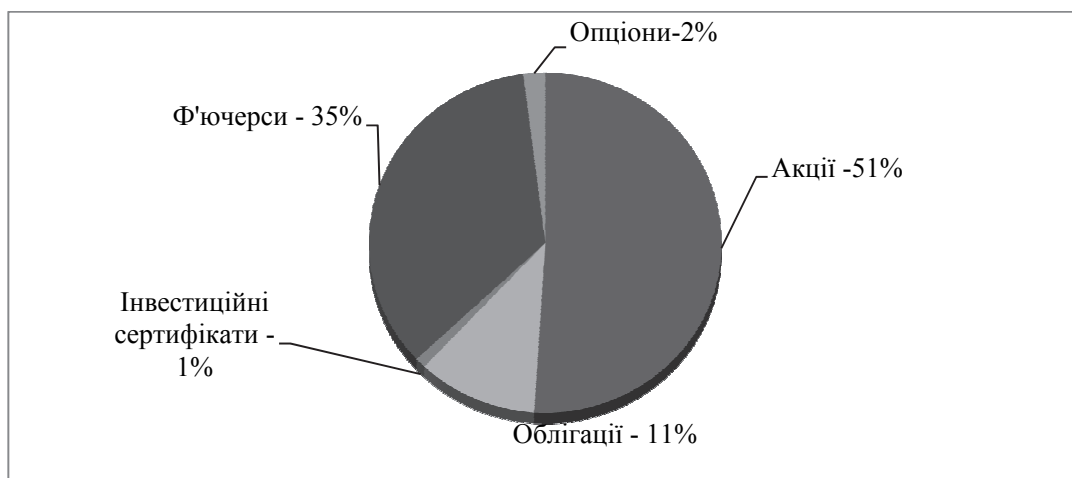


Рис. 1.9. Структура біржової торгівлі на Українській біржі в 2015 р.

Джерело: Побудовано на основі даних НКЦПФР [5]

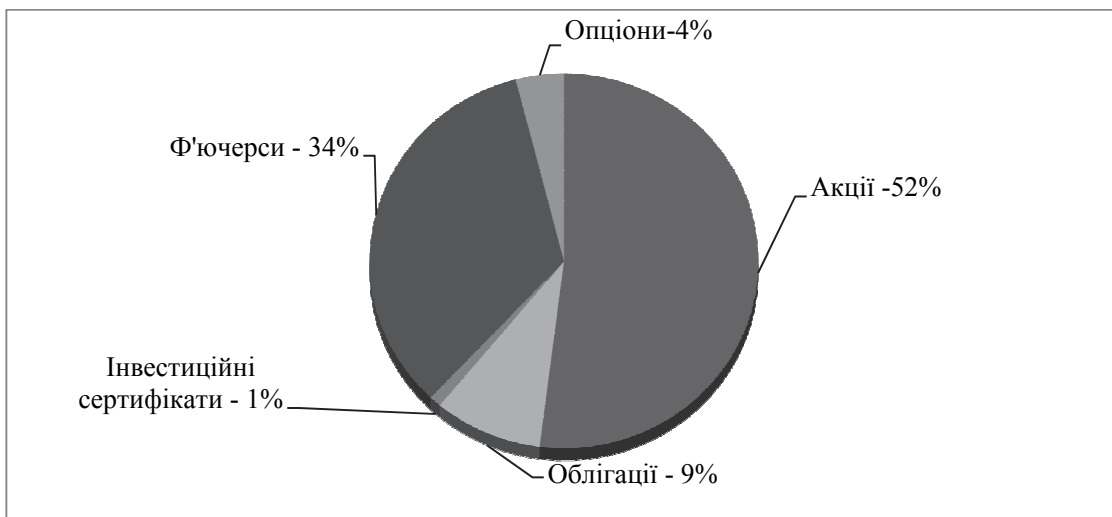


Рис. 1.10. Структура біржової торгівлі на Українській біржі в 2016 р.

Джерело: Побудовано на основі даних НКЦПФР [5]

Необхідно відмітити, що Українська біржа намагається впроваджувати нові види строкових інструментів останні три роки. Так, у 2014 р. Українська біржа розпочала торгівлю валютними ф'ючерсами та ф'ючерсами на золото. Водночас, все ще перспективними залишаються відсоткові та товарні строкові фінансові інструменти.

Таким чином, аналіз стану та перспектив розвитку вітчизняної торгівлі фінансовими інструментами свідчить про вагомість та значну роль даного сегменту у фінансовій системі країни. Така ситуація зумовлює потребу у розробці напрямів та інструментів для залучення національного та світового інвестиційного капіталу та підвищення ліквідності і обсягів торгівлі на фондових біржах.

Список використаних джерел:

1. Солодкий М. О. Біржовий ринок: навч. посіб./ М. О. Солодкий. – К.: Компринт, 2010. – 565 с.
2. Солодкий М. О. Біржові товарні деривативи: теорія, методологія, практика: монографія / М. О. Солодкий, В.О. Гниляк. – К.: Агрармедіа, 2012. – 238 с.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

4. Will Acworth. *Global Futures and Options Volume Reaches Record Level* [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://marketvoicemag.org/?q=content/2016-annual-volume-survey>

5. *Статистичні звіти НКЦПФР* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>.

6. *Аналітичні дані Української біржі* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua>.

1.6. Державний кредит і державний борг: рольові функції у системі публічних фінансів

В умовах розширення і поглиблення в Україні системи послідовно-ринкових соціально-ринкових відносин усе більш відчутнішу постає необхідність адекватного удосконалення фінансово-економічного механізму державного регулювання суспільного розвитку. Особливо важливим у цьому відношенні є досягнення гармонізації державних функцій централізаційного імперативу з ринковим саморегулюванням суб'єктів реальної економіки. Спрямування їх зусиль має бути на посилення темпів нарощення та ефективного використання сукупного національного фінансового потенціалу і генерації на цій основі достатніх фінансових ресурсів для розвитку продуктивних сил суспільства та формування належного рівня добробуту народу.

У вирішенні зазначеного завдання важливе значення має регуляторна функція державної кредитної політики у подоланні дефіциту фінансових ресурсів як у сфері загальнодержавних потреб бюджету, так і в сфері інвестиційно-іноваційного розвитку матеріально-технічної бази реальної економіки. У зв'язку із тим, що кредитно-боргові відносини пронизують практично усі сфери публічних фінансів, це зумовлює необхідність виявлення впливу державного кредиту та зумовленого ним державного боргу на процес суспільного відтворення.

Дослідження кредиту і кредитних відносин має багатовікову історію. Як дуже влучно зазначив О.Т. Євтух «кредит як соціально-економічне

явище... пронизує усе суспільство і формує його соціально-економічний каркас» з огляду на це «кредит (борг) здавна є основним поняттям не лише в економіці, а й інших цивільно-правових та духовно-етичних сферах людського спілкування» [5].

Зазначене зумовлене тим, що термін «кредит» (лат. *creditum* – позика має походження від лат. *credo* – вірю, довіряю) трактується також як «довіра», «обов'язок», що утворює специфічне духовне та філософсько-психологічне поняття у розвитку соціальних відносин.

У системі ж економічних відносин кредит має чітко визначений зміст: надання позичальнику засобів у грошовій чи інших формах на встановлений строк під визначений процент. Розрізняються фінансовий кредит, що надається банками та небанківськими фінансовими установами, і товарний (комерційний) кредит, що надається позичальнику господарськими партнерами [1, с. 609].

Державний кредит, кредитні та боргові відносини виступають важливим елементом фінансової політики держав у забезпеченні їх розвитку. Кредит дозволяє покривати дефіцит коштів при виконанні певних державних витрат, а разом із цим породжує і проблему обслуговування державного боргу: повернення його у визначений строк з процентами, що зумовлює вплив на фінансову систему країни. Значний внесок у визначення впливу кредиту, кредитних і боргових відносин на функціонування фінансової системи держав здійснили зарубіжні вчені Ш. Бланкарт, Дж. Б'юкенен, Дж. Кейнс, Р. Масгрейв, Ф. Модільяні, Дж. Тобін та інші.

Після набуття Україною у серпні 1991р. державного суверенітету постали питання становлення крім державних атрибутів (Конституції, Уряду, Національного банку, національної валюти, тощо) формування також фінансової системи та фінансової політики. Відповідно із міжнародними традиціями в Україні фінансова система та відповідно і фінансова політика була локалізована у двох сферах та зосереджена на двох стратегічних

напрямах: грошово-кредитних та фіскально-бюджетних проблемах із формуванням відповідних вітчизняних наукових шкіл їх вирішення.

Значний внесок у вирішення теоретико-методологічних засад вітчизняної фінансової системи та формування національної фінансової політики у вирішенні грошово-кредитних питань внесли відомі науковці Т. П. Вахненко, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.А. Гриценко, М.І. Даниленко, В.В. Зимовець, В.Д. Лагутін, М.І. Крупка, В.М. Опарін, В.М. Федосов, А.А. Чухно та ін., а фіскально-бюджетних – О.Д. Василик, І.В. Запатріна, Л.В. Лисяк, І.О. Луніна, К.В. Павлюк, Ю.В. Пасічник, І.Я. Чугунов, С.І. Юрій та ін. Віддаючи належне доробку вчених та практиків з проблематики грошово-кредитних та фіскально-бюджетних питань, слід зазначити, що в Україні недостатньо наукових розробок, які комплексно охоплюють проблематику цих двох фінансових сфер і продукують цілісну ідеологію фінансової політики забезпечення стійкого економічного зростання на основі оптимального його регулювання засобами потенціалу боргових фінансів.

Відповідно із парадигмою ринкової системи економіки об'єктом державного управління виступає цілісна сукупність публічних (від лат. *publicus* – суспільний, народний) фінансів, а державна фінансова політика охоплює усю систему фінансово-економічних відносин в суспільстві. Тобто охоплює не тільки власне державні (у загальноприйнятому розумінні), а й усі секторальні фінанси країни – фінансових інститутів, суб'єктів реальної економіки, домогосподарств. У відповідності із таким розумінням змісту «публічні фінанси» в умовах послідовно-ринкових економічних та соціальних відносин необхідно абстрагуватись від усталеного стереотипу, що регулююча функція держави обмежується лише сферами грошово-кредитної (монетарної) та бюджетно-податкової (бюджетної) політик як самодостатніх для досягнення макрофінансової стабільності як умови можливостей реалізації соціально-економічних інтересів суспільства.

Це визвано тим, що у багатьох випадках дії зазначених політик, оцінюваних з позиції загальносуспільного успіху, є різноспрямованими. Часто позитивний з позиції однієї політики (монетарної) ефект може призводити до негативного ефекту другої політики (бюджетної), або навпаки. А це значно погіршує загальну результативність дії регуляторної державної політики загалом, оцінюваної за критерієм функціональної успішності системи публічних фінансів країни у забезпеченні соціально-економічного прогресу.

Розглянута обставина зумовлена тим, що монетарна і бюджетна політики є сферами діяльності відносно автономних інститутів – Національного банку України (НБУ) та міністерства фінансів Кабінету міністрів України, діючих в межах своїх законних повноважень з відповідними цілями і завданнями.

Грошово-кредитна політика України згідно із законом України від 20.05.1999 р. «Про національний банк України» визначено як «комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу». Вона полягає у регулюванні обсягу грошової маси в національній економіці, спрямованого на стимулювання або стримування ринкової кон'юнктури, тобто зростання або зменшення сукупного попиту, а відтак – обсягу виробництва продукції і послуг.

Головним суб'єктом грошово-кредитної політики в Україні є Національний банк (НБУ). Крім НБУ участь у формуванні грошово-кредитної політики беруть органи державного регулювання економіки: Міністерство фінансів, відповідні профільні міністерства і відомства та безпосередньо Уряд – Кабінет міністрів і Верховна Рада.

Головною метою грошово-кредитної сфери є забезпечення оптимального режиму функціонування національної грошової системи

України, зокрема: здійснення емісійної політики (випуск грошей і цінних паперів) та курсової політики національної валюти – гривні; оптимізація структури грошових агрегатів тощо. Тобто – створення сприятливих монетарних умов для прискорення зростання ВВП.

Регулятивними інструментами грошово-кредитної політики виступають індикативні нормативи розподільчих та перерозподільчих пропорцій, оптимальний розмір яких формується світовою практикою функціонування ринкової системи економіки та коригується у відповідності із певними особливостями національної економіки.

До найбільш важливих монетарних нормативів грошово-кредитної політики відносяться такі: розмір частки ВВП, що реалізується через бюджет країни; пропорція величин видатків зведеного бюджету, які реалізуються через державний і місцеві бюджети; розмір частки ВВП, що спрямовується на нагромадження сукупного капіталу країни через інвестиційно-інноваційний процес; гранична межа величини дефіциту бюджету, рівня інфляції та безробіття; граничний розмір зовнішнього та внутрішнього державного боргу відносно до ВВП; оптимальне співвідношення величин часток зовнішнього і внутрішнього державного боргу; розмір офіційної облікової ставки проценту боргових відносин; дотримання платіжного і торгового балансу тощо.

Головним пріоритетом грошово-кредитної політики є прискорення зростання ВВП. Це досягається посиленням інвестиційно-інноваційного спрямування грошових потоків в економіці країни, орієнтованих на активізацію темпів суспільного відтворювального процесу.

Грошово-кредитна політика, у сприйнятті її як системної державної діяльності, реалізується з врахуванням двох базових принципів – методу цільової інфляції і методу високоліквідної грошової маси (грошового агрегату m_2 – готівка, чеки, депозити до запитання та невеликі строкові вклади). Метою взаємодії цих чинників є регулювання темпів інфляції,

рівноваги на валютному ринку і планової динаміки валютного курсу як факторів конкурентоспроможності продукції та економіки загалом. Це зумовлює зростання заощаджень, а відтак – нарощування кредитного потенціалу інвестицій, що стимулює розвиток економіки.

Інститут кредиту і процентна ставка як його регулятор виступають вирішальною передумовою у забезпеченні необхідними коштами для утворення нових (а відтак – стимулом їх розвитку) та існуючих економічних структур як суб'єктів господарської діяльності. У цьому випадку цілеспрямовано грошово-кредитна політика виступає не лише засобом забезпечення темпів суспільного відтворювального процесу, а й чинником формування економічної структури країни.

Темпи генерації ВВП внаслідок зваженої грошово-кредитної політики безпосередньо впливають на суму доходів зведеного бюджету держави, що визначає контури бюджетної і податкової політик.

Бюджетно-податкова політика держави є своєрідним політичним процесом управлінського впливу інститутів виконавчої влади на сферу державних фінансів, і, зокрема, бюджетних (фінансових відносин), який спирається на безпосереднє застосування владних повноважень держави як при розробці, так і при здійсненні стратегії і тактики регулюючого впливу на всі компоненти й аспекти функціонування і розвитку економічної, соціальної сфери та інших підсистем суспільства шляхом розміщення ресурсів розподілу і перерозподілу суспільних благ та виконання інших функцій [6, с. 21].

Згідно із Бюджетним кодексом України бюджетна політика має таке визначення: це політика, спрямована оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій у народне господарство, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у сфері міжбюджетних

відносин, регулювання державного боргу та забезпечення соціальної справедливості при перерозподілі національного доходу [2].

Бюджетна політика держави нерозривно пов'язана з податковою політикою, яка спрямована на акумулювання необхідних коштів у сукупному (зведеному) бюджеті країни через механізм оподаткування, що використовуються через бюджет. Згідно із Бюджетним кодексом України (БКУ, ст. 2), бюджет – це «план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій органами державної влади та місцевого самоврядування» [2], який, будучи фінансовим планом, формується за принципом збалансування доходів і видатків.

Відповідно із цим, податкова політика забезпечує формування основної частини доходів бюджету, а власне бюджетна політика – це політика видатків бюджету, що пов'язана з пріоритетами суспільства та функціями держави щодо їх реалізації.

За змістом податкова і бюджетна сфери державної політики відмінні сутністю функціонуючих у них відносин: податкова політика впливає на суб'єктів господарювання та громадян як система, що вилучає частку їх доходів до бюджету, а бюджетна – надання їм через бюджетний механізм додаткового доходу через суспільну систему послуг, рівнозначних у загальному обсязі вилученим у них доходом. Якщо податки помірковані, то вони стимулюють пропозицію коштів для системи публічних фінансів, а обґрунтовані видатки – стимулюють попит. Якщо податки завищені, то вони пригнічують пропозицію коштів, визначену так званим «борговим тиском»; разом з тим, надмірні податкові доходи бюджету призводять до неефективного використання (безгосподарності, марнотратства тощо).

Зазначене характерне для зваженого режиму бюджетно-податкової політики в умовах збалансованого бюджету. Ситуація значно ускладнюється в умовах дефіциту (від лат. *deficit* – не вистачає) бюджету, коли надходження коштів не покривають передбачені видатки. В Україні саме така ситуація:

внаслідок того, що в трансформаційному періоді обсяг продукування ВВП зменшився майже на 60%, це призвело до відповідного зменшення податкоспроможності, а відтак і до іронічності національного бюджету, що істотно ускладнює систему бюджетно-податкових відносин.

Як зазначає В.В. Зимовець «з'єднувальною ланкою, що урівноважує та інтегрує податкову і бюджетну політику, є державний борг, що утворюється внаслідок фінансування дефіциту бюджету за рахунок запозичень. Точкою дотику монетарної, податкової та бюджетної політик є бюджетний дефіцит і політика державного боргу... Тому загальноприйнятими індикаторами здорового стану державних фінансів є величина дефіциту і як наслідку фінансування цього дефіциту» [7, с. 107].

Боргове фінансування дефіциту є одним із реальних механізмів тимчасового підвищення фінансового потенціалу держави, а внаслідок зваженої кредитно-боргової політики також і досягнення макроекономічної стабілізації суспільного розширеного відтворення.

Кредитно-боргова політика держави полягає у визначенні зважених параметрів прояву кредитно-боргових відносин як регуляторів динамічних процесів формування публічних фінансів.

Кредитно-боргова сфера економічних відносин має істотні відмінності від монетарної та бюджетно-податкової регуляторних сфер. Ці відмінності полягають у наступному:

а) об'єктом впливу у кредитно-борговій сфері економічних відносин є екзогенний, тобто зовнішній відносно функціонуючих економічних систем, фінансовий ресурс – кредит.

Кредит для позичальника – додатковий ресурс, тобто понад той доход, що залишається у суб'єктів господарювання різних рівнів економічних систем (національної, галузевої, регіональної, підприємницької) внаслідок регуляторної дії монетарної та бюджетно-податкової політик. Кредит, це додаткові кошти для примноження функціонального капіталу

суб'єктів господарювання для подальшого розвитку шляхом інвестування своєї діяльності;

б) інструменти кредитно-боргової політики є відносно автономними, але «вбудованими» у механізми як монетарної, так і бюджетно-податкової політики;

в) кредити з позиції інтересів розвитку суспільних фінансів є дієвим засобом між секторального розподілу фінансових ресурсів, що дозволяє концентрувати їх на найбільш важливих напрямках суспільного розвитку;

г) використання кредитів в системі суспільного відтворення (з врахуванням обов'язковості їх повернення з оплатою процентів за користування) є оправданим лише при умові, що отриманий дохід від їх використання буде не меншим від суми боргу з процентами, яку необхідно повернути кредитору.

Вплив державної фінансової політики на темпи економічного зростання або позитивні ключові макроекономічні параметри здійснюються шляхом регулювання раціонального розміщення фінансових ресурсів. Усіма розглянутими підсистемами загальної фінансової політики пріоритетом передбачено максимізацію витрат на нарощування виробничого капіталу шляхом інвестицій. Проте внаслідок хронічної дефіцитності національного бюджету значна частка отриманого державного кредиту використовується на його покриття. Адаже покриття бюджетного дефіциту за рахунок класичного фінансового джерела – податків неможливе без істотного підвищення податкового тиску, що провокує де мотивацію економічної діяльності і загрожує банкрутством суб'єктів господарювання.

Разом з тим і збільшення обсягу державних запозичень може загрожувати фінансовій безпеці країни, виникненням боргової пастки (коли попередні державні борги покриваються коштами нових боргів), що призводить до негативних наслідків: збільшення рівня проценту за кредит,

втрати кредитоспроможності, загрози дефолту, фінансової дестабілізації і залежності від кредитора.

З метою уникнення зазначених загроз світовою практикою застосування державного кредиту відпрацьовані граничні параметри державного боргу, зафіксовані Маастрихською угодою (як умови вступу країн до ЄС): дефіцит бюджету має бути не більше 3% від обсягу ВВП, а загальний обсяг державного боргу – не більше 60% від ВВП.

Параметри боргової політики України, оцінювані за критеріями Маастрихської угоди наведені в табл. 1.16.

Таблиця 1.16

Параметри боргової спроможності України, млн. дол. США*

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	%
Внутрішній валовий продукт	136419	163160	175781	183310	131805	90615	66,4
Державний борг	34759	37474	38658	37536	38792	43445	125,0
– до ВВП, %	25,5	23,0	22,0	20,5	29,4	47,9	+22,4
Корпоративні борги	82584	88762	96407	104543	87516	75284	91,2
– до ВВП, %	60,5	54,4	54,8	57,0	66,4	83,1	+22,6
Національний борг	117343	126236	135065	142079	126308	118729	101,2
– до ВВП, %	86,0	77,4	76,8	77,5	95,8	131,0	+45,0
Експорт товарів	51405	68394	68830	63321	59902	38127	74,2
Імпорт товарів	60742	82608	84718	76987	54429	37516	61,8
Коефіцієнт заміщення експортом імпорту	0,85	0,83	0,81	0,82	0,78	1,02	+0,17
Експорт послуг	11759	13792	13599	14836	11836	9737	82,8
Імпорт послуг	5448	6235	6736	7609	6373	5523	101,4
Коефіцієнт заміщення експортом імпорту	2,16	2,21	2,02	1,95	1,86	1,76	-0,40
Загальне сальдо експорту і імпорту	-3026	-6657	-9025	-6439	-11622	-4225	-140
Прямі іноземні інвестиції (ПІІ):							
– в Україну	44806	50334	55297	57056	45916	43371	96,8
– з України	6868	6900	6483	6597	6352	6562	95,5
Сальдо ПІІ	37938	43434	48814	50459	39564	36809	97,0

* В розрахунках використані дані [3] та дані статистичних щорічників України за відповідні роки

У зв'язку із тим, що зовнішні запозичення здійснювались в іноземній валюті, а в аналізованому періоді в Україні значно змінився обмінний курс гривні, в табл. 1.16 з метою спів ставності вартісні показники ВВП та

динаміки боргу наведені у доларах США, як і операції зовнішньоекономічної діяльності.

Наведені дані свідчать, що за параметром величини державного боргу відносно ВВП, боргова спроможність України є досить високою.

За 2010-2013 рр. боргова спроможність України послідовно зміцнювалась: величина державного боргу ВВП зменшилась від 25,5 до 20,5%. Але в наступні роки внаслідок агресії Росії відбулася анексія території АР Крим та окупація значної території Донбасу, що призвело до значного зменшення обсягу продукування ВВП та зростання витрат на оборону країни. Це вплинуло на збільшення державних запозичень до 47,9% від ВВП. Проте розмір державного боргу є меншим від критичного, тобто від величини 60% від ВВП.

Крім державного («суверенного») боргу в Україні утворився значний обсяг корпоративного боргу, що майже у 2 рази перевищує розмір державного боргу. Це борг від позик державних і приватних корпорацій та банків. У їх складі є значна частка боргів від позик, отриманих під гарантії держави, тобто таких, коли в разі визнання позичальника некредитоспроможним, цей борг переходить в ранг державного і його погашає держава.

Значний обсяг корпоративного боргу утворює ризикову загрозу для держави. Адже при дестабілізації фінансової системи країни і пониження ділової активності позичальників корпоративний борг може утворити серйозну загрозу фінансовій безпеці України.

Одним із факторів, що впливає на параметри боргової спроможності країни, є результативність зовнішньоекономічної діяльності в сферах експортно-імпортних операцій та прямого інвестування. Вони впливають не тільки на успішність національної економіки України у партнерських відносинах, а й на формування золото-валютного фонду держави, величина якого виступає одним із критеріїв оцінки кредитоспроможності країни.

Наведені у табл. 1.16 дані свідчать, що в складі експортних операцій успішним є експорт послуг, загальний обсяг якого в середньому перевищує обсяг імпорту послуг із за кордону в два рази, приносячи значний дохід для країни. Але експорт Україною послуг майже у 5 разів менший від обсягу експорту товарного, який в свою чергу менший від товарного імпорту майже на 20%. У зв'язку із цим загальне сальдо експортно-імпортних операцій в Україні негативне: Україна у цій сфері економічних відносин є неконкурентоспроможною. Внаслідок товарної імпортозалежності обсяг втрати валюти щорічно зростає: за останні 5 років негативне сальдо експортно-імпортних операцій зросло від 3 до 11,6 млрд. доларів США, що не сприяє борговій спроможності України.

У другій сфері зовнішньоекономічної діяльності України – сфері прямих іноземних інвестицій (ПІІ) ситуація в цілому позитивна: обсяг капіталопотоку в Україну стійко зростає, перевищуючи за остання 5 років більш ніж у 7 разів відтік капіталів з України. Позитивне сальдо ПІІ в Україні в середньому за 5 років становить 44 млрд. доларів США. В цілому це свідчить про інвестиційну привабливість окремих підприємств України. Хоча необхідно зазначити, що ПІІ – на прями вкладення коштів у нарощування капіталів в Україну, а викуп права власності частки активів (у вигляді акцій) уже функціонуючих підприємств, до того ж – найбільш успішних. Користь від вхідних потоків коштів від ПІІ полягає в тому, що вони можуть бути реінвестовані у модернізацію підприємств та розширення їх продуктивної спроможності.

Оскільки запозичені кошти є екзотичним фінансовим ресурсом, що надається у тимчасове користування з обов'язковим поверненням та сплатою процентів, то їх рольовою функцією у системі публічних фінансів є стимулювання виробничої діяльності і загалом, а пріоритетно – у сферах найбільшої соціально-економічної потреби. За цих умов особливо важливим є підвищення ефективності саме виробничої функції кредитів.

Разом з тим значна частка позикових коштів використовується в Україні на поточні витрати (табл. 1.17).

Наведені у табл. 1.17 дані свідчать про стійкий позитивний динамізм продукування в Україні обсягу ВВП, який за 2010-2015 рр. зріс на 41,6%. Проте, це – у номінальному виразі, оскільки, згідно із табл. 1, де ВВП відображений у доларовому еквіваленті, його обсяг у аналізованому періоді реально зменшився на 3,4% внаслідок існуючої інфляції.

Таблиця 1.17

Динаміка макроекономічних показників функціонування публічних фінансів в Україні (в номінальному виразі млн. грн.)

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	%
Внутрішній валовий продукт	1120585	1349178	1459096	1522657	1586915	1979518	141,6
Доход зведеного бюджету	314506	398553	445525	442788	456067	652031	145,0
в т.ч. податкові надходження	234448	334692	3605 67	353968	367512	507636	156,7
Видатки зведеного бюджету	377843	416854	492455	505844	523126	679871	138,4
Дефіцит бюджету	64265	23558	53445	64707	78053	45167	121,5
– до ВВП, %	5,7	1,7	3,7	4,2	5,0	2,28	
Покриття дефіциту:							
а) із внутрішніх джерел	17007	9853	40611	50777	35796	-64523	210,0
– до дефіциту, %	26,5	41,8	76,0	78,5	45,9		
б) із зовнішніх джерел	47258	13705	12834	13929	42256	109690	89,4
– до дефіциту, %	73,5	58,2	24,0	21,5	54,1		
Капітальні вкладення	189061	259932	293692	267728	219420	273116	116,0
– до ВВП, %	16,9	19,3	20,1	17,6	14,1	13,8	
а) вкладення з бюджету	17320	27196	26290	13717	8657	21180	50,0
б) вкладення з власних джерел	114964	152279	175424	170676	154630	184351	134,5

Джерело: Статистичні щорічники України за відповідні роки

Проте, на основі даних табл. 1.17, де показники відображені у номінальному виразі, можна виявити певні тенденції динамізму національної економіки. В цілому вони негативні, зокрема: зберігається понадкритичний рівень дефіциту бюджету, розмір якого в останні роки збільшився; після того,

як у 2010-2012 р. відбувалось збільшення обсягу капітальних вкладень у розвиток національної економіки до загальноновизнаного співвідношення 20% до ВВП, відносний обсяг капітальних вкладень різко зменшився. Характерною особливістю є те, що капітальні вкладення за рахунок власних джерел суб'єктів господарювання є синхронним з динамікою ВВП, а капітальні вкладення за рахунок бюджету – скоротились у 2 рази.

Загалом це означає, що отриманий державний кредит не був спрямований на виконання його іманентної рольової функції – виробничої. Так, за рахунок зовнішніх джерел (кредитних ресурсів) покриття дефіциту бюджету поступово зменшувалося (від 73,5% у 2010 р. до 21,5% у 2013 р.), а потім знову збільшилось до 54,1% від обсягу дефіциту. Решта дефіциту покривалась коштами із внутрішніх джерел, переважно із державних внутрішніх позик, що у 2013 р. досягло 78,5% від обсягу дефіциту. Зазначене породило негативний так званий «ефект витіснення». Це коли банківські ресурси, які могли б бути спрямовані на кредитування інвестиційно-інноваційного розвитку національної економіки були спрямовані на купівлю облігацій державних внутрішніх позик. Ці ж кошти спрямовано як на покриття дефіциту, так і на погашення державного боргу.

Разом з тим головною функцією банківської системи є оптимальний перерозподіл капіталу в економічній системі з метою максимального сприяння її зростанню з урахуванням вимог третьої і четвертої промислових революцій. Натомість від початку 2014 р. в Україні з ринку виведено 88 банківських установ (серед яких і ряд найбільших).

Спостерігається також негативна тенденція зростання податків, темп якого перевищує темп динаміки ВВП, що зумовлює падіння попиту – рушійного чинника розвитку внутрішнього товарного ринку як альтернативи його імпортозалежності.

Виявлені негативні ознаки функціонального стану системи публічних фінансів України певною мірою зумовлені різноспрямованістю автономно

діючих регуляторів монетарної і бюджетно-податкових політик та ігноруванням ними іманентної виробничої рольової функції кредитно-боргових відносин у їх складі. Зазначені недоліки мають бути подолані координацією і узагальненням цілей і завдань у єдину консолідовану фінансову політику держави.

Синтез дії чинників окремо діючих нині підсистем фінансової регламентації відносин у відповідних сферах має привести до конвергенції – поєднання цілей і заходів забезпечення позитивного динамізму національної економіки не тільки на функціональному, а й на інституціональному рівнях із консолідацією цілеспрямованих зусиль усіх ланок владних структур – державного управління та ринкового саморегулювання.

Вихід із боргової пастки національної економіки (коли позики залучаються для погашення попередніх боргів) та подолання її кризового стану потребує забезпечити підпорядкування фінансової політики держави стратегічним індикаторам суспільно-економічного розвитку. Реалізація цього потребує введення безумовного середньострокового бюджетного планування, спадковості в діяльності органів виконавчої влади у послідовності виконання стратегічних завдань, фінансової децентралізації та самодостатності територіальних громад.

Пріоритетним вектором стратегічних зусиль має бути подолання причин економічної кризи – глибокої технологічної відсталості шляхом модернізації промисловості, переходу на вищий технологічний рівень, розширення трудомістких видів діяльності для забезпечення робочих місць працівників невисокої кваліфікації та виробництв товарів імпортозаміщення.

Список використаних джерел:

1. Бланк *И.А. Управление использованием капитала / И.А. Бланк. – К.: «Ника-центр». – 2000. – 656 с.*
2. *Бюджетный кодекс Украины. - № 2456 – VI – 2010. (зі змінами).*
3. *Гончаренко А. Двудликий долг / А. Гончаренко // Аргументы и факты – 2016, № 40.*

4. *Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2010, № 50-51, с. 572 (зі змінами).*

5. *Євтух О.Т. Кредит як соціально-економічне явище / О.Т. Євтух // Фінанси України. – 2006, №3. – С. 7-20.*

6. *Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія / Л. В. Лисяк. – К.: ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.*

7. *Зимовець В.В. Фінансова політика та бюджетно-податкові важелі її реалізації / В.В. Зимовець. – К.: Фенікс. – 2008. – 468 с.*

РОЗДІЛ 2. ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

2.1. Розвиток базового інструментарію державного регулювання аграрного сектору економіки в контексті економічної циклічності

Аграрний сектор – це сукупність галузей економіки включно із сільським господарством, галузі його виробничого обслуговування та промисловості, що забезпечують переробку, транспортування, заготівлю, зберігання сільськогосподарської продукції, доведення її параметрів до вимог кінцевого споживача. Як галузь економіки, сільське господарство забезпечує населення продовольством, галузі промисловості сільськогосподарською сировиною, є основою продовольчої безпеки країни, сталості розвитку сільських територій через збереження сільського населення та способу його життя, забезпечення охорони довкілля тощо. Тому аграрний сектор необхідно розглядати не лише з позиції його сферичного устрою, а й позиції його значимості у економічному, соціальному, екологічному і політичному житті країни в умовах глобального координування досягнення сталого економічного розвитку та регулювання економічної циклічності, зокрема агроекономічних систем (рис. 2.1).

З 1994 року в Україні триває динамічна аграрна реформа, яка фактично була ще розпочата за часів горбачовської перебудови, але модельного виду українського варіант-проекту набула наприкінці 1990 року, коли Верховна Рада Української РСР своєю постановою «Про земельну реформу» окреслила її перші кроки, ключовим з яких було подолання аграрної кризи – Л. Д. Кучма у своїй книзі «Зламане десятиліття» з цього приводу зазначив «...чому ми взялися за аграрну реформу? Тому, що хотіли зупинити кризовий спад в аграрному секторі та забезпечити його розвиток, витягуючи на ринковий шлях» [66]. Власне, на сьогодні аграрну реформу ще не завершено,

радикальних аграрних реформ, в якому стержневе місце відводиться саме пошуку паритетних механізмів державного регулювання аграрного сектору економіки (далі – ДРАСЕ), спроможних забезпечити його сталий розвиток в умовах високоторбулентного економічного середовища.

Системний вплив держави на виробництво, зберігання, переробку та ринки сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства, а також на матеріально-технічне забезпечення агропромислового виробництва викликано об'єктивною необхідністю підтримки економічної рівноваги, пропорцій і доходів товаровиробників, досягнення найвищої економічної та соціальної ефективності їх функціонування, необхідності протистояння глобально-визначеним викликам закомумльованих в ЦСР, зокрема симптоматичним проявам аграрної в т.ч. й продовольчої кризи.

Світова історія знає безліч прикладів використання державою різноманітного інструментарію, що різняться ідеологічним наповненням, масштабністю, локалізацією, тривалістю, періодизацією свого застосування в рамках механізму державного регулювання аграрного сектора. Це обумовлено проблематикою та викликану нею особливістю трансформації інституційної системи держави в цілому та її аграрного сектору економіки, зокрема, рівнем розвитку продуктивних сил, позиціями країни на світовому продовольчому ринку та іншими природно-кліматичними і техногенними факторами.

Вивчивши відповідні наукові джерела [6; 63; 123; 124] автором з'ясовано, що у країнах з централізованою економікою втручання держави, її участь в управлінні економікою, протікаючими в ній процесами проявляються набагато суттєвіше, до того ж в прямій, безпосередній формі, а в країнах з ринковим типом економіки, навпаки ступінь втручання держави і її інституційних формувань в економічну діяльність агропідприємницьких структур є менш відчутною і носить переважно опосередкований характер. Тобто держава незважаючи на тип економічного устрою виконує свої

функції, застосовуючи інваріантні методи впливу на економіку в цілому та аграрний її сектор, зокрема.

«Ось чому для нашої держави, – зазначав Н. Д. Кондратьєв, – має особливе значення упорядкування сільськогосподарських відносин, тобто хороші вони чи погані. Якщо ці відносини погані – це призводить до страждання десятка мільйонів людей, страждає і основна частина нашого народу – селянство» [59].

За характером і ступенем державної присутності в аграрній економіці України в історичному контексті слід виділити щонайменше два укрупнених періоди: перший період, царська імперія, яка охоплює три етапи аграрного реформування з відповідною декомпозицією заходів державного впливу на аграрну сферу (докріпацький, кріпацький і післякріпацький); другий – радянський період (воєнний комунізм, Нова економічна політика, колективізація, Друга світова війна, повоєнна відбудова сільського господарства, хрущовська «відлига», «золота доба» у фінансовій, структурній та інституційній підтримці аграрного сектора) – табл. 2.1. В цьому часовому лазі були відсутні відповідні соціо-економічні і політичні умови для проведення фундаментальних досліджень з питань паритетності державного регулювання аграрних систем та економіки в цілому, оскільки це б фактично заперечило всеосяжність ролі держави в радянській економіці, в т. ч. в її аграрній сфері.

Таблиця 2.1

Вплив держави на розвиток сільського господарства в радянський період

Етапи	Цілі аграрного реформування	Основні заходи державного впливу на аграрну сферу економіки	Наслідки аграрної реформи
1. Військовий комунізм (1917–1921 рр.)	Залучення селян на сторону більшовиків. Отримання будь-якою ціною великої кількості продовольства	Встановлення натурального обміну між містом і селом; запровадження «твердих» державних цін, централізованої державної заготівлі продовольства; продовольча розкладка. Тотальні адміністративні методи втручання в економіку сільського господарства	Становлення всеосяжного державно-примусового режиму. Катастрофічне соціально-економічне становище села. Викорінення та придушення ініціативи. Голод. Критичне скорочення сільського населення
2. Нова економічна політика (1922–1928 рр.)	Прагматичні підстави утримання більшовиками влади. Формування підвалин поширення окремих економічних методів, особистої ініціативи	Вільні ціни, заміна продрозкладки продовольчим податком; дозвіл вільного землекористування, оренди землі, найму робочої сили; підтримка державою відродження кредитної кооперації; плановий розподіл продукції між містом і селом. Використання державою переважно економічних методів впливу	Упорядкування та диференціація форм селянського землекористування. Виділення хуторів та висівок (закріплення землі за одним місцем). Розвиток особистої селянської ініціативи. Зростання виробництва (це, можливо, найпрогресивніший етап за всю історію соціалістичного буття)
3. Колективізація, Друга світова війна, відновлення сільського господарства (1929–1965 рр.)	Насильницьке усуспільнення, яке отримало назву «колективізація». Перенесення видатків із сільського сектора в міській	«Тверді» ціни, обов'язкові поставки продукції державі (державні закупівлі); контракція; натуральна оплата; податки (значне зростання) за класовою ознакою; державна підтримка (незначна) в сфері посадок багаторічних насаджень, сівозмін, будівництва водойм. Використання переважно адміністративних методів	Дисбалансування етично-моральних принципів устрою сільського господарства, способу життя селянства, катастрофічне скорочення потенціалу аграрної науки. Формування селянства як безправного соціального класу. Розвиток сільського господарства здійснювався вкрай повільними темпами, що стало катализатором Голодомору 1932–1933 рр. в Україні

<p>4. Етап хрущовської «відлиги» (1953–1965 рр.)</p>	<p>Розвиток сільськогосподарського виробництва</p>	<p>Обґрунтовані закупівельні ціни (вперше ціна стала виконувати стимулюючу функцію); зменшення нормативу обов'язкового постачання продовольства, повна ліквідація так званих «громадських поставок» з особистих підсобних господарств; зниження диспаритету цін; формування інституту державних закупівель; значне зростання асигнувань на виробництво сучасної сільськогосподарської техніки; стримування розвитку товарно-грошових відносин. Синергія методів адміністративного і економічного впливу держави</p>	<p>Формування радгоспів, укорінення ідеї «гігантоманії» в сільському господарстві; злиття або ліквідація так званих «безперспективних сіл»; підвищення міри бюрократизації, створення функційно дублюючих інститутів державної влади. Поступальний розвиток аграрної науки, її інтеграція в освіту та практичну діяльність. Поступальний, за рахунок високих темпів приросту, розвиток сільського господарства</p>
<p>5. Етап екстенсивного розвитку, «золота ера» підтримки аграрного сектора економіки (1966–1990 рр.)</p>	<p>Високі темпи зростання аграрного виробництва; розвиток сільської місцевості; виховання радянського селянства</p>	<p>Суттєве зростання закупівельних цін; запровадження диференційованої надбавки; доування і субсидування, масштабні державні капіталовкладення; некомерційні кредити; списання та пролонгація боргів; зниження податкового тягара; укорінення інституту страхування. Використання переважно адміністративних методів</p>	<p>Зростання з поступальним формуванням статичних показників розвитку сільського господарства (так званого «застою»). Поява ознак нової аграрної кризи. Різне зростання вартості основних виробничих фондів. Висока ресурсомісткість виробництва, низький рівень фондівддачі, продуктивності праці та ефективності виробництва в цілому. Підвищення рівня життя сільського населення, зростання рівня оплати праці, зміна її характеру; утворення «аграрної прірви» з розвинутими країнами (висхідний тренд до зростання відставання за кількісно-якісними показниками сільського господарства розвинених країн)</p>

Джерело: складено автором за даними [80; 118].

Один з найбільш цитованих вітчизняних агроекономістів П. Т. Саблук на початку аграрної реформи, започаткованої другим президентом України Л. Д. Кучмою, яку І. П. Гайдуцький порівнюючи зі Столипінською рахує «набагато масштабнішою, радикальнішою, комплекснішою, економічно ефективнішою і соціально спрямованішою» [23], відзначив – «тільки держава в змозі забезпечити збалансований підхід до економіки, що враховує інтереси всіх верств і соціальних груп населення. У своїй діяльності держава керується, в першу чергу загально національними інтересами. Питання ефективного розвитку українського АПК відповідає даній групі інтересів» [105].

З цього часу в умовах невинного реформування економічного механізму функціонування аграрного сектора, адекватного європейським умовам господарювання, серед вітчизняних вчених-економістів-аграрників [26; 33; 49; 98; 113; 120; 122] не вгасають активні дискусії з питань, пов'язаних з державним регулюванням і державною підтримкою сільського господарства.

Постійно відбувається уточнення понятійно-категоріального апарату, надаються нові визначення, які актуалізуються сьогоdnішніми реаліями функціонування сектору в цілому, розширюється аргументація необхідності посилення ролі держави в його реформуванні шляхом імплементації правил Спільної аграрної політики ЄС, окремих директив та регламентів Європейського парламенту і Ради Європи. При цьому в наукових статтях і спеціальній літературі межа між поняттями державної підтримки і державного регулювання виявляється розмитою, а в окремих випадках вони взагалі ототожнюються до синонімічних категорій.

Так, якщо говорити про інструменти державної підтримки аграрного сектору економіки, то до них, наприклад, експерти Національного інституту стратегічних досліджень [113] відносять виключно бюджетне фінансування, що включає субсидування відсоткової ставки за кредитами, компенсацію

частини витрат на страхування, на придбання матеріально-технічних ресурсів та інші форми субсидування. Однак, таке вузьке трактування суті державної підтримки, якого також дотримується і Н. М. Фещенко [122], невиправдане. Це обумовлено тим, що державну підтримку слід розглядати як невід'ємну частину аграрної політики. Аграрна політика держави, в свою чергу, реалізується через досить широкий набір інструментів, спрямованих на захист інтересів аграрних виробників від монополізму суміжних сфер аграрної галузі, а також на проведення заходів протекціоністського характеру. Так, в нормативних актах, пов'язаних з питаннями державної підтримки аграрного сектора, до неї відноситься також підтримка аграрного ринку (закупівельні і товарні інтервенції, державні заставні операції; закупівлі для державних потреб; антимонопольне регулювання цін на регіональних ринках, регулювання зовнішньоекономічної діяльності) та соціальної інфраструктури в сільській місцевості.

В результаті під поняттям державної підтримки сільського господарства розуміється все можливе різноманіття методів і форм впливу держави на аграрну сферу економіки. При цьому найчастіше створюється враження про її безсистемний характер.

В свою чергу під ДРАСЕ в сучасній агроекономічній літературі [2; 4; 52; 67; 68; 75; 99; 103; 109] прийнято розуміти систему важелів, економічних інструментів і стимулів, за допомогою яких держава впливає на розвиток аграрного сектора економіки та ефективність діяльності його інституційних одиниць з метою забезпечення продовольчої безпеки країни.

В національній нормативно-правовій площині, зокрема в Законах України «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.», «Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 р.», «Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р.», «Єдиній комплексній стратегії та плані дій розвитку сільського господарства

та сільських територій в Україні на 2015–2020 рр.» тощо також відсутнє однозначне та чітке трактування цих економічних категорій. Не знайшов свого визначення й термін «державне регулювання» в базовому Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Проте в статті 1 цього закону міститься визначення «державної регуляторної політики» – «як напрямку державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України» [102]. В статті 9 Господарського кодексу України [28] розмежовано довгострокову (стратегічну) і поточну (тактичну) економічну політику, спрямовану на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання і споживачів, різних суспільних верств та населення в цілому, а в статті 12 того ж кодексу зазначається, що держава для реалізації економічної політики застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності.

У словниках категорія «регулювання» тлумачиться як: 1) «підпорядкування певному порядку, правилу; упорядкуванню; встановлення вірної взаємодії часин механізму» [111]; 2) «вид управління; процес, за допомогою якого характеристики системи, що управляється, утримуються на траєкторії, що завдана блоком управління» [73]; 3) «спосіб та механізм підпорядковувати що-небудь певній планомірній організації дій або функція управління, що забезпечує функціонування та розвиток явищ і процесів у межах заданих кількісно-якісних параметрів» [43]. Наголосимо, що англійське слово «regulation» в пострадянських країнах в переважній

більшості вчені-економісти, зокрема й аграрники перекладають як «управління», хоча насправді воно означає регулювання в формі управління, вивірення, контролю чи встановлення правил. Характерно, що в зворотному перекладі «державне управління» звучить не як «regulation», а як «government».

Варто зауважити, що сам термін «регулювання» переважно використовується в країнах пострадянського простору, а у західних країнах та нормативних документах Світової організації торгівлі здебільшого використовується термін «регламентування», який в широкому розумінні ототожнюється «з державним втручанням в економіку загалом» [145; 147; 149–151; 152; 159], у вузькому – «переважно з адміністративною чи нормативно-правовою регламентацією діяльності бізнесу» [148; 158; 160; 161; 163; 172; 173]. Таке детермінування «регламентування» також чітко прослідковується в розпорядженні президента США Барака Обами від 18 січня 2011 року № 13563: «наша система регламентування повинна захистити здоров'я, благополуччя, безпеку американської нації і навколишнього середовища при одночасній підтримці економічного зростання, інновацій, конкурентоспроможності і створенні нових робочих місць. ...Цей порядок ... підтверджує принципи, структуру і визначення, що регулюються в сучасній регламентуючій нормативній базі, встановленій Розпорядженням № 12866 від 30 вересня 1993 року, і як зазначено в цьому Розпорядженні – в межах, що визначено законодавством, кожен орган повинен, серед іншого: (1) пропонувати або приймати нормативний документ лише на підставі мотивованої ухвали, за якої суспільні переваги перевищують регламентаційні витрати; (2) адаптувати свої правила до Глобальних цілей ООН з урахуванням інтересів американського народу, оптимізувати регуляторне навантаження на бізнес з урахуванням сукупної вартості регламентаційних правил...» [143].

В ЄС замість поняття «державна підтримка» в теоретико-правничій площині використовується категорія «державна допомога», але її прямого визначення в установчих документах ЄС, так і не надано, не надано його і в Українсько-англійському словнику з аграрної політики опублікованого в грудні 2015 року в рамках проекту «Німецько-український агрополітичний діалог», який його авторами позиціонується як «словник ... для того, щоб сприяти кращому розумінню основних термінів та визначень аграрної політики для її творців, а також для збільшення їх застосування в загальному контексті аграрної політики» [119]. Це можна лише пояснити чітким критеріальним унормуванням надання цієї допомоги в умовах постійного удосконалення форми і змісту інструментів державного втручання в економіку країн ЄС. На противагу цьому в Законі України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», дана категорія визначена як «підтримка у будь-якій формі суб'єктів господарювання за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів, що спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності» [101], хоча ні широкого науково-методологічного, ні практичного вжитку вона так і не набула через значну диспаритетність між датою прийняття та набуттям чинності цього закону – 01 липня 2014 року та 02 серпня 2017 року відповідно.

Нормативна невизначеність категоріального апарату його ідеологічний резонанс та широкий суспільний, науковий та фахово-експертний дискурс обумовив необхідність подальшого з'ясування поняття «державне регулювання аграрного сектору економіки» в контексті наукової парадигми категорії «державне регулювання економіки». Порівняльний аналіз цих тлумачень ученими-економістами, зокрема фаховими аграрниками наведено в табл. 2.2 та 2.3, які для цілей цього дослідження доцільно згрупувати в три умовні блоки: перший, ототожнює регулювання з процесом

цілеспрямованого впливу на визначені агропродовольчі системи, їх окремі групи чи суспільні ланки; другий – розглядає його як спосіб чи певний механізм підпорядкування заздалегідь заданій стратегічній цілі, організаційній дії чи способу упорядкування аграрних відносин; третій – розглядає регулювання як управляючу систему, що забезпечує функціонування та розвиток окремих явищ і процесів у межах заздалегідь заданих кількісно-якісних параметрів розвитку аграрного сектору економіки, його сферичного устрою, локальних орієнтирів тощо (рис. 2.2).

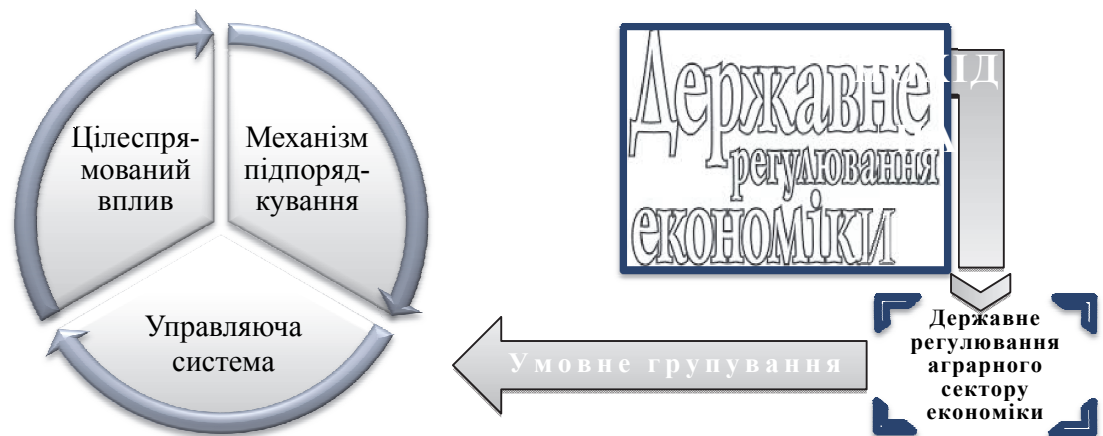


Рис. 2.2. Ідеологічне наповнення категорії «державне регулювання аграрного сектору економіки» в межах умовно-типологізованих методологічних блоків

Джерело: складено автором.

Для подальшого пошуку відмінності між державним регулюванням і державною підтримкою автором запропоновано здійснити поділ регуляторної функції держави в аграрному секторі економіки на дві умовні групи:

Таблиця 2.2

Дефініція поняття «державне регулювання економіки»

Автор (організація)	Назва роботи (рік видання)	Визначення поняття
Зухба Д. С., Зухба Е. Н., Каптуренко Н. Г.	Хронологія трактування «Принципы и проблемы государственного регулирования экономики (1991 р.)»	Комплекс економічних і політичних заходів, які здійснюють державні органи з метою координації економічних процесів, спрямованих на підтримку оптимальних пропорцій суспільного виробництва і запобігання в ньому кризовим ситуаціям [51]
Мельник А. Ф.	«Державне регулювання економіки» (1994 р.)	Застосування державою адміністративних, економічних, правових важелів регулювання поведінки товаровиробників, визначення перспектив розвитку національної економіки, спрямовання функцій щодо реалізації довгострокових програм розвитку через підприємства, фірми, корпорації, асоціації вільних підприємств шляхом впровадження певної податкової, кредитно-фінансової політики, антимонопольного та інших юридичних законів, надання державних позик (субсидій, субвенцій), контролю за цінами і т. ін. [82]
Саниахметова Н. А.	«Регулирование предпринимательской деятельности в Украине: организационно-правовые аспекты» (1998 р.)	Державне регулювання економіки – заснована на законодавстві одна з форм державного впливу на економіку шляхом встановлення та застосування державними органами правил, націлених на коригування економічної діяльності фізичних і юридичних осіб, що підтримується можливістю застосування правових санкцій при їх порушенні» [107]
Бандурка О. М., Петрова К. Я., Удодова В. І.	«Державне регулювання економіки» (2000 р.)	Вплив держави на відтворювальні процеси в економіці для досягнення цілей економічної політики [11]
Лисюк В. М., Ісаченко Д. А., Захарченко В. І.	«Регулирование экономики переходного периода» (2000 р.)	Цілеспрямована діяльність держави в особі відповідних законодавчих, виконавчих і контролюючих органів, які за допомогою системи різноманітних підходів та методів забезпечують досягнення поставленої мети та вирішення найважливіших економічних та соціальних завдань відповідного етапу розвитку економіки, регламентують господарські відносини в країні [76]
Стельмашук А. М.	«Державне регулювання економіки» (2000 р.)	Діяльність держави щодо створення правових, економічних і соціальних передумов, необхідних для функціонування економічного механізму згідно з цілями й пріоритетами державної економічної політики [114]

Продовження табл. 2.2

Чистов С. М.	«Державне регулювання економіки» (2000 р.)	З теоретичного погляду, – це система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів і засобів впливу держави на перебіг соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики; практичного – це сфера діяльності держави щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб'єктів господарювання з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики [127]
Мочерний С. В.	«Економічна енциклопедія» (2000 р.)	Сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ та організацій на розвиток економічної системи для її стабілізації і пристосування до змінюваних умов [44]
Стеченко Д. М.	«Державне регулювання економіки» (2000 р.)	Вплив держави на відтворювальні процеси в економіці відповідними засобами з метою зорієнтувати суб'єктів господарювання і окремих громадян на досягнення цілей та пріоритетів державної політики суспільного розвитку [115]
Білорус О. Г. Гончаренко М. О. Лук'яненко Д. Г. Зленко В. А., Зернецька О. В.	«Глобалізація і безпека розвитку» (2001 р.)	Глобалізаційно обумовлена регуляторна функція інститутів державного управління, спрямована на забезпечення стану національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до розширеного самовідтворення та спроможний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства, держави тощо [13]
Діба М. І.	«Механізм регулювання в перехідній економіці» (2001 р.)	Цілеспрямований вплив на сфери, галузі економіки для вирішення ситуації, явища та умов соціально-економічного життя країни, де виникли або можуть виникнути труднощі, проблеми які не вирішуються автоматично або можуть бути вирішені у віддаленому майбутньому, тоді як їх вирішення конче потрібне для нормального функціонування економіки та підтримання соціальної стабільності [36]
Опарін В. М.	«Фінанси (загальна теорія)» (2002 р.)	Система або планового керівництва, в основі якої лежать адміністративно-командні методи, або економічних методів управління, провідна роль належить фінансам [93]
Шабліста Л. М.	«Державне регулювання структурних зрушень в економіці України» (2002 р.)	Вироблення державою соціально-економічної політики, визначення і результативне застосування організаційних і економічних механізмів її реалізації, регламентація господарського життя (виробничого, фінансового, комерційного тощо), формування системи державних і недержавних організаційно-економічних структур [130]
Братишко В. В.	«Национальная экономика как объект государственного управления» (2004 р.)	Процес цілеспрямованого впливу на підприємство, тобто на створення нових вартостей, а також виробництва і використання ВВП. Цей процес входить до кола інтересів винятково держави як керівної системи в суспільстві» [16]

Продовження табл. 2.2

Чугунов І. Я.	«Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку» (2003 р.)	Економічна категорія, що відображає відносини держави з господарюючими суб'єктами у процесі координації дій останніх для досягнення пропорційності всіх економічних процесів на макrorівні з метою забезпечення умов стабільного зростання прибутковості економіки, підвищення умов соціально-економічного захисту і загального добробуту громадян країни [128]
Савченко А. Г., Пухтасвич Г. О.	«Макроекономіка» (2005 р.)	Діяльність держави щодо створення правових, економічних і соціальних передумов, необхідних для функціонування економічного механізму згідно з цілями й пріоритетами державної економічної політики, заради реалізації національних інтересів держави [79]
Донець Л. І.	«Діагностика впливу державного регулювання на економічну безпеку підприємницької діяльності» (2006 р.)	Виражається в діяльності усіх гілок влади щодо впливу на процес суспільного відтворення з метою досягнення необхідних результатів [40]
Дідківська Л. І., Головка Л. С.	«Державне регулювання економіки» (2006 р.)	Система заходів держави для здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки і всього суспільства [39]
Михасюк І. Р.	«Державне регулювання економіки» (2006 р.)	Комплекс заходів держави, спрямованих на скерування суб'єктів економічної діяльності в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади й управління цілей [84]
Швайка Л. А.	«Державне регулювання економіки» (2006 р.)	Організуючий і регулювальний процес впливу держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності господарювання [131]
Ковтун О. І.	«Державне регулювання економіки» (2006 р.)	Сукупність стандартних цілеспрямованих заходів і процедур, які систематично (періодично) ініціюються, впроваджуються та здійснюються (реалізуються) у соціально-економічній системі на локальному, регіональному, національному та глобальному рівнях державою (державною владою, а саме органами законодавчої та виконавчої влади та управління) для забезпечення умов ефективного функціонування і розвитку національної економічної системи [56]
Лозинська Т. М.	«Методи державного регулювання продовольчого ринку України» (2006 р.)	Сукупність методів і важелів, за допомогою яких держава як суб'єкт управління підпорядковує діяльність об'єкта управління досягненню конкретної мети [72]

Продовження табл. 2.2

Дьомін А. І.	«Вища освіта України і Болонський процес» (2007 р.)	Система технічних для певного способу виробництва форм, методів, важелів та інструментів впливу на економіку і процес відтворення на основі властивих йому законів і згідно з правовими нормами суспільства [42]
Інститут енциклопедичних досліджень НАН України	«Енциклопедії сучасної України» (2007 р.)	Комплекс заходів державних органів і місцевого самоврядування, спрямованих на виведення соціально-економічного розвитку села, умов проживання і праці сільського населення на рівень розвинених країн світу [45]
Жуковська А. Ю.	«Трансформація національних систем державного регулювання економіки під впливом глобальних чинників» (2007 р.)	в широкому розумінні – це одна з форм цілеспрямованого впливу держави на економічні процеси з метою визначення перспектив розвитку національної економіки та постійного спрямовування її у визначеному стратегією напрямку; у вузькому – це сукупність заходів (законодавчого, виконавчого та контрольного характеру) та важелів (адміністративного, економічного та правового характеру), які використовуються державою для впливу на економіку [47]
Чухно А. А., Юхименко П. І., Леоненко П. М.	«Сучасні економічні теорії» (2007 р.)	Система заходів задля здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки й всього суспільства [129]
Дяків Р. С.	«Державне регулювання» (2008 р.)	Форма цілеспрямованої політики та реальних дій держави, визначення політичних, правових та фінансово-економічних важелів щодо забезпечення розвитку підприємництва, підтримки суб'єктів і об'єктів підприємницької діяльності, забезпечення чи підтримки функціонування їх у заданому режимі [34]
Мочерний С. В.	«Економічна теорія» (2009 р.)	Комплекс основних форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток суспільного способу виробництва (у тому числі продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних та соціально-економічних відносин) для його стабілізації та пристосування до умов, що змінюються [90]
Лісовий А. В.	«Державне регулювання розвитку сільських територій: наукове видання» (2009 р.)	Обширна система типових заходів правового, виконавчого і контрольного характеру, що здійснюються державними органами влади в цілях досягнення соціально-економічної стабільності [71]
Макаренко А. П.	«Державне регулювання розвитку аграрної сфери в ринковій економіці» (2009 р.)	Система заходів, важелів і стимулів, за допомогою яких держава регулює економічні процеси, забезпечує реалізацію соціально-економічних та правових функцій і включає політико-правові, організаційно-управлінські форми і засоби регулювання господарської діяльності суб'єктів ринкової економіки [78]

Продовження табл. 2.2

Гарагонич О. В.	«Теоретичні питання державного регулювання господарської діяльності» (2010 р.)	Система типових заходів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру, які здійснюються уповноваженими державними установами і спрямовані на скерування суб'єктів господарської діяльності в напрямі, необхідному для досягнення необхідного соціально-економічного результату [24]
Міненко М. А.	«Доцільність перерозподілу регулювальних функцій держави між державними інституціями й фаховими об'єднаннями» (2010 р.)	Здійснення прогнозування та індикативного планування, проведення грошової та фінансової політики, сприяння розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, забезпечення зайнятості населення, сприяння розвитку фундаментальної науки [85]
Григорська О. С.	«Бюджетна політика як інструмент державного регулювання економіки» (2011 р.)	Процес, що спрямований на приведення загальнонаціональних інтересів держави та інтересів її суб'єктів у відповідність до інтересів суб'єктів господарювання та населення шляхом їх найкращого узгодження з метою досягнення цілей і вирішення завдань суспільного розвитку [32]
Третяк Г. С., Бліщук К. М.	«Державне регулювання економіки та економічна політика» (2011 р.)	Вплив держави на діяльність суб'єктів господарювання та ринкову кон'юнктуру з метою забезпечення нормальних умов функціонування ринкового механізму. Це складний процес, до якого належить процедура розробки економічної політики, обґрунтування її положень, вибір засобів та методів її проведення. Комплекс заходів держави, спрямованих на скерування поведінки суб'єктів господарювання в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади цілей. Створення приблизно однакових умов для формування, становлення і розвитку індивідуума незалежно від його соціального походження і майнового стану (доступ до середньої, вищої освіти, медичного забезпечення, юридичного захисту), а також забезпечити функціонування непривабливих для приватного капіталу галузей, які, проте, потрібні суспільству [35]
Єфименко Т. І.	«Інституційне регулювання економічного розвитку» (2011 р.)	Система, яка охоплює інститути на рівні національного господарства, регіону, галузі, підприємства (фірми), забезпечує збалансованість господарського циклу, грошової маси, обліку і цінової політики, вирішення питань місцевого соціально-економічного розвитку і екології, формує експортний профіль держави, зацікавленість приватних фірм у розвитку інноваційної діяльності, модернізації соціальної інфраструктури тощо [46]
Ясько Ю. І.	«Конкурентна політика в системі державного регулювання економіки» (2015 р.)	Сукупність засобів узгодження економічних інтересів усіх ринкових суб'єктів з метою забезпечення економічного розвитку країни, підвищення добробуту суспільства [138]

Продовження табл. 2.2

Кормишкін Ю. А.	«Формування ефективного механізму державної підтримки розвитку ресурсного потенціалу аграрного сектору» (2015 р.)	Цілеспрямовані процеси, які забезпечують підтримку та зміни економічних явищ у суспільстві [61]
Колектив авторів	«Семантичний словник української мови» (2017 р.)	Одна з основних форм участі держави в розподілі ресурсів і доходів, що впливають на рівень та темпи економічного розвитку й добробуту населення країни, є складовою частиною механізму регулювання національної економіки, що доповнює ринкове регулювання і взаємодіє з ним [108]
Хронологія трактування дефініції в працях зарубіжних вчених:		
Нікольський П. С.	«Финансы в системе хозяйственного механизма управления промышленностью» (1982 р.)	Перерозподіл фінансових ресурсів, з регулюванням додаткових фінансових ресурсів, резервних фондів, невикористаних асигнувань тощо [91]
Булатов А. С.	«Экономика» (1995 р.)	Система типових заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, здійснюваних уповноваженими державними установами та громадськими організаціями з метою стабілізації та пристосування соціально-економічної системи до умов, що змінюються [136]
Власова Г. М. Желтов А. М.	«Государственное регулирование экономики» (1998 р.)	Система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюються правомочними державними установами [31]
Орешин В. П.	«Государственное регулирование национальной экономики» (1999 р.)	Діяльність органів влади щодо впливу їх на процес суспільного відтворення з метою досягнення суспільно корисних результатів [94]
Морозова Т. Г., Дурдиев Ю. М., Тихонов В. Ф.	«Государственное регулирование экономики» (2001 р.)	Форма участі держави в економічному житті країни за допомогою методів і важелів дії на соціально-економічні процеси, що забезпечують ефективне формування ринкових відносин [30]
Гаращенко Н. Л.	«Государственное регулирование экономики» (2007 р.)	Система типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, що здійснюються правомочними державними закладами та громадськими організаціями з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінюються [25]
Ходов Л. Г.	«Основы государственной экономической политики» (2007 р.)	Система типових заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, здійснюваних уповноваженими державними установами та громадськими організаціями з метою стабілізації та пристосування соціально-економічної системи до умов, що змінюються [125]

Джерело: складено автором.

Дефініція поняття «державне регулювання аграрного сектору економіки» в контексті економічної циклічності

Автор(и) (організація)	Назва роботи (рік видання)	Визначення поняття
Пріб К. А.	Хронологія трактування дефініції в працях українських вчених: «Державна підтримка сільського господарства непрямыми важелями регулювання» (2000 р.)	Регулювання економічних і соціальних процесів, забезпечення функціонування перехідної економіки та захисту суспільно-політичної системи від соціальних потрясінь [100]
Кваша С. М.	«Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в АПК України» (2001 р.) «Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці» (2013 р.)	Є складовою аграрної політики і являє собою процес управління аграрним сектором економіки з метою забезпечення його розвитку по одному або одночасно кількох політично задекларованих, економічно забезпечених та соціально захищених напрямках [54]
Корецький М. Х	«Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці» (2002 р.)	Систему взаємовідносин уряду з економічними агентами з метою державного впливу на економічні процеси, що є сукупністю фінансово-економічних, організаційно-адміністративних, інституційно-правових та соціально-психологічних методів та інструментів, за допомогою яких держава здійснює економічну діяльність на макро-, мезо- та мікрорівні [55]
Марченко С. І.	«Поняття державної підтримки суб'єктів аграрного підприємництва» (2002 р.)	Система важелів і стимулів, за допомогою яких держава бере участь у ринкових процесах на правах суб'єкта ринкових відносин, забезпечуючи стійкий розвиток агропромислового виробництва [60]
Саблук П. Т., Карич Д. Я., Коваленко Ю. В.	«Основи організації сільськогосподарського ринку» (2002 р.)	Вид державної діяльності, яка здійснюється уповноваженими на це державними органами [81] Складний механізм цілеспрямованого формування раціональної структури сільськогосподарського виробництва, міжгосподарських та міжгалузевих зв'язків, оптимальних розмірів господарських одиниць, соціальної інфраструктури сільської місцевості, аграрного ринку, доходів фермерів тощо [106]

Продовження табл. 2.3

Могильний О. М.	«Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки» (2002 р.) «Критерії ефективності державного регулювання аграрного сектора економіки» (2003 р.)	Являє собою процес впливу на її розвиток доповненням стимулів ринкового механізму й створенням за рахунок цього можливості суб'єктам господарювання здійснювати прибуткову діяльність, покращувати свої конкурентні позиції [87]
Сурай І. Г.	«Поняття державного управління аграрним сектором економіки України» (2003 р.)	Економіко-нормативний вплив на процеси відтворення з метою адаптації його до дестабілізуючої дії кон'юнктурних і сезонних коливань аграрного ринку, непередбачуваної зміни природно-кліматичних, екологічних та інших специфічних для галузі чинників [88]
Андрійчук В. Г.	«Економіка аграрних підприємств» (2004 р.)	Частина державного управління аграрним сектором економіки, яке має проявлятися, передусім, через непрямі економічні важелі впливу за допомогою нормативно-правового забезпечення господарських процесів в аграрному секторі економіки [117]
Віскузі В. Кіп, Вернон Джон М., Гарінгтон Джозеф Е.	«Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика» (2004 р.)	Система економічних, фінансових, юридично-правових, організаційних і соціальних заходів, здійснюваних державою з метою забезпечення ефективного і стабільного розвитку сільськогосподарського виробництва та повного забезпечення населення якісним продовольством за прийнятними ринковими цінами [8]
Бородіна О. М.	«Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізми, ефективність» (2006 р.)	Найважливіша сфера економічної політики, яка впливає практично на всі аспекти життя, починаючи від споживання харчових продуктів і закінчуючи цінами, які сплачуються [20]
Крупка Ю. М.	«Аграрне право України» (2006 р.)	Є результатом суспільного вибору, який реалізовує держава і лише вона визначає загальнонаціональну ефективність підтримки сільського господарства [15] Заснована на законодавстві одна з форм державного впливу на агропромисловий комплекс України шляхом встановлення та застосування державними органами правил, спрямованих на коригування економічної діяльності суб'єктів аграрного господарювання з метою досягнення сільським господарством максимальної ефективності для задоволення потреби населення у продуктах харчування, а промисловості – у сировині [62]

Продовження табл. 2.3

Козак І. І.	Удосконалення організаційного механізму державного управління аграрним сектором (на прикладі Львівської області) (2006 р.)	Штучно створена складна система, призначена для досягнення поставлених цілей, яка має визначену структуру, сукупність правових норм, методів, засобів, інструментів державного впливу на об'єкт управління [57]
Гайдучий А. П.	«Аграрна реформа і нові можливості для залучення іноземних інвестицій» (2006 р.)	Комплекс основних форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних та розширеного відтворення відносин економічної власності для стабілізації економічного способу виробництва та його пристосування до умов, що змінюються [22]
Латинін М. А.	«Державне регулювання розвитку аграрного сектора економіки України» (2007 р.)	Сукупність видів та способів дій держави по відношенню до суб'єкта регулювання, який ґрунтуються на базових принципах та реалізації функцій, забезпечуючи за допомогою певних форм, методів і засобів ефективне функціонування системи державного регулювання для досягнення визначеної мети та розв'язання протиріч [68]
Чернов С. І.	«Державне регулювання аграрного сектору економіки в ринкових умовах» (2007 р.)	Система, яка, на відміну від принципу саморегулювання ринку, обмежує коливання цін, оберігаючи і виробника, і споживача від цього деструктивного вільного процесу, і передбачає реалізацію політики демонополізації, підтримки попиту та пропозиції [126]
Урба С. І.	«Державне регулювання аграрного сектора економіки України» (2007 р.)	Сукупність економічних, організаційно-правових і соціальних заходів політики держави, спрямованих на створення ефективного та стабільно-зростаючого розвитку мультифункціонального сільського господарства через механізм державної підтримки для гарантування продовольчої безпеки країни та соціального відродження села [121]
Шемшученко Ю. С.	«Великий енциклопедичний юридичний словник» (2007 р.)	Складова частина національної соціально-економічної політики держави, реалізується через систему державного управління, котра виконує організуючу функцію держави, основною ознакою якої є влада [19]
Бабенко А. Г.	«Державне регулювання – пріоритетний напрям розвитку економіки аграрного сектору» (2009 р.)	Сукупність правового забезпечення, механізмів захисту конкуренції (у контексті антимонопольного законодавства), принципів розподілу доходів і багатства, розподілу ресурсів, що забезпечують стабілізацію економічного зростання аграрного сектору економіки, контроль інфляційних процесів та сільської зайнятості [10]

Продовження табл. 2.3

Діброва А. Д.	«Сучасне трактування сутності державного регулювання аграрного сектору економіки» (2007 р.)	Непрямий (опосередкований, тобто за рахунок економічного стимулювання) управлінський вплив на соціально-економічні процеси (розподіл, обмін і споживання) як у державному, так і приватному секторі агропромислового виробництва, при цьому об'єктами державного регулювання, незалежно від їхнього правового статусу, є всі установи галузі [38]
	«Державне регулювання сільського господарства: теорія, методологія, практика» (2008 р.)	Опосередкований цілеспрямований управлінський вплив на процеси відтворення в галузі з метою реалізації цілей державної аграрної політики [37]
Лузан Ю. Я.	«Розвиток державної підтримки аграрного сектора України в умовах членства в СОТ» (2008 р.)	Це компонент аграрної політики держави який повинен забезпечувати стабільні темпи розвитку АПК і перешкоджати збитковості аграрних підприємств [74]
Ігнатюк А. І.	«Методологія дослідження функціонування галузевих ринків» (2009 р.)	Сукупність методів та інструментів, що спрямовані на зростання обсягів виробництва, вдосконалення структури галузевих ринків, розробку та впровадження науковотехнічних досягнень, посилення конкурентоспроможності економіки, збільшення експортного потенціалу та ефективне вирішення соціальних проблем [53]
Гіндес О. Г.	«Державна підтримка розвитку підприємництва в аграрній сфері» (2009 р.)	Встановлена послідовність інструментів, які визначаються залежно від основних цілей держави в цій сфері через критерій визначення можливостей партнерської взаємодії держави та різних суб'єктів власності, що господарюють на землі, й відповідно до чинного законодавства здійснюють у формі індивідуального та асоційованого підприємництва [27]
Кулик А.	«Особливості вдосконалення механізму державного регулювання аграрного сектору економіки» (2009 р.)	Спосіб дій суб'єкта регулювання, який ґрунтується на таких функціях і принципах, які б забезпечували, за допомогою форм, методів і засобів, ефективне функціонування системи державного регулювання для досягнення поставленої мети та розв'язання протиріч [65]
Срмоленко В. М.	«Аграрне право України» (2010 р.)	Сукупність економіко-правових заходів щодо визначення системи органів державного управління, які відають цією складовою народного господарства, прийняття і належного виконання аграрних законів і підзаконних нормативно-правових актів про сільське господарство, закріплення кола повноважень (компетенції) цих органів [1]
Жушман В. П.	«Словник з аграрного права» (2010 р.)	Цілеспрямований вплив держави на діяльність сільськогосподарських товаровиробників з метою забезпечення їх підтримки, захисту та ефективності виробництва [112]

Продовження табл. 2.3

Шпикуляк О. Г.	«Проблеми розвитку та регулювання аграрного ринку» (2009 р.)	Це регуляторний процес спрямований на розробку та впровадження ринкових регуляторних заходів не адміністративного характеру з обов'язковим дотриманням конкурентних принципів економічної взаємодії [135]
Мироненко М. Ю.	«Інституціональне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка» (2010 р.)	Полягає в аграрній політиці держави, яка виявляється у проведенні земельної реформи, сприяттні розвитку різних форм власності на землю, лібералізації управління у сільському господарстві, сприянні розвитку конкуренції, поступовій відмові від державних замовлень (контрактів), розробці й реалізації цільових програм розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, фінансовій підтримці галузей АПК [134]
Міщенко Д. А.	«Державне регулювання розвитку агропромислового комплексу» (2010 р.)	Непрямої (опосередкований, тобто здійснюваний переважно економічним стимулювання) управлінський вплив на соціально-економічні процеси (розподіл, обмін і споживання) як у державному, так і приватному секторах агропромислового виробництва [83]
Міщенко Д. А.	«Методи державного регулювання сільського господарства» (2010 р.)	Являє собою комплекс заходів держави, спрямованих на скерування поведінки аграрного товаровиробника в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади цілей [86]
Засторожнікова І. В.	«Підвищення ефективності державного регулювання сільського господарства України» (2011 р.)	Аграрний протекціонізм, взаємоузгодженість економічних, екологічних та соціальних цілей, програмно-цільове регулювання, поєднання індикативності та директивності через стимулюючу, регламентуючу, коригуючу, соціальну, економічну, управлінську та контролюючу функції держави [48]
Романець О. А.	«Сутність та зміст державного регулювання аграрної сфери економіки» (2011 р.)	Являє собою сукупність економічних, організаційно-правових й соціальних заходів економічної політики держави, спрямованих для створення ефективного та стабільно зростаючого розвитку мультифункціонального сільського господарства з метою забезпечення продовольчої безпеки країни та зміцнення його конкурентних позицій на світовому аграрному ринку [104]
Одінцов М. М.	«Механізми регулювання розвитком продовольчого ринку» (2011 р.)	Складний механізм, що включає інструменти впливу на доходи фермерів, структуру сільськогосподарського виробництва, аграрний ринок, соціальну структуру села, міжгалузеві й міжгосподарські відносини з метою створення стабільних економічних, правових і соціальних умов для розвитку сільського господарства, задоволення потреб населення в якісних продуктах харчування за соціально прийнятними цінами [92]

Продовження табл. 2.3

Алейнікова О. В.	«Особливості формування механізму державного регулювання аграрної галузі на сучасному етапі» (2011 р.)	Складний механізм впливу на доходи сільськогосподарських виробників, структуру сільськогосподарського виробництва, агропродовольчий ринок, соціальну структуру села, міжгалузеві і міжгосподарські відносини [5]
Супрун О. М.	«Економічне регулювання аграрного виробництва» (2011 р.)	Система відносин, у результаті яких здійснюється вплив суб'єкта на об'єкт з метою приведення його до відповідного стану; функція державних і ринкових інститутів у забезпеченні балансу інтересів учасників ринкового обміну; процес упровадження ідей і принципів політики розвитку відповідної системи за певних інституціональних умов; механізм утілення в життя державної політики щодо розвитку економіки [116]
Архипенко І.	«Аграрний сектор економіки» та «державна аграрна політика» як наукові поняття у структурі світогляду суб'єктів державного управління» (2012 р.)	Опосередкований вплив держави на соціально-економічні процеси через закони і нормативні акти, підтримкою певного цінового, кредитного і податкового механізмів, механізму квотування експорту та імпорту, стимулювання ініціативи самих об'єктів управління, тобто здійснюючи управління, держава регулює, а регулюючи – управляє [9]
Бейкун А. Л.	«Чинна проблематика правового значення категорії «державне регулювання» з позиції необхідності забезпечення екологічно сприятливого режиму господарювання в аграрній сфері національної економіки» (2013 р.)	Впорядкована адміністративно-, господарсько- та еколого-правовими нормами діяльність (що певним чином організована та врегульована) центральних, регіональних, місцевих та спеціалізованих уповноважених державних органів, що має нормативно окреслені статичні та вичерпні підстави, межі і форми державного втручання, і яка надає об'єктам регулювання можливість вибору бажаного і доцільного для них варіанту поведінки і спрямована на об'єднання і координацію зусиль суб'єктів та об'єктів для вирішення завдань політичного, економічного, екологічного наукового та соціального характеру з метою забезпечення продовольчої безпеки держави [12]
Осецький В. Л., Прилуцький А. М.	«Пріоритетні напрямки державного регулювання аграрного ринку» (2013 р.)	Визначена система інститутів, які доповнюють дію ринкового механізму та враховують історичні особливості і традиції сільськогосподарського виробництва та споживання, специфіку ринків сільськогосподарської сировини і продовольства, одночасну дію фізіологічних та економічних факторів [95]

Продовження табл. 2.3

<p>Павлова Г. Є.</p>	<p>«Сутність державного регулювання аграрного сектора економіки» (2013 р.)</p>	<p>Система важелів і стимулів, за допомогою яких держава бере участь у ринкових процесах на правах суб'єкта ринкових відносин, забезпечуючи сталий розвиток агропромислового виробництва, а його процес складається з комплексу заходів щодо забезпечення виконання законів, що вводяться державними органами для заохочення або обмеження економічної діяльності [96]</p>
<p>Комарова І. В.</p>	<p>«Державне регулювання розвитку аграрного сектору економіки України шляхом бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств» (2013 р.)</p>	<p>Це цілеорієнтоване регулювання засобами бюджетної підтримки, сільськогосподарських підприємств задля підвищення їх конкурентоспроможності, підтримка національного товарного виробництва, гарантування забезпечення науково обґрунтованої рентабельності виробництва продукції сільського господарства [58]</p>
<p>Мазур Н. А., Трач Н. Д.</p>	<p>«Державне регулювання аграрної сфери як одна з основних умов ефективного функціонування економіки країни» (2014 р.)</p>	<p>Сукупність організаційно-правових, економічних і соціальних заходів економічної політики держави, спрямованих на створення ефективного та стабільно зростаючого розвитку мультифункціонального сільського господарства з метою забезпечення продовольчої безпеки країни та зміцнення його конкурентних позицій на світовому аграрному ринку [77]</p>
<p>Якушева І. Є.</p>	<p>«Сучасні аспекти державного регулювання відносин в аграрному секторі» (2014 р.)</p>	<p>Складний механізм законодавчого, економічного, організаційного, адміністративного та соціального впливу на відносини в аграрному секторі [137]</p>
<p>Скорик М. О.</p>	<p>«Державне фінансове регулювання аграрного сектора економіки» (2017 р.)</p>	<p>Розробка стандартів якості сільськогосподарської продукції, агроекології, забезпечення ефективного правової, фіскальної, інвестиційної, грошово-кредитної, цінкової, зовнішньоекономічної політики, створення соціальних гарантій і стандартів життя селян, належної транспортної і соціальної інфраструктури в сільських адміністративних територіях, оцінка загроз для прибуткового розвитку аграрного сектору економіки у зв'язку з глобалізацією системи світогосподарських зв'язків та визначення моменту, коли потрібно створювати нові умови конкурентоспроможні аграрного бізнесу [110]</p>

Продовження табл. 2.3

Хронологія трактування дефініції в працях зарубіжних вчених:		
Акманов С. С., Быстров Г. Е., Козырь М. И.	«Аграрное право» (2000 р.)	Економічний вплив держави на виробництво, переробку і реалізацію сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства, а також на виробничо-технічне обслуговування і матеріально-технічне забезпечення агропромислового виробництва, організацію господарської діяльності підприємств АПК [3]
Гайдук В. І.	«Проблемы и перспективы развития предпринимательской деятельности предприятий АПК» (2000 р.)	Спрямоване на подолання періодичних аграрних криз, а також надання державної підтримки фермерам в умовах гострої конкурентної боротьби з потужним капіталом агробізнесу. Завдяки державному регулюванню сільського господарства провідним капіталістичним країнам вдалося зробити ривок у розвитку, стимулювати науково-технічний прогрес у галузі, створити необхідні стартові умови для накопичення капіталу та структурної модернізації, а також сприяти зміцненню соціальної сфери на селі [21]
Веденін Н. Н.	«Аграрное право» (2000 р.)	Система форм і методів державного впливу (на основі норм права) на суспільні відносини з виробництва, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції та їх виробничо-технічного і соціального забезпечення [18]
Крилов В. С.	«Государственное регулирование агропромышленного производства – объективное требование рыночной экономики» (2002 р.)	Система економічного, організаційного, соціального, правового і політичного забезпечення державою сприятливого середовища для формування та розвитку стійкого відтворення сільського господарства з метою постійного задоволення потреб населення країни в продуктах харчування і товарах народного споживання, вироблених із сільськогосподарської сировини. При цьому роль держави полягає в тому, щоб за допомогою науково обґрунтованих форм, методів, важелів підготовки та перепідготовки кадрів створити сприятливе середовище для формування і стійкого відтворення ефективних суб'єктів ринкових відносин в АПК країни, її регіонах, підприємницьких структурах [64]
Мойсеев В. Е.	«Теория государственного регулирования сельского хозяйства» (2005 р.)	Вплив держави на виробництво, переробку і реалізацію продукції, а також на виробничо-технічне забезпечення сільськогосподарського виробництва. Державне регулювання передбачає юридичну, організаційну, соціальну та іншу діяльність державних органів, направлену на створення умов для продовольчої безпеки країни, підвищення суспільного добробуту або являє собою систему заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, які здійснюються правовими державними установами та громадськими організаціями з метою стабілізації та пристосування існуючої системи агропромислового виробництва до мінливих умов [89]

Продовження табл. 2.3

<p>Парамонов П. Ф.</p>	<p>«Организационно-экономические проблемы адаптации сельскохозяйственных товаропроизводителей к рыночным условиям хозяйствования» (2002 р.)</p>	<p>Системний вплив держави на виробництво, зберігання, переробку та ринок сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства, а також на виробничо-технічне та матеріально-технічне забезпечення агропромислового виробництва, викликане об'єктивною необхідністю підтримання економічної рівноваги, пропорцій та доходів з метою досягнення найвищої економічної та соціальної ефективності функціонування АПК, продовольчої безпеки країни. Також автор зазначає, що основною метою державного регулювання аграрного сектора є забезпечення стабільного та поступального економічного і соціального розвитку галузі, функціонування аграрного ринку в інтересах забезпечення продовольчої безпеки країни, підтримки доходів аграрних товаровиробників, досягнення гідного рівня життя сільського населення та розвитку сільських територій [97]</p>
<p>Зинченко А. П., Назаренко В. И., Шайкин В. В.</p>	<p>«Аграрная политика» (2004 р.)</p>	<p>Система заходів впливу з метою створення оптимальних умов розвитку [50]</p>
<p>Шиманская А. С.</p>	<p>«Аграрное право» (2005 р.)</p>	<p>Цілеспрямований вплив держави на організацію господарської діяльності комерційних організацій в сфері сільського господарства шляхом видання відповідних нормативних актів [132]</p>
<p>Шингель Н. А.</p>	<p>«Аграрное право» (2008 р.)</p>	<p>Система організаційно-правових заходів, що вживаються державою з метою ефективного розвитку аграрного сектора економіки через цілеспрямований вплив на господарську діяльність сільськогосподарських виробників та інших суб'єктів АПК [133]</p>
<p>Быстров Г. Е.</p>	<p>«Государственное регулирование сельского хозяйства в России (понятие, функции, формы, методы): теория, практика, проблемы» (2009 р.)</p>	<p>Діяльність держави щодо впливу на систему аграрного підприємництва, яке функціонує переважно на ринковій основі із застосуванням економічних методів регулювання (цін, податків, кредитів, мит), а також державних замовлень, ліцензій, квот, інших адміністративних методів впливу [17]</p>
<p>Дудник А.В.</p>	<p>«Концептуальные основы экономической политики аграрного протекционизма в современной России» (2011 р.)</p>	<p>Комплекс прийнятих суб'єктами (органами влади всіх рівнів в межах своєї компетенції) заходів підтримки щодо підвищення конкурентоспроможності національних виробників в сфері АПК таким чином, що об'єктами впливу (одержувачами підтримки) є національні виробники (постачальники) [41]</p>

Продовження табл. 2.3

<p>Діванбейі Раіан, Саліола Федеріка</p>	<p>«Regulation and the Transformation of Agriculture» (2016 p.)</p>	<p>Набір правил (нормативних актів), які, з одного боку, обмежують дію економічних агентів з метою досягнення соціальних цілей, таких як безпека, зайнятість, охоронна здоров'я, а з іншого – враховують інформаційну асиметрію між аграрними агентами, різну масштабність сільськогосподарського виробництва, загрози світового та локального продовольчого ринків [148]</p>
<p>Фрісон-Рош Марі-Енн</p>	<p>«Why is a legal regulatory system for the agricultural sector justified?» (2016 p.)</p>	<p>Технічна реалізація на високодинамічному продовольчому ринку нормативно визначених заходів з метою досягнення геомети (Декларації тисячоліття Організації Об'єднаних Націй), яку самостійно сільськогосподарські товаровиробники досягти не спроможні або через технічні проблемт, наприклад такі як відсутність необхідної інфраструктури, або через необхідність акцентованої структурної перебудови для забезпечення досягнення загального соціального результату [158]</p>
<p>Таузарт Жан-Марк, Лабарт Пірр</p>	<p>«Теорія регулювання і трансформація сільського господарства: огляд літератури» (2017 p.)</p>	<p>Нормативно-визначені засоби впливу інститутів (державних, приватних, громадських) на продовольчий ринок для стимулювання інтенсивної моделі розвитку сільського господарства (в рамках зеленої революції), культури споживання, сталого розвитку сільських територій та дрібних фермерських господарств через локалізацію впливу на ринок в цілому та аграрні інститути, зокрема транснаціональних агропродовольчих корпорацій [173]</p>

Джерело: складено автором.

перша – уречевлюється в специфічних відмінностях агровиробництва від інших галузей економіки (ризиковий вид господарської діяльності, обумовлений низьким ступенем прогнозованості природно-кліматичних умов, нееластичністю попиту на продовольство, необхідністю швидкого адаптування виробничих систем до агротехнічних та технологічних нововведень);

друга – обумовлена недосконалістю ринкових механізмів до саморегулювання окремих аспектів аграрних відносин (неспроможність забезпечити збалансованість результатів з наслідками функціонування агроекономічних систем, укорінення тенденційності до встановлення монопольного контролю над окремими сегментами продовольчого ринку).

Це дозволило розглянути систему державного регулювання як економічну категорію, яка включає в себе різні способи впливу на розвиток аграрного сектору економіки, утворюючи дві основні підсистеми – підсистему державної координації ринкового механізму та підсистему державної підтримки. Тобто у більш вузькому сенсі державне регулювання являє собою комплекс заходів для розвитку тих чи інших процесів або явищ, а державна підтримка – є невід’ємною частиною державного регулювання і являє собою сукупність різних важелів та інструментів впливу (що носять, перш за все, пільговий або безоплатний характер) на найбільш обмежені в економічному відношенні агропідприємницькі формування та окремі галузі аграрного сектору економіки (рис. 2.3).

Зважаючи на вище викладене, автор в рамках даного дослідження пропонує під поняттям «державне регулювання аграрного сектора економіки» розуміти цілеспрямований вплив уповноважених органів державної влади та/або органів місцевого самоврядування на виробництво, переробку і реалізацію продовольства, а також на виробничо-технічне, наукове та кадрове забезпечення аграрної галузі за допомогою застосування сукупності адміністративно-правових форм і методів з метою забезпечення

продовольчої безпеки та підвищення рівня рентабельності агропромислових підприємницьких формувань.

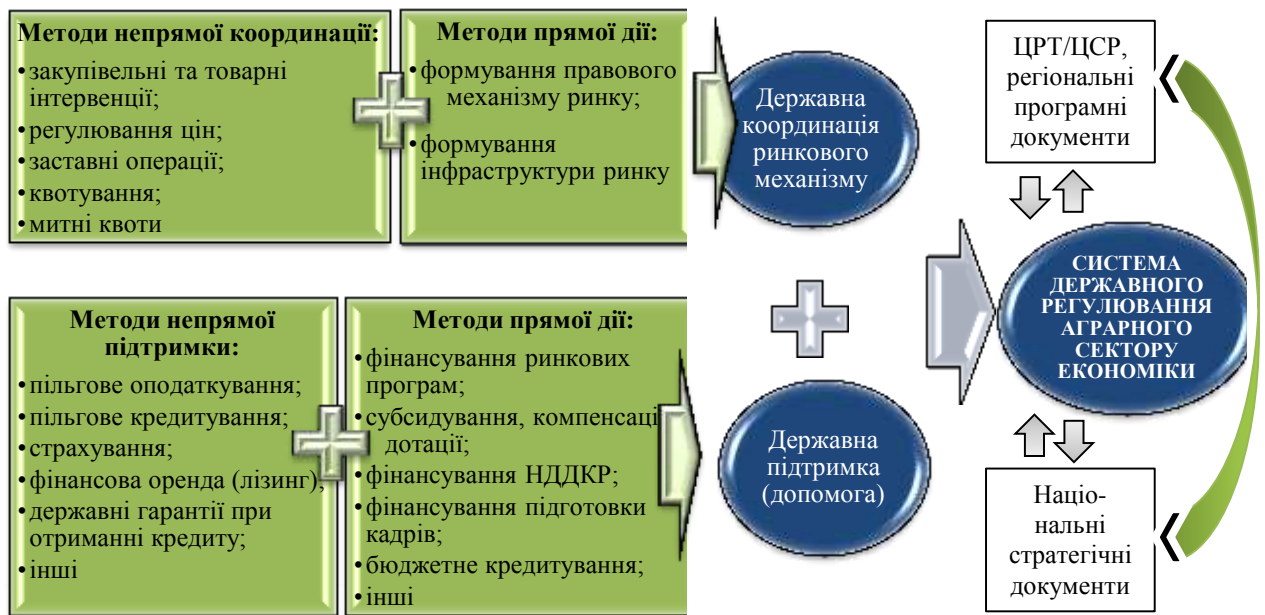


Рис. 2.3. Візуалізація системи ДРАСЕ

Джерело: складено автором за даними [148; 162; 170].

В свою чергу, державна координація ринкового механізму в аграрному секторі економіки є багаторівневою ієрархічною системою з множино-методичним набором елементів ключовими з яких є товарні і закупівельні інтервенції, заставні операції, виробничі квоти, захисні і цільові ціни, система оптових продовольчих ринків, система банків і бірж, інформаційно-консультаційна система, правничий механізм та ін. Державна підтримка (допомога) є також складною економічною системою з варіацією базових напрямків спрямованих на фінансування аграрного сектору економіки за рахунок коштів бюджетів різних рівнів, пільгове оподаткування і кредитування, фінансову оренду (лізинг), страхування тощо.

В теперішній час національна нормативно-правова база, що регламентує державну підтримку аграрного сектору економіки в цілому та сільськогосподарського виробництва, зокрема, незважаючи на її значну кількість, законодавчо закріплена неухильність від європейського вектору розвитку галузі з урахуванням національних пріоритетів за застосовуваними

в ній формами, методами, принципами, функційно-цільовим орієнтуванням, локалізацією тощо відверто дисонує з кращими світовими практиками. Тому далі доцільно розглянути відповідний методологічний базис державної підтримки аграрного сектору економіки зарубіжних країн в контексті становлення та еволюціонування базового інструментарію його державного регулювання. Найбільш повно заходи такої підтримки, що практикуються урядами зарубіжних країн зведені автором на рис. 2.4.

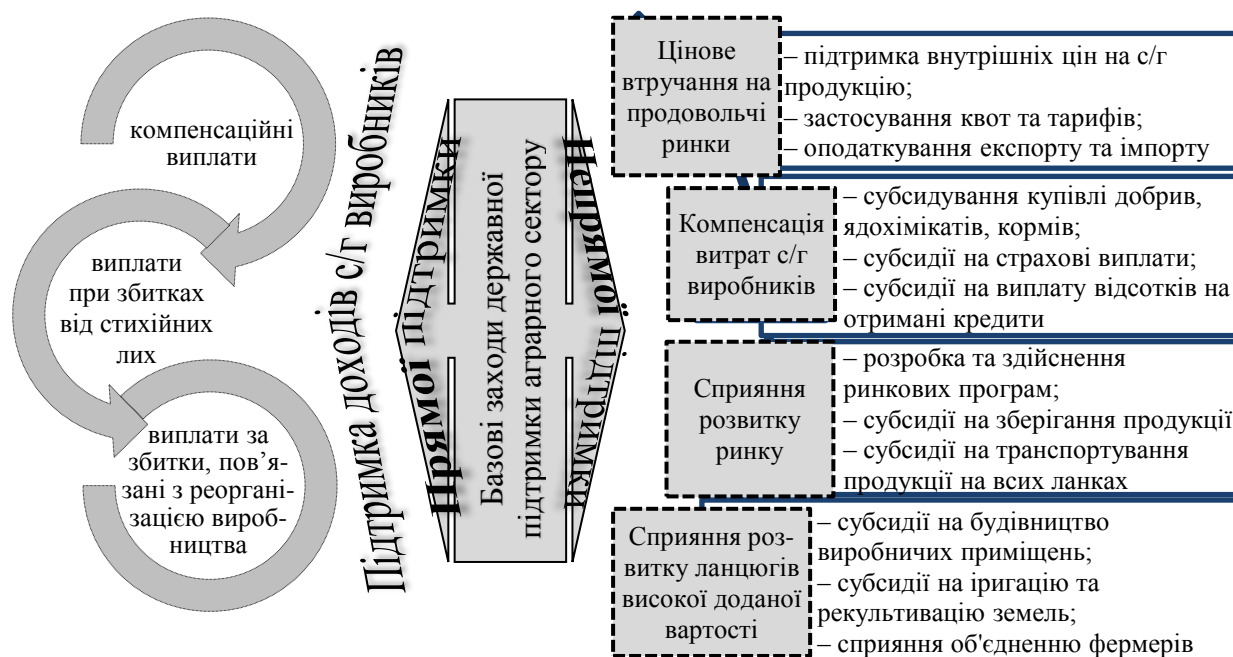


Рис. 2.4. Базові заходи та інструменти державної підтримки аграрного сектору економіки зарубіжних країн

Джерело: складено автором за даними [29; 69; 98; 141; 142; 166].

Перш за все наголосимо, що Великий економічний словник поняття «інструменти» трактує як «заходи, що використовуються державою для забезпечення пропорційності в господарстві країни, формування системи соціальних компенсацій (податки, кредит, банківський процент, цінові межі, цільові дотації та інвестиції)» [14]. Відповідно, базовий інструментарій ДРАСЕ акумулює в собі систему заходів державного координування та підтримки (допомоги), а механізм визначає їх «порядок для певного виду діяльності чи процесу» [70].

Традиційно систему прямої державної підтримки розвитку аграрного сектору економіки розвинутих країн світу формує тріадна форма заходів пов'язаних з різного роду прямими державними компенсаційними виплатами, виплатами спрямованими на покриття збитків отриманих агропідприємницькими формуваннями в результаті стихійних лих та виплати на покриття генерованих, вимушеною реорганізацією бізнес-процесів чи в цілому виробництва, операційних збитків (через скорочення посівних площ, знищення частини урожаю, забій худоби тощо).

Систему непрямой державної підтримки аграрного сектору економіки зарубіжних країн утворює комплекс тісно пов'язаних між собою заходів, це передусім:

1) цінове втручання на товарні ринки через механізми підтримки внутрішніх цін на продовольство, квотування і тарифікування, встановлення податкових платежів з експортно-імпортних продовольчих операцій;

2) компенсація витрат визначеним агропідприємницьким структурам за придбання високо-інноваційних засобів виробництва, технологій, добрив, отрутохімікатів та кормів, покриття відсоткових виплат по отриманим кредитам, страховим виплатам;

3) сприяння розвитку продовольчого ринку через механізми бюджетного фінансування генерування і провайдингу національноорієнтованих продовольчих програм, субсидування логістичних витрат пов'язаних зі зберіганням, транспортуванням сільськогосподарської продукції, її первинним адаптування до потреб кінцевого споживача;

4) сприяння розвитку агропродовольчих ланцюгів високої доданої вартості через механізми бюджетного фінансування заходів середньо- та довгострокового характеру, які забезпечують зростання якісно-кількісних показників виробництва, міри його фінансово-економічної і екологічної безпечності – субсидії на будівництво виробничих приміщень, здійснення

іригаційних проектів, рекультивацію земель, а також створенням фермерських чи інших агропідприємницьких об'єднань [153; 167; 171].

На рис. 2.5 класифікуємо систему базових методів і інструментів ДРАСЕ розвинених країн світу та розглянемо їх більш детально.

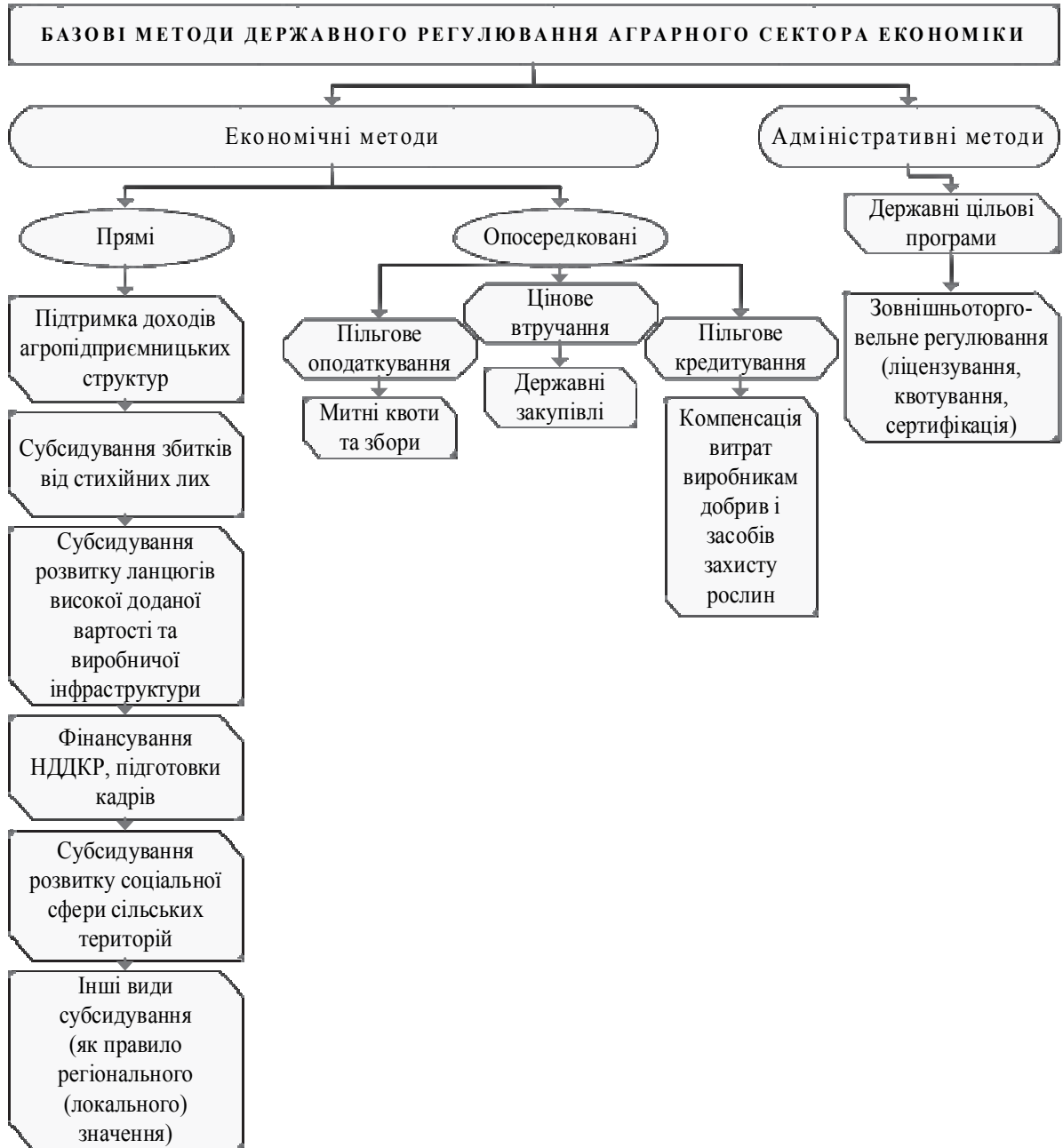


Рис. 2.5. Методи ДРАСЕ зарубіжних країн

Джерело: складено автором за даними [69; 98; 120; 156; 165].

Ключову роль в системі ДРАСЕ розвинутих країн світу відіграє підтримка цін, яка забезпечує паритетність у відносинах основної його ланки – сільського господарства з іншими галузями реального сектора економіки в цілому та аграрного, зокрема, формуючи інституційний механізм стабільності доходів сільськогосподарських виробників. Схема державного регулювання цін і її конфігурація практично у всіх країнах з розвинутою ринковою економікою та її аграрним сектором однакові – в її основу покладено, по-перше, встановлення верхніх і нижніх (або виключно нижніх) меж цінової варіації відносно індикативної або так званої «цільової» ціни, по-друге, застосування механізмів закупівельної і товарної інтервенції з моніторинговою системою економічних параметрів розвитку галузі – це витратомісткість виробництва за групами спеціалізованих господарств (країни ЄС) або за видами виробництва (США), паритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, прибутковість сільськогосподарських виробників і окремих агрогалузей у співвідношенні з реальним сектором економіки. Ця моніторингова система формує агро-знаннєву базу даних, яка на основі об'єктивної і достовірної інформації дозволяє регуляторно на перманентних засадах впливати на ринкові ціни, обсяги сільськогосподарського виробництва, накопичень, інвестицій та рівність доходів агровиробників.

Законом про ціни (1956 р.), Антитрестовськими законами Шермана (1890 р.) та Клейтона (1914 р.), а також Законом про фермерські ціни (1985 р.) у США регулюються два види цін на сільськогосподарську продукцію:

цільові (гарантовані) – поширюються на найбільш значущі види сільськогосподарської продукції, покликані гарантувати стабільний рівень доходу фермерам з високим рівнем витратомісткості здійснення операційної діяльності за рахунок компенсації різниці між цільовою ціною та ціною реалізації, якщо остання нижче, тим самим формуючи підґрунтя для

економічної безпеки функціонування фермера через гарантування державою ціни реалізації його продукції;

заставні ціни (ставки) – з 1985 р. фермерам надано право продюковане ними продовольство реалізовувати на вільному ринку та/або за контрактами, залишати на зберігання безпосередньо в господарстві в очікуванні більш високої ціни, здавати під заставу до Товарно-кредитної корпорації (далі – ТКК). Якщо ціни на ринку складаються нижче заставної ціни, то фермер, який раніше здав в ТКК під заставу своє продовольство, може одержати за нього грошову компенсацію (за заставною ціною (ставкою) з вирахуванням витрат за його зберігання (продукція в цьому випадку переходить у власність ТКК), або викупити його протягом наступних 9 місяців за цінами, що склалися на світовому ринку (якщо вони є нижчими заставної ставки), отримавши тим самим цінову маржу.

В країнах ЄС функціонує ідеологічно споріднений з США ціновий механізм – на порівняно високому рівні встановлені цільові або рекомендовані ціни (індикативні – для зернових культур, молока, цукру, соняшника; орієнтовні – для великої рогатої худоби, вина; цільові – для тютюну), що гарантують середнім і великим агропідприємницьким формуванням належний рівень доходу. Функцію мінімальних цін виконують ціни втручання, за якими державні закупівельні інституції закуповують у фермерів продовольство, балансуючи ринкові ціни з встановленим мінімумом.

В останні десятиліття на ринках продовольства по яких було досягнуто повної самозабезпеченості (зерно, молоко, ріпак, цукор, бавовна, соняшник, тверда пшениця і низка іншої продукції), державні інституційні формування ЄС вживають заходів, які обмежують їх виробництво: запровадження квотування на виробництво та реалізацію відповідного виду продовольства, поступовий відхід від принципу гарантування цін для будь-якої кількості

продовольства, яке постачається на ринок, а також поступальне зниження рівня межі ціни втручання.

Важливим складником системи державного цінового регулювання в ЄС є порогова (або імпортна) ціна (граничні – для зернових, цукру, молочних продуктів; довідкові – для фруктів, овочів, вина, рибопродуктів; шлюзові – для свинини, яєць, птиці), яка визначає рівень митного захисту внутрішніх фермерських цін. Разом з пороговою ціною встановлюється і компенсаційний митний збір, розмір якого суттєво варіюється через різницю між фіксованою пороговою ціною і ціною світового ринку який в умовах економічної циклічності, поліфакторності є високотурбулентним та складно прогнозованим. Цей збір, стягуючись на користь ЄС разом з логістичними витратами, збільшує світову ціну до цільової, забезпечує продовольчий протекціонізм агропідприємницьких формувань з країн ЄС на його внутрішньому ринку по відношенню до продовольства з країн-імпортерів.

Порогові і цільові ціни виконують функцію верхньої межі захисту внутрішніх цін на продовольство за яким країни ЄС ще не досягли самозабезпеченості. При вивезенні продовольства за межі ЄС для компенсації різниці між цінами світового ринку і ринку ЄС застосовується експортне субсидування (експортні виплати). Таким чином, ціновий механізм являє собою важливий інструмент фінансування аграрного сектору економіки країн ЄС причому як за рахунок коштів державного та/або місцевих бюджетів, так і за рахунок кінцевих споживачів. Ці ціни, перевищуючи рівень світових цін, дозволяють здійснювати фінансування фермерів, стимулювати їх оптимальне розміщення, зокрема для забезпечення сталості розвитку агропродовольчих систем, локальної продовольчої безпеки, сільських територій в точу числі й вирішення проблем з територіями депресивного сільськогосподарського розвитку, створювати цінові бар'єри входження на внутрішній ринок ЄС агровиробникам з відносно нижчим рівнем собівартості продовольства. Тобто існує єдиний ціновий каркас

функціонування ринку, з єдиною системою верхніх, нижніх і орієнтовних цін, єдиною системою зовнішньоторговельного регулювання шлюзового типу, вирівнюванням ціни в ЄС і на світовому продовольчому ринку. На практиці існує певний диспаритет цін в окремих країнах ЄС, який обумовлений специфічними локальними умовами виробництва і величиною логістичних витрат.

Це ключовий, але далеко не єдиний базовий інструмент економічних методів ДРАСЕ розвинутих країн світу. Все більше зростає значення в ньому прямих виплат спрямованих на регулювання кількісно-якісних параметрів сільськогосподарського виробництва, доходів агропідприємницьких формувань, збільшення витрат на структурно-, екологоспрямовані заходи, формування агропродовольчих ланцюгів високої доданої вартості. Однак зміна глобальної та як наслідок локальної парадигми стратегічного орієнтування розвитку аграрного сектору економіки в умовах невизначеності, необхідності протидії економічній циклічності, проблемам забезпечення продовольчої безпеки, призводить до розширення базового інструментарію державного регулювання новими для нього економічними (фінансування наукових досліджень і розробок, підготовки кадрів, зокрема вищої кваліфікації для потреб аграрної галузі, заходів локального (регіонального) значення тощо) та адміністративними методами (скорочення посівів, забій худоби, контроль ефективності використання бюджетних коштів, попередження їх не цільового використання тощо). Але важливим є не стільки зростання міри державного втручання в аграрний сектор економік розвинутих країн світу, а збалансування застосовуваних для цього регуляторних принципів, методів та інструментів. Так, до базового інструментарію прямих виплат відносяться компенсаційні платежі, субсидування в розрахунку на одиницю площі або поголів'я худоби, страхові виплати та нормативно визначені грошові компенсатори, платежі у вигляді повного або часткового фінансування закупівлі ресурсів для виробництва,

його переструктурування або інтегрування з метою формування агропродовольчих ланцюгів високої доданої вартості. В цілому ж із загальної суми базових компенсаторів в країнах з розвинутою економікою $\frac{2}{3}$ складають виплати в розрахунку на одиницю земельної площі чи поголів'я тварин.

Разом з тим, природно, що розмір і структура таких компенсаційних виплат різняться за країнами через природно-кліматичні та соціо-економічні умови, локальні пріоритети аграрної політики. У США і ЄС встановлюються фіксовані платежі, пов'язані з програмами стабілізації виробництва та охорони навколишнього середовища з урахуванням площ посіву сільськогосподарських культур та рівня їх врожайності. Такі виплати можуть носити дуальне забарвлення – за зменшення масштабів чи повне припинення агровиробництва, у вигляді компенсаційних виплат та прямих доплат до доходів як в цілому по країні, так і локального значення за особливо несприятливі умови агровиробництва (північна частина Фінляндії, заболочені райони Ірландії, важкодоступні високогірні райони Австрії тощо) – краща світова практика свідчить, що найбільшу ефективність прямих платежі мають саме в тих випадках коли вони безпосередньо корелюють з умовами агровиробництва.

В останні десятиліття в країнах з розвинутою економікою призначення прямого державного субсидування регулювання їх аграрного сектору дещо змінилося. Якщо в 60–70-их роках він був потужним базовим інструментом здатним сформувавши стимули для розвитку агровиробництва через повне або часткове фінансування інвестицій у закупівлю (відтворення) засобів виробництва, нове будівництво, розвиток виробничої і соціальної інфраструктури, то з насиченням ринку продовольства, його значним у багатьох випадках перевиробництвом, призначення прямих субсидій змінилося, хоча продовжується і субсидування інвестицій у інноватизацію

засобів виробництва, особливо за рахунок механізмів пільгового кредитування.

Базовим інструментарієм субсидування витрат агрогосподарств у багатьох країнах світу є покриття (компенсація) відсоткових виплат за банківськими кредитами, бюджетна підтримка (стартові-інвестиції) фермерів-початківців, а також покриття частини їх витрат за провадження господарської діяльності у несприятливих природно-кліматичних та соціо-економічних умовах. При цьому неухильно зростають витрати на формування вертикальних і горизонтальних агропідприємницьких формувань, збільшення масштабів їх діяльності, меліорацію земель, розвиток інфраструктури сільських територій.

В даний час в розвинених країнах світу пряме державне субсидування виробників спрямоване передусім не на стимулювання обсягів виробництва продовольства, а на підтримку доходів його виробників, забезпечення реалізації глобальних та національних (регіональних, локальних) пріоритетів структурної перебудови галузі, її соціо- (орієнтована на поліпшення якості життя, передусім в сільській місцевості) і екологізації (запровадження екологічно чистих технологій агровиробництва, продуктивне використання решток сільськогосподарського виробництва, розширення асортименту культурних рослин, що вирощуються на плантаціях, та введення в харчовий раціон продуктів, отриманих з тих видів рослин і тварин, які вважалися неперспективними тощо).

Через зближення регіональних пріоритетів аграрної політики з глобальними, визначеними, зокрема в ЦРТ пряме субсидування не тільки стає стержневим елементом в базовому інструментарії ДРАСЕ в цілому, а й привілеює в його економічному механізмі, забезпечуючи перехід від традиційної ортодоксальноорієнтованої політики спрямованої на зростання обсягів виробництва продовольства, доходів окремих фермерських господарств, до нової – паритету доходів і якості сільського життя. Оскільки

виключно ринковими механізмами в т.ч. ціновими, дана глобальна ціль недосяжна, тому спостерігається не тільки модернізація нової політики підтримки доходів фермерів, яка жваво дискутується в національній науково-експертній та політичній площині, а й поєднання економічних і адміністративних методів регулювання досягнення глобально- і локальнопріоретизованих цілей.

Не зважаючи на це, традиційно найважливішою метою державного регуляторного втручання в аграрний сектор економіки в цілому та сільське господарство, зокрема, є підтримка фінансових ресурсів агропідприємницьких формувань для забезпечення сталості їх розвитку його збалансування з соціо-економічними та екологічними потребами сільських територій. Таке не змінне орієнтування обумовлено, в першу чергу, специфічними умовами функціонування та розвитку сільського господарства, зокрема невпинно зростаючою капіталоємністю, що призводить до тенденції зниження фондоддачі галузі, розбіжністю в періодизації витратно-дохідних операцій і як наслідок катастрофічної нестачі вільних фінансових ресурсів. Таке позиціонування сільського господарства серед решти галузей реального сектору пріоретизує в базовому інструментарії державного регулювання систему його фінансової підтримки з притаманними регіональними особливостями її інституційної будови та практичної реалізації.

Навіть в одному економічному угрупованні, як ЄС, роль і кредитна політика банків у стосунках з агровиробниками істотно різняться за країнами. Не зміним є лише тотальний державний контроль та координування сільськогосподарського кредитування, зокрема в частині забезпечення адресності, пільговості та локальної цілеорієнтованості. Так, в Німеччині провідними кредиторами, фінансовими акумуляторами і розпорядниками коштів аграрного сектора економіки є: союз німецьких народних банків і банків товариств «Райффайзен»; система німецьких ощадних кас і жироцентралей (особлива форма комунальних закладів

банківського типу, яка організовує жиророзрахунки – різновид безготівкових розрахунків, проведених банками й ощадними касами шляхом перерахування сум з одного рахунку на інший; у Німеччині широко поширені регіональні жироцентри, де здійснюються безготівкові розрахунки між фермерами-вкладниками ощадних кас із різних міст); сільськогосподарський рентний банк у Франкфурті; німецький поселенський і іпотечний банк в Бонні; кредитний інститут відновлення у Франкфурті; приватні іпотечні банки. У Франції даний механізм заснований на принципі боніфікації, тобто через державну компенсацію банку різниці між договірною відсотковою ставкою (між банком і агровиробником) і ставкою пільгового кредитування, при цьому регуляторну функцію та контрольні заходи здійснює Міністерство сільського господарства спільно з Національним центром розвитку агропідприємницьких структур. Натомість в США в системі спеціалізованого пільгового кредитування значну роль (значно більшу ніж в Європі) відведено комерційним кредитним інститутам, переважно орієнтованих на іпотечне кредитування, кредитування великих фермерських формувань, придбання ними сучасної американської техніки.

Поряд з ціновою та фінансово-кредитною політиками, фіскальна – завжди була і залишається найважливішим базовим інструментом в системі опосередкованих економічних методів ДРАСЕ. У структурі податків (табл. 2.4), що сплачуються аграрним сектором економіки розвинених країн, як правило, присутні національні податки – на прибуток і додану вартість, корпоративний та місцеві – земельний, інші місцеві податки і збори, які суттєво диференціюються за країневою ознакою.

Однак якщо агропідприємницьке формування має статус юридичної особи, форму товариства (компанії) з обмеженою відповідальністю чи корпорації воно є автоматично платником податку на прибуток (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Диференціація податків за країневою ознакою, %*

Назва країни	Податок на прибуток		Соціальне страхування		ПДВ
	корпоративний	індивідуальний	роботодавець	працівник	
Австралія	30	17–45	–	–	10 (GST)/0
Бразилія	34**	7,5–27,5	37,3	11	17–25/0***
Індія	30–40	10–30	12	12	5–15/0– 4****
Канада	15	15–29	–	–	5 (GST)/0***
Китай	25	3–45	30	11	17/0; 13*****
США	15–35	0–39,6	7,65	5,65	–
Країни ЄС:					
Австрія	25	21–50	21,83	18,2	20
Бельгія	33,99	25–50	40,58	13,07	21
Болгарія	10	10	18,5	12,9	20
Хорватія	20	12–40	15,20	20	25
Чехія	19	22	34	11	21
Данія	23,5	38–65	0	DK900	25
Естонія	20	20	33	1,6	20
Фінляндія	20	6,5–31,75	19,47	9,14	24
Франція	33,33	5,5–41	50	20	20
Німеччина	30–33	14–45	19,7	20,6	19/7
Греція	26	0–42	28	16,5	23
Угорщина	10/19	16	28,5	18,5	27
Ірландія	12,50	20–41	10,75	4	23
Італія	27,50	23–43	30	10	22
Латвія	15	15/20	32,6	9	21
Люксембург	21	0–40	14,69	13,45	17
Мальта	35	15–35	10	10	18
Нідерланди	20–25	5,85–52	–	–	21
Польща	19	18/32	22,14	13,7	23
Португалія	21	14,5–48	23,75	11	23
Румунія	16	16	28,45	16,5	24
Словаччина	22	19/25	34,8	13,4	20
Словенія	17	16–50	16,1	22,1	22
Іспанія	28	24,75–52	29,9	6,35	21
Швеція	22	0–57	–	–	25
Великобританія	23	0–45	13,8	12	20

Умовні позначення: * – станом на жовтень 2015 року; ** – податок на доходи юридичних осіб складає 15 %, існує також податок на прибуток у розмірі 10 % для щорічного доходу понад 240 тис. реалів, 9 % додаються для соціального внеску на чистий прибуток; *** – основні продовольчі товари; **** – 0 % – для фруктів, овочів, сільськогосподарського інвентарю та 4 % – продукти харчування; ***** – продукція сільського господарства, замітники рослинних масел і зернових, фураж, хімічні добрива, сільськогосподарські хімікати і техніка, парникова поліетиленова плівка.

Джерело: складено автором за даними [7].

Але через наявність в країнах ЄС прогресивної податкової шкали з відносно низькими ставками для малоприбуткових аграрних формувань, більшість з них потрапляють в пільгову категорію оподаткування. В свою чергу в США особливість обчислення та справляння податків в аграрному секторі економіки і розглядається як стержневий елемент системи пільгового оподаткування (податок з продажів продуктів харчування у переважній більшості штатів не справляється або застосовується суттєво нижча ставка, аналогічний принцип застосовується до сировини, матеріалів, основних засобів, які купуються агропідприємницькими формуваннями для власних виробничих потреб). Сама ж питома вага податкових платежів в сукупних фермерських витратах становить близько 3–4 %, що в рази нижче бюджетних витрат на аграрний сектор економіки США.

Створення агропродовольчих ланцюгів високої даної вартості, підтримка інфраструктурних проектів в сільській місцевості – це відносно новий пріоритет *ДРАСЕ*, який поєднує в собі загальнодержавні, регіональні та муніципальні інтереси, створює фінансово-бюджетні, інституційно-ментальні передумови для їх реалізації за рахунок балансування аграрних перетворень з соціо-економічними потребами сільського населення, сільських територій з урахуванням завдань ЦРТ/ЦСР щодо викорінення голоду, досягнення продовольчої безпеки, покращення харчування, а також сприяння сталому розвитку сільського господарства. В рамках цього пріоритету держава фінансує (співфінансує) великі меліоративні, логістичні, транспортно-інфраструктурні проекти, проекти пов'язані з розвитком системи охорони здоров'я, освіти сільського населення, прикладних наукових досліджень і розробок, сільськогосподарського дорадництва, пропагандиско-цільові заходи, підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації кадрів для традиційних та нових потреб аграрного сектору економіки.

Водночас як показує світова економічна історія, головним лейтмотивом розвитку аграрного сектора економіки, динамічності протікаючих в ньому

соціо-економічних, фінансово-кредитних, інвестиційно-інноваційних, освітньо-наукових, інституційних, територіально-екологічних та інших процесів виступала аграрна політика, яка відповідаючи на все нові суспільні запити, продовольчі потреби, глобально- та локальнозабарвлені кризові виклики еволюціонувала в бік сталості агропродовольчих систем через розвиток базового інструментарію ДРАСЕ, здатного відповідати не тільки симптоматичним проявам аграрної кризи, а й забезпечити невілювання сучасних загроз, зокрема викликаних економічною циклічністю (рис. 2.6).

Так, на першому еволюційному етапі (початок ХІХ ст. – 1920-ті рр.) відбулось зародження окремих базових інструментів регулювання земельних відносин, інституційних підвалин системи кредитування ресурсного і інфраструктурного забезпечення сільськогосподарського виробництва, аграрної освіти і науки, поширення технологічних інновацій (електрифікація, газифікація, створення транспортно-логістичної інфраструктури тощо) та інноваційних знань щодо сучасних методів ведення землеробства і тваринництва притаманних індустріальному етапу розвитку як суспільства в цілому, так і аграрного сектора економіки зокрема.

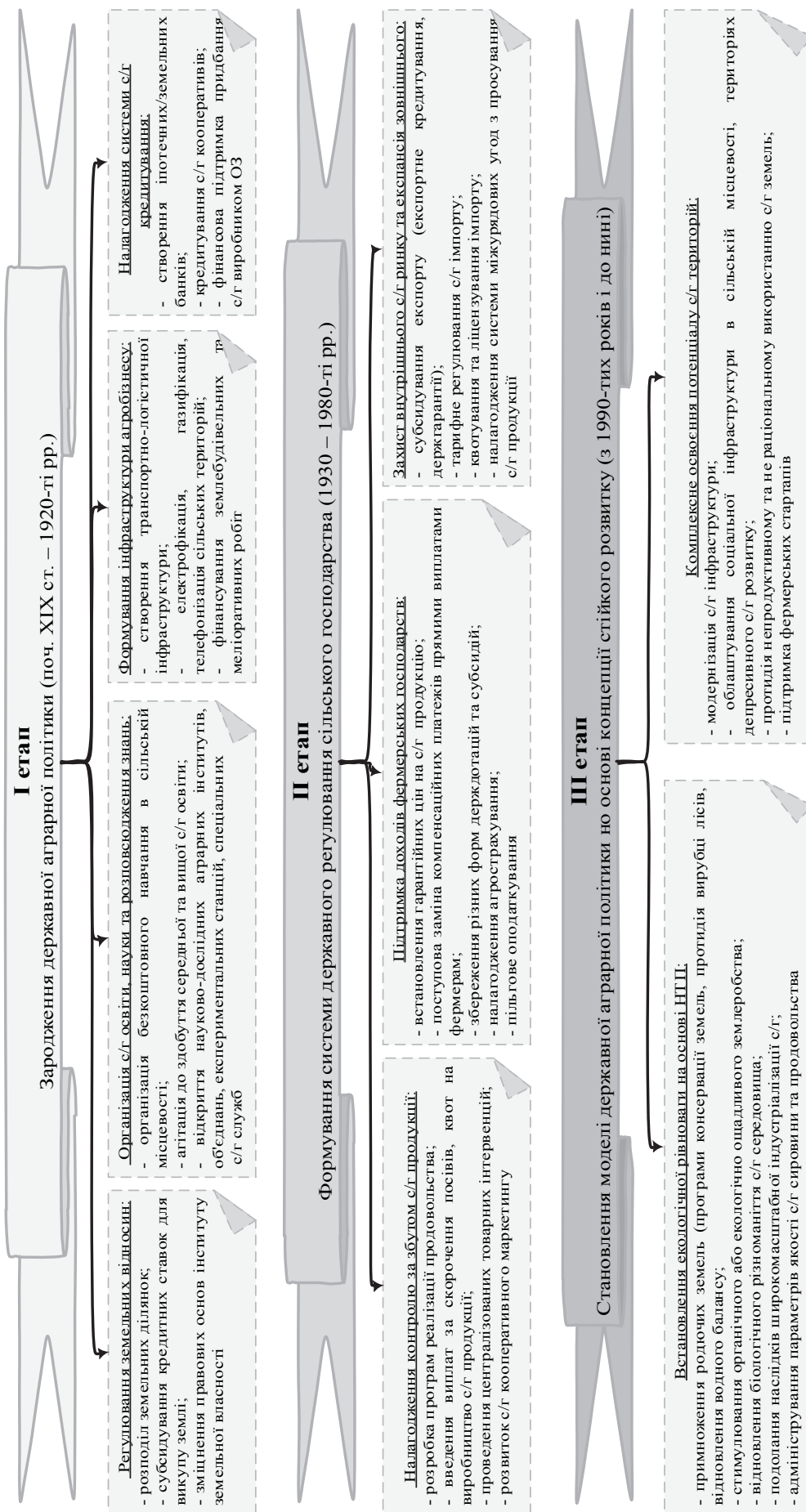


Рис. 2.6. Етапологізована еволюція змістовного наповнення основних напрямків державної аграрної політики в США та окремих країн Європи

Умовні скорочення: с/г – сільське господарство; ОЗ – основні засоби; НТП – науково-технічний прогрес.

Джерело: складено автором за даними [139; 164].

На другому етапі (1930–1980-ті рр.) за рахунок подальшої індустріалізації аграрного сектору економіки, формування глобального ринку сільськогосподарської продукції, концентрації сільськогосподарського виробництва, торгівлі та переробки в аграрних корпораціях з поступовим зменшенням фермерського сегменту, постала потреба в подальшій інституційній розбудові системи контролю збуту сільськогосподарської продукції, інструментарію підтримки доходів фермерських господарств, захисту внутрішнього продовольчого ринку від експансії зовнішніх товаровиробників.

На цьому етапі відбулось не тільки продовження ідеологічного наповнення базового інструментарію ДРАСЕ, формування відповідної системи базових заходів, а й виокреслення контурів «жорсткої» та «соціоеколого-орієнтованої» державної регуляторної політики в аграрному секторі економіки окремих країн світу, як доктрини досягнення різних стратегій аграрного розвитку з огляду на національні інтереси. Ці розбіжності фактично зводяться до протистояння двох підходів, перший, уречевлюється в моделі вільної торгівлі (притаманна США, Австралії, Канаді, а також країнам-членам СОТ в якій США відіграють провідну роль), другий – модель аграрного протекціонізму (Японія та країни Європи), які в підсумку стали відправною точкою в диференціації композиційного набору заходів реалізації базового інструментарію державного регулювання аграрного сектору їх економіки.

Третій еволюційний етап (з 1990-х рр. і до нині) викристалізував базові інструменти ДРАСЕ США (I тип – «жорстка») та ЄС (II тип – «соціоеколого-орієнтована») через завдально-цільове орієнтування реалізації глобально-пріоретизованих цілей сталого розвитку з урахуванням диференціації масштабів сільськогосподарського виробництва, кількісно-якісних показників його діяльності та національних інтересів, які включають чотири спільні інструменти (субсидування кредитування, регулювання цін,

державні замовлення і закупівлі, дотації) та один відмінний (експортне субсидування – США, підвищення якості продукції та охорони навколишнього середовища – ЄС).

Запровадження такого специфічного інструментарію обумовлено, з одного боку, традиційно високим рівнем ефективності сільськогосподарського виробництва в США, високою ціною конкурентоспроможністю продовольства на його внутрішньому ринку, тому природньо, що державна підтримка фокусується на балансуванні заходів стимулювання експорту та споживання продукції американського аграрного сектора. З іншого, через відносно нижчу ефективність сільськогосподарського виробництва в Японії та країнах ЄС, ними вживаються заходи щодо перешкоджання проникнення на їх внутрішні ринки імпортової продукції за рахунок встановлення високих вимог до її якісно-екологічних параметрів (рис. 2.7).

Водночас в розвинутих країнах світу останнім часом на високому рівні широко дискутується питання значної зарегульованості аграрного сектору їх економік. Так, уряд Австралії 22 грудня 2015 року ініціював перед Комісією з продуктивності (створена в 1998 році Законом про Комісію з продуктивності на базі Комісії з промисловості, Бюро промисловості і економіки Консультативної комісії з економічного планування, як незалежний дорадчий орган уряду Австралії) проведення 9 місячного дослідження щодо ефективності застосовуваних урядом базових інструментів регулювання діяльності сільськогосподарських товаровиробників, функціонування агропродовольчого ринку та розвитку сільських територій.

Глобальні та національні (регіональні) стратегічні пріоритети розвитку аграрного сектору економіки

		ЦІЛІ д е р ж а	ЗАВДАННЯ в н о г о	ІНСТРУМЕНТИ р е г у л ю в	МАСШТАБИ а н н я
Сучасні моделі державного регулювання аграрного сектору економіки	I тип «Жорстка» (США)	1. Створення умов для ефективного функціонування агровиробництва. 2. Забезпечення пріоритетних конкурентних можливостей з агровиробниками третіх країн.	1. Зростання конкурентоспроможності. 2. Підтримка сільськогосподарських товаровиробників	1. Субсидування кредитування. 2. Регулювання цін. 3. Державні замовлення та закупівлі. 4. Дотації (в ЄС орієнтовані на одиницю скота (голову) чи площі посівів (1 га))	5. Експортне субсидування
	II тип «Соціоколого-орієнтована» (ЄС)		3. Забезпечення населення якісними продуктами харчування		
		4. Охорона навколишнього середовища			1. 30 % від вартості виробленої товарної с/г продукції. 2. Довгострокові прогнози і цільові програми в т.ч. програми с/г досліджень і інфраструктурного забезпечення науки
					3. Соціальні програми підвищення доходів населення

Умовні позначення:
 – спільні для обох моделей змістовні компоненти (інструменти); – відмінні.

Рис. 2.7. Типологізація сучасних моделей ДРАСЕ розвинутих країн

Джерело: складено автором за даними [98; 144; 146; 169].

Оприлюднений 15 листопада 2016 року звіт [168] засвідчив, з одного боку, цілковите сприйняття агроформуваннями застосовуваних урядом регуляторних інструментів, зокрема в частині забезпечення сталості соціально орієнтованих економічних результатів їх діяльності, прозорості застосовуваних регуляторних інструментів в контексті визначених стратегічних орієнтирів ЦСР, з іншого – цілковите нерозуміння, а як наслідок

не сприйняття діяльності третини державних регуляторних інституцій, нормативну розбалансованість та укорінення інформаційної асиметрії між учасниками аграрного ринку в підготовці для них нормативно визначених інформаційно-аналітичних та статистично-оглядових зведень, значну зарегульованість соціо-економічних, екологічних, логістичних вимог до ведення сільського господарства, вирощування окремих видів рослинницької та тваринницької продукції, вимог до її маркетингового просування на внутрішньому ринку. В країнах ЄС такого роду дослідження відбуваються системно (2007, 2009, 2012, 2013, 2015 роки) із використанням методології «Євробарометр» шляхом прямих інтерв'ю пересічних європейців щодо їх ставлення до сільського господарства, рівня його державницько-секторіальної важливості, розуміння фінансової підтримки сектору в цілому через призму ролі фермера – як агропродовольчого виробника та сільських територій – як осередка забезпечення добробуту всього європейського соціуму.

Отримані результати під час останнього опитування (17–23 жовтня 2015, проводилось у 28 країнах-членах ЄС) [155], засвідчили цілковите сприйняття ідеології нового програмного періоду САП (2014–2020 рр.), а також визначених Єврокомісією регуляторних пріоритетів (провайдинг знань у сільському та лісовому господарствах; забезпечення сталого розвитку сектору в цілому та продукovanого ним продовольства; формування агропродовольчих ланцюгів високої доданої вартості; скорочення кількості зайнятого населення в сільському господарстві) та базових інструментів їх реалізації (субсидування; регулювання цін; державні замовлення та закупівлі; охорони навколишнього середовища) – рис. 2.8.

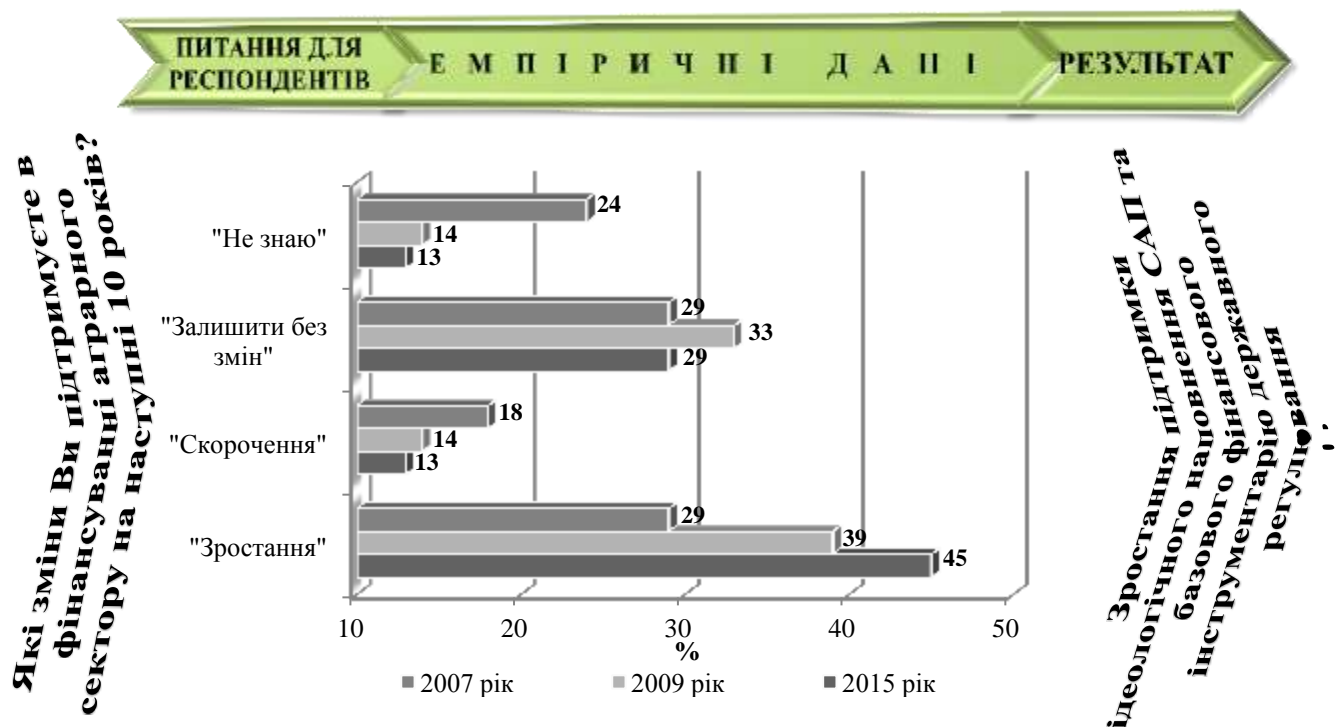


Рис. 2.8. Візуалізація процесу сприйняття європейським співтовариством базового інструментарію ДРАСЕ

Джерело: складено автором за даними [154; 155].

Підсумовуючи відзначимо, що в результаті впливу глобальних чинників для координованого пришвидшення темпів світ-прогресу в напрямі подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства відбулося:

по-перше, формування сучасної парадигми державного регулювання економіки в цілому та її аграрного сектору, зокрема, яка слугує своєрідним сорбентом глобалізаційних, інтеграційних, регіоналізаційних процесів, домінування економіки ринкового типу, швидкого розвитку науково-технічного прогресу, інтернаціоналізації капіталу, зростання ролі транснаціональних корпорацій, міграції робочої сили, зростання кількості фінансових, економічних, аграрних, соціальних криз, поглиблення регіональної асиметрії, та базується на тріадній рівності: «глобальний – регіональний – локальний»;

по-друге, трансформування методологічних підходів до регуляторної функції держави у аграрному секторі економіки – перетворення її з

інституційно-функційного провайдера механізму подолання аграрних криз, забезпечення продовольчих потреб соціуму, розвитку національних продовольчих ринків, досягнення інших секторальних та локальних (регіональних) економічних цілей, на ключовий стабілізаційний фактор системи соціо-економічної життєдіяльності країни, спроможний забезпечити всеохоплююче та стале економічне зростання, повну і продуктивну зайнятість, відкритість, безпеку, життє- і екологічну стійкість міст та населених пунктів тощо;

по-третє, поступально-етапологізоване еволюціонування базового інструментарію ДРАСЕ розвинутих країн світу в основу якого покладено цілеорієнтування на глобально-, регіонально- та локальнопріоретизовані напрями суспільного розвитку, диференціювання масштабів сільськогосподарського виробництва, його продуктивності, національних економічних інтересів, регламентування державної підтримки (допомоги) сільськогосподарським товаровиробникам в умовах економічної циклічності;

по-четверте, формування в останні роки в розвинутих зарубіжних країнах двох мутабільних поглядів соціуму на ефективність застосовуваних урядом регуляторних важелів впливу на розвиток сільського господарства та сільських територій. Між цими дещо протилежними позиціями лежить перш за все відмінність у будові відповідних інституційно-моніторингових та провайдингових систем, їх здатність сформувавши цілковите розуміння платників податків щодо необхідності подальшої фінансової підтримки аграрного сектору економіки для досягнення визначених стратегічних цілей.

Список використаних джерел:

- 1. Аграрне право України: підручник [Текст] / за заг. ред. В. М. Єрмоленко. – К.: Юрінком-Інтер, 2010. – 608 с.*
- 2. Аграрний устрій України : наукове видання ; за ред. Ю. О. Лупенка, М. Ф. Кропивка – К.: ННЦ «ІАЕ», 2017. – 72 с.*

3. *Аграрное право: учебник для вузов / С. С. Акманов [и др.]; под ред. проф. Г. Е. Быстрова и проф. М. И. Козыря. 2-е изд. испр. и доп. – М.: Юристъ, 2000. – 534 с.*
4. *Агroeкономічні трансформації в Україні: напрями та перспективи розвитку : монографія / Саблук П. Т. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 372 с.*
5. *Алейнікова О. В. Особливості формування механізму державного регулювання аграрної галузі на сучасному етапі / О. В. Алейнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 10. – С. 89–93.*
6. *Алимов О. М. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: монографія / О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.*
7. *Анализ мировых тенденций государственной поддержки сельского хозяйства [Электронный ресурс]//Евразийская экономическая комиссия. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/sxs/.pdf*
8. *Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.*
9. *Архипенко І. Аграрний сектор економіки та «державна аграрна політика» як наукові поняття у структурі світогляду суб'єктів державного управління / Іван Архипенко // Держава і ринок. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2012-4/doc/3/03.pdf>.*
10. *Бабенко А. Г. Державне регулювання – пріоритетний напрям розвитку економіки аграрного сектору / А. Г. Бабенко // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 162. – С. 41–44.*
11. *Бандурка О. М., Петрова К. Я., Удодова В. І. Державне регулювання економіки: Підручник. – Харків: Вид-во Ун-ту внутр. справ, 2000. – 160 с.*
12. *Бейкун А. Л. Чинна проблематика правового значення категорії «державне регулювання» з позиції необхідності забезпечення екологічно сприятливого режиму господарювання в аграрній сфері національної економіки / А. Л. Бейкун. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://наука.jur-academy.kharkov.ua/download/el_zbirnik/2.2013/21.pdf.*
13. *Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко, М. О. Гончаренко, В. А. Зленко, О. В. Зернецька / НАН України. Ін-т світової економіки і міжнародних відносин; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 240 с.*
14. *Большой экономический словарь : 26500 терминов / сост. А. Н. Азрилян. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.*

15. Бородіна О. М. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізми, ефективність / О. М. Бородіна // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 109–125.
16. Братишко В. Национальная экономика как объект государственного управления / В. Братишко // Економіка України. – 2004. – № 6. – С. 71–74.
17. Быстров Г. Е. Государственное регулирование сельского хозяйства в России (понятие, функции, формы, методы): теория, практика, проблемы / Г. Е. Быстров // Правовое регулирование аграрных отношений в России, Украине, Белоруссии, Казахстане, других странах СНГ и государствах ЕС: состояние, проблемы, пути совершенствования: международный сборник научных трудов аграрных и юридических высших учебных заведений России, Украины, Белоруссии, Казахстана, других стран СНГ и государств ЕС. Т. 1. – Москва, ООО «Торжокская типография». – 2009. – 576 с.
18. Веденин Н. Н. Аграрное право: Учебник / Н. Н. Веденин. – М.: Юриспруденция, 2000. – 368 с.
19. Великий енциклопедичний юридичний словник / за ред. Ю. С. Шемшученка. – К. : Юридична думка, 2007. – 992 с.
20. Віскузі В. Кіп. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика / В. Кіп Віскузі, Джон М. Вернон, Джозеф Е. Гарингтон (мол.) ; пер. з англ. ; наук. ред. пер. та авт. передм. О. Кісієвич. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 1047 с.
21. Гайдук В. И. Проблемы и перспективы развития предпринимательской деятельности предприятий АПК / В. И. Гайдук. – Краснодар: ВНИЭТУСХ, 2000. – С. 51.
22. Гайдуцький А. П. Аграрна реформа і нові можливості для залучення іноземних інвестицій / А. П. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 3–12.
23. Гайдуцький П. І. Аграрна реформа Л. Д. Кучми в Україні: історико-економічні аспекти / П. І. Гайдуцький. // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 5–13.
24. Гарагонич О. В. Теоретичні питання державного регулювання господарської діяльності / О. В. Гарагонич // Юридична наука, практика та освіта. – Вип. 1. – 2010. – С. 141–147.
25. Гаращенко Н. Л. Государственное регулирование экономики : учебное пособие / Н. Л. Гаращенко. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2007. – 166 с.
26. Гасанов С. Теоретична сутність державної підтримки сільського господарства в системі державного регулювання аграрного сектора / С. Гасанов, С. Петруха // Економіст. – 2014. – № 7. – С. 16–17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/8122-theoretical-essence-of-state-support-foragriculture-in-the-state-regulation-system-of-agrarian-sector.html>.

27. Гіндес О. Г. Державна підтримка розвитку підприємництва в аграрній сфері: автореф. дис... канд. наук з держ. упр. / О. Г. Гіндес; Акад. муніцип. упр. – К., 2009. – 20 с.
28. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України [видано Верховною Радою України 16 січня 2003 р. № 436-IV]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
29. Господарський механізм агропромислового комплексу кризового періоду / Відп. ред. редкол. Б. Й. Пасхавер. – К.: НАН України; Інститут економіки, 2011. – 350 с.
30. Государственное регулирование экономики / [Т. Г. Морозова, Ю. М. Дурдыев, В. Ф. Тихонов и др.] ; под ред. Т. Г. Морозовой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 255 с.
31. Государственное регулирование экономики : учебное пособие [Електронний ресурс]; [под общей ред. Г. Н. Власова и А. М. Желтова]. – Нижний Новгород, 1998. – Режим доступу: http://vasilieva.narod.ru/gu/stat_rab/book/GRE_Zhelto/g2.htm. – Назва з екрана.
32. Григорська О. Бюджетна політика як інструмент державного регулювання економіки / О. Григорська // Вісник антимонопольного комітету України. – 2011. – № 4. – С. 29–33.
33. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: монографія // Дем'яненко М. Я., Саблук П. Т., Скупий В. М. та ін.; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.
34. Державне регулювання // Енциклопедія інвестицій / [за ред. Романа Дяківа]. – Київ: ТЗОВ «Книгодрук», 2008. – 511 с.
35. Державне регулювання економіки та економічна політика [Текст]: навч. посіб. / Г. С. Третяк, К. М. Бліщук. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 128 с.
36. Діба М. І. Механізм регулювання в перехідній економіці : Автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.01.01 / М. І. Діба; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 33 с.
37. Діброва А. Д. Державне регулювання сільського господарства: теорія, методологія, практика [Текст] / А. Д. Діброва. – К.: ВРД «Формат». – 2008. – 448 с.
38. Діброва А. Д. Сучасне трактування сутності державного регулювання аграрного сектору економіки / А. Д. Діброва // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 76–84.
39. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки : Навчальний посібник / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. 5-ге вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2006. – 213 с.
40. Донець Л. І. Діагностика впливу державного регулювання на економічну безпеку підприємницької діяльності // Вісник ДонНУЕТ. Серія «Торгівля і ринок». – 2006. – С. 134–138.

41. Дудник А. В. Концептуальные основы экономической политики аграрного протекционизма в современной России / *Аграрный вестник Урала*. 2011 г. № 5 (84). – С. 76.
42. Дьомін А. І. Вища освіта України і Болонський процес: Навчально-методичний посібник з організації самостійної роботи студентів та аспірантів вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації за вимогами кредитно-модульної системи організації навчання / А. І. Дьомін, Л. Л. Побережна. – Біла Церква, 2007. – 170 с.
43. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол. С. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – Київ: Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
44. Економічна енциклопедія: у 3 т. / за ред. С. В. Мочерного. – К. : ВЦ «Академія». – 2000. – Т. 1. – 818 с.
45. Енциклопедія сучасної України. – К., 2007. – Т. 7. – 780 с.
46. Єфименко Т. І. Інституційне регулювання економічного розвитку / Т. І. Єфименко // *Економіка України*. – 2011. – № 1. – С. 16–26.
47. Жуковська А. Ю. Трансформація національних систем державного регулювання економіки під впливом глобальних чинників : Автореф. дис... канд. екон. наук / А. Ю. Жуковська; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2007. – 23 с.
48. Застрожнікова І. В. Підвищення ефективності державного регулювання сільського господарства України: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / І. В. Застрожнікова ; МОНМС України, Акад. муніцип. упр. – К., 2011. – 20 с.
49. Збарський В. К. Сільське господарство України: поступи розвитку (у цифрах і фактах): навч. посіб. / В. К. Збарський, В. П. Горьовий – К. : НУБіП України, 2009. – 391 с.
50. Зинченко А. П. Аграрная политика / А. П. Зинченко, В. И. Назаренко, В. В. Шайкин и др.; под ред. А. П. Зинченко. – М.: КолосС, 2004. – 304 с.
51. Зухба Д. С. Принципы и проблемы государственного регулирования экономики / Д.С. Зухба, Е.Н. Зухба, Н.Г. Каптуренко. – Донецк: ИПЦ «Донецк», 1991. – 25 с.
52. Ігнатенко Ю. В. Державне регулювання АПК в умовах трансформації економіки: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Ю. В. Ігнатенко ; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2005. – 16 с.
53. Ігнатюк А. І. Методологія дослідження функціонування галузевих ринків / А. І. Ігнатюк // *Економічна теорія*. – 2009. – № 3. – С. 60–74.
54. Кваша С. М. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в АПК України // *Агроінком*. – 2001. – № 7. – С. 53–58.
55. Кваша С. М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / С. М. Кваша // *Економіка АПК*. – 2013. – № 8. – С. 12–21.
56. Ковтун О. І. Державне регулювання економіки: навч. посібник. – Львів: «Новий світ-2000», 2006. – 432 с.
57. Козак І. І. Удосконалення організаційного механізму державного управління аграрним сектором (на прикладі Львівської області): Автореф.

дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / І. І. Козак ; Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Л., 2006. – 20 с.

58. Комарова І. В. Державне регулювання розвитку аграрного сектору економіки України шляхом бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / І. В. Комарова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 3. – С. 115–119. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2013_3_25.

59. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.

60. Корецький М. Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: монографія / М. Х. Корецький – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 260 с.

61. Кормишкін Ю. А. Формування ефективного механізму державної підтримки розвитку ресурсного потенціалу аграрного сектору: Автореф. дис... к-та екон. наук: 08.00.03 / Ю. А. Кормишкіна ; Миколаївський нац. аграрний ун-т, Миколаїв, 2015. – 22 с.

62. Крупка Ю. М. Аграрне право України: Навч. посіб. / За наук. ред. Н. Р. Малишевої. – К.: Університет «Україна», 2006. – 160 с.

63. Круш П. В. Регулювання економіки: теоретичні та прикладні аспекти [Текст] : монографія / П. В. Круш, І. А. Максименко ; ред. П. В. Круш ; Національний технічний ун-т України «Київський політехнічний ін-т». – К. : НТУУ «КПІ», 2008. – 424 с.

64. Крылов В. С. Государственное регулирование агропромышленного производства – объективное требование рыночной экономики / В. С. Крылов // Достижения науки и техники АПК. – 2002. – № 4. – С. 2–7.

65. Кулик А. Особливості вдосконалення механізму державного регулювання аграрного сектору економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_NMIV_2009/Economics/40717.doc.htm.

66. Кучма Л. Д. Зламани десятиліття. – К. : Інформаційні системи, 2010. – 559 с.

67. Кушмаєва В. В. Державне регулювання розвитку аграрного сектора економіки України: автореф. дис. ...канд. наук з держ. управління: 25.00.02 / В.В. Кушмаєва; Нац. акад. наук України; Рада по вивченню продукт. сил України. – К., 2010. – 20 с.

68. Латинін М. А. Державне регулювання розвитку аграрного сектора економіки України: Автореф. дис... д-ра наук з держ. упр.: 25.00.02 / М. А. Латинін ; Донець. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2007. – 36 с.

69. Латинін М. А. Концептуальні підходи до державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України в умовах глобалізації / М. А. Латинін // Державне регулювання економічних відносин в умовах глобалізації : [монографія] / М. А. Латинін, Т. М. Лозинська, С. В. Майстро та ін. ; за заг. ред. д.держ.упр., проф. М. А. Латиніна. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2011. – С. 86–102.

70. Лёхин И. В., Петров Ф. Н. (ред.). Словарь иностранных слов. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Государственное изд-во иностранных и национальных словарей, 1949. – 805 с.

71. Лісовий А. В. Державне регулювання розвитку сільських територій: наукове видання / А. В. Лісовий // Економіка АПК : міжнародний науково-виробничий журнал. – 2009. – № 8. – С. 117–121.

72. Лозинська Т. М. Методи державного регулювання продовольчого ринку України [Електронний ресурс] / Т. М. Лозинська // Державне будівництво. – 2006. – № 1. – Режим доступу: <http://www.kbiuara.kharkov.ua/ebook/db/2007-1-1/doc/2/07.pdf>. – Назва з екрана.

73. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.

74. Лузан Ю. Я. Розвиток державної підтримки аграрного сектора України в умовах членства в СОТ / Ю. Я. Лузан // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 4–10.

75. Лупенко Ю. О., Кропивко М. Ф., Малік М. Й. Інтеграція та самоорганізація аграрного бізнесу в умовах децентралізації влади. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015 – 444 с.

76. Лысюк В. М., Исаченко Д. А., Захарченко В. І. Регулирование экономики переходного периода / Под общ. ред. д.э.н., чл.-корр. НАН Украины. Б.В. Букринского. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2000. – 264 с.

77. Мазур Н. А. Державне регулювання аграрної сфери як одна з основних умов ефективного функціонування економіки країни / Н. А. Мазур, Н. Д. Трач // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2014. – Вип. 22. – С. 130–134.

78. Макаренко А. П. Державне регулювання розвитку аграрної сфери в ринковій економіці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. економічних наук : спец. 08.00.08 «Економіка та управління національним господарством» / А. П. Макаренко. Миколаїв, 2009. – 40 с.

79. Макроекономіка: підручник / А. Г. Савченко, Г. О. Пухтаєвич, О. М. Тітьонко та ін.; За ред. А. Г. Савченка. – К.: Либідь, 2005. – 208 с.

80. Малярчук О. М. Аграрна політика партійно-радянської влади (1944–1964 рр., західні землі України): автореф. дис. ... канд. іст. наук / О. М. Малярчук. – Л., 2005. – 20 с.

81. Марченко С. І. Поняття державної підтримки суб'єктів аграрного підприємництва / С. І. Марченко // Вісник КНУ. – 2002. – Вип. 46.

82. Мельник А. Ф. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. – К.: ІСДО, 1994. – 272 с.

83. Мироненко М. Ю. Державне регулювання розвитку агропромислового комплексу [Електронний ресурс] / М. Ю. Мироненко // Економічні науки. Державне регулювання. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.

84. Михасюк І. Р. Державне регулювання економіки: підручник / І. Р. Михасюк, Л. А. Швайка. – Львів: «Магнолія плюс»; видавець СПД ФО «В.М. Піча», 2006. – 220 с.

85. Міненко М. А. Доцільність перерозподілу регулювальних функцій держави між державними інституціями й фаховими об'єднаннями / М. А. Міненко // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 140–144.

86. Міщенко Д. А. Методи державного регулювання сільського господарства / Д. А. Міщенко // Економіка та держава. – 2010. – № 12. – С. 110–111.

87. Могильний О. М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки / О. М. Могильний. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 430 с.

88. Могильний О. М. Критерії ефективності державного регулювання аграрного сектора економіки / О. М. Могильний // Економіка України. – 2003. – № 2. – С. 65–69.

89. Моисеев В. Е. Теория государственного регулирования сельского хозяйства / В. Е. Моисеев // Государственное регулирование сельского хозяйства: концепции, механизмы, эффективность. – М.: Энциклопедия российских деревень, 2005. – С. 28.

90. Мочерний С. В. Економічна теорія: навч. посіб. / С. В. Мочерний. – 4-те вид., стереотип. – К.: ВЦ «Академія», 2009. – 640 с.

91. Никольский П. С. Финансы в системе хозяйственного механизма управления промышленностью / П. С. Никольский. – М.: Финансы и статистика. – 1982. – С. 60.

92. Одінцов М. М. Механізми регулювання розвитком продовольчого ринку / М. М. Одінцов // Ефективна економіка. – 2011. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_2_14.

93. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.

94. Орешин В. П. Государственное регулирование национальной экономики: Учеб. пособие. – М.: Юристъ, 1999. – 272 с.

95. Осецький В. Пріоритетні напрямки державного регулювання аграрного ринку / В. Осецький та А. Прилуцький // Вісн. Київ. нац. економ. ун-ту ім. В. Гетьмана. – 2013. – № 146. – С. 56–59.

96. Павлова Г. Є. Сутність державного регулювання аграрного сектора економіки / Г. Є. Павлова // Економіка та держава. – 2013. – № 6. – С. 17–18.

97. Парамонов П. Ф. Организационно-экономические проблемы адаптации сельскохозяйственных товаропроизводителей к рыночным условиям хозяйствования / П. Ф. Парамонов. – Краснодар: КГАУ, 2002. – С. 427–482.

98. Петруха С. В. Метаморфози базових інструментів державної аграрної політики / С. В. Петруха, Н. М. Петруха, К. С. Куницький // Бізнес

Інформ. – 2015. – № 3. – С. 158–169 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_3_26.

99. Погуляйко М. В. Аграрні підприємства в трансформаційних умовах державного регулювання АПК: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / М. В. Погуляйко ; Луган. нац. аграр. ун-т. – Луганськ, 2007. – 20 с.

100. Приб К. А. Державна підтримка сільського господарства непрямыми важелями регулювання / Приб К. А. // Вісник аграрної науки. – 2000. – № 9. – С. 55–59.

101. Про державну допомогу суб'єктам господарювання [Електронний ресурс] : Закон України [видано Верховною Радою України 01 липня 2014 р. № 1555-VII]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>.

102. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності [Електронний ресурс] : Закон України [видано Верховною Радою України 11 вересня 2003 р. № 1160-IV]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.

103. Розвиток саморегулювання та самоорганізації в АПК України / [Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік, М. Ф. Кропивко та ін.]; за ред. Ю. О. Лупенка та М. Ф. Кропивка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – 44 с.

104. Романець О. А. Сутність та зміст державного регулювання аграрної сфери економіки / А. О. Романець // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 5. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duir_2011_5_13.

105. Саблук П. Т. Агроекономічні трансформації в Україні: напрями та перспективи розвитку : монографія / П. Т. Саблук. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 372 с.

106. Саблук П. Т. Основи організації сільськогосподарського ринку / П. Т. Саблук, Д. Я. Карич, Ю. С. Коваленко – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 190 с.

107. Саниахметова Н. А. Регулирование предпринимательской деятельности в Украине: организационно-правовые аспекты, Одесса, 1998. – С. 122.

108. Семантичний словник української мови / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.slovnyk.cjt.ua. – Назва з екрана.

109. Сільська економіка / Дієсперов В. С. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 272 с.

110. Скорик М. О. Державне фінансове регулювання аграрного сектора економіки : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Скорик Марина Олегівна ; ПВНЗ «Європейський університет». – К., 2017. – 209 с.

111. Словарь иностранных слов / под. ред. И. В. Лехина, С. М. Локишиной – М.: Гос. изд-во иностр. и национал. словарей, 1953. – 853 с.

112. Словник з аграрного права [Текст] / за ред. В. П. Жушмана. – Х.: Нац. юрид.акад. України, 2010. – 160 с.

113. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України. – К. : НІСД, 2011. – 19 с.

114. Стельмащук А. М. Державне регулювання економіки : навчальний посібник. – Тернопіль : ТАНГ, 2000. – 315 с.
115. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки : навч. посібник / Д. М. Стеченко. – К. : МАУП, 2000. – 176 с.
116. Супрун О. М. Економічне регулювання аграрного виробництва : [монографія] / Супрун О. М. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
117. Сурай І. Поняття державного управління аграрним сектором економіки України // Зб. наук. пр. НАДУ / За заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. – К. : Вид-во НАДУ, 2003. – Вип. 2. – С. 259–270.
118. Теорія, політика та практика сільського розвитку / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НАНУ О. М. Бородіної та д-ра екон. наук, чл.-кор. УААН І. В. Прокопи; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 384 с.
119. Трофімцева О. Українсько-англійський словник з аграрної політики / О. Трофімцева, О. Жемойда. – К.: Німецько-український агрополітичний діалог, 2015. – 50 с.
120. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / О. М. Бородіна, В. М. Гець, А. О. Гуторов та ін.; [за ред. В. М. Гейця, О. М. Бородіної, І. В. Прокопи]. – К. : ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», 2012. – 56 с.
121. Урба С. І. Державне регулювання аграрного сектора економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / С. І. Урба. – Львів, 2007. – 20 с.
122. Феценко Н. М. Окремі аспекти державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників / Н. М. Феценко // Агроінком. – 2006. – № 3–4. – С. 11–19.
123. Фінансова глобалізація і євроінтеграція / за ред. О. Г. Білоруса, Т. І. Єфименко ; ДННУ «Акад. фін. управління». – К., 2015. – 496 с.
124. Фінансова система України: взаємодія корпоративного та державного секторів / Т. І. Єфименко, І. О. Лютий, С. С. Гасанов та ін. ; ДННУ «Акад. фін. управління». – К., 2012. – 244 с.
125. Ходов Л. Г. Основы государственной экономической политики: Учебник / Л. Г. Ходов. – М.: Изд-во БЭК, 2007. – 332 с.
126. Чернов С. І. Державне регулювання аграрного сектору економіки в ринкових умовах: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / С. І. Чернов; Гуманітарний університет «Запорізький інститут державного та муніципального управління», Запоріжжя, 2007. – 23 с.
127. Чистов С. М. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін.— К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
128. Чугунов І. Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку : монографія / І. Я. Чугунов. – К. : НІОС, 2003. – 488 с.

129. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії : підручник / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко ; за ред. А. А. Чухна. – К. : Знання, 2007. – 878 с.
130. Шаблиста Л. М. Державне регулювання структурних зрушень в економіці України: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.02.03 / Л. М. Шаблиста ; Ін-т економічного прогнозування НАН України – К., 2002. – 40 с.
131. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Л. А. Швайка. – Київ: Знання, 2006. – 435 с.
132. Шиманская А. С. Аграрное право: учеб.-метод. Пособие / А. С. Шиманская. – Мн.: БИП-С Плюс, 2005. – 485 с.
133. Шингель Н. А. Аграрное право: ответы на экзаменац. вопр. / Н. А. Шингель. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: ТетраСистемс, 2008. – 160 с.
134. Шпикуляк О. Г. Інституціональне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 150–157.
135. Шпикуляк О. Г. Проблеми розвитку та регулювання аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 120–128.
136. Экономика: Учебник / Под ред. А. С. Булатова. – М.: Изд-во БЕК, 1995. – 632 с.
137. Якушева І. Є. Сучасні аспекти державного регулювання відносин в аграрному секторі / І. Є. Якушева // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 4. – С. 247–250.
138. Ясько Ю. І. Конкурентна політика в системі державного регулювання економіки: Автореф. дис... к-та екон. наук: 08.00.01 / Ю. І. Ясько ; ДВНЗ «КНЕУ» – К., 2015. – 22 с.
139. Ackrill R. *The Common Agricultural Policy [Text]* / Robert Ackrill. – University Association for Contemporary European Studies. Continuum International Publishing group, 2000. – 244 p.
140. *Agriculture and achieving the Millennium Development Goals.* – 101 p. [Electronic resource]. – Access mode: <http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/656581468339659645/pdf/327290white0co15070AgIMDGsIComplete.pdf> – Title from the screen.
141. Ahearn M. *The Impact of Government Policies on Agricultural Productivity and Structure: Preliminary Result [Електронний ресурс]* / M. Ahearn, J. Yee, W. Huffman // USDA. – 2002. – Режим доступу до ресурсу: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/19865/1/sp02ah02.pdf>.
142. Baeza S. *The national food & agriculture policy (2002-2020) [Електронний ресурс]* / Servulo Baeza // Ministry of agriculture & Fisheries & Government of Belize. – 2003. – Режим доступу до ресурсу: http://www.agriculture.gov.bz/PDF/Policy_Document.pdf.

143. Barack O. *Improving Regulation and Regulatory Review* [Електронний ресурс] / Obama Barack // The White House. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: https://en.wikisource.org/wiki/Executive_Order_13563.
144. Cardwell M. *The European model of agriculture* [Text] / Michael Cardwell. – Oxford University Press. – 2004. – 447 p.
145. Chenery, H. B. and Syrquin, M. 1975. *Patterns of development, 1950–1970*. London: Oxford University Press.
146. Chmielewska B. (2009). *The Problems of Agriculture and Rural Areas in the Process of European Integration*. *Journal of International Studies*, 2(1): 127–132.
147. Cullinan C. (1999). *Law and Markets: Improving the legal framework for agricultural marketing*. FAO Agricultural Services Bulletin 139, Rome.
148. Divanbeigi R. *Regulation and the Transformation of Agriculture* [Електронний ресурс] / R. Divanbeigi, F. Saliola // FAO. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.fao.org/3/a-bp140e.pdf>.
149. Djankov, S., Freund, C. and Pham, C. S., 2010. *Trading on time*. *The Review of Economics and Statistics*, 92(1), pp. 166–173.
150. Djankov, S., McLiesh, C. and Ramalho, R. M., 2006. *Regulation and growth*. *Economics Letters*, 92(3), pp. 395–401.
151. Dosi G. & Coriat B. (1995), «*Evolutionnisme et régulation. Divergences et convergences*», in R. Boyer & Y. Saillard (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 500–510.
152. Economic Council of Canada, *Reforming Regulation* (1981); W.T. Stanbury «*Reforming Direct Regulation in Canada*» in K. J. Button & N. Swann, eds, *The Age of Regulatory Reform* (1988).
153. Edwards C. *Agricultural Subsidies* [Електронний ресурс] / Chris Edwards // *Downsizing the Federal Government*. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.downsizinggovernment.org/agriculture/subsidies>.
154. *Europeans, Agriculture and the CAP* [Електронний ресурс] / [Special Eurobarometer] // European Commission. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_294_en.pdf.
155. *Europeans, Agriculture and the CAP* [Електронний ресурс] / [Special Eurobarometer 440, Report] // European Union. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/agriculture/survey_en.
156. Fertő I. *Methods for Stabilizing Agricultural Prices in Developing Countries* / I. Fertő. // *Acta Oeconomica*. – 1995. – С. 155–169.
157. *Food and Agriculture – Key to achieving the 2030 Agenda for Sustainable Development*. – 32 p. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.fao.org/3/a-i5499e.pdf> – Title from the screen.
158. Frison-Roche M. *Why is a legal regulatory system for the agricultural sector justified?* [Електронний ресурс] / Marie-Anne Frison-Roche // Momagri Agency. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.momagri.org/UK/focus-on-issues/Why-is-a-legal-regulatory-system-for-the-agricultural-sector-justified-_34.html.

159. Hafeez, S. 2003. *The Efficacy of Regulations in Developing Countries*. United Nations, New York.
160. Jalilian, H., Kirkpatrick, C. and Parker, D., 2007. *The impact of regulation on economic growth in developing countries: A cross-country analysis*. *World development*, 35(1), pp. 87–103.
161. Levy, B. and Spiller, P. T., 1994. *Institutional Foundations of Regulatory Commitment: A Comparative Analysis of Telecommunications Regulation*, *The. J. Econ. & Org.*, 10, – p. 201.
162. Libecap G. *The Great Depression and the Regulating State: Federal Government Regulation of Agriculture, 1884-1970* [Электронный ресурс] / Gary D. Libecap // University of Chicago Press. – 1998. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.nber.org/chapters/c6893>.
163. Loayza, N. and Servén, L. eds., 2010. *Business regulation and economic performance*. World Bank Publications.
164. Mazoyer M. *A history of world agriculture: from the neolithic age to current crisis* / Marcel Mazoyer, Laurence Roudart. – London, 2006. – 526 p.
165. *Mechanism of Functioning of Agriculture: Classification Aspect of Modern Research for the Purpose of Improvement* [Электронный ресурс] / F. Z. Michurina, L. I. Tenkovskaya, I. V. Evgrafov, E. V. Rozhentsova // *Journal of Internet Banking and Commerce*. – 2016. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.icommercecentral.com/open-access/mechanism-of-functioning-of-agriculture-classification-aspect-of-modern-research-for-the-purpose-of-improvement.php?aid=75663>.
166. Muriu B. *Agriculture Sector Functional Analysis: a Policy, Regulatory, and Legislative Perspective* [Электронный ресурс] / B. Muriu, H. Biwott // *International Budget Partnership*. – 2013. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/Whos-in-Charge-Agriculture.pdf>.
167. Orden D. *Policy Reform in American Agriculture* / D. Orden, P. Robert, T. Roe. – Chicago: The University of Chicago press books, 1999. – 284 c. – (Analysis and prognosis).
168. *Regulation of Australian Agriculture* [Электронный ресурс] / [R. McLachlan, L. Chan, I. Curtis ma in.] // *Australian Government (Productivity Commission)*. – 2016. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.pc.gov.au/inquiries/completed/agriculture/report/agriculture.pdf>.
169. Smith F. *Agriculture and the WTO. Towards a new theory of international agricultural trade regulation*. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009. – 171 p.
170. Stubbs M. *Environmental Regulation and Agriculture* [Электронный ресурс] / Megan Stubbs // *Federation of American Scientists*. – 2014. – Режим доступа до ресурсу: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R41622.pdf>.
171. Sumner D. *Agricultural Subsidy Programs* [Электронный ресурс] / Daniel A. Sumner // *The concise encyclopedia of Economics*. – 2001. – Режим

доступу до ресурсу:
<http://www.econlib.org/library/Enc/AgriculturalSubsidyPrograms.html>.

172. Swinnen, J., Deconinck, K., Vandemoortele, T. and Vandeplas, A., 2015. *Quality Standards, Value Chains, and International Development: Economic and Political Theory*. Cambridge University Press.

173. Touzard J. *Regulation Theory and Transformation of Agriculture: a Literature Review* [Електронний ресурс] / J. Touzard, P. Labarthe // *OpenEdition Books*. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://regulation.revues.org/12094>.

2.2. Інвестиційна привабливість аграрного підприємства

Успішна ринкова трансформація економіки і соціального життя українського суспільства не може здійснюватися на тлі повільних інвестиційних процесів [7]. Для суб'єктів господарювання зовнішні інвестиції є одним із основних джерел формування капіталу. Тому система формування капіталу має забезпечувати залучення інвестицій, необхідних для здійснення господарської діяльності підприємств.

Важливим чинником, що впливає на вибір об'єкта інвестування, є надання інвестору повної, достовірної, своєчасної інформації про результати й перспективи діяльності підприємства, що потребують інвестування. Одночасно зростає актуальність оцінки підприємствами власної інвестиційної привабливості з метою забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства.

Особливої гостроти проблема підвищення інвестиційної привабливості підприємств набуває в сільському господарстві, яке значно відстало в технічному та технологічному розвитку, має низку специфічних особливостей, що зумовлюють необхідність прискорення інвестиційних процесів. Більшість аграрних підприємств залишається економічно відсталими через несформовану ринкову інфраструктуру, високі відсоткові ставки за кредити, недостатню державну підтримку аграрного сектору.

Серйозною перешкодою для інвесторів, які бажають вкладати кошти в аграрний сектор, є недосконале вітчизняне законодавство.

В умовах сучасних викликів вирішення завдання підвищення інвестиційної привабливості набуває особливого значення, оскільки необхідно визначити, чи може конкретне сільськогосподарське підприємство розглядатися як об'єкт інвестиційних інтересів, які особливості обраного підприємства як об'єкта інвестування, яких обсягів інвестицій потребує конкретне підприємство і наскільки воно є привабливим для потенційного інвестора.

Детальний аналіз літературних джерел свідчить, що переважна більшість ключових теоретичних положень щодо оцінки інвестиційної привабливості розроблена досить ґрунтовно. Проте, традиційно інвестиційна привабливість підприємства розглядається як функція його фінансового стану. Не приділяється достатньої уваги таким факторам як інвестиційно-інноваційний потенціал, темпи економічного зростання, конкурентні позиції на ринку. Розрахунки переважно обмежується ретроспективним аналізом, який висвітлює той стан, що мав місце в попередньому періоді.

Згідно з Методикою [1], інвестиційна привабливість підприємства визначається як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися відповідними показниками, у тому числі інтегральної оцінки.

Інвестиційна привабливість підприємства є визначальним чинником у процесі формування капіталу. На етапі створення підприємства інвестиційна привабливість впливає на модель майбутньої роботи підприємства, на підставі якої можна в перспективі передбачати переваги і можливості стратегічного управління інвестиціями в довгостроковому періоді, а також, застрахуватися від ризиків як на рівні прийняття рішень про вигідність чи

невигідність інвестування, так і ризику неадекватної реакції суб'єктів інвестиційного проектування і їхніх очікувань [6].

О.М.Ястремська стверджує, що інвестиційна привабливість має визначатися із застосуванням методів багаторівневого факторного аналізу для виявлення явних і прихованих тенденцій у їхньому використанні, на першому етапі, і регресивного аналізу, що базується на генетичному алгоритмі, - на другому [8].

Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливості залучення інвестиційних ресурсів. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства є інтегральною характеристикою його внутрішнього середовища [2, с. 185-208].

На заході досить розповсюдженим є метод рейтингової оцінки. Найбільш популярними є: Fortune 500, Global 1000, BusinessWeek 1000. Вони оцінюють інвестиційну привабливість, виходячи з фінансово-господарських показників підприємств: об'єми доходів, прибутків, активів; ефективність інвестицій; збільшення прибутків, доходів, працівників; рівень ринкової вартості компанії.

На нашу думку, для повної оцінки інвестиційної привабливості підприємства слід враховувати кількісну та якісну оцінку характеристик підприємства: структура капіталу, рівень ліквідності та платоспроможності підприємства, прозорість діяльності вищого керівництва і відповідальність перед інвесторами, характер конфліктів корпоративних інтересів, ділову репутацію підприємства.

Для оцінки інвестиційної привабливості підприємства застосуємо методіку оцінку фінансового стану підприємств та розрахунок інтегральної оцінки [1]. Методика оцінки фінансового стану підприємства та розрахунок інтегральної оцінки передбачає реалізацію декількох етапів, а саме:

- 1) визначення основних напрямів оцінки;

2) вибір основних фінансових коефіцієнтів за кожним з аналітичних напрямів;

3) розрахунок для кожного з коефіцієнтів нормативного значення;

4) визначення вагомості окремих коефіцієнтів;

5) формування узагальнюючих показників;

6) розробку інтегральної оцінки фінансового стану підприємства.

Проведення діагностики за інтегральним показником фінансово-господарської діяльності дозволяє отримати досить вичерпну інформацію про фінансовий стан підприємства на даному етапі його розвитку та можливу динаміку у майбутньому.

Загалом при виділенні основних показників фінансового стану підприємства з усієї сукупності коефіцієнтів необхідно керуватись принципом максимальної інформативності та допустимої мультиколінеарності, а групувати коефіцієнти відповідно до певного аспекту діяльності підприємства, який вони дозволяють описати.

Отже, оцінити фінансовий стан підприємства можливо шляхом розрахунку чотирьох груп показників, таких як: ліквідність та платоспроможність; ділова активність; фінансова стійкість; рентабельність. Кожна група характеризує окремий аспект діяльності підприємства. Завершати методіку оцінки фінансового стану підприємства доцільно через розрахунок інтегрального показника. В економічній літературі узагальнено існуючі методи визначення інтегральних показників в наступні групи: індексний метод; бальний (рейтинговий) метод; графічний метод; статистичний метод [5, с. 57].

Аналіз фінансового стану підприємства є одним з найважливіших для розуміння вихідної точки змін та прорахунку можливих варіантів дій, спрямованих на покращення ефективності функціонування підприємства. Адже фінансова система є чимось на зразок кровоносної системи організму для підприємства. Будь-який недолік в прорахунках та недостача засобів в

одній сфері діяльності підприємства може порушити ефективність всієї системи діяльності підприємства та не тільки призвести до недоотримання прибутку, а й до збитковості діяльності організації.

Таким чином, перш за все слід зрозуміти, що являє собою фінансовий стан підприємства в усій його багатосторонності та вивчити підходи до його аналізу та оцінки. Адже саме на результатах його аналізу і буде базуватися прийняття рішень по покращенню ефективності діяльності підприємства.

Фінансовий стан підприємства – це здатність, спроможність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченням фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Інформаційною базою оцінювання фінансового стану підприємства є фінансова звітність, зокрема: форма №1 – "Баланс", форма №2 – "Звіт про фінансові результати", форма №3 – "Звіт про рух грошових коштів", форма №4 – "Звіт про власний капітал" і форма №5 – "Примітки до фінансової звітності".

Для здійснення оцінки фінансового стану аграрного підприємства було перевірено показники фінансової звітності згідно «Методичних рекомендацій з перевірки порівнянності показників фінансової звітності» Наказ Міністерства фінансів України, від 22.12.2008, №1524, і відповідно до перевірки фінансової звітності (Ф№1 – Баланс, Ф№2 – Звіт про фінансові результати, Ф№50 сг) помилок не виявлено і форма звітності відповідає нормативним вимогам.

Для підприємства є необхідною оцінка майнового стану. Комплекс нижченаведених показників дає змогу визначити, наскільки ефективно використовується майно підприємства, чи все в нього гаразд з оновленням основних засобів сучаснішою технікою, чи своєчасно позбавляється

підприємство фізично і морально застарілого устаткування й обладнання. Такий аналіз наочно продемонструє конкретні резерви підвищення ефективності використання майна підприємства.

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються приростом суми власного капіталу (чистих активів), основним джерелом якого є прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також отриманий унаслідок надзвичайних обставин.

Для аналізу фінансової діяльності підприємства використовується форма №2 «Звіт про фінансові результати». Основні показники діяльності аграрного підприємства відображено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз фінансових результатів аграрного підприємства

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Зміни			
				2014 рік/2013 рік		2015 рік/2014 рік	
				тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	25607	30972	48396	5365	20,95	17424	56,26
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	23783	24552	31939	769	3,23	7387	30,09
Операційні доходи (ОД), тис. грн.	3358	4164	3819	806	24,01	-345	-8,29
Операційні витрати (ОВ), тис. грн.	208	503	399	295	141,83	-104	-20,68
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	2580	7970	16744	5390	208,91	8774	110,09
Чистий прибуток (збиток) від звичайної діяльності (ЧП), тис. грн.	2580	7970	16744	5390	208,91	8774	110,09

*складено автором за даними фінансової звітності

Проаналізувавши основну діяльність аграрного підприємства спостерігаємо, що чистий дохід від реалізації продукції склав у 2014 році

30972 тис. грн., що на 5365 тис. грн., або на 20,95% більше ніж у 2013 році. У 2015 році чистий дохід від реалізації продукції склав 48396 тис. грн., що на 17424 тис. грн., або на 56,26% більше ніж у 2014.

Собівартість реалізованої продукції склав у 2014 році 24552 тис. грн., що на 769 тис. грн, або на 3,23% більше ніж у 2013. Собівартість реалізованої продукції склав у 2015 році 31939 тис. грн., що на 7387 тис. грн., або на 30,09% менше ніж у 2014 році.

Операційні доходи склали у 2014 році 4164 тис. грн., що на 806 тис. грн., або 24% більше ніж у 2013. Операційні доходи склали у 2015 році 3819 тис. грн., що на 345 тис. грн., або на 8,29 % менше ніж 2014 році.

Операційні витрати в 2014 році склали 503 тис. грн., що на 295 тис. грн., або 141,83% більше ніж у 2013. Операційні витрати склали в 2015 році 399 тис. грн., що на 104 тис. грн., або на 20,68 % менше ніж у 2014 році.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування у 2014 році склав 7970 тис. грн., що на 5390 тис. грн., або на 208,91% більше ніж у 2013. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування у 2015 році склав 16744 тис. грн., що на 8774 тис. грн., або на 110,09 % більше ніж 2014 році.

Чистий прибуток від звичайної діяльності у 2014 році склав 7970 тис. грн., або на 208,91% більше ніж у 2013. Чистий прибуток від звичайної діяльності у 2015 році склав 16744 тис. грн., що на 8774 тис. грн., або на 110,09%% більше ніж у 2014 році.

Отже, 2015 р. порівняно з 2013 та 2014 рр. був найбільш успішним для аграрного підприємства. Протягом 3-х аналізованих років, всі показники показували динаміку до збільшення. В 2015 році операційні доходи зменшились порівняно з 2014 роком на 8,29%, також знизились операційні витрати на 104 тис. грн., або 20,68% порівняно з 2014 роком. Прибуток від звичайної діяльності в 2015 був найвищим і склав 16744 тис. грн., що на 110,09% більше ніж в попередньому році.

Підприємства, які працюють в умовах ринкових відносин, несуть повну відповідальність за своїми зобов'язаннями перед ланками фінансово-кредитної системи, постачальниками, своїми працівниками, а також за результатами своєї виробничо-фінансової діяльності [36]. Можливість підприємства вчасно погашати свої боргові зобов'язання охарактеризовує його фінансовий стан.

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Для здійснення оцінки фінансового стану використано додатки.

Загальну кількість показників, призначених для детальної та всебічної оцінки фінансового стану підприємства, можна об'єднати у групи:

1. Показники оцінки рентабельності;
2. Показники ліквідності;
3. Показники оборотності активів;
4. Показники фінансової стійкості.

У широкому розумінні слова поняття рентабельність означає прибутковість, дохідність. Підприємство вважають рентабельним, якщо результати реалізації продукції (робіт, послуг) покривають витрати виробництва (обігу) й утворюють суму прибутку, достатню для нормального функціонування підприємства.

Проаналізувавши дані табл. 2.6, можна прослідкувати, що протягом 3-х років, збільшились відсотки показників, як частка основних засобів в активах підприємства на 3%, частка активної частини основних засобів на 9%, коефіцієнт поновлення на 34%. Також відбулось зменшення показників таких як, коефіцієнт зносу основних засобів на 8%, коефіцієнт зносу активної частини основних засобів на 9%, коефіцієнт вибуття на 3%.

Таблиця 2.6

Показники оцінки стану основних засобів

Показники	Роки			+/-
	2013	2014	2015	
частка основних засобів в активах підприємства, відсотків	29	29	32	3
частка активної частини основних засобів, відсотків	81	84	90	9
коефіцієнт зносу основних засобів, відсотків	46	45	38	-8
коефіцієнт зносу активної частини основних засобів, відсотків	45	44	36	-9
коефіцієнт поновлення, відсотків	12	30	46	34
коефіцієнт вибуття, відсотків	12	11	9	-3
співвідношення суми основних засобів основної діяльності до суми основних засобів підприємства станом на кінець року, відсотків	99	84	64	-35

**складено автором за даними фінансової звітності*

У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства виступає його ліквідність і платоспроможність. Термін «ліквідний» передбачає безперешкодне перетворення майна в кошти платежу. Чим менше час, необхідний для перетворення окремого виду активів, тим вища його ліквідність. Таким чином, ліквідність підприємства - це його здатність перетворити свої активи в кошти платежу для погашення короткострокових зобов'язань. Показники ліквідності аграрного підприємства наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Показники оцінки ліквідності аграрного підприємства

Показники	Роки			+/-
	2013	2014	2015	
Маневреність власних оборотних засобів	0,56	0,59	0,59	0,03
коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	2,71	4,8	9,03	6,32
коефіцієнт покриття - Кп	10,79	14,48	11,42	0,63
коефіцієнт швидкої ліквідності	10,29	14,03	9,61	-0,68
коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,14	0,41	0,35	0,21
частка оборотних коштів в активах, відсотків	59	61	61	2

**складено автором за даними фінансової звітності*

Отже, після проведених розрахунків ми можемо зробити наступні висновки маневреність власного капіталу збільшилась на 0,03, коефіцієнт покриття зріс на 0,63, показує що на одну гривню поточних зобов'язань припадає на 3 гривні більше; коефіцієнт швидкої ліквідності зменшився на 0,68; коефіцієнт абсолютної ліквідності залишився не змінним; частка оборотних активів в активах зросла на 2; частка власних оборотних коштів в їх загальній сум також зросла на 0,52; частка власних оборотних коштів у покритті запасів зросла 5,79; а частка запасів у оборотних активах зросла на 4,12; коефіцієнт покриття запасів зменшилась на 0,07.

Фінансова стійкість підприємства – це більш узагальнена характеристика фінансового стану підприємства, яка певною мірою включає показники ліквідності та платоспроможності. Разом із тим, існує своя система критеріїв оцінювання фінансової стійкості, яку підприємства використовують для оцінки надійності партнерів у господарських відносинах.

Під фінансовою стійкістю розуміють такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх структуру та рівень маневровості, за якого забезпечується фінансова незалежність та розвиток на основі зростання прибутку, капіталу за умови допустимого рівня ризику. Показники оцінки фінансової стійкості підприємства наведені в табл. 2.8.

Проаналізувавши дані таблиці 2.8 можна прослідкувати, що протягом 3- років, коефіцієнт фінансової автономії зменшився на 0,01, коефіцієнт фінансової залежності, концентрації позикового капіталу, співвідношення позикових та власних коштів, забезпечення власними засобами залишились незмінними, коефіцієнт концентрації власного капіталу збільшився на 0,33.

Таблиця 2.8

Показники оцінки фінансової стійкості аграрного підприємства

Показники	Роки			+/-
	2013	2014	2015	
коефіцієнт фінансової автономії	0,95	0,96	0,94	-0,01
коефіцієнт фінансової залежності	1,06	1,04	1,06	0
коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,62	0,96	0,95	0,33
коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,95	0,96	0,95	0
коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	0,06	0,04	0,06	0
коефіцієнт забезпечення власними засобами	0,91	0,93	0,91	0
продуктивність праці, тис.гривень/особу	155,25	153,85	227,78	72,53
фондовіддача, гривень/гривень	2,34	2,39	2,38	0,04
Коефіцієнт оборотності активів	0,68	0,68	0,76	0,08
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,63	1,12	1,24	-0,39
Період 1 обороту обігових коштів, днів	220	321	290	70
Коефіцієнт оборотності запасів	1,93	1,67	1,23	-0,7
Період 1 обороту запасів, днів	186	215	293	107
час обороту кредиторської заборгованості (ЧОКЗ)	8	8	9	1
тривалість операційного циклу (ТОЦ), днів	236	285	330	94
коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	7,12	5,15	9,72	2,6
Період погашення дебіторської заборгованості	50	70	37	-13
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,72	0,71	0,8	0,08
коефіцієнт стійкості економічного росту	0,02	0,05	0,08	0,06
коефіцієнт Бівера	0,76	3,5	4,4	3,64

**складено автором за даними фінансової звітності*

Продуктивність праці збільшилась на 72,53 тис. гривень/особу, фондовіддача 0,04 тис. гривень/особу. Коефіцієнти оборотності знаходяться в нормі. Коефіцієнт оборотності власного капіталу збільшився на 0,08, коефіцієнт стійкості економічного росту на 0,06, коефіцієнт Бівера на 3,64, що є позитивним у розвитку підприємства.

Рентабельність безпосередньо зв'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у коефіцієнтах або відсотках. Показники рентабельності являються відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. У найширшому, найзагальнішому

понятті рентабельність означає прибутковість або доходність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів; доходність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки. Показники рентабельності підприємства наведені в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Оцінка рентабельності аграрного підприємства

Показники	Роки			+/-
	2013	2014	2015	
рентабельність продукції, відсотків	-2,24	13,91	27,5	29,74
рентабельність діяльності, відсотків	0,86	0,87	0,89	0,03
рентабельність активів, відсотків	6,88	17,59	26,34	19,46
рентабельність власного капіталу, відсотків	7,28	18,36	27,84	20,56
період окупності власного капіталу	14	5	4	-10

**складено автором за даними фінансової звітності*

Отже, після розрахунків можемо сказати, що підприємство має досить високу рентабельність: рентабельність продукції на кінець періоду зросла на 29,74 порівняно з 2013 роком, також зросли всі показники рентабельності, так рентабельність активів зросла на 19,46, власного капіталу на 20,56 порівнюючи з 2013 р. це все свідчить про ефективне використання наявних ресурсів, також зменшився період окупності власного капіталу на 10.

Здійснивши оцінку фінансової діяльності підприємства аграрного підприємства за групами показників таких як оцінка стану основних засобів, показники ліквідності, показники оцінки фінансової стійкості, показники оцінки рентабельності підприємства, можна зробити висновок, що підприємство загалом має добрі показники фінансової діяльності.

Для аналізу сильних і слабких сторін аналізованого аграрного підприємства скористаємось такими методами аналізу, як PEST-аналіз та SWOT-аналіз, що дадуть в повній мірі оцінку зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на підприємство, також побачити сильні сторони та загрози, що існують на підприємстві.

Сутність PEST-аналізу визначається у виявленні й оцінці впливу факторів зовнішнього середовища (макросередовища) на показники поточної й майбутньої діяльності на підприємстві.

Політичний фактор зовнішнього середовища вивчається в першу чергу для того, щоб мати чітке уявлення про наміри органів державної влади відносно розвитку суспільства й про засоби, за допомогою яких держава припускає запроваджувати в життя свою політику. Аналіз економічного аспекту зовнішнього середовища дозволяє зрозуміти, як на рівні держави формуються й розподіляються економічні ресурси. Вивчення соціального компонента зовнішнього оточення спрямоване на те, щоб усвідомити й оцінити вплив на бізнес таких соціальних явищ, як відношення людей до праці і якості життя, мобільність людей, активність споживачів й інше. Аналіз технологічного компонента дозволяє передбачати можливості, пов'язані з розвитком науки й техніки, вчасно переорієнтовуватися на виробництво й реалізацію технологічно перспективного продукту, спрогнозувати момент відмови від використовуваної технології.

PEST – це аббревіатура чотирьох англійських слів: P -Policy – політика, E - Economy – економіка, S - Society – суспільство (соціум), T - Technology – технологія.

За допомогою цього методу проводиться аналіз чотирьох указаних груп факторів. Для подання результатів аналізу рекомендується використовувати табл. 2.10.

Оцінивши політичне та правове середовище в якому діють аграрні підприємства Київської області, слід зауважити, що умови для економічних контактів з партнерами сприятливі. Цей чинник маркетингового середовища отримав +3 бали; контроль за дотриманням стандартів якості та безпеки товарів - +2; розробка та впровадження державних програм - +2. Інтегральний показник ступеня важливості політико-правового чинника дорівнює -11. До негативних факторів політико-правового середовища можна

віднести нестабільність законодавчої бази, невідповідність прийнятих законів з умовами інвестування.

Таблиця 2.10

PEST – аналіз середовища України для залучення інвестицій в аграрний сектор економіки

Чинники	Ступінь впливу на діяльність підприємства	Характер впливу (+;-)	Інтегральний показник ступеня важливості чинника
Політико-правові			
- умови для економічних контрактів з партнерами	3	+	+3
- нестабільність законодавчої бази	3	-	-3
- рівень правового та судового захисту прав інвесторів (у т.ч. закордонних)	3	-	-3
- негативний інвестиційний імідж	2	-	-2
- низький рівень капіталізації прибутків підприємства	3	-	-3
- відсутність підготовленого менеджменту для роботи у сфері інвестиційної діяльності	2	-	-2
- відсутність механізмів страхування інвестиційних ризиків	3	-	-3
- відсутність інформації про інвестиційне середовище	3	+	+3
- високі податки, які стягуються з іноземних інвесторів	2	-	-2
Усього	X	X	-12
Економічні			
- падіння темпів виробництва	3	-	-3
- бюджетне фінансування	3	+	+3
- податкова політика	2	+	+2
- кредитна політика	3	-	-3
- цінова політика	3	-	-3
- інвестиційна політика	2	-	-2
Усього	X	X	-6
Технологічні:			
- високий науково-технічний потенціал	3	+	+3
- зменшення фінансування науково-містких галузей;	2	-	-2
- впровадження нових технологій	3	+	+3
- зношеність матеріально-технічної бази	3	-	-3
Усього	X	X	+1
Природнокліматичні:			
- природні ресурси	3	+	+3
- географічне положення	3	+	+3
Усього	X	X	+6
Разом за всіма чинниками	X	X	-11

Щодо економічних чинників, то високі податки в аграрному секторі економіки не приваблюють інвесторів. Недостатнє бюджетне фінансування та нестача коштів у аграрних підприємств регіону змушує їх шукати іноземних інвесторів з “свіжими” інвестиціями. Високий ступінь інфляції також відлякує потенційних інвесторів. Інші фактори більш-менш сприятливі для залучення іноземних інвестицій.

Аграрні підприємства області мають значний науково-технічний потенціал, який, на мою думку, не використовують в повному обсязі. Однак спостерігається поступове впровадження більш нових технологій та систем.

Природні ресурси та географічне положення – найсприятливіші для ведення сільського господарства, а саме аграрний сектор потребує інвестицій. На жаль, інвестори не бажають вкладати свої кошти в цей сектор економіки через великий ризик неповернення коштів, тому слід звернути увагу саме на зменшення цих ризиків.

У загальному обсязі разом за чинниками маркетингового середовища було отримано інтегральний показник ступеня важливості всіх чинників дорівнює -11. Отже, можна сказати, що середовище, в якому діють інвестори аграрного сектора в більшій мірі сприятливе. Однак існує ряд проблем, що потребують усунення, серед яких: постійні зміни в законодавстві, високі податки, відсутність страхування ризиків, інфляція національної валюти, несприятливі погодні умови.

Для того щоб отримати зрозумілу оцінку сил підприємства і ситуації на ринку, існує SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз – це визначення сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз, що виходять з його найближчого оточення (зовнішнього середовища).

На рис. 2.9 відображено складові SWOT-аналізу та їх значення.

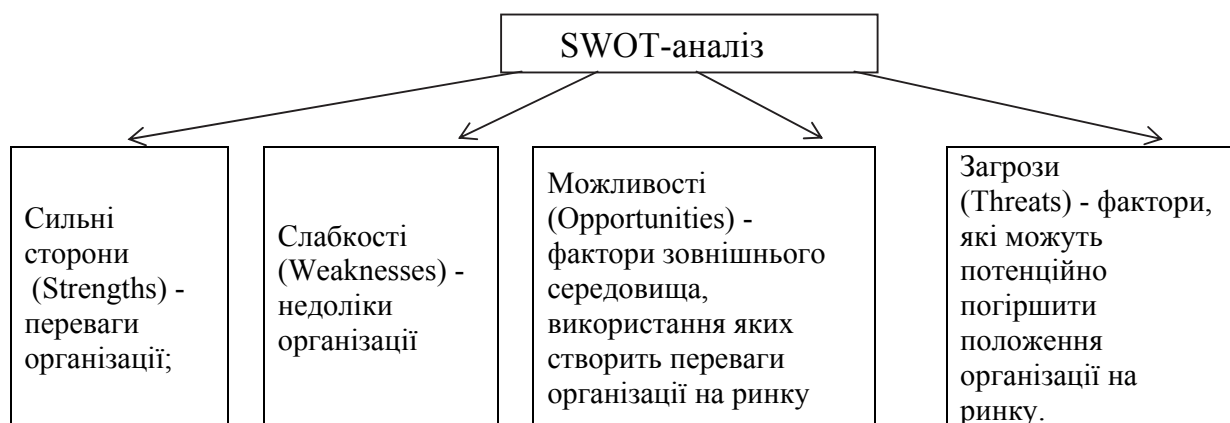


Рис. 2.9. Складові SWOT-аналізу

Методика SWOT-аналізу є ефективним, доступним, дешевим способом оцінки стану проблемної та управлінської ситуації в організації. Зіставлення сильних і слабких сторін з ринковими можливостями й загрозами дозволяє відповісти на певні питання, що стосуються розвитку аграрного підприємства (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

SWOT-аналіз аграрного підприємства

	Сильні сторони(S)	Слабкі сторони(W)
Внутрішнє середовище	<p>Високий рівень кваліфікації керівних працівників підприємства Випуск продукції високої якості Забезпеченість підприємства власними коштами Швидкі строки окупності основних засобів Досконала репутація підприємства Висока платоспроможність підприємства Створення інформаційних матеріалів щодо економічного та інвестиційного потенціалу Рівень заробітної плати працівників підприємства дещо вищий ніж працівників конкурентних підприємств</p>	<p>Низька зацікавленість рядових співробітників у розвитку підприємства Високий рівень зносу устаткування виробництва Невисока ступінь залучення інноваційної техніки Незначне зниження ліквідності підприємства Низький рівень рекламної політики</p>
Зовнішнє середовище	Можливості(O)	Загрози(T)
	<p>Вихід на нові ринки Розширення кількості потенційних посередників Підвищення мінімальної заробітної плати Високий рівень інвестиційної привабливості підприємства Отримання додаткового прибутку від використання власних активів в оренду стороннім підприємствам</p>	<p>Збільшення на ринку конкурентів Високий рівень інфляції Нестабільність курсу гривні Високий рівень корумпованості влади Кліматичні загрози Політична нестабільність в державі</p>

Аналіз інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки Київської області показав, що він більш-менш стабільний, має значну кількість рентабельних товаровиробників. Інвестиції у дану галузь надходять у незначних обсягах, що пояснюється великим ризиком неповернення коштів, але якщо відповідним чином віднестися до стратегічного управління з боку держави та самих підприємств, то це може призвести до поліпшення ситуації.

Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості конкретно підприємства здійснюється у такій послідовності:

– уведення вихідних даних підприємства. Дані вносяться в електронні таблиці, виконані у вигляді форм бухгалтерської та фінансової звітності: форми № 1 (Баланс підприємства) та форми № 2 (Звіт про фінансові результати);

– розрахунок показників;

– розрахунок рейтингової оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Побудуємо матрицю вихідних даних (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Матриця вихідних даних a_{ij} ,

Назва	Рентабельність капіталу	Оборотність капіталу	Коефіцієнт загальної ліквідності	Коефіцієнт автономності	Частка власних коштів в обороті
i_1 (аграрне підприємство) 2013 рік	7,28	0,72	2,71	0,95	0,93
i_2 (аграрне підприємство) 2014 рік	18,36	0,71	4,8	0,96	0,92
i_3 (аграрне підприємство) 2015	27,84	0,8	9,03	0,94	0,9
i_4	30	1,1	10	1,2	1,2

Для визначення рейтингової оцінки підприємства аграрного підприємства i її зміни за 3 роки скористаємось найбільш вагомими

показниками фінансового стану та порівняємо його з еталонними підприємством (i_2), у якому значення цих індексів мають нормативний характер.

a – матриця, i – назви підприємств, j – критерії рейтингу.

У кожній графі (стовпчику) визначається максимальний елемент, який приймається за одиницю, після чого всі елементи графі a_{ij} , діляться на максимальний елемент еталонної системи і створюється матриця стандартизованих коефіцієнтів, яка позначається x_{ij} ,

Таблиця 2.13

Матриця стандартизованих коефіцієнтів x_{ij}

Назва	Рентабельність капіталу	Оборотність капіталу	Коефіцієнт загальної ліквідності	Коефіцієнт автономності	Частка власних коштів в обороті
x_1 (аграрне підприємство) 2013 рік	0,24	0,65	0,27	0,79	0,77
x_2 (аграрне підприємство) 2014 рік	0,6	0,64	0,48	0,79	0,76
x_3 (аграрне підприємство) 2015 рік	0,9	0,73	0,9	0,78	0,75
x_4	1	1	1	0,8	1

Для визначення рейтингової оцінки прийнято користуватися наступною формулою

$$R = \sqrt{k_1 \cdot x_{1j}^2 + k_2 \cdot x_{2j}^2 + \dots + k_n \cdot x_{nj}^2} \quad (2.1)$$

де k – вагомість показників для рейтингу (від 1 до 2);

рентабельність капіталу – 1,5

оборотність капіталу – 1,75

коефіцієнт загальної ліквідності – 2,0

коефіцієнт автономності – 1,25

частка власних коштів в обороті – 1,0

Визначемо матрицю квадратів x_{ij}^2 (табл. 2.14)

Матриця квадратів x_{ij}^2

Назва	Рентабельність капіталу	Оборотність капіталу	Коефіцієнт загальної ліквідності	Коефіцієнт автономності	Частка власних коштів в обороті
x_1^2 (аграрне підприємство) 2013 рік	0,06	0,4	0,07	0,6	0,59
x_2^2 (аграрне підприємство) 2014 рік	0,36	0,41	0,23	0,6	0,58
x_3^2 (аграрне підприємство) 2015 рік	0,81	0,53	0,81	0,6	0,56
x_4^2	0,5	0,5	0,8	0,6	1

$$R_1 = \sqrt{1,5 \cdot 0,06 + 1,75 \cdot 0,04 + 2,0 \cdot 0,07 + 1,25 \cdot 0,6 + 1,0 \cdot 0,59} = \sqrt{0,09 + 0,07 + 0,14 + 0,75 + 0,59} = \sqrt{1,64} = 1,28;$$

$$R_2 = \sqrt{1,5 \cdot 0,36 + 1,75 \cdot 0,41 + 2,0 \cdot 0,23 + 1,25 \cdot 0,6 + 1,0 \cdot 0,58} = \sqrt{0,54 + 0,7 + 0,46 + 0,75 + 0,58} = \sqrt{3,03} = 1,74;$$

$$R_3 = \sqrt{1,5 \cdot 0,81 + 1,75 \cdot 0,53 + 2,0 \cdot 0,81 + 1,25 \cdot 0,6 + 1,0 \cdot 0,56} = \sqrt{1,215 + 0,92 + 1,62 + 0,75 + 0,56} = \sqrt{5,065} = 2,25;$$

$$R_4 = \sqrt{1,5 \cdot 0,5 + 1,75 \cdot 0,5 + 2,0 \cdot 0,8 + 1,25 \cdot 0,6 + 1,0 \cdot 1,0} = \sqrt{0,75 + 0,88 + 1,6 + 0,75 + 1,0} = \sqrt{4,98} = 2,23.$$

Аналізуючи подані розрахунки, видно, що рейтингова оцінка аграрного підприємства (R_1) за 2013 рік, порівняно з іншими роками є найнижчою і складає 1,28. З кожним роком підприємство набирало обертів і найвищий показник спостерігається у 2015 році та складала 2,25. Рейтингова оцінка еталонного підприємства (R_4), як було сказано вище, розраховувалась по нормативним даним показників і складала 2,23, - це на 0,02 одиниці нижче ніж в 2015 році, що свідчить про більш як задовільний фінансовий стан досліджуваного підприємства.

Для того, щоб зрозуміти, в яку конкретно галузь підприємства доцільно вкладати гроші, необхідно проаналізувати яку суму коштів господарство отримує після реалізації продукції.

Таблиця 2.15

Джерела надходжень аграрного підприємства

Джерела надходжень	2013, тис. грн.	2014, тис. грн.	2015, тис. грн.	Відхилення (+/-)
Продукція рослинництва	15554	19230	36290	20736
Продукція тваринництва	9422	10688	11227	1805
Послуги в рослинництві і тваринництві	631	1054	879	248
Разом	25607	30972	48396	X

**складено автором за даними фінансової звітності*

Аналізуючи дані, слід відзначити, з 3 роки надходження від усієї продукції зростали. Продукція тваринництва за рівнем надходжень залишалась майже на одному й тому самому рівні, але все-таки має сприятливу тенденцію. Найбільший показник від реалізації рослинництва, він складає 36290 тис. грн. і це на 11227 тис. грн., найменше надходження від послуг рослинництва і тваринництва. Отже, отримання більшого прибутку слід очікувати, якщо вкладати у рослинництво. Та, на мою думку, було правильно вкласти і в тваринництво, адже хоч показники значно менші, та завжди позитивно стабільні.

З метою подальшого з'ясування інвестиційної привабливості доцільно розглянути стратегію розвитку аграрного підприємства.

Основною стратегією досліджуваного аграрного підприємства є:

- вибір оптимальної лінії поведінки на ринку готової продукції виходячи з потреб ринку, існуючого та можливого асортименту продукції, існуючого та потрібного технічного рівня виробництва;
- вибір засобів конкурентної боротьби: цінова або не цінова конкуренція; конкуренція якості виготовлення або якості обслуговування у після продажному періоді; конкурентна боротьба в сфері традиційної або

принципово нової продукції; створення нового сегменту ринку або захоплення існуючого;

– формування та підтримання оптимальної структури потенціалу підприємства на основі оптимізації співвідношення існуючого та задіяного потенціалу з потенціалом розвитку, згідно відповідної фінансової стратегії;

– розробка відповідних організаційно-технічних заходів розвитку (технічне переоснащення, реконструкція, розширення, нове будівництво, зміна системи управління, реструктуризація, зміна форми власності, об'єднання або подрібнення об'єктів);

– визначення потрібного для підтримки конкурентоспроможності підприємства, бізнесу технічного та технологічного рівня виробництва.

Для оцінки інвестиційної привабливості підприємства застосовують методiku оцінку фінансового стану підприємств та розрахунок інтегральної оцінки. Методика оцінки фінансового стану підприємства та розрахунок інтегральної оцінки передбачає реалізацію декількох етапів, а саме:

- 1) визначення основних напрямів оцінки;
- 2) вибір основних фінансових коефіцієнтів за кожним з аналітичних напрямів;
- 3) розрахунок для кожного з коефіцієнтів нормативного значення;
- 4) визначення вагомості окремих коефіцієнтів;
- 5) формування узагальнюючих показників;
- 6) розробку інтегральної оцінки фінансового стану підприємства.

Проведення діагностики за інтегральним показником фінансово-господарської діяльності дозволяє отримати досить вичерпну інформацію про фінансовий стан підприємства на даному етапі його розвитку та можливу динаміку у майбутньому.

Інтегральна оцінка формується на основі опису досліджуваного об'єкта, який характеризується великою кількістю ознак, меншим числом інформативних показників. Агрегування ознак в одну інтегральну оцінку

ґрунтується на так званій «теорії адитивної цінності», згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових.

У вітчизняній та зарубіжній практиці існують різні підходи щодо побудови системи показників фінансового стану підприємства. На основі абсолютних показників фінансової звітності можна розрахувати більше 200 відносних аналітичних показників, однак на практиці використовується не більше 80-ти коефіцієнтів.

Отже, оцінити фінансовий стан підприємства можливо шляхом розрахунку чотирьох груп показників, таких як: ліквідність та платоспроможність; ділова активність; фінансова стійкість; рентабельність. Кожна група характеризує окремий аспект діяльності суб'єкта господарювання. Інтерпретація таких груп показників оцінки фінансового стану наведена в табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Інтерпретація груп показників оцінки фінансового стану підприємства

Показник	Оцінювальні (рекомендаційні) параметри
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кабл)	0,15 – 0,2
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	0,5 – 0,8
Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл)	1-2
Коефіцієнт власної платоспроможності (К впл)	>1
Коефіцієнт оборотності активів (Коба)	Тенденція до зростання
Коефіцієнт оборотності запасів (Кобз)	Тенденція до зростання
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз)	Тенденція до зростання
Термін погашення дебіторської заборгованості (Кпдз)	Тенденція до зростання
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Кокз)	Тенденція до зростання
Термін погашення кредиторської заборгованості (Кпкз)	Тенденція до зростання
Коефіцієнт фінансової незалежності (Кфнз)	>0,5
Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)	>1
Коефіцієнт співвідношення необоротних та оборотних активів (Кна/оа)	<1
Коефіцієнт постійного активу (Кпа)	0,5
Рентабельність продажу (Рп)	Тенденція до зростання
Рентабельність активів (Ра)	Тенденція до зростання
Рентабельність власного капіталу (Рвк)	Тенденція до зростання
Рентабельність продукції (Рп-ї)	Тенденція до зростання

Джерело: складено автором

Завершати методику оцінки фінансового стану підприємства пропонуємо через розрахунок інтегрального показника. В економічній літературі узагальнено існуючі методи визначення інтегральних показників в наступні групи: індексний метод; бальний (рейтинговий) метод; графічний метод; статистичний метод.

Виділяємо бальний метод, суть якого полягає у визначенні кожного показника певної кількості балів відповідно до його фактичного значення за спеціально розробленою шкалою оцінювання і результатом розрахунку є сума балів.

Даний метод побудований на такому принципі: у неточних науках думки експертів і суб'єктивних суджень через необхідність мають замінити точні закони причинності, що відбиваються природничими науками.

Як видно з табл. 2.16 для оцінки фінансового стану є показники нормативні, які мають оцінювальні параметри, та тенденційні показники, які їх не мають. Отже, під нормативними показниками розуміють такі показники, для яких встановлено оцінювальні (рекомендаційні) параметри. Під тенденційними показниками фінансового стану підприємства слід розуміти такі показники, для яких не встановлено загальноприйнятих значень та які оцінюються бажаним вектором направлення.

Для проведення інтегральної оцінки фінансового стану підприємства пропонуємо сукупність показників фінансово-господарського стану підприємства поділити на дві групи: нормативні та тенденційні. Доцільність такого поділу показників пояснюється зменшення міри фінансового ризику при визначенні рейтингу підприємства. Оскільки відповідність встановленим нормативам діяльності має бути першочерговою вимогою для оцінки фінансового стану, а динаміка тенденційних показників має бути похідною від нормованих значень. Групування показників і визначення мінімально граничного значення за критеріями оцінки фінансового стану, визначеними експертним шляхом представлено в табл. 2.17.

Таблиця 2.17

**Групування показників за критеріями оцінки фінансового стану
(бальний метод)**

Показник	Границі класів згідно з критеріями (бал)					
	1-й клас	2-й клас	3-й клас	4-й клас	5-й клас	6-й клас
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Більше 0,25-15б	0,2-12б	0,15-10б	0,1-8б	0,05-4б	0,04-0б
Коефіцієнт поточної ліквідності	Більше 1,0-13б	0,9-11б	0,8-10б	0,7-9б	0,6-6б	0,5-0б
Коефіцієнт поточної ліквідності	Більше 2,0-13б	(1,9-1,7) – (12-11)б	(1,6-1,4) – (10,5-7,5)б	(1,3-1,1) – (6-3)б	1,0-2б	Менше 1-0б
Коефіцієнт власної платоспроможності	Більше 1 – 15б	(0,9-0,8) – (14-12)б	(0,7-0,5) – (11-8,5)б	(0,4-0,3) – (7-4)б	0,2-1,5б	Менше 1-0б
Коефіцієнт фінансової незалежності	Більше 0,6-12б	(0,59-0,54) – (11-10)б	(0,53-0,43) – (9-7,4)б	(0,42-0,41) – (6,8-2,8)б	0,4-1,5б	Менше 0,3-0б
Коефіцієнт фінансової залежності	Більше 0,5-12б	0,4-10б	0,3-9б	0,2-6б	0,15-3б	Менше 0,1-0б
Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобільних активів (Кма/іма)	Більше 1,0-10б	0,9-9б	0,8-7б	0,7-6б	0,6-3б	Менше 0,5-0б
Коефіцієнт постійного активу (Кпа)	Більше 0,5-10б	0,4-9б	0,3-7	0,4-6	0,3-3	Менше 0,2-0б
Мінімальне значення границі	100б	88-84б	73,5-66,4б	54,8-44,8б	24б	0б

Джерело: розраховано автором

Отже, інтегральну оцінку фінансового стану підприємства можна провести на основі зіставлення граничних (критичних і нормальних) та фактичних значень індикаторів. Експрес-оцінка фінансового стану є досить ефективною і може здійснюватися із застосуванням графічного підходу. При його використанні нормальні значення індикаторів обмежують зону нормального рівня фінансового стану підприємства, критичні – зону критичного рівня, критичні плюс дельта – передкризову зону.

Таким чином, у якості індикаторів рівня фінансового стану компанії можуть виступати нормовані значення показників, розраховані на базі нормальних (граничних) значень вихідних показників. На підставі даних

форми 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) та форми 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) розраховано показники ліквідності та платоспроможності (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

Показники ліквідності та платоспроможності за 2013–2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015-2013 рр.
	2013	2014	2015	
Запаси, тис. грн.	12318	14730	25886	13568
Дебіторська заборгованість за звітний період, тис. грн.	3598	6018	4977	1379
Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.	287	784	1203	916
Оборотні активи, тис. грн.	22003	27679	38944	16941
Поточні зобов'язання, тис. грн.	2039	1912	3409	1370
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кабл)	0,14	0,41	0,35	0,21
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	2,71	4,8	9,03	6,32
Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл)	10,79	14,48	11,42	0,63
Коефіцієнт власної платоспроможності (К впл)	0,95	0,96	0,95	0

Джерело: розраховано автором

Можна побачити в таблиці 2.18, що найбільші значення показники ліквідності були у 2014 році, у 2015 році вони дещо нижчими, про те вищими ніж у 2013 році. У 2015 році порівняно з 2013 роком рівень показників підвищився на: абсолютна ліквідність – 0,21; поточна ліквідність – 6,32; загальна ліквідність – 0,63; власна платоспроможність – не змінилась, такі результати свідчать про те, що ліквідність та фінансова платоспроможність підприємства покращується. Також проаналізовано показники фінансової стійкості підприємства (табл. 2.19).

Показники фінансової стійкості за 2013–2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015-2013 рр.
	2013	2014	2015	
Необоротні активи, тис. грн.	15472	17639	24615	9143
Оборотні активи, тис. грн.	22003	27679	38944	16941
Власний капітал, тис. грн	35436	43406	60150	24714
Залучений капітал, тис. грн	0	0	0	0
Сума балансу, тис. грн	37475	45318	63559	26084
Коефіцієнт фінансової незалежності (Кфнз)	0,95	0,96	0,95	0
Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)	1,06	1,04	1,06	0
Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобільних активів (Кма/іма)	1,42	1,57	1,58	0,16
Коефіцієнт постійного активу (Кпа)	0,44	0,41	0,41	-0,03

Джерело: розраховано автором

Аналіз фінансової стійкості за 2013–2015 рр. в таблиці 2.19 показав, що протягом аналізованого періоду підприємство було фінансово стійким, оскільки показники фінансової незалежності були вище 0,5, що свідчить про достатність власних коштів; показники фінансової залежності – більше 1, що свідчить про можливість покриття залучених кошти за рахунок власних ресурсів; показники співвідношення мобільних до іммобільних активів – більше 1, свідчить про достатність оборотних активів; показники постійного активу менше 0,5, що свідчить про недостатнє фінансування власних ресурсів у розвиток підприємства.

Для побудови діаграми індикаторів рівня оцінки фінансового стану визначено нормовані значення відповідних показників (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Вихідні дані для побудови діаграми індикаторів оцінки фінансового стану за 2013-2015 рр.

Показники	Граничне значення показника		Граничне значення індикатора		Фактичне значення показника Рф		
	критичне Ркр	нормальне Рн	критичне Хкр	нормальне Хн			
					2013	2014	2015
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кабл)	0,04	0,25	0,16	1	0,14	0,41	0,35
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	0,5	1	0,50	1	2,71	4,8	9,03
Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл)	0,9	2	0,45	1	10,79	14,48	11,42
Коефіцієнт власної платоспроможності (Квпл)	0,9	1	0,90	1	0,95	0,96	0,95
Коефіцієнт фінансової незалежності (Кфнз)	0,2	0,6	0,33	1	0,95	0,96	0,95
Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)	0,1	0,5	0,20	1	1,06	1,04	1,06
Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобільних активів (Кма/іма)	0,5	1	0,50	1	1,42	1,57	1,58
Коефіцієнт постійного активу (Кпа)	0,15	0,5	0,30	1	0,44	0,41	0,41

Джерело: розраховано автором

Результати аналізу в таблиці 2.20 показали, що фактичні (2015 року) показники абсолютної, поточної та загальної ліквідності мають значення 0,35; 9,03; 11,42, а нормальні їх значення 0,25; 1; 2 це означає, що підприємство є ліквідним, оскільки фактичні результати значно вищі їх нормальних значень. Показники фінансової незалежності та залежності, коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобільних активів у 2015 році мали такі значення: 0,95; 1,06; 1,58, а нормальні їх значення 0,6; 0,5; 1 це означає, що підприємство забезпечене власним капіталом і є фінансово незалежним, оскільки фактичні результати перевищують їх нормальні значення. Графічно критичні, нормальні і фактичні значення наведено на діаграмі індикаторів оцінки фінансового стану за 2015 рік (рис. 2.10).

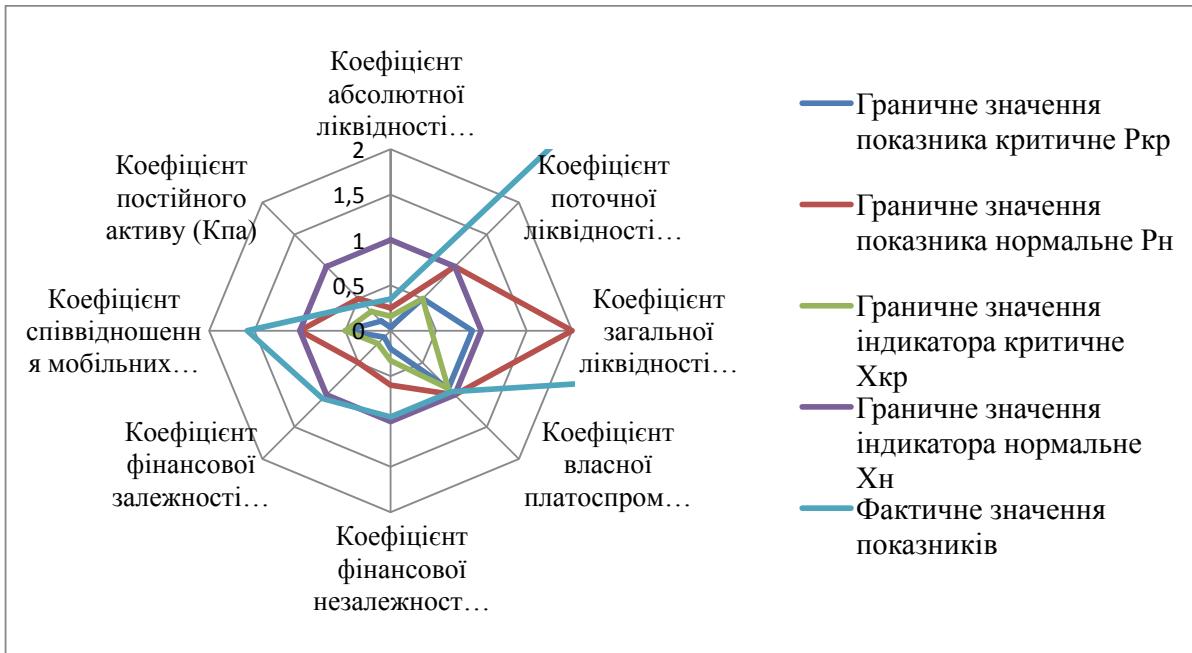


Рис. 2.10. Індикатори оцінки фінансового стану за 2015 рік

Джерело: складено автором на основі даних в таблиці 2.20

Як видно із діаграми, підприємство має непоганий фінансовий стан у 2015 рік. Отже, для інтерпретації інтегральної оцінки розмежуємо значення з використанням методом рейтингової оцінки. В основі визначення класу (рівня) фінансового стану лежать граничні значення показників (табл. 2.21) та їхній рейтинг. Якщо оцінка має значення вище нормального, то їй присвоюють I клас, нижче нормального, але вище критичного – присвоюють II клас, нижче критичного – III клас. Модель шкали, що включає показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, подана у табл. 2.21.

Таблиця 2.21

Шкала для оцінки фінансового стану аграрного підприємства

Найменування показника	I клас	II клас	III клас
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кабл)	Більше 0,25	0,1	0,04
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	Більше 1,0	0,7	0,5
Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл)	Більше 2,0	1,3-1,1	Менше 1
Коефіцієнт власної платоспроможності (К впл)	Більше 1,0	0,4-0,3	Менше 1
Коефіцієнт фінансової незалежності (Кфнз)	Більше 0,6	0,42-0,41	Менше 0,3
Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)	Більше 0,5	0,2	Менше 0,1
Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобільних активів (Кма/іма)	Більше 1,0	0,7	Менше 0,5
Коефіцієнт постійного активу (Кпа)	Більше 0,5	0,4	Менше 0,2

Загальна оцінка дається у балах, які визначаються як добутки рейтингу кожного показника на клас, а рейтинг кожного показника встановлюється в залежності від цілей дослідження і важливості показника для обраного напрямку дослідження. Практичне відображення оцінки фінансового стану за 2013-2015 роки згідно розробленої шкали наведена (табл. 2.22).

Таблиця 2.22

**Інтегральна оцінка фінансового стану аграрного підприємства
за 2013-2015 роки**

Показники	Рейтинг показників, %	Фактичне значення показника			Клас			Бали		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Коефіцієнт абсолют. ліквідності (Кабл)	15	0,14	0,41	0,35	2	1	1	30	15	15
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	13	2,71	4,8	9,03	1	1	1	13	13	13
Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл)	13	10,79	14,48	11,42	1	1	1	13	13	13
Коефіцієнт власної платоспроможності	15	0,95	0,96	0,95	3	3	3	45	45	45
Коефіцієнт фінансової незалежності (Кфнз)	12	0,95	0,96	0,95	1	1	1	12	12	12
Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)	12	1,06	1,04	1,06	1	1	1	12	12	12
Коефіцієнт співвідношення моб. та імоб. активів	10	1,42	1,57	1,58	1	1	1	10	10	10
Коефіцієнт постійного активу (Кпа)	10	0,44	0,41	0,41	2	2	2	20	20	20
Інтегральна оцінка фінансового стану	100	X	X	X	X	X	X	155	140	140

Джерело: розраховано автором

В результаті аналітичних розрахунків видно, що інтегральна оцінка фінансового стану за 2015 рік склала 140 балів, що відповідає II класу і дозволяє оцінити фінансовий стан компанії нормальним, що свідчить про не високий рівень показників ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості.

Таким чином, в результаті використання інтегральної оцінки фінансового стану можливо побачити проблемні сторони фінансового стану

підприємства та розробити заходи щодо виявлення резервів підвищення ефективності функціонування підприємства та попередити виникнення фінансової кризи. Запропонована методика може використовуватися у діяльності вітчизняних підприємствах України, так і за кордоном. Це пояснюється її універсальністю, повнотою множини оцінювальних параметрів, а також простотою розрахунків. Виходячи з проведеного дослідження, можна стверджувати, що універсальність та адекватність запропонованої моделі дозволяє оцінити інвестиційну привабливість аграрного підприємства та покласти її в основу прогнозування фінансового стану підприємства.

Якщо проаналізувати теперішній стан сільськогосподарського підприємства і порівняти з майбутніми перспективами, то можемо стверджувати про значний виробничий потенціал підприємства, які його можливі потужності в майбутньому і що необхідно зробити задля їх покращання. Досить важливою умовою тут є дослідження всіх показників підприємства для того, щоб краще побачити недовикористані можливості самого підприємства.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента „Про утворення агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій” і положення про реєстр неплатоспроможних підприємств і організацій. Від 17 червня 1996р. №435, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996р. №1403. // www.kiev.rada.ua.

2. Борщ Л.М., Герасимова С.В. Інвестування: теорія і практика: Навчальний посібник – 2-ге видання, перероб. і доп. – Київ: Знання, 2007. – 685 с

3. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ6_u.htm.

4. Задорожна Я.Є., Дядечко Л.П. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів// Інвестиції: практика та досвід №2.- 2007.- С.32-35.

5. Нападовська І.В. Теоретичні та методичні аспекти дослідження інвестиційної привабливості України // Вісник ДонДует №4(28).- 2005.- С.55.

6. Пономаренко В.С., Гриньова В.М., Лисиця Н.М., Ястремська О.М. Економічні та соціальні аспекти управління інвестиційною діяльністю. – Х.: ХДЕУ, 2003. – 180с.

7. Садеков А.А., Лисова Н.А. Инвестиционная привлекательность предприятия (методология и методика оценки). – Донецк: Дон ГУЭТ, им.М.Тугана – Барановского, 2001. – 270с.

8. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: Наукове видання. – Х.: ХДЕУ, 2004. – 427с.

2.3. Аналіз сучасного стану інвестиційного забезпечення аграрного сектору

Здійснення підприємствами господарської діяльності на засадах ринкової економіки насамперед потребує прийняття ефективних управлінських рішень щодо виду та обсягів виробництва, вдалого вибору цільових ринків збуту продукції, забезпечення прибутковості підприємства та сталих позитивних фінансово-економічних показників діяльності, що загалом є можливим на основі ефективного використання усіх ресурсів підприємства.

Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств – це сукупність матеріальних, трудових, фінансових, нематеріальних ресурсів, включаючи здатність працівників підприємства використовувати ефективно дані ресурси для досягнення стратегічних та поточних цілей підприємства.

До складу трудових ресурсів підприємства належить сукупність зайнятих працівників за основною або допоміжною діяльністю. Трудовий потенціал займає важливе місце на підприємстві, оскільки забезпечує приведення в дію інших наявних ресурсів на підприємстві та їх складових.

Трудові ресурси на підприємстві можуть розглядатися як із кількісного так із якісного підходу, що створює умови для оцінки наявного кадрового потенціалу у вартісній категорії, що сьогодні особливо актуально для

власників підприємств. За таких умов можливо отримати об'єктивну інформацію щодо наявного рівня ефективності (здібностей) працівників та здійснити розрахунок необхідних витрат на їх залучення, навчання, перекваліфікацію, тощо.

Становлення та розвиток сільськогосподарських підприємств різних типів тісно пов'язані з розв'язанням організаційно-економічних завдань щодо підвищення віддачі з кожної затраченої одиниці ресурсного потенціалу, його розширеного відтворення, удосконалення структури, покращання результативності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Інвестиційна діяльність аграрних формувань характеризується особливими, притаманним тільки їм ознакам, що відмежовують її від інвестиційної діяльності в інших сферах національної економіки. З правової точки зору такі особливості проявляються в наступному:

а) агроінвестиційна діяльність передбачає участь в якості виконавця сільськогосподарського товаровиробника (в нашому випадку аграрного формування);

б) агроінвестиційна діяльність виражається в певній правовій формі (формування статутних капіталів (фондів) суб'єктів підприємництва у сфері сільського господарства, укладенні агроінвестиційного договору, спільній діяльності);

в) агроінвестиційна діяльність здійснюється з урахуванням сезонних та природно-кліматичних умов;

г) агроінвестиційна діяльність забезпечує розвиток сільськогосподарського виробництва [1, с. 8].

Це можна трактувати наступним чином:

- формування чи участь у статутному капіталі аграрних формувань;
- реалізація інвестиційного проекту аграрним формуванням чи в аграрному формуванні на основі інвестиційного договору;

– інвестування, що здійснюється в процесі спільної діяльності аграрного формування та підприємства іншої сфери національної економіки, або вітчизняного аграрного формування та іноземної компанії.

Інвестування більшості аграрних формувань характеризуються нестійким фінансовим становищем та низькою платоспроможністю, що обумовлює особливості управління інвестиційною діяльністю та гостру необхідність залучення інвестицій з метою фінансового оздоровлення господарств. Процеси інвестиційного забезпечення сільського господарства в умовах становлення ринкової економіки набувають все більшого значення по відношенню до проблеми залучення коштів і формування інституційного підґрунтя для відновлення та примноження виробничого потенціалу аграрного сектора економіки на інноваційній основі. Важливою особливістю інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств є потреба в інвестуванні соціальної сфери та інфраструктури сільського господарства, адже сучасна аграрна економіка є не лише галуззю виробництва, а й способом життя сільського населення.

Для кожного підприємства України структура ресурсного забезпечення є індивідуальною, що залежить від стану розвитку потенціалу, від галузі [3, с. 122].

Ресурсний потенціал розглядають з таких позицій: як структурний елемент виробничих відносин у контексті максимального використання потенціалу трудових ресурсів щодо створення матеріальних благ; як сукупність наявних на підприємстві ресурсів, що забезпечують досягнення поставленої мети; як можливість отримання максимального обсягу виробництва благ та послуг за умови оптимального використання ресурсів; як спроможність (реальну або ймовірну) виконати поставлені завдання, і інші.

Загалом ресурсний потенціал підприємства можна представити такими основними критеріями:

- оцінка реальних можливостей підприємства у конкретній сфері діяльності (в тому числі і нереалізованих можливостей);
- наявний обсяг ресурсів для використання у процесі виробництва, в тому числі залучених;
- здатність персоналу щодо використання наявних ресурсів та вміння раціонально їх використовувати;
- чинна організаційно-правова форма господарювання та організаційна структура підприємства [4, с. 267].

За умов обмеженості власних фінансових та матеріально-технічних ресурсів важливим джерелом інвестицій виступає іноземний капітал, масштаби залучення якого в економіку регіону зростають.

Станом на 2016 року в галузь сільського господарства інвестовано 2150670 дол. США (табл. 2.23).

Таблиця 2.23

Показники інтенсивності капітальних вкладень у сільське господарство 2014-2016 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відносний темп росту, %	
				2014	2015
Капітальні інвестиції, млн. грн.	2194200	27311600	21506700	2	21,1
Кількість сільськогосподарських підприємств, од	49046	46199	45379	7,5	1,8
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	21009	37834	44379	111,3	17,2
Інвестиції на 1 га сільськогосподарських угідь, грн.	10,4	7,2	4,8	53,9	33,4
Чисельність працівників, зайнятих у сільському господарстві, тис. осіб	55900	52800	49197	12	6,9
Інвестиції на 1 працівника, зайнятого у сільському господарстві, грн.	392	517	437	11,1	15,5
Вартість основних засобів сільськогосподарського призначення, тис. грн.	113388	118019	137640	21,3	16,6
Інвестиції на 1 грн. основних засобів сільськогосподарського призначення, грн.	1,9	2,3	1,5	21,1	34,8
Валова продукція сільського господарства, млн. грн.	7898,1	9899,9	9895,6	25,2	0,1
Інвестиції на 1 грн. валової продукції сільського господарства, грн.	89,15	108,62	89,81	17,4	47,3
Прибуток, млн. грн.	38280,9	26728,4	21413,4	44,1	19,9
Інвестиції на 1 грн. прибутку, грн.	57,3	59,2	89,1	55,9	50,5
Рентабельність інвестицій, %	26,4	25,8	22,9	13,3	11,3

* Розраховано за даними Держкомстату [2]

Привабливими як для вітчизняних, так і іноземних інвесторів у сільському господарстві є передусім зернове господарство.

Аналіз показує, що обсяг інтенсивності капітальних вкладень має тенденцію до зменшення порівнюючи 2014 та 2016 рр. на 2,0%. Основними показниками трудозабезпеченості сільськогосподарських підприємств є площа сільськогосподарських угідь і вартість основних засобів виробництва з розрахунку на одного середньорічного працівника. Щодо сільськогосподарських угідь, вони збільшились 17,2 %, тобто станом на 2016 рік в Україні – 44379 га. та 49197 тис. од працівників зайняті у сільському господарстві, тис. осіб.

По попередніх показниках можна зробити підрахунок, що інвестицій на 1 працівника, зайнятого у сільському господарстві станом на 2016 рік – 437 грн, що на 11,1 % більше ніж у 2014 році. Розглянемо основні показники діяльності (табл. 2.24).

Таблиця 2.24

Основні показники сільського господарства України

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. до, %	
				2014 р.	2015 р.
Обсяг валової продукції сільського господарства за порівнянними цінами 2010 року, млн грн:	2461094	2514272	2394673	+2,7	-4,8
сільськогосподарські підприємства, млн. грн	1336831	1390584	1319186	-1,4	-5,2
господарства населення, млн. грн.	1124263	1123688	1075487	-4,4	-4,3
Рентабельність сільськогосподарського виробництва, %	26,3	45,6	37,3	+41,8	-18,3
Основні засоби на кінець року, млн грн	2135987	2274922	3047839	+41,8	+33,97
Інвестиції в основний капітал, млн грн	2194200	2731160	2150670	-2	-21,3
Середньорічна кількість найманих працівників, тис. осіб	106,3	97,7	97,1	-8,7	-1
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, тис. грн	3,3	4,3	5,4	+63,6	+25,5

* Розраховано за даними Держкомстату [2]

Як видно з таблиці 2.24, протягом 2014-2016 років всі основні показники оцінки діяльності аграрного сектору не сильно коливались. Але більшість з них мають тенденцію до спаду, обсяг валової продукції сільськогосподарства за порівнянними цінами 2010 року, рентабельність сільськогосподарського виробництва, інвестиції в основний капітал, обсяг валової продукції 2016 р. спав на 4,8 % в порівнянні з 2014 р. Від цього зменшилась рентабельність продукції на 18,3 % у 2016 році. Ефективність реалізації продукції зменшився, це пояснюється тим, що основні засоби на кінець року збільшилися на 41,8 %.

Проте, ці показники можуть слугувати лише основою для аналізу. Для оцінки реального стану підвищення ефективності господарювання у сільському господарстві розглянемо аналіз обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції (табл. 2.25).

Таблиця 2.25

**Динаміка обсягів виробництва основних видів
сільськогосподарської продукції за 2014-2016 рр.**

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. до, %	
				2014 р.	2015 р.
Валовий збір, млн. т: зерна	18,5	26,7	26,4	42,7	1,2
цукрових буряків, млн. т.	5,2	9,3	9,7	86	4
картоплі, млн. т.	23,0	39,7	54,2	36	135
Овочів млн. т	9,4	9,6	9,2	2,2	4,2
ріпаку млн. т	2,2	1,8	1,1	50	38,9
Валове виробництво, млн. т: молока тис. т	11191	11131	11145	1,1	0,5
м'яса усіх видів (у живій вазі) тис. т	22600	23600	23230	1,6	1,6
яєць, млн. шт.	19094	19587	16783	142,2	14,4
Вироблено валової продукції, тис. грн: на 1 га угідь	449,78	705,71	594,91	32,2	15,8
на 1 грн вкладень в основний капітал, тис. грн	7,4	9,7	12,2	64,8	25,7

* Розраховано за даними Держкомстату [2]

Сільськогосподарськими підприємствами вироблено 26,4 млн. т зерна у 2016 році, що говорить про зменшення в порівнянні з минулим роком (2015 - 26,7), а більше ніж у 2014 – 18,5 млн .грн. Валовий збір виробництві цукрових буряків становило 9,7 млн. грн (2016р.) в порівняно з 2014р. зросло в 1,8 рази. Щодо валового збору картоплі 54,2млн.т за всі 3 роки має темп зростання на 36% проти 2014 р.

У тваринництві вироблено валової продукції:

- молоко збільшилось 1,1 % (в порівнянні 2016 з 2014 рр.)
- яєць зменшилось на 14,4 %(в порівнянні 2016 з 2014 рр.)
- м'яса в живій вазі зменшилось на 1,6 (в порівнянні 2016 з 2014 рр.)

Аналізуючи обсяги валового виробництва основних видів сільського господарства України, лідерами серед основних сільськогосподарських видів продукції переважно більшої виробництва валової продукції є зерно, цукрові буряки та овочі, а найменше вагу серед інших має виробництво молока.

Розглядаючи основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств (табл. 2.26) відмітимо про скорочення сільськогосподарських підприємств в Україні з 2016 – 45379 од. в порівняно з 2015 – 45625од., тобто на 246 од.

Також аналіз прибутковості та збитковості усіх сільськогосподарських підприємств протягом 2016 року свідчить, що прибуткових підприємств Україна стає більше, а саме 73,7 %, що свідчить про високий рівень прибутковості. В розрізі по всі підприємствах, найбільш прибуткові: приватні підприємства (17,1%), фермерські підприємства (20,0%) та господарські товариства (16,5 %).

Таблиця 2.26

Основні економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання у 2014-2016 рр.

Показник	Сільсько-господарські підприємства	У тому числі					
		господарські товариства	приватні підприємства	Фермерські господарства	виробничі кооперативи	Інші с/г виробництва	державні підприємства
Кількість сільськогосподарських підприємств, од. 2014	48625	6859	3751	35397	2150	245	223
2015	46199	6540	3772	33326	2100	241	220
2016	45379	6410	3769	32686	2059	240	215
у т. ч. збиткових, % 2016 році	26,3	4,1	6,9	3,9	1,2	1,0	1,2
Прибуткових, % 2016 році	73,7	16,5	17,1	20,0	11,6	5,0	3,5

* Розраховано за даними Держкомстату [2]

А щодо збитковості 26,3 % підприємств в Україні збиткові, а саме – приватні підприємства (6,9%) і фермерські підприємства (9,6%).

Інвестиційні ресурси сільськогосподарських підприємств розділяють на власні та залучені. До власних ресурсів віднесено – прибутки від операційної та фінансової діяльності, амортизаційні відрахування тощо. До складу залучених, які входять до бюджетних фондів державних кредитів та спеціальних програми розвитку, приватні – кредити банків та фінансова діяльність підприємства, іноземні, що включають міжнародні програми розвитку сільського господарства.

Інвестиційні є найбільш дефіцитними ресурсами підприємства. Вони визначають процеси інноваційного розвитку, конкурентоспроможність продукції, її якість. Також ці ресурси впливають на зовнішнє середовище підприємства шляхом збільшення рівня його репутації, зростання рівня зайнятості населення та рівня його життя.

Інвестиційні ресурси агропромислового комплексу становлять різноманіття форм залучених капітальних вкладень, які виступають як у грошовій, так і в натуральних формах. Вони використовуються в якості реальних та фінансових джерел інвестування. Формування інвестиційних ресурсів сільгосппідприємств пов'язане з процесами, які проходять у межах накопичення та відтворення капіталу. Ці процеси відбуваються як на рівні окремого підприємства, так і на рівні галузі або всієї країни. Розміри, темпи та масштаби накопичення та утримання інвестиційних ресурсів визначаються загальним рівнем економічного розвитку країни, рівнем фінансового забезпечення підприємств та рівнем доходів населення.

На формування інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств впливають наступні внутрішні та зовнішні чинники. До зовнішніх чинників відносяться соціально-економічні, політичні, демографічні. Внутрішні чинники, такі, як ділова репутація підприємства, його фінансово-економічний стан та мотивація працівників, визначають способи та методи реалізації інвестиційних ресурсів, як власних, так і залучених. Процес впливу зазначених чинників створює відповідне інвестиційне середовище, в якому і відбувається реалізація інвестиційного інструментарію. Очевидно, що інвестиційні ресурси сільськогосподарського підприємства повинні сформуватись за типовою схемою, властивою всім господарським товариствам, але існують деякі особливості, які відрізняють сільськогосподарські підприємства від інших.

Як і в інших видах діяльності, інвестиційні ресурси сільськогосподарських підприємств можна поділити на власні та залучені. До власних ресурсів віднесено всі ті позитивні грошові надходження, які властиві аграрному підприємству, а саме – прибутки від операційної та фінансової діяльності, амортизаційні відрахування тощо. Залучені ресурси поділяються на державні, до складу яких входять бюджетні фонди, державні кредити та спеціальні програми розвитку, приватні – кредити банків та

фінансова діяльність підприємства, іноземні, що належать до міжнародних програм розвитку сільського господарства.

Процес формування відбувається інвестиційних ресурсів безперервно у вигляді надходжень від основної виробничої діяльності, від отримання залучених коштів та від поза виробничої діяльності. Конкретно визначені суми коштів, які будуть спрямовані на розвиток підприємства в якості інвестиційних ресурсів, багато в чому залежать від вартості їх залучення, структури та розміру капіталу підприємства та визначаються при стратегічному плануванні діяльності компанії.

У випадку, коли залучені ззовні інвестиційні ресурси починають переважати у загальній структурі інвестиційних ресурсів, можливості підприємства щодо подальшого ведення політики залучення капіталу зменшуються. Це обумовлено зростанням кредитних ризиків для підприємства та його позичальників та зростанням вартості залучення нових інвестиційних ресурсів. Розглянемо обсяги залучення інвестицій в основний капітал (табл. 2.27).

Таблиця 2.27

Динаміка обсягів інвестицій в основний капітал АПК в Україні

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. у % до 2014 р.
Інвестиції в економіку країни всього, млн. грн	259932,1	219420,0	273116,9	+5,07
У т. ч в сільське господарство	16703	18388	29310	+75,4
Питома вага інвестицій у сільське господарство в їх загальному обсязі, %	6,43	8,38	10,73	+66,8
ВВП(у факт. цінах) всього, млрд. грн	1349,2	1586,9	1979,5	+46,7
ВВП(у факт. цінах) сільського господарства, млрд. грн	106,6	161,1	236,0	+99,1
Питома вага усіх інвестицій у ВВП країни, %	19,27	13,83	13,80	-28,4
Питома вага у сільське господарство у ВВП, %	15,67	11,41	12,42	-20,6

* Розраховано за даними Держкомстату [2]

Проаналізувавши дані, зазначимо, що інвестиції зросли як і в загальному в економіку України з 2014 до 2016 рр. на 5,0 %, у тому числі і інвестиції в сільське господарство на 75,2 %.

Але для на більш надійного фінансового забезпечення необхідно використовувати й інші джерела: залучені кошти, у тому числі й іноземних інвесторів; кошти державного й місцевого бюджетів, кредити банків тощо.

Виробництво валової продукції сільського господарства в Україні не зазнало значного спаду і практично збереглися на рівні попередніх років. Фінансові показники господарської діяльності завдяки сприятливій кон'юктурі цін на внутрішньому та зовнішньому продовольчих ринках, поліпшилися. Але питома вага усіх інвестицій сільське господарство країни має спад з 2014 до 2016 рр. на 20,6 % .

Аналізуючи графік динаміки обсягів інвестицій в основний капітал аграрного сектору України, можна сказати наступне: в загальному обсязі інвестицій в економіку країни, має коливання з 2014 до 2015 зменшалось на 15,6 % , зате в 2016 відбулось збільшення на 24,4%.

Щодо сільського господарства починаючи з 2014 р., спостерігається збільшення обсягу інвестицій в основний капітал аграрний сектор, проте рівень приросту є таким: у 2015 р. – 10,8%, у 2016 р. – лише 75,4%. Інвестицій в основний капітал в сільське господарство має стабільне зростання з кожним, що відрізняється від показника в цілому, що зумовлене значною привабливістю сільського господарства України. Проаналізуємо обсяг освоєння основного капіталу (табл. 2.28).

Таблиця 2.28

Обсяг освоєння основного капіталу в сільському господарстві

Показник	Рік						
	2014	2015	2016	Абсолютний темп зростання (+, -)		Відносний темп зростання (%)	
				2014	2015	2014	2015
Капітальні інвестиції – всього млрд. грн	267,7	219,4	273,1	+5,4	-53,7	62,2	24,4
У т. ч. в сільське господарство та надання пов'язаних з ним послуг, млн. грн.	18637,5	18385,5	29305,9	+10920,4	+10668,4	57,2	59,3
Питома вагу в загальному обсязі капітальних інвестицій, %	7,0	8,4	10,7	+3,7	+2,3	52,8	27,3
Капітальні інвестиції у с/г та надання пов'язаних з ним послуг у цінах на матеріально – технічні ресурси промислового походження 2010р., млн. грн	14635,0	12030,9	10958,2	-340680	107270	24,2	9
із них у:							
рослинництво	10747,7	9045,5	8244,1	-2503,6	-801,4	23,3	8,9
тваринництво	3077,8	2414,6	2340,5	-737,8	-74,1	66	3,1
змішане сільське господарство та надання послуг	809,5	570,8	373,6	-432,9	-194,2	36,1	34,6

* Розраховано за даними Держкомстату [2]

З таблиці 2.28 бачимо, що у 2016 році частка інвестицій в сільське господарство іноземних інвесторів становила 1,2 % від загального обсягу інвестицій в економіку України. З кожним роком обсяг прямих іноземних інвестицій має тенденцію до зменшення. Основною причиною є недосконала законодавча база, відсутність макроекономічної стабільності, високі ризики та невизначеність ринкового середовища, відсутність повноцінного ринку землі та й інші чинники, які ускладнюють формування інвестиційно-привабливого середовища в країні. За таких умов інвестиційні проекти в Україні вважають привабливими при річній дохідності 35-40%.

У 2016 році найбільші інвестиції припадає у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у Київській обл. – 2379,8 грн., Івано-

Франківській – 1832,9 грн., Черкаській – 1208,6, Вінницькій – 1158,1 грн. та Полтавській – 1067,3 грн. областях, а найменше у Закарпатській області – 157,2 грн [5].

За результатами 2015 р., індекс обсягу капітальних інвестицій склав 75,9% порівняно із 2014 р. (падіння становило 24,1 %), приріст обсягу інвестицій спостерігався у 2 регіонах: Івано-Франківській та Хмельницькій областях. Станом на 31 грудня 2014 р. обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу), внесених в економіку України, склав 267,7млн дол. За результатами 2014 р. падіння обсягів інвестиційної діяльності спостерігалось лише у Тернопільській та Чернігівській областях.

Станом на 31 грудня 2015 року обсяги залучених прямих інвестицій (акціонерного капіталу) значно знизилися і склали 45916,0 млн дол. США, падіння становило 19,2 % порівняно з показником на 1 січня 2014 р. і спостерігалось в усіх регіонах, крім Івано-Франківської області [5].

Для оцінки інвестиційної привабливості аграрного виробництва економіки регіону для іноземного інвестора використовується метод стандартизації показників. Для його обчислення беруть основні економічні показники аграрного виробництва: вартість валової продукції сільського господарства, млн. грн.; темпи росту обсягів продукції сільського господарства, %; сума чистого прибутку (збитку) сільськогосподарських підприємств, млн. грн. за два останні роки.

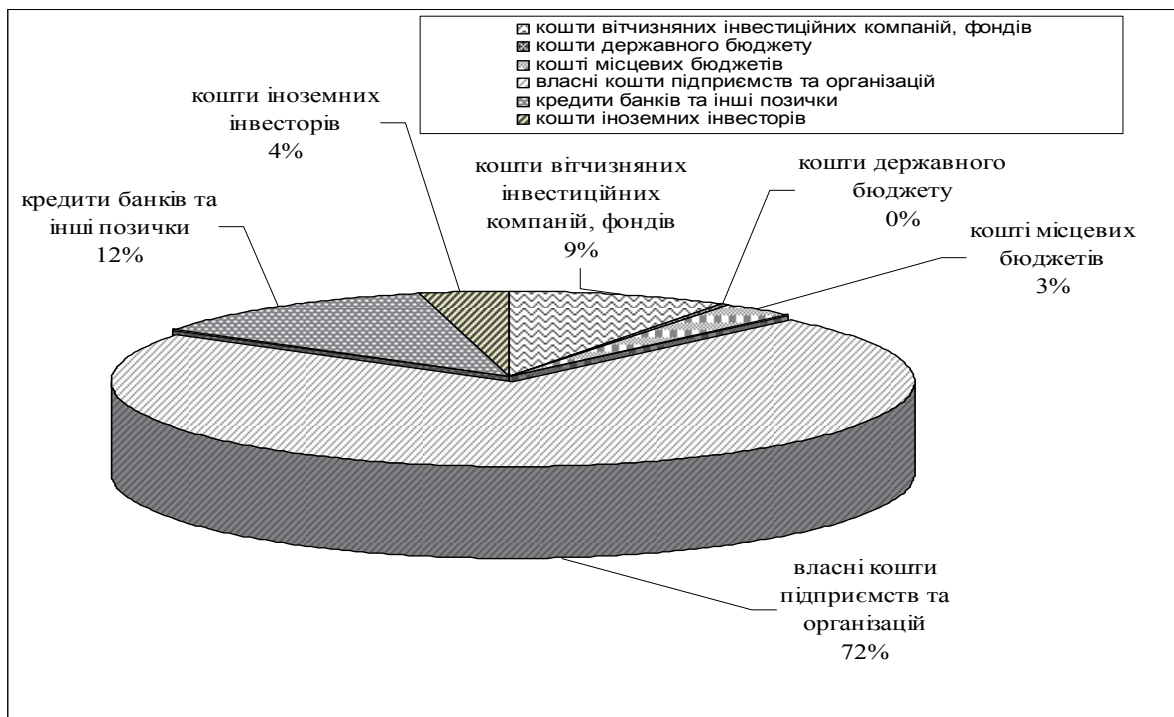


Рис. 2.11. Структура джерел фінансування інвестицій в аграрне виробництво України у 2016 році, %

Дані рис. 2.11 свідчать про те, що в 2014 році найбільшу частку серед джерел капітальних вкладень в агровиробництво займають власні кошти аграрних підприємств та організацій (72,1 %); частка кредитів банків та інших позик у структурі джерел фінансування капітальних вкладень становить 12,2 %. Найменшу питому вагу займають кошти державного бюджету – 0,1 %.

Об’єктивно, що кардинальне збільшення інвестиційних ресурсів галузі залежить від активних заходів зі забезпечення підприємницької ефективності. Знаходження механізмів щодо збільшення обсягу інвестиційних ресурсів реально сприятимуть розвитку підприємницьких процесів на галузевому та регіональному рівнях і підвищенню ефективності діяльності підприємств.

Подальший розвиток аграрного сектору економіки в Україні потребує істотного збільшення обсягу інвестицій за рахунок активізації використання існуючих джерел фінансування. Це робить актуальним питання визначення

рівня інвестування аграрного виробництва та виділення найперспективніших напрямів залучення капіталу.

Для сталого соціально-економічного розвитку регіонів України необхідно залучити достатній обсяг коштів як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел. Залучені інвестиції дозволяють створювати нові робочі місця, а внаслідок цього – збільшити обсяг податкових відрахувань, що сприятливо вплине на формування додаткових джерел фінансування соціально-економічного розвитку; а також підвищити якість фізичної та «м'якої» інфраструктури; стимулювати розвиток підприємницької діяльності території та диверсифікувати її галузеву структуру, скоротити ризики, пов'язані із циклічністю галузевого розвитку.

Оскільки залучення інвестиційних ресурсів до регіону може суттєвою мірою позитивно вплинути на зміну його економічного становища, модифікувати його виробничу структуру, викликати зміни на ринках робочої сили та капіталу, йому мають приділяти ключову увагу у діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Одним із найбільш ефективних та, за умови розумної діяльності органів влади, доступних ресурсів для регіону є прямі іноземні інвестиції.

Держкомстат України відносить до прямих іноземних інвестицій такі, що дають інвестору право на участь в управлінні підприємством і складають не менше 10% у статутному капіталі підприємства, з урахуванням внесків до статутних фондів спільних підприємств. Форма участі у статутному капіталі переважно залежить від організаційно-правової форми та форми власності компанії, яка є отримувачем прямої іноземної інвестиції. Незважаючи на невелику частку в загальних інвестиціях, вони мають значний вплив на її розвиток.

Щодо ролі прямих іноземних інвестицій, важливим є те, що вони не лише дозволяють певною мірою компенсувати дефіцит національних коштів,

а й є провідником сучасних технологій виробництва та управління, відкривають шлях на світові ринки товарів, капіталів та технологій.

Крім того, надходження ефективних прямих іноземних інвестицій для потреб розвитку української економіки є важливим якісним індикатором міжнародної привабливості нашої держави.

Потенційно Україна є інвестиційно-привабливою країною, оскільки має значну кількість не використуваних фізичних і людських ресурсів, великі резерви не вкладених заощаджень, місткий внутрішній споживчий ринок, а також безперешкодний вихід до ще більших ринків .

Агропромисловий сектор України потребує інвестування оскільки він є стратегічною областю економіки держави, яка характеризує об'єми пропозиції та вартість основних видів продовольства для населення країни, формує валютні прибутки держави за рахунок експорту, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій [6, с. 120].

Станом на 01.01.2016 р. зовнішні прямі іноземні інвестиції в аграрному секторі України становили 617,0 млн. доларів США, що становить лише 1,6% у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій. Спостерігається темп коливання інвестицій рік у рік. Ще на початку військових дій у східному регіоні України було зрозуміло, це спричинить зниження зацікавленості інвесторів, оскільки прогнозування розвитку подій у таких умовах неможливе. Сільське господарство тим часом становить 3,4% від експорту сировинних товарів, а аграрний бізнес в цілому 25,6% українського експорту сировинних товарів у 2015 році. Крім того, можна спостерігати високі темпи зростання експортних показників продукції АПК у 2015 році: експорт зріс на 39,7% порівняно з 2014, що зумовлено фактором зростання інвестиційної привабливості аграрного сектора для іноземних інвесторів [5] .

Найбільшими інвесторами в Україну за обсягом інвестицій в 2014 році були країни ЄС, більш ніж 50% .

Більше половини інвестицій – 56% спрямовується в рослинницькі галузі, переважно на вирощування однорічних і дворічних культур. У розвиток тваринництва в 2014 році спрямовано 34% прямих іноземних інвестицій.

Таблиця 2.29

Обсяги прямих іноземних інвестицій в сільське господарство України, 2014-2016 рр.

Фактори	Роки			2016р. у % до 2015р.
	2014	2015	2016	
Валові обсяги прямих іноземних інвестицій в Україні, млн. дол. США	43201000	49222900	43121400	12,4
Іноземні обсяги прямих інвестицій в аграрному секторі, млн. дол. США	7178000	7769000	6170000	-20,6
Частка прямих іноземних інвестицій в сільськогосподарському секторі, в %	1,5	1,4	1,6	0,2

* Розраховано за даними Держкомстату [2]

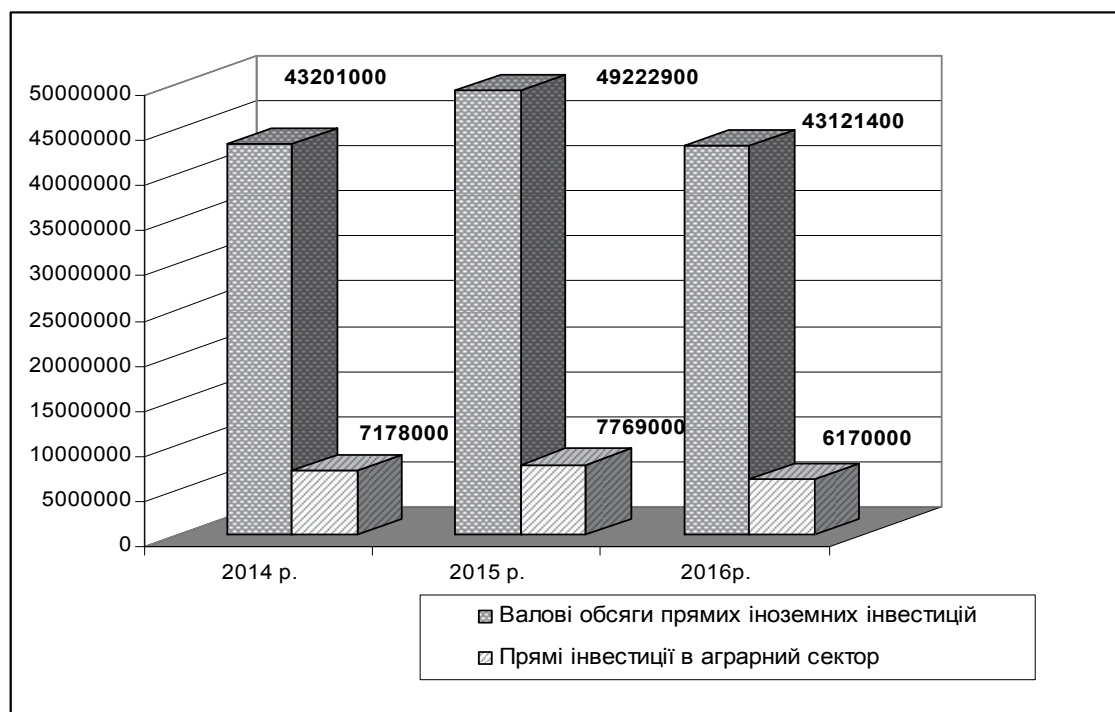


Рис. 2.12. Обсяги прямих іноземних інвестицій в сільське господарство України, 2014-2016 рр., млн. дол. США

В загальному обсяги прямих інвестицій в Україну за останні два роки зросли на 12,4 %. Щодо аграрного сектору, то різке падіння з 2015 до 2016 року на 20,6%. Знизилась інвестиційна привабливість іноземців в сільське господарство (табл. 2.30).

Таблиця 2.30

Оцінка господарського комплексу в економіці України, 2014-2016 рр.

Найменування показника	Рік			Відносний темп росту (%)	
	2014	2015	2016	2014	2015
Прямі іноземні інвестиції, всього (млн. дол. США)	717,8	776,9	617,0	14,1	20,6
Обсяги експорту товарів, млн. дол. США	934,1	850,8	577,5	32,2	51
Обсяги імпорту товарів, млн. дол. США	1239,8	862,1	1078,0	13,1	25,0
Інвестиції в основний капітал (у порівняних цінах 2014 р), млрд. грн.	267,7	219,4	273,1	62,2	24,4
Кількість малих промислових підприємств, од.	65021	55159	47555	26,7	13,8
Кількість селянських (фермерських) господарств	39428	38850	41080	4,1	5,7
Продукція сільського господарства (у постійних цінах 2010 року; млн.грн.)	453,1	523,9	557,5	23,0	6,4
Грошові витрати населення, грн./міс.	109 778	119 022	161 380	47,0	35,5
Кількість малих підприємств, од.	37809	32459	32781	13,3	-
Роздрібний товарообіг млн. грн.	429000	437000	478000	11,4	9,3
Валова додана вартість, млн. грн.	15768,2	18143,8	26938,0	29,2	48,4
Грошові доходи населення, млн. грн.	396 760	448645	468415	18,0	4,4

* Розраховано за даними Держкомстату [2]

Аналізуючи табл. 2.30 зазначимо, що обсяг залучених у 2016 році прямих іноземних інвестицій в сільське господарство України становить 617,0 млн. дол. США (без врахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичних операцій), що на 14,4 % менше ніж у 2014 році. Україна стала менш приваблива для іноземних вкладників, вони стали менш довіряти в спроможність країни. Що можливо призвело до зменшення малих промислових господарств на 2,4 %.

Але проаналізувавши динаміку інвестицій в основний капітал, ситуація склалась зовсім інша, показники зросли з 2016 року на 62,2 % в порівняно з 2015 роком.

Обмежений приплив іноземного капіталу в економіку України та нерациональність його використання обумовлені наявністю ряду проблем, основними з яких, за результатами експертних оцінок, є корумпованість влади, бюрократизація дозвільних процедур (започаткування та припинення підприємницької діяльності, ліцензійних, сертифікаційних, митних тощо), нестабільність та непрозорість правового та регуляторного середовища, недосконалість системи захисту іноземних інвестицій та ін.

Стримуючими чинниками залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки, в сукупності з вищенаведеними макроекономічними, є відсутність прозорого ринку землі, нерозвиненість логістичної та виробничої інфраструктури, низький рівень професійної кваліфікації підприємців, брак привабливих інвестиційних проектів.

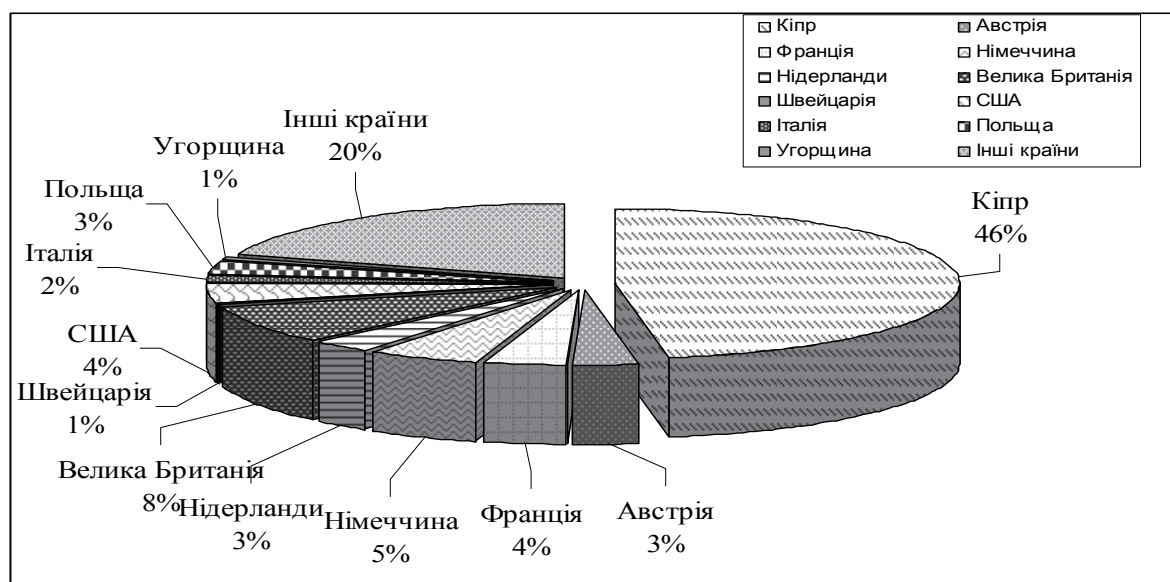


Рис. 2.13. Надходження іноземних інвестицій в аграрний сектор України у 2016 р.,%

До основних держав-інвесторів, які формують понад 82% загального обсягу прямих інвестицій в сільське господарство України, входять Кіпр (47% загального обсягу інвестування), Німеччина (5%), Велика Британія(8%),

Франція (4%), Польща (3%), США (4%), Австрія (3%), Швейцарія (0,5%) та інші країни (19,5%). Надходження іноземних інвестицій в сільське господарство наведено в табл. 2.31.

Таблиця 2.31

Вкладення прямих іноземних інвестицій в сільське господарство України за 2014-2016 рр.

Країни-інвестори	Показники млн. дол.			У середньому за 3 роки
	2014	2015	2016	
Кіпр	343,80	312,70	361,50	339,33
Австрія	7,70	11,00	14,40	11,03
Франція	22,10	22,40	23,10	22,53
Німеччина	62,50	63,40	64,90	63,6
Нідерланди	18,80	21,40	17,00	19,06
Велика Британія	42,20	37,60	35,40	38,4
Швейцарія	1,30	1,30	0,70	1,1
США	22,90	25,90	22,10	23,63
Італія	3,80	3,40	3,50	3,53
Польща	33,10	32,80	32,10	32,66
Угорщина	3,80	3,80	3,90	3,83
Інші країни	142,10	144,70	155,60	147,46
Всього	704	680,4	774,2	719,53

* Розраховано за даними Держкомстату [2]

На сьогодні спостерігається позитивна тенденція в інвестиційному співробітництві України з іншими державами.

Вітчизняні експерти приділяють значну увагу інвестиційній взаємодії з Кіпром, Німеччиною, Нідерландами, оскільки розглядають ці держави як ефективний механізм інтеграції України до європейського економічного простору.

Проаналізувавши регіони інвестиційної привабливості можна сказати, що до зон стратегічної інвестиційної привабливості ввійшли Закарпатська, Хмельницька, Рівненська, Львівська, Тернопільська, Івано-Франківська, Чернівецька (табл. 2.32).

До зони середньої інвестиційної привабливості – Волинська, Чернігівська, Полтавська, Сумська, Черкаська, Вінницька, Житомирська,

Харківська області. Зона низької інвестиційної привабливості – Запорізька, Кіровоградська.

Таблиця 2.32

Ранжування та класифікація регіонів України за сумою балів показників інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки

Регіони	Сума балів	Зона інвестиційної привабливості
Хмельницька	416,075	Зона стратегічної інвестиційної привабливості
Закарпатська	414,571	
Рівненська	413,910	
Львівська	412,360	
Тернопільська	410,697	
Івано-Франківська	409,055	
Чернівецька	407,125	
Київська	400,247	
Волинська	393,538	Зона середньої інвестиційної привабливості
Чернігівська	384,477	
Полтавська	383,413	
Сумська	382,919	
Черкаська	379,047	
Вінницька	376,259	
Харківська	365,227	
Кіровоградська	309,726	Зона низької інвестиційної привабливості
Запорізька	348,357	

* Розраховано за даними Держкомстату [2]

Отже, аграрний сектор економіки України є інвестиційно-привабливим для іноземного інвестора. Серед основних позитивних моментів, що сприяють розвитку широкого інвестування в аграрний сектор України, є такі:

- зручна географія, сприятливі природні умови й багаті ресурси;
- власна сировинна база (для переробки й тваринництва);
- відсутність жорсткої конкуренції в галузі;
- висока прибутковість аграрного бізнесу;
- незадоволений внутрішній попит, великий потенціал внутрішнього споживання;
- близькість до потужних зовнішніх ринків збуту;
- дешева робоча сила;

- можливість швидкої організації великотоварного виробництва й відносно невисока ціна входження на ринок.

Безумовно, існують і негативні фактори, які стримують інвестування в аграрний сектор України:

- нерозв'язаність земельних питань;
- нестабільна законодавча база й аграрна політика;
- надмірна зарегульованість бізнесу;
- особливості місцевого менталітету;
- відносно низьке внутрішнє споживання й платоспроможний попит.

Список використаних джерел:

1. Абрамович І.А. *Сутність та стан інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки* /І.А. Абрамович // *Держава і регіони: Серія: Економіка та підприємництво* – 2014. – № 4. – 7-10 с.

2. *Державний комітет статистики України* – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Данілов О.Д. *Структура інвестицій, інновацій та випуску промислової продукції в Україні* /О.Д. Данілов, А.М. Вдовиченко // *Фінанси України*. – 2008. – № 5 (150). – 115 – 123 с.

4. Гриньова В.М. *Інвестування: підручник* / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. –К.: Знання, 2008. – 458 с.

5. *Прямі інвестиції* – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.vn.ukrstat.gov.ua

6. Глуха Г. Я. *Прямі іноземні інвестиції у контексті економічного зростання* / Г.Я. Глуха // *Економічний нобелівський вісник*. – 2014. – № 1 (7). – 113-121с.

2.4. Фінансова підтримка збереження генофонду порід у Європі та світі

Підтримання рівня європейської держави повинно виявлятися не лише в її географічному положенні чи рівнянні на європейські ціни в галузі енергетики, а, насамперед, в посиленні соціальної підтримки та внутрішньому удосконаленні країни. Одним із шляхів такого удосконалення

є аналіз позитивних та виважених рішень успішних країн та застосування їх за врахування національних особливостей в розвитку власної країни. Даний постулат не завжди стосується прибуткових, іноді лише іміджевих для країни, аспектів. Зокрема, таким питанням є збереження генофонду аборигенних порід.

Слід відмітити, що рівень підтримки неконкурентоздатних порід є обернено пропорційним рівню розвитку країни. Тобто, лише розвинені країни можуть собі дозволити підтримувати рівень різноманітності геному, думати про прийдешні покоління та їх можливі смаки (естетичні, гастрономічні та ін.), насолоджуватися історичним минулим країни поряд з тваринами, які несуть у собі гени давно вимерлих оригінальних предків та підтримувати фінансово цю абсолютно неприбуткову нішу тваринництва. Тобто, підтримання збереження генофонду теж є своєрідною ознакою окультуреності країни.

Дана стаття є спробою висвітлення та аналізу досвіду розвинених країн щодо підтримки збереження генофонду в тваринництві з метою пропаганди його активного та ефективного використання та впровадження в практику.

Насамперед хотілось би зазначити, що рівень державної підтримки АПК (у відсотках до валової сільськогосподарської продукції) у 2015 році в окремих країнах світу складав: Японія – 50%, Турція – 28%, ЄС – 20%, Канада – 18%, США – 7%, Австралія – 2%, Україна – -27% (нижче 0) [3].

Від 50 до 70% всіх витрат на утримання племінних коней у Фінляндії, Японії та інших державах виділяється з державного бюджету [4].

Фінансова підтримка в європейських державах. В країнах ЄС є два джерела дотацій – перше – спецфонд ЄС (найбільш потужне джерело) та державні дотації, які щорічно коригуються.

Наприклад, для власників м'ясної худоби у Франції в 2002 році одночасно діяло чотири види дотацій на м'ясну худобу:

1. На корів (щорічні і за умови, що на 1 га фуражних земель припадає не більше 2 корів).

На кожну корову (до 40 голів) виплачується: з фондів ЄС – 182 євро і з французького бюджету 50 євро. Якщо понад 40 голів – 172 євро та 26 євро відповідно.

2. На м'ясних бугайців (на голову, за умови, що на 1 га фуражних земель припадає менше, ніж 2 одиниці тварин). За 1 одиницю приймається корова, 1,5 од. – бугай-плідник, 0,2 од. – теля до року і 0,5 од. – телиця старше року або нетель. Існує два види дотацій – на некастрованих бугайців (котрі незабаром йдуть на м'ясо) у віці 9 місяців – 185 євро і на бугайців-кастратів у віці 9 місяців – 136 євро та друга така ж сума – у віці 21 місяць.

3. На екстенсивну раціональність ведення господарства (заохочення екологічної доцільності, зниження щільності поголів'я на одиницю площі). Чим менше навантаження, тим більша дотація. Якщо 1-1,4 од. на 1 га, то фермеру на кожен га виплачується 1,4 євро і на 1 од. тварини – 80 євро. За щільності 1,4-1,8 га – ті ж 1,4 євро+40 євро на тварину. Якщо ж навантаження складає 1,8-2,0 од. на 1 га – не виплачується нічого.

4. При відправці тварини на бойню або експорт – у віці від 1 до 8 місяців (за умови, що туша має масу менше 160 кг) на голову виплачується 50 євро. Старше 8-місячного віку – 80 євро [1].

В Угорщині в 2011 році фермерам, які утримують аборигенних порід згідно субсидій ЄС за рік платили 284 євро за найцінніших нуклеусних корів та 164 євро за чистопорідних. Число нуклеусних обмежено 2000, а чистопорідних - 5500 головами.

В Австрії фінансова підтримка здійснюється також не лише на національному рівні, але й на рівні Євросоюзу (згідно положення 1698/05 «Підтримка розвитку сільських територій»). Субсидії для бугаїв є вищими. На кожну корову популяції, яка знаходиться під загрозою зникнення виплачувалося 140 євро, якщо популяція у стані критичної загрози – 280

євро. Схожа система дотацій спостерігалася і в Італії згідно Положення Євросоюзу 2078/92 («Використання гірських територій та догляд за покинутими землями»). З боку держави виплачувалися додатково субсидії для фермерів, які розводили тварин в чистоті та діяла п'ятирічна програма підтримки тварин аутохтонних порід [12].

Проте, державна підтримка локальним та зникаючим породам була започаткована задовго до функціонування ЄС в сучасному вигляді. У Франції така підтримка здійснюється з 1969 року. В 1980 році було затверджено 15 програм, які підтримуються урядом. В Іспанії в 1979 році видана серія законів та положень зі збереження генофонду, згідно яких фермери, які розводили рідкісні породи худоби, отримували субсидію від держави. В Угорщині в 1982 році організовані дві великі національні групи господарств для збереження місцевих порід. В Італії в тому ж році створений спеціальний інститут зі збереження генофонду тварин. В Болгарії власникам зникаючих порід виділяють субсидію, яка дорівнює різниці між чистим прибутком від тварини найбільш продуктивної та тварини породи, що зберігається. В Німеччині державна підтримка здійснюється при заморожуванні ембріонів з 1980 року [2].

Слід відмітити, що рівень свідомості населення дозволяє залучати до збереження генофонду тварин не лише державні організації. Так, у Німеччині 124 організації підтримують збереження 187 порід і 9 видів сільськогосподарських тварин [5]; у Франції 12 організацій беруть участь у функціонуванні Кріобанку генетичних ресурсів тварин. В Скандинавських країнах є приватні організації, діяльність яких спрямована на збереження локальних порід з метою навчання тваринників [2, 11].

Не лише країни Євросоюзу підтримують фінансово збереження генофонду тварин. В Турції перша програма підтримки сірої подольської худоби була започаткована для збереження генетичного матеріалу в кріобанку. Вона почалася зі створення маленької ферми в Бандирмі. Уряд

також вирішив платити 150 євро на рік на тварину для тих 200 тварин, які залишилися [12].

Проте, кінцеві висновки щодо впливу субсидій на аборигенні породи можна робити лише за проведення всебічної практичної та комплексної оцінки їх пролонгованого впливу. Саме таку оцінку провів Національний центральний пункт з генетичних ресурсів тварин Республіки Словенія за підтримки ФАО (проект SUBSIBREED) серед країн Європи щодо ефективності субсидій чи іншої форми підтримки локальних порід, обчислення ступеню ризику та необхідної суми для підтримання зникаючих порід в кожній з країн та законодавчого підґрунтя збереження генофонду тварин. В даному опитуванні брало участь 22 європейських країни (Словенія, Нідерланди, Турція, Чорногорія, Чеська Республіка, Сербія, Греція, Угорщина, Австрія, Естонія як партнери проекту та ще 12 країн, яким було розіслано анкету). Слід відмітити, що серед 19 країн, що відповідали на запитання: «Чи є в Вашій країні закони, які б впорядковували питання генетичних ресурсів тварин?» 18 країн відповіли ствердно з зазначенням назви, місця знаходження даного документу та закладу, який відповідальний за управління ГРТ (генетичними ресурсами тварин). На запитання щодо наявних субсидій для збереження ГРТ в країні, заперечно відповіли лише 2 країни.

Рівень свідомості широкого загалу щодо збереження автохтонних порід в більшості країн залишається на низькому рівні, хоча завдяки розвитку маркетингу з продукцією локальних порід та географічній індикації триває ознайомлення з локальними породами та зростає бажання їх підтримувати. Слід зазначити, що лише 2 країни повідомили про високий та задовільний рівень ознайомлення населення щодо питання збереження генофонду локальних порід – Хорватія та Сербія, інші – про низький.

Більшість європейських країн критерії для визначення рівня вразливості породи будують на ефективному розмірі популяції. Рівень

субсидій для вразливих порід в європейській державах коливається від 10,8 євро (на 1 козу чи вівцю в Словенії) до 530 євро на 1 бугая зникаючих порід Австрії. Зазвичай найвищими є субсидії для великої рогатої худоби та коней. У птахівництві розрахунок субсидій проводиться в основному на 100 голів птиці та складає від 100,8 євро в Словенії до 2000 євро – в Угорщині та Хорватії для тварин нуклеусного стада. В окремих країнах не передбачено субсидування галузей птахівництва, тоді як в інших країнах виплати здійснюються на кожен вид птиці, включаючи цесарок та індиків різних порід (Угорщина). До речі, для утримання гусей угорських порід держава виплачує господарствам по 40 євро на тварину нуклеусного стада. Албанія, хоча і знаходиться на рівні держави, що розпочала розбудову економіки, на збереження аутохтонних порід кіз та овець виділяє з бюджету по 15 євро на голову, а на збереження 1 буйвола албанської породи – 250 євро. В Нідерландах не передбачено прямих виплат на тварин аутохтонних порід, їх збереження відбувається іншими шляхами. Субсидування порід бджіл здійснюється лише в Турції.

Про досить високий рівень свідомості Сербії щодо цінності генетичних ресурсів тварин свідчить також і рівень субсидій локальних порід, який є майже таким, як і в Австрії (528,8 євро для тварин породи буша, яка належить до однієї подольської групи з сірою українською). Слід відзначити, що в даному випадку сума є однаковою як для самців, так і для самок, хоча в більшості країн сума субсидій для самців є помітно вищою. Найвищою сумою субсидування в конярстві відзначається Греція (350 євро для особини зникаючої породи) та Хорватія (381,6 євро для особини породи медимур'є). В окремих країнах не передбачено субсидування галузі конярства взагалі, що може бути свідченням як відсутності необхідності її зберігання, так і обмеженими можливостями держави. Серед 35 країн субсидування галузі конярства здійснюється в 16. Галузь вівчарства субсидується в 21 країні [8]. Помітним є те, що в багатьох країнах (Хорватія, Естонія, Латвія, Сербія,

Чорногорія, Турція) субсидування здійснюється залежно від рівня вразливості породи. Так, наприклад, в Хорватії на одну тварину породи туропольє виплачується 140 євро, тоді як на особину чорної славонської свині – 93,3 євро. Причому дані субсидії діють з 1995 року. Перелік порід та видів для субсидування встановлюється, виходячи з пріоритетів та особливостей кожної держави.

Для отримання субсидій існує в кожній європейській країні ряд вимог. Зокрема, критерієм для отримання субсидії в Словенії є рівень вразливості тієї чи іншої породи чи виду тварин. В Чорногорії таким критерієм є відповідність тварин стада рівню чистопородності за морфологічними ознаками. Особливо це стосується самців. Фермеру для отримання субсидії потрібно мати певне число чистопорідних самців. Підписання договору з державою передбачає неухильне дотримання фермером програми парування, визначеної державою. В Чехії також необхідно дотримуватися певної схеми парувань, розробленої для мінімізації інбридингу та продукування нового покоління чистопорідних тварин, а також надавати генетичну продукцію (сім'я, ембріони та клітини) до генобанку. В Угорщині фермер повинен мати певне число тварин, зареєстрованих в ДКПТ. В Австрії необхідною умовою надання субсидій є членство фермера в племінній організації та утримання фермером зареєстрованої як зникаюча локальної породи, в Латвії - відповідність тварини програмі розведення цієї породи та період перебування в стаді - щонайменше 5 років. Схожа схема спостерігається в Швеції: тварини повинні розводитися за певним племінним планом та мати підтвержене батьківство. Правила отримання субсидій в конярстві та скотарстві Естонії передбачають запис тварини до спеціально створеного реєстру тварин на 2 травня щоріч (батьки теж повинні належати до цього реєстру).

В кожній країні спостерігаються певні тенденції в популяціях аборигенних порід: чисельність одних зменшується, інших – збільшується

або залишається сталою. Чорногорія повідомляє про збільшення популяції більшості локальних порід на 15-20%, проте, лише в тих, які залучені в програму збереження. В Сербії зареєстровано збільшення популяції великої рогатої худоби породи буша на 7500%, балканського осла – на 2500%, свиней породи ресавка – на 1333%, овець каракачанської породи – на 2600%, курей голошийної породи – на 1388%. Зменшення не відмічено ні по одній породі. Найменшим відсотком збільшення чисельності (122%) відзначається поголів'я балканської кози. У звіті Австрії підсумовано, що субсидії відіграють ключову роль при збереженні зникаючих порід тварин, хоча зацікавленість населення та маркетинг специфічної продукції є більш важливими чинниками. Як раніше зазначалося, відсутність потреби у збереженні генетичних ресурсів коней (що найбільш ймовірно) та відсутність програми розведення для малочисельних порід в Австрії призвели до скорочення чисельності галузі у звітний рік. В окремих випадках скорочення чисельності популяції може бути зумовлено створенням комп'ютеризованої інформаційної бази даних по породі, впорядкуванням існуючої бази даних та елімінацією неіснуючого, проте, записаного на папері поголів'я.

Високий рівень свідомості населення щодо цінності локальних порід та помітний рівень субсидій сприяли тому, що в Хорватії найнижчий приріст по локальних породах склав 40%, найвищий – 500%. Зниження чисельності популяції не відмічено ні по одній породі, яку визначено як вразлива чи зникаюча. Таких порід за всіма видами – 23. Підвищення свідомості щодо цінності локальних порід та субсидії відіграли також свою роль і в інших країнах – Австрії, Швеції, Швейцарії (збільшення на 5-40%), Ісландії (кіз на 450%), Естонії (14-370%), Чорногорії (на 15-20%), хоча в останній країні відмічено і зниження поголів'я овець породи Zetska zhuja на 10-15%.

Число та сума субсидій обчислюється в кожній країні по-своєму. Іноді сума субсидій є фіксованою, проте залежить від числа пропозицій по кожному виду та можливостей субсидування (Чеська Республіка), іноді –

визначена законом (Чорногорія). В окремих випадках (Турція, Сербія, Естонія, Ісландія) враховуються витрати на тварину (вирощування, споживання кормів та рівень продуктивності), які частково відшкодовуються державою. Рівень субсидій може бути змінений залежно від рівня інфляції. В Угорщині рівень субсидій залежить від племінної організації, яка відповідальна за породу. Уряд Латвії відшкодовує вартість утримання лише 550 тварин на породу. В Австрії сума субсидування всіх рідкісних порід є заздалегідь відомою та обчислюється на основі програм збереження попередніх років, проте, слід зазначити, що породи, які знаходяться на межі зникнення та високоцінні плідники отримують подвійне або ж визначене в індивідуальному порядку фінансування. Фінансування рідкісних порід Хорватії здійснюється на основі ефективного розміру популяції *Ne*. В Швеції сума субсидій також є фіксованою та складає 88,9 євро по кожному виду тварин. Субсидування породи починається з наявності щонайменше одного (Чорногорія, Сербія та Ісландія) плідника. В Угорщині та Естонії плідник обов'язково повинен бути зареєстрований в племінній книзі.

Серед пропозицій щодо поліпшення ситуації зі зникненням локальних порід в переважній більшості випадків було названо зміну політичних рішень в бік сприяння утриманню локальних порід. В окремих випадках зазначалося, що пряме субсидування фермерів не значно допомагає збереженню локальних порід – потрібно субсидувати продукти, функції та дослідження локальних порід.

Субсидування в США. Дещо іншою є система субсидування сільського господарства у Сполучених Штатах Америки. Аналітики [9] відверто стверджують, що субсидування сільського господарства лише стримує його розвиток, проте, Департаментом сільського господарства США (USDA) щоріч на субсидії в сільському господарстві витрачається до 25 білльйонів доларів. Крім прямого субсидування, в даній країні розвинуто непряме – підтримка фермерів за допомогою законів, програм та поступок.

Субсидування в країні почалося з 1862 року з закону, який надавав землі аграрним коледжам. В 1887 почали фінансуватися дослідження в сільському господарстві, в 1914 почали спонсорувати аграрну освіту.

В США існує 8 видів субсидій, включаючи страхування всіх можливих ризиків, покриття витрат при зниженні ціни, програми збереження (5 білльйонів доларів щоріч, включаючи 1,7 білльйони для утримання земель необробленими), просування маркетингу та експорту, для проведення сільськогосподарських досліджень (3 білльйони на рік в більше, ніж 100 регіонах) та інше (надання статистичної інформації та економічних досліджень).

Субсидування в Південній Африці. В Африці, зокрема, ПАР також розвинена широка мережа субсидій сільському господарству. Пріоритетами Департаменту сільського та лісового господарства та рибництва (DAFF) є підтримка та просування відповідних галузей, менеджмент ресурсів сільського господарства через політичні рішення, стратегії та програми посилення раціонального використання, досягнення економічного розвитку, створення робочих місць, безпека їжі та розвиток сільських територій [8]. Згідно означених принципів здійснюється субсидування сільськогосподарських виробників за декількома програмами: мікро-заклади аграрного сектору Південної Африки (MAFISA), Масштабна програма сільськогосподарської підтримки (CASP), проекти Illima-Letsema для дрібних підприємців, програми для підтримки виробництва безпечної їжі (Fetsa Tlala), схеми генетичного поліпшення тварин та страхування дрібних фермерів, які утримують птицю, від наслідків її хвороб та інше. Кожна з програм підтримки має свої особливості. Зокрема, MAFISA субсидує дрібнотоварних виробників на певну суму для закупівлі худоби, дрібного обладнання, збору урожаю та його обробки. Фонд AgriBEE субсидує бізнес виробників сільськогосподарської продукції лише з чорним забарвленням шкіри з метою залучення африканців до участі у всьому ланцюжку виробництва та розвитку

власної інфраструктури. В даній країні діють і неурядові організації з підтримки та об'єднання сільгоспвиробників, як-от Сільськогосподарська бізнес-палата (АВС), яка є єдиною бізнесовою організацією в країні, що служить широким та загальним бізнес-інтересам агробізнесу в країні. Організація є дієвою та сприяє розвитку мережі агробізнесу в країні та турбується, щоб він був широко представлений в різних куточках та організаціях і міг брати участь у формуванні законодавчої та політичної бази.

Непряме субсидування в країні здійснюється через мережу організацій, які відповідальні за різні сфери формування раціонального сільського господарства. Зокрема, Сільськогосподарська спілка Південної Африки (TAU SA) надає послуги та консультації її членам щодо економічних питань, безпеки виробництва та функціонування на ринку та прав власності. Національна африканська спілка фермерів Південної Африки (NAFU) також здійснює підтримку лише чорних африканців та фокусує свої зусилля на адвокатській діяльності і лобіюванні їх інтересів у суспільстві.

Дослідницькій діяльності в галузі сільського господарства в країні також приділяється значна увага. Сільськогосподарська рада дослідників (ARC) займається питаннями поліпшення продуктивності, конкурентоздатності та раціонального використання рослин та тварин; підтримки національного біорізноманіття та цілісності екосистем та збільшенню числа кваліфікованих фермерів, які користуються новітніми сільськогосподарськими технологіями.

Одним з прикладів непрямого субсидування є плата за екологічні послуги: заходи чи плата, які пропонують фермерам чи землевласникам в обмін на забезпечення певного виду екологічних послуг [10]. Вдалим прикладом таких послуг є платіжна програма, заснована Радою з адміністрування водними та каналізаційними відходами (JAPOE) в Jesus de Otoro в Гондурасі (Центральна Америка). Заходи були ініційовані задля збереження річки Cumes, яка в місті є єдиним джерелом чистої води. Проте,

виробники кави скидали відходи від виробництва в річку, забруднюючи витік та напряду впливаючи на споживачів води, які жили нижче за течією. Для вирішення цієї проблеми вищезгадана місцева рада створила програму, з якої мали зиск і виробники кави, і споживачі води. Споживачі води, які жили нижче за течією, платили близько \$0.06 з двору на місяць JAPOE, яка переправляла переважно ці та додаткові гроші фермерам, які знаходилися вище течії річки. Ці фермери на отримані гроші будували зрошувальні рови, здійснювали належний менеджмент відходів та використовували органічні добрива за призначенням. Дана програма крім забезпечення додаткових робочих місць сприяла оздоровленню населення.

Загалом у світі у 2012 році сільськогосподарські субсидії склали близько 486 білйонів доларів у 21 виробничій країні [6]. Слід відмітити, що Азія надала більше субсидій своїм виробникам, ніж всі інші країни світу разом взяті. Як засвідчує законодавча влада Китаю, яка в 2012 році на субсидії сільгоспвиробникам витратила 165 білйонів доларів (сума, яку витратив в тому ж році Євросоюз та Північна Америка, разом взяті, на такі ж субсидії), підтримка вітчизняного виробника сприятиме формуванню більш сталої економіки. Крім того, заповнення ринку вітчизняною продукцією не лише підтримає власного виробника, але й допоможе більш ефективно, ніж імпортовані товари, боротися з голодом. Інші країни Азії також помітно субсидували сільське господарство: в Японії сільськогосподарські субсидії склали 65 білйонів доларів, Індонезії – 28 білйонів та Південній Кореї – 20 білйонів [6].

Сукупний аналіз вивченої літератури засвідчує, що субсидії можуть відігравати певну позитивну роль у становленні економіки та підтримці вітчизняного виробника, проте, результату можна добитися лише у випадку об'єднання зусиль влади, виробника, науковців, неурядових організацій та інших зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Гузев, І.В. Політика дотаційної державної підтримки розвитку м'ясного скотарства в країнах ЄС/ І.В.Гузев, М.Ф.Дюран// Розведення і генетика тварин. – Вип. 36. – 2002. – С. 53-55.
2. Кругляк, А.П. Актуальные вопросы сохранения генофонда сельскохозяйственных животных/А.П.Кругляк// В кн. Быки-производители локальных серой украинской и белоголовой украинской пород. Каталог. – К.: Урожай, 1987.
3. Морозова, О. Бій за виживання/ Морозова О.// Аграрний тиждень. - №8-9. – 2015. – С. 5-8.
4. Фролова, Г.О. Проблеми державних кінних заводів рисистого напрямку в Україні/ Г.О.Фролова// Матеріали VII конференції молодих вчених та спеціалістів. – К: Аграрна наука, 2009. – С. 100-102.
5. Шуплик, В.В. Генофонд порід сільськогосподарських тварин України/ В.В. Шуплик, О.В.Савчук, І.В.Гузев, В.В. Федорович, О.І.Любинський, Є.І.Федорович. – Кам'янець-Подільський, 2013. – 352 с.
6. Agricultural Subsidies Remain a Staple in the Industrial World/Worldwatch institute. Vision for a Sustainable World [Electronic resource]// Access mode <http://www.worldwatch.org/agricultural-subsidies-remain-staple-industrial-world-0>. - Updated May, 30, 2017.
7. Agriculture/ South African Government [Electronic resource] Access mode: <http://www.gov.za/about-sa/agriculture>.
8. Bojkovski, D. Support for local breeds in the European region – an overview/ D.Bojkovski, M.Simčič, D.Kompan// Poljoprivreda. – Vol. 21. - 2015(1). – P. 7-10. Access mode: <http://dx.doi.org/10.18047/poljo.21.1.sup.1>.
9. Edwards, C. Agricultural Subsidies/ C.Edwards//Downsizing the Federal Government. Your guide to cutting federal spending. - Updated October, 7, 2016. Access mode: <https://www.downsizinggovernment.org/agriculture/subsidies>
10. Payment for ecosystem services/ https://en.wikipedia.org/wiki/Payment_for_ecosystem_services.
11. Public private collaboration on animal breeding: Project [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wageningenur.nl/en/Expertise-Services/Collaboration-and-partnerships/Animal-Breeding-and-Genomics-Centre/Show-ABGC/Public-private-collaboration-on-animal-breeding.htm>
12. Podolic cattle. Characterisation of indigenous and improved breeds/ Under edition of B.Imre. – Debrecen University, 2011.

2.5. Напрямки ефективного залучення інвестиційних ресурсів в аграрний сектор

У результаті аграрних реформ в країні сформовано багатоукладне ринкове сільське господарство. Водночас лібералізація економіки країни, скорочення бюджетної підтримки, кредитна та податкова політика, яка не враховує специфіку аграрного виробництва, і ряд інших факторів призвели до негативних наслідків в економіці агропромислового комплексу країни.

У сформованих умовах неминуче постає питання про роль держави в регулюванні вітчизняного агропромислового виробництва. Необхідність бюджетної підтримки обумовлена тим, що сільське господарство в умовах ринку не може, в силу своєї специфіки, успішно брати участь у міжгалузевій конкуренції. Сільськогосподарське виробництво характеризується сезонністю і тривалістю виробничого циклу, залежністю від природно-кліматичних чинників. З наведених причин, а також через нееквівалентність в товарообміні сільського господарства з іншими галузями економіки, низької інвестиційної привабливості та купівельної спроможності населення країни і ряду інших негативних чинників сільське господарство є низькорентабельною галуззю.

Державний бюджет являє собою систему грошових відносин для утворення і використання централізованого грошового фонду держави. А це означає, що теоретично в ньому кожна галузь економіки повинна мати свої певні частки, виступаючи джерелом формування бюджету, так і споживачем коштів. Однак на практиці зазначені частки часто не збігаються, в тому числі це стосується й АПК у цілому і сільського господарства зокрема.

Основні напрямки державної підтримки АПК за рахунок державного бюджету є наступні:

- пряма бюджетна державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників у вигляді субсидій, дотацій і компенсацій;

– державна підтримка короткострокового грошового кредитування сезонних витрат товаровиробників АПК на пільгових умовах (на поворотній основі), а також такі форми державної бюджетної підтримки, як відшкодування різниці в процентних ставках по кредитах, що залучаються сільськогосподарськими товаровиробниками в банках, і кошти на формування фінансово-кредитної системи обслуговування товаровиробників АПК;

– державна підтримка забезпечення підприємств і організацій агропромислового комплексу машинобудівною продукцією на основі довгострокової оренди або лізингу (на поворотній основі);

– спеціалізована державна підтримка за окремими напрямками: розвиток фермерства, створення сезонних накопичень запасних частин, фонду насіння та ін.;

– державне безповоротне фінансування капітальних вкладень, інвестицій в рамках державних цільових програм;

– поворотне державне фінансування капітальних вкладень, а також надання державних гарантій за залученими інвестиційними кредитами.

В даний час необхідно здійснити модернізацію існуючих форм і методів державної підтримки АПК, формування нових напрямків і механізмів її реалізації. Система державної підтримки повинна бути гнучкою, відповідати як поточним, так і довгостроковим потребам сільського господарства. При формуванні структури витрат на АПК в державному бюджеті необхідно орієнтуватися насамперед на фінансове забезпечення:

– структурних змін в агропромисловому комплексі, підтримки пріоритетних напрямів розвитку агропромислового виробництва, а також заходів з формування інфраструктури внутрішнього продовольчого ринку;

– заходів щодо створення умов оптимізації цінових співвідношень між продукцією сільського господарства та інших галузей економіки;

– формування фінансово-кредитного механізму обслуговування товаровиробників АПК, адекватного умовам ринку, розвитку сільської кредитної кооперації, формування системи страхування сільськогосподарської діяльності.

Переконані, що основна частина бюджетних витрат на аграрний сектор має припадати на прямі бюджетні субсидії, дотації і компенсації для підтримки виробництва ряду соціально значущих видів сільськогосподарської продукції та забезпечення рівня доходів сільськогосподарських товаровиробників. Вони необхідні для того, щоб поступово компенсувати сільському господарству вилучений суміжними галузями дохід, підвищити платоспроможність товаровиробників і поліпшити їх інвестиційну привабливість.

З метою вдосконалення механізму використання державних інвестицій необхідно, щоб участь товаровиробників АПК у державних програмах, які передбачають бюджетне фінансування, і безпосередньо фінансування, здійснювалися на конкурсній основі під відповідні проекти або програми. Зворотність державних капітальних вкладень має бути забезпечена зобов'язаннями одержувача, які необхідно фіксувати в договорі, що укладається за підсумками конкурсу.

Доцільно розширити сферу застосування бюджетних асигнувань на умовах пайової участі отримувачів.

Головними перешкодами для проведення ефективної реформи в сфері аграрної зайнятості регіону виступають наступні:

- недостатня державна підтримка аграрного сектора економіки;
- надмірний податковий тиск;
- нестабільність економічної системи регіону, та ряд інших причин

(рис. 2.14).

Ефективне функціонування підприємства в майбутньому безпосередньо залежить не тільки від обсягу залучених інвестицій у його

розвиток, а й від умов при яких буде здійснюватися сам процес інвестування та відносно бажання працівників брати участь в інвестиційному проекті.

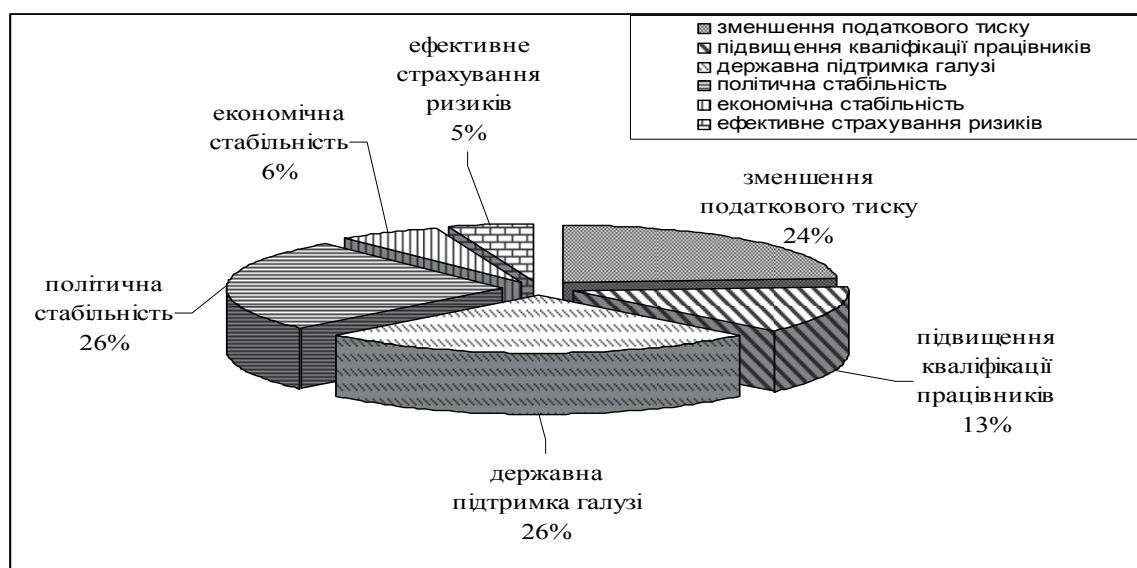


Рис. 2.14. Бажані пріоритети щодо зменшення ризику залучення інвестицій в сільськогосподарські підприємства

Головним завданням держави на сучасному етапі розвитку української економіки є структурна перебудова з метою забезпечення економічного зростання, виходу на траєкторію стійкого розвитку і досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку. Відповідно до цього як пріоритетні напрями для залучення і використання іноземних капіталовкладень доцільно такі:

- освоєння незадіяного науково-технічного потенціалу і розвиток наукомістких виробництв;
- нарощування експортного потенціалу;
- забезпечення імпортозамінення.

Виходячи з цього, в першу чергу необхідно залучити іноземний капітал:

- у видобувній й переробній галузі, що дасть змогу оновити виробничі фонди цих галузей, підвищити ефективність виробництва і значно розширити експортний потенціал України;

- у космічну, атомну, конверсійні галузі промисловості з метою розвитку наукомістких виробництв;

- у фармацевтичну, хімічну, харчову промисловості, сільське господарство, машинобудування і приладобудування, тобто галузі, що виготовляють товари народного споживання для забезпечення імпортозамінення.

Визначення пріоритетів залучення іноземних інвестицій у регіональному аспекті прямо пов'язано з галузевими пріоритетами. У даних галузях і регіонах необхідно стимулювати приплив іноземного капіталу. Держава має створити економічних інтерес в іноземних інвесторів, щоб вони вкладали свій капітал у розвиток тих виробництв і регіонів, які визначає економічна політика.

Світова практика виробила універсальний набір заходів, які меншою мірою вживають для залучення іноземних капіталів. Серед них виділяють такі :

1) податкові стимули:

- установлення прямих податкових пільг, відстрочення сплати податків за інвестування капіталу, маніпулювання рівнем податку;

- стимули, пов'язані з амортизаційними відрахуваннями – прискорена амортизація стає одним найчастіше використовуваним методом підтримки закордонного інвестора, особливо на перших стадіях роботи;

- “податкові канікули”, що, як правило, встановлюються на термін від 2 до 10 – 15 років;

- звільнення від митних платежів імпорту устаткування, сировини, що комплектують вироби;

2) фінансові методи стимулювання являють собою будь-якого роду субсидії, позики і гарантії їхнього надання в разі виконання інвестором певних завдань, наприклад, освоєння конкретних регіонів, галузей промисловості, створення нових робочих місць;

3) адміністративні методи спрямовано на створення загальної обстановки ефективного функціонування іноземного капіталу в економіці – від забезпечення необхідними факторами виробництва, інформацією і службами управління до розвитку транспортної мережі, інших комунікацій тощо.

Практика показує, що фінансовим стимулам надають переваги промислово розвинуті країни, оскільки вони дають змогу сконцентрувати зусилля на досягненні конкретних цілей. Країни, які розвиваються, в тому числі й Україна, більше використовують податкові засоби стимулювання, що пов'язано, насамперед, з браком фінансових засобів.

Велике значення серед податкових стимулів має надання пільг. Практично всі країни використовують пільги в різноманітних комбінаціях. Необхідність пільг не заперечується, однак їхні розміри і характер вимагають зваженого підходу. Іноді прагнення форсувати надходження з-за кордону штовхають уряди на надання іноземним інвесторам пільг і привілеїв у такому масштабі, що не вписується в рамки економічної доцільності.

Україна зацікавлена в тому, щоб іноземні компанії реально залучали до організації виробництва на її території матеріальні й фінансові ресурси з-за кордону, а не прагнули до встановлення контролю за рахунок мінімальних вкладень.

Практично в усіх країнах вкладення іноземного капіталу в тій чи іншій формі регламентовано. І хоча в багатьох країнах для іноземних інвестицій встановлено національний режим, держава регулює їхній приплив, вводячи обмеження на їхні вкладення в деякі сфери економіки шляхом застосування антимонопольного законодавства й інших способів. Будучи зацікавленими в залученні іноземного капіталу, створюючи сприятливі умови для його вкладення, повідомляючи про національний режим для нього, необхідно регулювати його діяльність, не допускаючи незаконного збагачення,

заохочуючи його вкладення в одні галузі виробництва і регіони й обмежуючи в інші.

Точка зору деяких підприємців, правознавців і економістів зводиться до того, що поширення національного режиму на іноземних інвесторів неприпустимо, тому що режим господарської діяльності в Україні знаходиться на стадії формування, і тому недоцільно поширювати цю нестійкість на закордонних інвесторів.

Інвестиційний клімат певною мірою формує й визначає той чи інший рівень інвестиційної привабливості країни, регіону, підприємства. Оцінка інвестиційної привабливості ґрунтується на аналізі чинників, що визначають інвестиційний клімат і сприяють економічному зростанню. Серед ряду чинників інвестиційної привабливості інвестор має передбачити перспективу інвестування з можливим її регулюванням та розширенням [1, с. 57].

Регулювання інвестиційної діяльності – це процес взаємодії об'єктів, управлінських рішень та методів регулювання, спрямований на поліпшення результатів інвестиційної діяльності. Іншими словами, це визначення пріоритетних сфер інвестування; податкове регулювання інвестиційної діяльності; регулювання інвестиційної діяльності через надання фінансової допомоги інвесторам; проведення відповідної кредитної та амортизаційної політики; регулювання участі інвесторів у процесі приватизації; регулювання форм і умов фінансового інвестування; експертиза інвестиційних проектів у процесі розроблення державних інвестиційних програм; забезпечення захисту інвестицій тощо. Головне місце в ряді чинників слід приділити людському фактору впливу, зокрема його зацікавленості в подальшій співпраці.

Основні умови привабливості аграрного виробництва України в цілому, і регіонів зокрема, є:

- родючі ґрунти,
- сприятливі географічні умови,

- наявність кваліфікованої робочої сили,
- привабливе географічне розташування аграрного сектору.

Але існують і негативні риси: високий ризик капіталовкладень, великі затрати аграрного виробництва, низька рентабельність аграрного виробництва, нестабільність економічного розвитку, неконкурентоспроможна якість продукції.

Основними невирішеними проблемами залучення інвестицій в аграрний сектор України залишаються:

- гарантії повернення вкладених коштів для кредитора;
- доступність кредитних ресурсів для позичальника;
- можливість здійснення контролю за цільовим використанням отриманих кредитних ресурсів.

Активізація інвестиційної політики в аграрну сферу України потребує вирішення ряду проблем, які пов'язані насамперед із зацікавленістю суб'єктів господарювання у вкладенні фінансових ресурсів. Тому ефективним джерелом інвестиційної підтримки повинні стати власні фінансові ресурси. Державна інвестиційна політика повинна це враховувати і впливати шляхом удосконалення податкової політики в аграрній сфері. Ставки податків повинні бути знижені з метою диференціації їх ефективності [2, с. 53]. На сьогодні, майже третина великих компаній аграрного сектора залучають іноземний капітал.

Близько 80% агрокомпаній планують публічне розміщення акцій на іноземних біржах, залучення приватного капіталу або стратегічних інвесторів уже до 2014 року. З них 25% підприємств заявили про намір розмістити акції на міжнародних біржах, причому ріст активності публічних розміщень припадає на 2015 рік. Якщо кілька років тому головною перешкодою на шляху компаній до залучення інвестицій була відсутність фінансової звітності, перевіреної згідно з міжнародними стандартами, то на сьогодні ця проблема вже не стоїть так гостро. На сьогодні 78% підприємств впровадили

МСФЗ і щорічно проводять аудит звітності. Водночас на першому місці опинилися інші проблеми, які перешкоджають залученню капіталу.

Серед них – відсутність у підприємств агросектору досвіду у подібних операціях, розбіжності в оцінці вартості компанії потенційними інвесторами і теперішніми власниками. Залучення як вітчизняних, так й іноземних інвестицій залишається на сьогодні актуальним у розв'язанні першочергових завдань зростання економіки АПК і є важливою складовою його входження до світових господарських зв'язків. Таким чином, основними перешкодами в залученні інвестицій в агропромисловий комплекс України є: високі ризики, пов'язані із специфікою сільського господарства; низька інвестиційна привабливість галузі та підприємств, нерозвинена інфраструктура; високий рівень кредитних ставок комерційних банків; неусталена політика державного втручання та регулювання, яка не додає впевненості потенційним інвесторам. Окреслення основних проблем інвестування АПК України дає підстави для пошуку вирішення цих проблем [3, с. 107].

Для широкомасштабного залучення іноземних інвестицій найважливіше значення мають макроекономічні важелі впливу держави на реалізацію інвестиційної привабливості економіки країни, що покликані компенсувати недоліки загальноєкономічної кон'юнктури і підсилити інвестиційну привабливість аграрної галузі [4, с. 221].

Ефективна національна політика в сфері залучення іноземних інвестицій повинна включати низку стимулюючих важелів, зокрема для сільського господарства – державну (в тому числі бюджетну) підтримку. Одним із напрямів кардинального збільшення іноземних інвестицій мають бути суттєві зміни технологічної структури сільськогосподарського виробництва на основі його «екологізації». Варто відпрацювати єдині правила інвестування розвитку виробництва в аграрному секторі, яких би дотримувалися іноземні інвестори, і закріпити їх у міжнародних договорах. У зв'язку з цим необхідно переорієнтувати державну інвестиційну та податкову

політику щодо вдосконалення механізму залучення екоінвестицій. Також законодавча база має створювати передумови підвищення частки довгострокових вкладень, що дозволить здійснити структурну і технологічну перебудову сільськогосподарського виробництва.

Основними напрямками державної інвестиційної політики повинні стати такі:

- формування дієвих законодавчих механізмів захисту прав інвесторів при реалізації інвестиційних проектів;

- усунення протиріч у правовому регулюванні інвестиційної діяльності, зняття бар'єрів для входження на ринок капіталів;

- створення рівних конкурентних умов інвестиційної діяльності;

- стимулювання залучення капіталу приватного сектору для вирішення пріоритетних задач соціально-економічного розвитку держави;

- забезпечення доступу інвесторів до достовірної інформаційної бази для вибору об'єктів інвестування;

- посилення соціальної орієнтованості інвестиційної діяльності в країні, підтримка інвестицій в розвиток соціальної інфраструктури, в освіту, охорону здоров'я, науку;

- створення сприятливих умов нарощування інвестиційно-фінансового потенціалу вітчизняних підприємств;

- підвищення державної підтримки непривабливих для приватного інвестора, але стратегічно важливих для країни інфраструктурних об'єктів, від яких залежить стійке функціонування всього національного господарства, інноваційно-технічний розвиток галузей, а також проектів, що забезпечують екологічну безпеку;

- спрямованість інвестиційної діяльності державного сектору економіки на вирішення пріоритетних завдань соціально-економічної політики;

- підвищення інвестиційної привабливості українських підприємств.

На підставі вищенаведеного, необхідно виділити такі складові інвестиційної політики (або ж її ознаки):

- вона є складовою економічної політики держави;
- складається із сукупності адміністративних, економічних та правових заходів;
- її метою є активізація інвестиційних процесів, а також регулювання капіталовкладень для контролю над структурною перебудовою виробництва;
- пріоритети інвестиційної політики держави залежать від конкретного етапу її економічного розвитку.

В Україні ще не сформовано чіткої стратегії розвитку економіки, не визначено основних напрямів і заходів щодо її реалізації. Першочергового вирішення потребує низка питань, але через недостатність ресурсів ці пріоритети недостатньо підтримуються [5, с. 21]. Природно, це викликає певне нерозуміння з боку іноземних інвесторів насамперед щодо питань розвитку підприємництва, формування дійової інфраструктури у сільській місцевості, інформаційного розвитку, започаткування купівлі-продажу землі, іпотечного кредитування, підвищення рівня доходів і подолання бідності населення. Тому нині для аграрного сектора економіки настав момент якісної зміни моделі розвитку, що ставить вимогу до певних перетворень у системі та структурі механізмів державного регулювання розвитку аграрного сектора на центральному та місцевому рівнях. За якісними складниками для аграрного сектора економіки України слід розробляти та реалізовувати дві стратегічні моделі:

- модель стратегії першого рівня – інвестиційно-інноваційну (технологічну), яка ґрунтуватиметься на максимально можливому залученні інвестицій (бюджетних, приватних, іноземних) у галузь і пошукові стратегічних резервів зростання з метою створення умов для пріоритетного розвитку певних галузей аграрного сектора, де експерти прогнозують

максимальні темпи зростання, а також галузей із найбільшою доданою вартістю в обсязі виробництва.

Вона може включати антикризові заходи для галузей-аутсайдерів; активну державну інвестиційну політику, використовуючи ефект інвестиційного “детонатора” для залучення приватних інвестицій; просування перспективних інвестиційних проектів у галузі, що претендують на “ручний супровід”; інвестиції в техніко-технологічні інновації ;

– модель стратегії другого рівня – синергетично-інноваційну (організаційну), в основу якої покладено концепцію синергізму, яка інтегрує в єдиний вектор розвитку організаційні, економічні, соціальні й інші складники інноваційних процесів [6, с.187].

При цьому головним фактором розвитку аграрного сектора під час реалізації цієї моделі має стати синергетичний ефект.

Розробка моделі стратегії розвитку аграрного сектора на основі концепції синергізму:

– найактуальніший і перспективний напрямок державного регулювання економічних відносин на селі вже нині. Основні складники синергетично-інноваційної моделі стратегії розвитку:

- кооперативний і кластерний підходи до розвитку аграрного сектора;
- адміністративна реформа;
- активізація людського фактора.

Щодо формування механізмів залучення інвестицій в аграрний сектор економіки України необхідно насамперед у законодавчому порядку розширити сферу дії державного регулювання інвестиційної діяльності, яке має бути основою економічної політики держави, здійснення інвестиційної діяльності на підприємствах і в господарських структурах різних форм власності на різних рівнях.

Зокрема, залучити до активної інвестиційної діяльності суб’єкти різних форм власності й господарювання для розширення розвитку національного

товаровиробництва та ринкової інфраструктури, створення інвестиційних нагромаджень із залученням усього фінансового капіталу держави, в тому числі тіньові його форми; направляти інвестиційні ресурси на виконання, передусім, пріоритетних загальнодержавних і регіональних програм розвитку аграрної галузі; ширше залучати й раціонально використовувати у розвитку агросфери іноземні інвестиції. Для цього слід на державному рівні створити необхідну інфраструктуру та належний механізм страхування цих інвестицій, що є основним складником інфраструктури їх залучення [7; с. 8].

Ефективна організація процесу формування інвестиційних ресурсів забезпечує:

- безперервну інвестиційну діяльність із можливістю реалізації запланованих інвестиційних проектів у повному обсязі;

- найефективніше використання фінансових коштів, що поступають із різних джерел на інвестиційні цілі; підвищення прибутковості та фінансової стійкості галузей, що реалізують інвестиційні проекти і розвивають різні напрямки виробництва.

У сучасній літературі розглядається безліч джерел ресурсів, необхідних для здійснення інвестиційних процесів в аграрній галузі, кожен з яких має велике значення. Слід зазначити, що всі джерела ресурсів для здійснення й активізації інвестиційних процесів по-різному впливають на здійснювану інвестиційну діяльність. Зовнішні джерела ресурсів для здійснення інвестиційних процесів в аграрному секторі можна розглядати як канали отримання ресурсів на підставі розроблених заходів, що проводяться, з реалізації інвестиційних проектів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, які характеризуються мало вірогідністю їх отримання, важко прогнозованістю.

За даними Державної служби статистики України, капітальні інвестиції здійснюються за рахунок декількох джерел, які можна за формою власності засобів розділити на приватний, державний (бюджетні кошти) і зовнішній

(засоби іноземних інвесторів) сектори. За відношенням суб'єкта інвестиційної діяльності до цих засобів джерела поділяємо на зовнішні (що надходять до суб'єкта не як наслідок його господарської діяльності) та внутрішні (що утворюються в суб'єкта діяльності). Інвестиційний процес в аграрному секторі – складна система, схильна до впливу багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, регульована з боку держави. Крім того, реалізація інвестиційних процесів неможлива без наявності необхідного рівня інвестиційних ресурсів, які можуть поступати в аграрний сектор із безлічі джерел. Тільки ефективна взаємодія ресурсів і здійснюваних процесів сприятиме здійсненню ефективного виробництва в аграрному секторі.

В економічно розвинутих країнах, зокрема в Німеччині, 85 % зовнішнього фінансування сільськогосподарських підприємств надається банками, і близько 70 % усіх банківських кредитів є інвестиційними кредитами на створення, розширення та модернізацію виробничих об'єктів на термін від 12 до 25 років, на будівництво – 5–30 років.

У країнах із розвиненими ринковими економіками досягнуто високого рівня державної підтримки аграрного сектора, головний складник якої – спеціальні системи кредитного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників. Держава бере участь у системі гарантування банківського кредитування та забезпечує збереженість кредитних коштів, вкладених у виробництво сільського господарства шляхом створення гарантійної кредитної інфраструктури, здешевлення агрокредитів, підтримки агрострахування тощо. Банки переважно надають довгострокові кредити на закупівлю сільськогосподарської техніки, найменше – на оплату клієнтами платежів за лізинговими контрактами, здійснення капітальних затрат, пов'язаних із будівництвом. Така ситуація пояснюється тим, що, оплачуючи техніку, банки краще контролюють цільове використання кредиту і можуть оформити як заставу об'єкт кредитування. В інших випадках позичальникові слід надати додаткове забезпечення кредиту.

Для багатьох агроформувань це проблематично. Підґрунтям позитивних змін, що трапились останніми роками у кредитних відносинах банків з сільськогосподарськими позичальниками стали такі чинники: підвищення ефективності функціонування і прибутковості сільськогосподарських підприємств, підвищення їхньої кредитоспроможності; впровадження державою спеціального механізму часткової компенсації процентних ставок за кредитами комерційних банків, набутий досвід кредитування, практика страхування, високий рівень повернення кредитів. Утім, слід зазначити, що незважаючи на очевидний прогрес у розвитку банківського кредитування суб'єктів аграрного ринку протягом останніх років, обсяги кредитування – ще далекі від потреб сектора, а кредитні механізми – недосконалі, оскільки кількісні та якісні параметри не задовольняють потреб сьогодення, не враховують повною мірою об'єктивних економічних інтересів суб'єктів аграрного ринку через незначні обсяги, короткостроковість і високу вартість кредитних коштів.

При цьому реальний попит сільськогосподарських підприємств на банківські кредити обмежений кредитоспроможністю позичальників, обсяги й динаміка якого визначаються нарощуванням обсягів виробництва продукції, зростанням прибутковості та платоспроможності підприємств, а також наявністю у позичальників реальної ліквідної застави, рівень якої щонайменше втричі має перевищувати суму позики, а сільськогосподарським підприємствам бракує ліквідного забезпечення кредитів, оскільки у загальній вартості їхнього майна понад 76 % становить необоротні активи, переважна частка яких – основні засоби, які є неліквідними через високий рівень (70–80 %) зносу та моральну застарілість.

Банківський механізм в Україні досі не спрямований на розвиток кредитування довгострокових проектів сільськогосподарських підприємств, передусім, через проблеми з формуванням довгострокових кредитних ресурсів, низьку капіталізацію, ліквідність банківської системи, високі

відсоткові ставки і складні умови та процедури надання кредитів, які значною мірою перекривають доступ на ринок позичкових капіталів багатьом галузевим підприємствам. Такий стан справ потребує комплексного розв'язання проблеми, нового підходу не лише на макрорівні, де слід переглянути кредитну, процентну, інвестиційну, бюджетну, аграрну політики та відповідні законодавчі зміни, але й на внутрішньобанківському рівні (спрощення та зростання доступності операцій для сільгосппідприємств, розроблення схем ефективної співпраці з кожним клієнтом і використання коштів з максимально можливою ефективністю за мінімального рівня ризику цих операцій).

Іноземні інвестиції наявні на сьогодні в українській економіці мають “інвестиційний голод”, великі труднощі з формуванням дохідної частини бюджету і платіжного балансу України, конкуренція на світовому ринку капіталу, в т.ч. і з боку країн СНД, деякі з яких використовують елементи більш сприятливого режиму стосовно іноземних інвесторів.

Супротивники такого підходу, як правило, аргументують свою позицію інтересами захисту конкретних українських підприємств і галузей, а також порушують питання національної безпеки. У тому, що західні інвестори не поспішають вкладати свої капітали в українську економіку, міститься і позитивний момент: у нас є час усвідомити, що у власному економічному розвитку і процвітанні зацікавлена лише сама Україна. Іноземним інвесторам не вигідне відродження сильної і конкурентоспроможної української економіки [8, с.122].

Тому необхідно виробити комплекс регулюючих діяльність іноземних інвесторів заходів, що забезпечує єдиний підхід і однакові вимоги до іноземного капіталу на всьому економічному просторі України, ні в чому не обмежуючи його, але і не надаючи яких-небудь переваг перед вітчизняними інвесторами.

На сьогодні українське законодавство іноземним інвесторам надає національний режим господарювання. Однак в існуючих українських умовах здається необхідним створення пільгових умов вкладення капіталу, що змогли б компенсувати відсутність політичної й економічної стабільності, нестійкість нормативно-правової бази.

При формуванні політики залучення іноземних інвестицій пропонуємо виходити з таких напрямів:

1) системний аналіз результатів соціально-економічного розвитку. Висновки, що передують розробці політики залучення іноземних інвестицій;

2) визначення стратегічних цілей і завдань, виходячи з реальної обстановки в країні з обліком зовнішніх і внутрішніх умов.

Серед внутрішніх умов необхідно дослідити такі фактори: організаційна структура, яка забезпечує реалізацію інвестиційної політики, що може бути представлена як державними структурами, так і комерційними; нормативно-правова база в галузі інвестиційної діяльності; інфраструктура бізнесу (виробнича, транспорт, телекомунікації, фінансовий сектор, митниця тощо).

Серед зовнішніх факторів варто дослідити: кон'юнктуру ринку капіталів (політика потенційних інвесторів, їхніх умов, вимог, пропозицій, ціни кредитних ресурсів, попит на ринку капіталів тощо); інтереси інвесторів, а також критерії, якими вони керуються при виборі об'єкта вкладення капіталу; пошук довгострокових інвестицій відповідним стратегічним цілям;

3) у разі невідповідності внутрішніх факторів визначеним цілям і завданням необхідно розробити і реалізувати заходи в галузі;

Вдосконалення системи залучення іноземних інвестицій, відповідно до визначених цілей і завдань. Зовнішні фактори, як правило, не піддаються впливу. Якщо спостерігається явна невідповідність визначених цілей і завдань умовам зовнішнього середовища, то слід їх переглянути й уточнити;

4) конкретизація умов державного і регіонального рівнів, що можуть негативно вплинути на розробку й реалізацію політики залучення іноземних інвестицій;

5) розробка політики залучення іноземних інвестицій (стратегічний рівень);

6) визначення завдань учасників політики залучення іноземних інвестицій, структуризація завдань за ступенем пріоритетності, узгодження завдань і співвідношення пріоритетів між усіма учасниками політики;

7) розробка програми залучення іноземних інвестицій; добір інвестиційних проектів, що відповідають цілям і завданням політики (оперативний рівень);

8) реалізація програм з урахуванням можливих корегувань і аналіз їхньої ефективності;

9) розробка “наглядової” системи, координації і контролю за процесом досягнення кінцевих результатів з виявленням причин і винуватців можливих відхилень фактичних значень від підконтрольних показників;

10) аналіз отриманих відхилень і прийняття управлінських рішень щодо корегування стратегії [9, с. 87].

Запропоноване може бути використаним для розробки політики залучення іноземних інвестицій як на рівні України в цілому, так і її регіонів, що в рамках наданих повноважень можуть проводити власну політику в галузі залучення іноземних інвестицій.

У сучасних умовах економічну безпеку варто розглядати як найважливішу характеристику економічної системи, яка визначає здатність реалізації національно-державних інтересів і усунення загроз їх досягненню, які виникають. Запропонована система інтересів учасників інвестиційного процесу в АПК. Політика залучення іноземних інвестицій має відповідати певним вимогам і умовам, що покликані закласти основу стійкого припливу капіталу. Головним завданням держави на сучасному етапі розвитку

української економіки є структурна перебудова з метою забезпечення економічного зростання. При формуванні політики залучення іноземних інвестицій пропонуємо виходити з таких напрямів: системний аналіз результатів соціально-економічного розвитку; визначення стратегічних цілей і завдань виходячи з реальної обстановки в країні з обліком зовнішніх і внутрішніх умов.

Слід зазначити, що в Україні існує великий потенціал залучення інвестицій у сільське господарство внаслідок можливості поглиблення реформування земельних відносин. В першу чергу, це стосується орендних земельних відносин. Так, привабливою для іноземних інвесторів може бути низька орендна плата за земельні угіддя. Також на можливу зацікавленість іноземних інвесторів на перспективу вказує і той факт, що відповідно до прогнозів Організації економічної співпраці та розвитку, продукти харчування у всьому світі у найближчі десять років подорожчають на 20-50%. А продуктивність українського сільського господарства на цьому фоні має просто колосальний потенціал.

Для розвитку інвестицій в аграрному секторі необхідно здійснити заходи серед яких є:

- розвиток системи іпотечного кредитування, зокрема іпотеки земельних ділянок;
- комплексне законодавче забезпечення запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення;
- створення сучасної системи реєстрації нерухомості, зокрема земельних ділянок;
- розширення бюджетного фінансування фундаментальних наукових досліджень;
- розвиток системи страхування аграрних ризиків;
- забезпечення стабільної податкової політики та системи державної підтримки сільгоспвиробників;

- посилення гарантій захисту інвестицій та доходів інвесторів, забезпечення вільного руху капіталу та переміщення товарів.

АПК – це єдиний сектор вітчизняної економіки, який демонструє позитивну динаміку і залишається надзвичайно привабливим для потенційних інвесторів. Але необхідно констатувати той факт, що на сьогоднішній день український агросектор, як і вся держава, стоїть перед очевидним і єдиним вибором – шлях послідовних і рішучих реформ регуляторного поля, направлених в тому числі і на дерегуляцію та, як наслідок, створення сприятливого бізнес-клімату. Якщо не здійснюватиметься ефективна робота по реформуванню галузі і покращенню умов діяльності у секторі, обсяги інвестицій і надалі скорочуватимуться.

У ЄБРР відзначають, що, незважаючи на втрату контролю над низкою територій, Україна за підсумками 2014-2015 маркетингового року зберегла світове лідерство в експорті соняшникової олії, а також посіла третє місце у поставках зернових вантажів. За останні п'ять років ЄБРР встиг інвестувати в український АПК більше 1 мільярда доларів і привернув додатково ще 110 млн доларів коштів комерційних позикодавців. Але й на цьому зупинитися інвестори не збираються.

У 2015 році інвестиції банку в аграрний сектор України перевищать 330 млн доларів. За даними Державного комітету статистики України, загальний обсяг освоєних інвестицій в сільському, лісовому і рибному господарствах у I півріччі 2015 року становитиме 9,4 млрд грн. Це на 9,6% перевищує показник січня-червня 2010 року. Тобто, на тлі загальних негативних тенденцій в економіці України інвестиції в АПК дещо збільшилися.

Необхідно мати чітку стратегію, продемонструвати шляхи її реалізації. До того ж інвестори тепер краще розуміють кліматичні особливості різних областей України та надають перевагу компаніям з компактно розміщеним земельним банком. Непослідовна державна політика, зокрема, в податковій

сфері, відсутність чіткої стратегії розвитку АПК, бюрократичні складнощі функціонування ринку орендованої землі та затягування з питанням земельної реформи, у поєднанні з фактичною відсутністю можливості залучати дешеве фінансування, ось ключові внутрішні перепони на шляху до залучення інвестицій [8, с. 122].

Програми гарантування платежів за експортними поставками є частиною державної підтримки експорту та впроваджуються в життя за прямої підтримки держав компаній-експортерів. У результаті іноземний експортер, український імпортер та відповідна іноземна експортна кредитна агенція рівнозначно зацікавлені в розвитку трансакції, а український імпортер завдяки таким гарантіям отримує максимально вигідні умови для відстрочення свого платежу. Водночас, як додаткові бонуси, імпортер має опосередковану гарантію якості обладнання, що постачається, та відсутність необхідності передавати в заставу у зв'язку з фінансуванням будь-яке інше майно, окрім того, що постачається. Тому, в умовах фінансової кризи, імпортер сільськогосподарського обладнання з відстрочкою платежу під гарантії західних експортних кредитних агенцій є тим альтернативним способом фінансування, який може замінити класичний кредит

На сьогоднішній день спеціальні програми фінансування від імпортеру техніки разом із лізинговою компанією роблять купівлю останньої більш зручною. Фінансовий лізинг є зручним інструментом, який має переваги з точки зору податкового та бухгалтерського обліків - техніка не є заставою лізингової компанії.

Основними перешкодами на шляху поліпшення інвестиційного клімату в Україні, на думку керівників провідних компаній, являються корупція, судова система, адміністративні бар'єри і була податкова система.

Українська податкова система – одна із найгірших в світі (181 місце з 183 розглянутих держав). За період 2010-2014 років в Україні було прийнято низку нормативно-правових актів, які мають позитивний вплив на

інвестиційний клімат України. Так, згідно з чинним законодавством станом на 1 липня 2012р. в Україні утворено 11 спеціальних (вільних) економічних зон (С(В)ЕЗ) та 72 території пріоритетного розвитку (ТПР) із спеціальним режимом інвестиційної діяльності в 12 областях України.

За даними статистичного обстеження, станом на 1 липня 2012 р. у 7 С(В)ЕЗ та на 23 ТПР реалізуються 137 проектів. Цими проектами передбачено надходження інвестицій в обсязі 2048,7 млн. дол. США, з них у С(В)ЕЗ – 534,0 млн. дол. США (26,1% загального обсягу), на ТПР – 1514,7 млн. дол. США (73,9%).

За інвестиційними проектами, що реалізуються, фактично надійшло всього 1500,2 млн. дол. США інвестицій, що становить 73,2% передбачених обсягів, з них 623,7 млн. дол. США (41,6% обсягу надходжень) – у С(В)ЕЗ, 876,5 млн. дол. США (58,4%) – на ТПР. Українськими інвесторами фактично вкладено 993,2 млн. дол. США інвестицій (66,2% загального обсягу), іноземними – 507,0 млн. дол. США (33,8%). У січні-червні 2012 р. – відповідно 18,0 млн. дол. США (87,6%) та 2,5 млн. дол. США (12,4%). У реалізації інвестиційних проектів беруть участь інвестори з 31 країни світу та окремі міжнародні фінансові організації [10].

На регіони, що увійшли до топ-10, припадає 78,2% залучених у сільське господарство України інвестицій. Найбільш привабливими для іноземних інвесторів залишається сільське господарство Київщини та Івано-Франківщини. У ці регіони надійшло близько половини (47,8%) інвестицій галузі, у тому числі Київ залучив 20%, Київська область – 15,8%, а Івано-Франківська область – 12%. За лідерами зі значним відривом йде група з семи регіонів, в яких обсяги залучених ПІІ знаходяться в межах 3–7% від загальної суми. Аграрії Дніпропетровщини залучили 6,3%, Харківщини – 5,7%, Львівщини – 5,0% іноземних інвестицій. Обсяги прямих іноземних інвестицій, залучених в аграрний сектор Черкаської та Донецької областей, становлять 3,7% та 3,5% відповідно. Вінниччина та Хмельниччина залучили

по 3,1% прямих іноземних інвестицій. На решту 17 регіонів, припадає лише близько 22% іноземних інвестицій [10].

Основною країною-інвестором є Кіпр, звідки надійшло 361,50 млн дол. США, тобто 19,5%. На другому місці – Німеччина, яка інвестувала в аграрний сектор України 64,90 млн дол. США (8,5%). За нею – Велика Британія, частка якої становить близько 8% – 35,40 млн дол. США. Значні інвестиції у вітчизняне сільське господарство вкладають також Франція (4%) та Нідерланди (3%). Більше половини інвестицій – 56% – спрямовується в рослинницькі галузі, переважно на вирощування однорічних і дворічних культур.

Загалом інвестор мусить оцінити всі аспекти агробізнесу, в тому числі особливості, котрі стримують чи сповільнюють потік інвестицій

По-перше, до загальних ризиків ведення бізнесу додаються ще й це природні та погодні ризики.

По-друге, це неможливість повного контролю через великі площі.

По-третє, тривалий виробничий цикл, який унеможлиблює швидку окупність інвестицій.

Ще одним чинником є важкі умови праці, через які освічені і талановиті працівники вирішують займатися офісною роботою.

П'ятим фактором зі знаком «мінус» для інвестицій у сільське господарство, зокрема у рослинництво, є регіональні особливості. Усі ці чинники створюють ще одну проблему – труднощі при отриманні кредиту. Тим не менше нині у світі склалася ситуація, за якої інвестиції в аграрний бізнес необхідні: за оцінками ООН до 2015 року виробництво продуктів харчування у світі мусить зрости на 70-100%, і це тільки для того, щоб втримати нинішній баланс між кількістю населення і кількістю продуктів харчування, адже щороку населення Землі збільшується на 2,5%. Не кажучи вже про те, що близько мільярда людей нині не отримує належної кількості продуктів.

Для інвестиційного забезпечення аграрного сектора економіки необхідна виважена державна підтримка. Держава має виконувати функції гаранта стабільності інвестиційного клімату за рахунок проведення регламентованої та передбачуваної податкової, амортизаційної, митної, цінової та кредитної політики [11, с. 187].

Послідовна системна інвестиційна політика, що має на меті формування прибуткових підприємств в аграрному секторі, дозволить створити передумови для виробництва конкурентної продукції, структурної перебудови АПК та розвитку сільського господарства.

Потенційними джерелами отримання інвестиційних ресурсів для агропромислових підприємств може бути емісія облігацій та акцій, лізинг. Проте, підприємства недостатньою мірою використовують ці джерела через недосконалість законодавства та з інших причин. Однак, коли йдеться про лідерів, про найбільші та найуспішніші підприємства, то найчастіше у них залучені інвестиції з високодохідних галузей. Часто – це банки та фінансові установи: значна частина інвестицій з цього сегмента надійшла у сільське господарство тоді, коли держава частково повертала відсотки за кредитами у сільське господарство. Рідше у вітчизняний агросектор вкладають гроші міжнародні фонди чи іноземні фермери, проте такі випадки не поодинокі – нині в Україні працює трохи більш ніж 200 іноземних фермерів.

Потрібно вирішувати комплексні проблеми села і галузі, для того щоб потенційні інвестори із зони «перспектив» перейшли до реальних капіталовкладень. В Україні дедалі більше людей переїздить із сіл у міста, тому важко знайти працівників, не кажучи вже про кваліфікованих фахівців.

Негативом є і погана інфраструктура у селах – це і дороги, і водо- та газопостачання. Ось ці питання треба вирішувати. Потрібно створювати сприятливі умови для роботи фермерів, підтримувати роботу інтенсивних ферм, тих, які вже працюють.

Проведений аналіз показав, що інвестиційну політику в аграрному секторі слід здійснювати на основі наступних принципів:

- послідовне збільшення частки власних коштів підприємств у загальному обсязі капітальних вкладень;
- розширення практики спільного державно-комерційного фінансування проектів;
- стимулювання внутрішнього попиту на українську продукцію;
- посилення контролю з боку держави за цільовим витрачанням коштів державного бюджету, спрямованих на інвестиції;
- розширення практики страхування і гарантування підтримуваних державою інвестиційних проектів;
- стимулювання іноземних та вітчизняних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Уланчук В.С., Жарун О.В. *Формування інвестиційного клімату регіону // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник / За ред. І.Г. Ткачук. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2012. – Вип. III. – Т2. – 2015. – 211с.*
2. Папп В.В. *Вдосконалення інвестиційної політики в країні та її вплив на розвиток інвестиційного процесу в регіоні / В.В. Папп // Регіональна економіка. – Львів, 2014. – № 2. – С. 50-58.*
3. Галенко Д.С., Калантай Я.А. *Інвестиційний клімат України / Д.С. Галенко Я.А. Калантай // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2014. – № 6. – С. 103-112*
4. Гришаєва Ю. Г. *Методичний інструментарій до визначення факторів впливу на формування інвестиційної привабливості // Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 24. – Ч. 2. – С. 218 - 224*
5. Крейдич І. М. *Державне регулювання інвестиційної діяльності / І. М. Крейдич // Економічна наука. – 2007. – № 11. – С. 20-22*
6. Дірко А.А. *Вплив іноземних інвестицій на економічний розвиток країни-реципієнта / А. Дірко// Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – Вип. 87. – С.186-194*
7. Абрамович І.А. *Шляхи та заходи залучення іноземних інвестицій в сільське господарство України // Держава і регіони: Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 6. – 7-9 с.*

8. Музика П. М. Суть та особливості форм господарювання у сільському господарстві в ринкових умовах / П. М. Музика, О.Р. Жидяк // *Наук. вісн. НЛТУ України*. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 120-124

9. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студентів вищих навчальних закладів] / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

10. Державний комітет статистики України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Лапигін Ю.М., Балакіреєв А.А., Бобкова О.В. Інвестиційна політика: навчальний посібник. – М.: КНОРУС, 2005. – 320 с.

РОЗДІЛ 3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

3.1. Теоретичні аспекти підприємницької діяльності в аграрній сфері та розвиток економічних взаємовідносин

Аграрне підприємництво є ваговою складовою частиною національної економіки кожної країни. Поняттям, що відображає процеси аграрного підприємництва є «аграрний бізнес». Ми дотримуємося думки вчених – економістів, які наголошують на доцільності їх ототожнення [1; 2; 3; 4]. Так само тотожними, на нашу думку, є й поняття «підприємницька діяльність» та «підприємництво».

Як відомо, поняття «підприємництво» вперше ввів у науковий обіг на початку XVIII ст. французький економіст Р. Кантільйон. У докапіталістичну епоху місце підприємця в суспільстві і ставлення до нього громадян було негативним. А. Сміт вважав, що підприємець має на увазі лише власний інтерес, вигоду і йде до мети, яка дуже часто не входить у його наміри. Отже, підтримуючи власні інтереси, він підсвідомо реалізує інтереси суспільства.

Наприкінці XIX ст. представник німецької історичної школи В. Зомбарт намагався розкрити дух підприємництва, виділяючи такі його риси, як ініціативність, багатство ідей, жадоба грошей, авантюризм, героїзм, жадоба пригод [5, с. 82].

З наведеного вище випливає, що основними рисами підприємництва є наявність власного інтересу і бажання його реалізувати, ініціативність, а також ризик у внутрішньогосподарській діяльності.

Лише на межі XIX та XX ст. вчені-економісти визнали вирішальне значення підприємництва для економічного прогресу. А. Маршалл додав до трьох класичних факторів виробництва – землі, праці та капіталу – четвертий: організацію, або згодом підприємницьку діяльність.

Сучасне розуміння підприємництва склалося в середині ХХ ст. Велика роль у цьому належить Й. Шумпетеру. Він зазначав: «Функцією підприємництва є реформування чи революціонізація структури виробництва через використання певного винаходу чи, в загальнішому аспекті, невикористаної технологічної можливості для продукування нового ринку збуту продукції і через реорганізацію певної галузі тощо. Впевнені дії за межами відомого й долання такого опору вимагають здібностей, притаманних лише невеликій частині населення і визначальних як для підприємницького типу, так і для підприємницької функції. Ця функція, по суті, полягає не в тому, щоб робити винаходи чи в якийсь інший спосіб створювати умови, які потім використовує підприємництво. Воно полягає в тому, щоб робити діло» [6].

Згідно з підходами П. Друкера, підприємці не виступають капіталістами або інвесторами. На його думку, сутність підприємницької діяльності полягає в обґрунтуванні й затвердженні положень економічної і соціальної теорії, згідно з якою за умов динамічної нерівноваги ринкової системи господарювання зміни – це цілком нормальне і природне явище. При цьому головне завдання підприємця полягає в одержанні результатів, відмінних від попередніх, а не в поліпшенні вже чогось існуючого. Тобто підприємця характеризує в основному намагання створити щось «...нове й відмінне від уже існуючого, що змінює і перетворює наявні в суспільстві ціннісні настанови» [7].

Л. Колеснікова і В. Перекрестов трактують підприємництво як «... процес особистісного і системного самооновлення та самореалізації через втілення в життя ідей зі створення нових або розвитку діючих підприємств різних сфер діяльності й форм власності» [8].

Звідси простежується, на наш погляд, важлива закономірність – підприємницька діяльність в економічному розумінні виступає як функція, що може нескінченно подрібнюватися та інтегруватися [9]. Отже, підприємець – це, насамперед, тип людини, що знаходиться в безперервному пошуку, а підприємництво – це творча і новаторська діяльність на свій страх і ризик, яка

сприяє утворенню структури суспільного господарства і створює умови для ефективних структурних перетворень в економіці [9].

Таким чином, вищезазначені погляди на сутність підприємництва і на роль підприємця в контексті розвитку та становлення дають нам змогу з упевненістю стверджувати, що це активний суб'єкт пошуку й реалізації нових можливостей у розробці, впровадженні й освоєнні новаторських ідей, розробці новітніх технологій, здійсненні інновацій. Підприємець, як суб'єкт ринку, зосереджує свою увагу на знаходженні нових форм задоволення потреб споживачів, попиту на ринку, в обґрунтуванні та формуванні нової мети і шляхах її вирішення, веде новаторський пошук сфер застосування капіталу.

На нашу думку, суть підприємництва у вузькому розумінні цього слова полягає в цілеспрямованій діяльності направленої на одержання прибутку за умови вільного вкладення ресурсів у розвиток власної справи, вільного виробництва блага й обміну, а також втілення свободи дій, творчого підходу до справи, новаторських ідей і пропозицій.

Вищевикладене свідчить, що в сучасній економічній літературі чіткого визнає глибинної сутності аграрного підприємництва, з нашої точки зору, немає. Тому постає необхідність визначити суть цього феномену за допомогою того середовища, де воно перебуває, котре формує і забезпечує рольову функцію підприємця в суспільстві. Для існування підприємницької діяльності в аграрному середовищі потрібні економічні, політичні, правові, соціально-культурні передумови та засоби сприяння її здійсненню й ефективному функціонуванню.

Категорія "підприємство" нерозривно пов'язана з ефективністю. В економічній енциклопедії подано наступне визначення категорії ефективності. «Ефективність – здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат. Крім того, це – досягнення найбільших результатів за найменших витрат живоуречевленої праці. Це – конкретна форма вияву закону економії часу, їхній зв'язок здійснюється через підвищення продуктивності праці,

яке означає зростання ефективності сукупної праці, ефективності всього виробництва, зумовленої насамперед прогресом продуктивних сил» [10].

Сутність сучасної аграрної політики в Україні та структура економіки сільського господарства значною мірою визначаються економічними відносинами, що являють собою взаємовідносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання створеного продукту або послуг. Їх загальна економічна природа і взаємозв'язки утворюють систему економічних відносин у суспільстві – тобто економіку країни (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Схема функціональних зв'язків аграрного підприємництва*

**Узагальнено автором на основі [9]*

Соціально-економічні відносини відбуваються між людьми з приводу власності на засоби виробництва та вироблену продукцію, тобто це – відносини власності.

Організаційно-економічні відносини відображають спосіб, у який відбувається поєднання виробничих факторів у процесі виробництва різноманітних видів продукції та послуг. Вони включають відносини з приводу суспільного поділу праці, її спеціалізації, кооперації, комбінування, технології і організації виробництва (рис. 3.2).

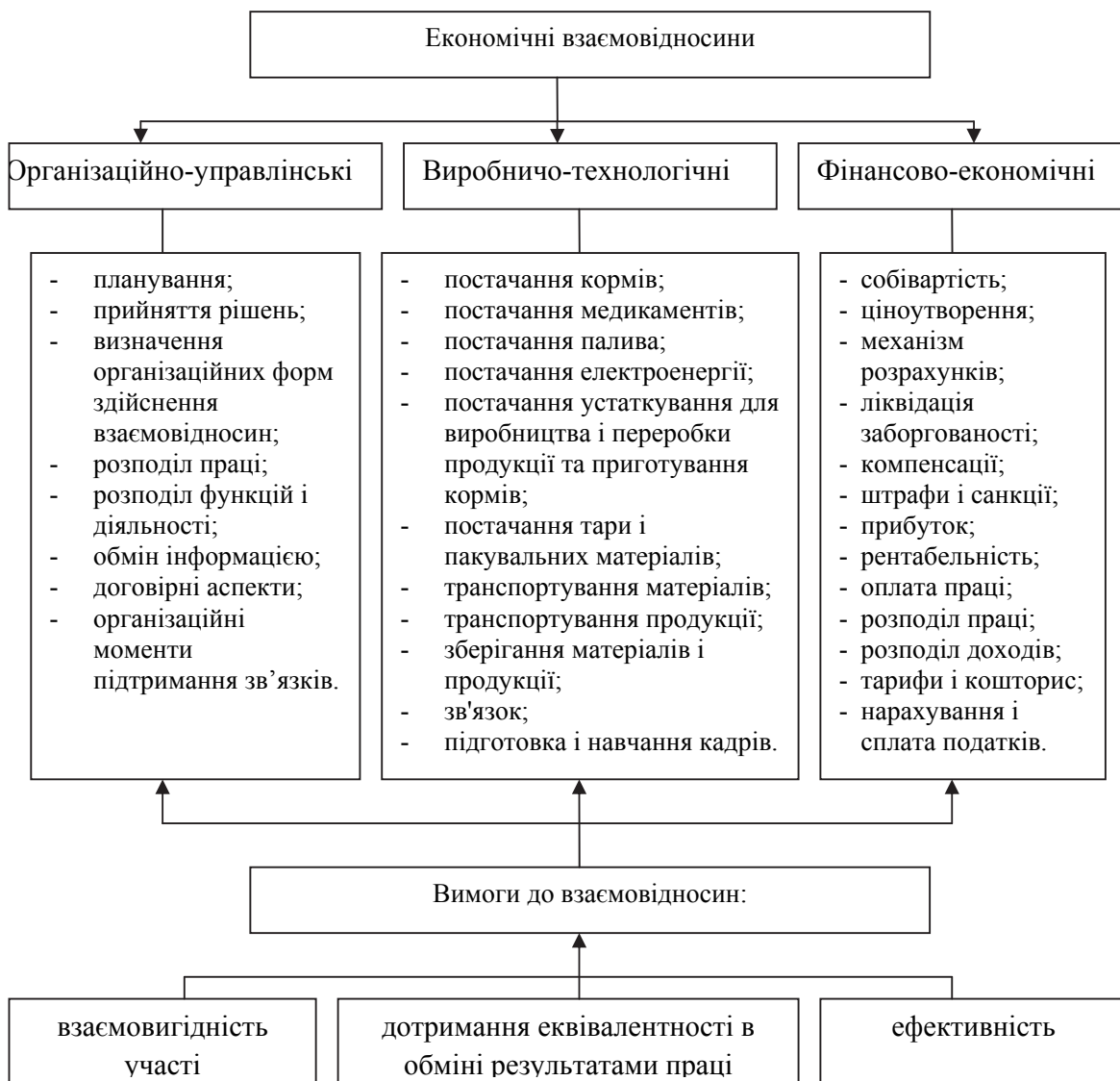


Рис. 3.2. Класифікація видів економічних взаємовідносин і вимог до них на прикладі молокопродуктового підкомплексу АПК

**Узагальнено автором на основі [9]*

Фінансово-економічні відносини – це стосунки між учасниками виробництва з приводу визначення собівартості і ціни виробленого продукту або товару, взаєморозрахунки між суб'єктами ринкових відносин, визначення прибутковості виробничої діяльності, оплати праці виробників, взаємовідносини між державою і суб'єктами господарської діяльності. Рівень розвитку економічних відносин визначається рівнем розвитку виробничих факторів.

Всі відносини, які складаються у сучасних умовах, у сукупності створюють ринковий механізм. Його можна розглядати як сукупність взаємопов'язаних економічних законів, елементів, що утворюють спосіб організації ринкової економіки, як саморегульованої системи.

На нашу думку, визначальними для розвитку підприємницької діяльності в аграрній сфері є економічні відносини. Вони відображають ступінь збалансованості попиту і пропозиції на продукцію сільського господарства, формування цін і розподілу ресурсів, взаємодії продавців і покупців товару, регулювання обсягу і структури інвестицій, рівень доходів на інноваційний капітал, наявність податкових пільг тощо. Такі негативні макроекономічні явища, як інфляція, валютні та кредитні ризики, структурна незбалансованість, дефіцит державного бюджету, інвестиційний спад, диспропорції цін на сільськогосподарську і промислову продукцію негативно впливають на умови функціонування аграрного підприємництва.

З поміж усього також слід виділити і особливості ведення підприємницької діяльності в аграрній сфері:

1. Вплив природних умов
2. Особливості виробничої структури
3. Забезпечення населення продуктами харчування
4. Сезонний характер виробництва
5. Особливості відтворення та використання робочої сили
6. Обмеженість землі та залежність виробництва від неї
7. Попит на продукцію сільського господарства

8. Особливості бухгалтерського обліку на підприємствах аграрної сфери. Вона виявляється в обліку і оцінці майна та його результатів. Частина виробленої в аграрному секторі продукції не переходить у грошову форму (посівний матеріал, молодняк худоби, багаторічні насадження), а залишається і скеровується на відтворення у товарній формі.

Головним суб'єктом аграрного підприємництва є підприємець-селянин, який раціонально комбінує (об'єднує) фактори виробництва на інноваційній основі, та на власний ризик організовує й управляє виробництвом з метою одержання підприємницького доходу. Його успіхи залежать від дії багатьох факторів, головними з яких є: статус власності (власник чи орендатор), структура фінансових ресурсів підприємства (власні залучені, позичені), схильність до ризику, знання тощо. Проте, аграрні підприємства в Україні, як засвідчують історичні матеріали, часто виконували паралельно і соціальні функції на селі – допомагали у розвитку соціальної інфраструктури села, підтримували освіту, оздоровчі та культурні заклади.

Список використаних джерел:

1. Ревенчук С.К. *Мале підприємство в перехідній економіці України ((макро і мікроспекти): Дис... д-ра екон. наук – 08.01.02. Львів. держ. ун-т ім.. І.Франка. – Львів, 1996. – 380 с.*

2. Кубай Н.Є. *Ставлення і розвиток приватного підприємництва в перехідній економіці (на прикладі малих підприємств України): Дис... канд. екон. наук - 08.01.02. - Львів. держ. ун-т ім.. І.Франка. – Львів, 1999. – 196 с.*

3. Савка Н.В. *Макроекономічні проблеми розвитку підприємництва в перехідній економіці України: Дис... канд. екон. наук - 08.01.02. - Львів. держ. ун-т ім.. І.Франка. – Львів, 1996. – 190 с.*

4. Майовець Є.Й. *Аграрне підприємництво в трансформаційній економіці України: Дис... д-ра екон. наук – 08.00.01. Львів. держ. ун-т ім.. І.Франка. – Львів, 2007. – 412 с.*

5. Зомбарт В. *Буржуа. Етюды по истории духовного развития современного экономического человека. – М.: Наука, 1994. – 358с.; а це с. 82]*

6. Шумпетер Й.А. *Теорія економічного розвитку // Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Пер. з англ. В. Старка. — К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. — 242 с.*

7. Питер Ф. Друкер (Peter F. Drucker) // Менеджмент. Вызовы XXI века. - 2012, Манн, Иванов и Фербер, 256с.

8. Колесникова Л., Перекрестов В. Организационный структуры и культура производства // Вопросы экономики. – 2000. – № 8. – С.15 – 30.

9. Пуцентайло П.Р. Ефективність виробництва в підприємницьких структурах - Економіка АПК, 2005. – № 6. – С. 51-57.

10. Економічна енциклопедія: У трьох томах/Ред. С. В. Мочерний та ін. - К.: Видавничий центр "Академія", 2000-2003, - 864 с.

3.2. Роль фінансових ресурсів у фінансовому забезпеченні розвитку аграрних формувань

Реформування аграрної сфери України супроводжується трансформаційними перетвореннями системи фінансових відносин, важливою складовою яких виступає фінансове забезпечення діяльності та розвитку аграрних формувань. Фінансове забезпечення діяльності аграрних формувань ґрунтується на галузевих особливостях формування фінансових ресурсів, здійснення їх нагромадження та напрямів використання.

В умовах світової економічної турбулентності та локальних фінансових дисбалансів, подальший розвиток цивілізації потребує природної логіки у розв'язанні всіх проблем. Проблема визначення поняття «фінансові ресурси» залишається досить актуальною в сучасній економічній науці. Динамічні трансформації національної економіки України зумовлюють необхідність переосмислення економічної сутності та значення фінансових ресурсів в економічній системі держави, їх ролі в управлінні діяльністю підприємств.

Розглядаючи генезис та еволюцію фінансових ресурсів, спостерігається тенденція зміни поглядів щодо розуміння економічної сутності, значення та функцій фінансових ресурсів в залежності від моделі фінансових відносин в суспільстві.

Генезис являє собою філософську категорію, яка застосовувалась щодо понять про походження природи та буття. Генезис у перекладі з грецької означає виникнення, походження, зародження, початок будь-чого, процес

створення, тобто в науці тлумачення цього терміну пов'язане із наступними інтерпретаціями щодо об'єкту дослідження: його виникнення і походження, становлення та процес розвитку, метаморфози та певний стан. Генезис відіграє важливу методологічну роль у пізнанні буття, особливо в науках, що досліджують процеси розвитку [1].

Термін „ресурси” походить від французького слова „ressource”, яке означає засіб, що застосовується для досягнення результату. Ресурси застосовується у багатьох сферах та галузях: від біології, математики, медицини, психології, соціології, до економіки, техніки, політології, тощо. Термінологія багатьох наук пов'язана зі словом ресурс, щодо економіки, виділяють наступні ресурси – природні, трудові, матеріальні, економічні та фінансові [2].

В період існування планової адміністративно-командної економіки роль фінансів і грошових ресурсів зводилася до посередницької, а фінансові ресурси застосовувалися в процесі планування, регулювання, розподілу та перерозподілу результатів відтворювальних процесів в суспільстві в якості рахункового фактору. Тобто фінансові ресурси надавали можливості оцінити матеріальні показники та виступали засобом розподілу та перерозподілу матеріальних благ, що створені в суспільстві в процесі відтворення.

Із трансформацією економічного відносин в Україні та формуванням ринкових засад господарювання, відбулося відродження товарно-грошових відносин. Сучасною тенденцією є практично повна самостійність всіх економічних суб'єктів. Фінансові відносини в суспільстві формуються під впливом грошових і товарних відносин та набувають їх ознак і властивостей. У зв'язку із тим, що розширилася сфера, яку охоплюють фінансові відносини, важливого значення в сучасних економічних реаліях набувають питання регулювання та узгодження цих відносин, паритетні засади їх здійснення.

Виділимо наступні типи фінансових відносин:

- при формуванні статутного капіталу (із засновниками та учасниками економічних суб'єктів);
- при купівлі-продажу продукції, наданні послуг, здійсненні робіт (із іншими суб'єктами господарювання – постачальниками, покупцями);
- при фінансуванні діяльності та забезпечені функціонування господарюючих суб'єктів (з різноманітними дебіторами та кредиторами);
- в процесі сплати податків, зборів, платежів та отриманні з них бюджетних дотацій, субсидій та субвенцій (з бюджетом і централізованими фондами);
- при отриманні і погашенні кредитів, надходженні страхових виплат та сплаті страхових внесків (з різними ланками фінансової системи);
- при розподілі доходів і прибутків, сплаті дивідендів (з інвесторами та акціонерами);
- при формуванні фонду оплати праці та її виплаті, при матеріальному стимулюванні (між суб'єктами господарювання та їх працівниками);
- при розподілі отриманих доходів і накопичень (в середині самих економічних суб'єктів) .

„Фінансові ресурси виступають матеріальними носіями фінансових відносин ” [3, с.44]. Дослідження фінансових ресурсів доцільно проводити в контексті розуміння їх як економічної категорії. Це теоретичні поняття, які узагальнено виражають суттєві властивості економічних явищ і процесів.

Економічні категорії відображають суспільні виробничі відносини, мають об'єктивний характер, відповідають певним історичним умовам і відображують суспільне та економічного життя людства. Кожна нова економічна категорія втілює в собі квінтесенцію динамізму економічного життя суспільства, збагачує інші існуючі економічні категорії та набуває нових характеристик в подальшому. Для фінансових ресурсів як досить складної економічної категорії притаманною є зміна важливих своїх елементів відповідно до економічних трансформацій, що відбуваються в

країні. У зв'язку з цим, у вчених щодо визначення поняття «фінансові ресурси» в різні часи наявні певні особливості в трактуваннях (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Особливості трактування поняття „фінансові ресурси ”

Трактування	Радянський	Пострадянський	Сучасний
Ознаки	– були представлені в якості цінового виразу ресурсного потенціалу ; – в системі розподільчих відносин виступали в якості посередника між державою, підприємствами та населенням	– презентувалися в якості частини грошових ресурсів, що мають цільове призначення	– представлені як економічні відносини між економічними суб'єктами, діяльність яких забезпечується за рахунок вкладеного капіталу
Переваги	– створений національний дохід вважався первинним джерелом для формування фінансових ресурсів	– представлені на мікроекономічному рівні	– презентовані всі види фінансових ресурсів; – представлені різноманітні джерела формування; – розглядаються у фондовій і не фондовій формах
Недоліки	– нівелювалася межа між фінансовими ресурсами на макро- та мікроекономічному рівнях	– розкривається зміст через призму їх фондового характеру; – не визначені напрями використання на мікрорівні; – визначається тільки грошова форма формування і використання	– ліквідність оборотних засобів не є визначальною щодо змістового наповнення фінансових ресурсів

Фінансові ресурси, за часів адміністративної економіки, в системі розподільчих відносин виступали в якості посередника між державою, підприємствами та населенням : „...часть финансовых ресурсов подлежит перераспределению в интересах государства, часть остается в распоряжении предприятия для удовлетворения собственных нужд”[4, с.97]. Вони були представлені в якості цінового виразу наявного ресурсного потенціалу. Тому

звичайно, що в радянській фінансовій літературі були преставлені надмірна матеріалізація та посередницькі функції фінансових ресурсів.

За радянських часів в багатьох джерелах фінансові ресурси представлені в якості або грошових засобів, або фондів грошових ресурсів, що створилися в процесі первинного та вторинного перерозподілу вартості ВВП, в результаті чого створюється національний дохід, який в подальшому є джерелом формування фондів споживання та нагромадження. В довідковій літературі визначенням притаманна надмірна узагальненість, яка проявляється у відсутності згадувань про напрямки використання фінансових ресурсів.

Такий підхід наявний у визначенні Бірмана О.М., який трактує фінансові ресурси наступним чином: „денежные средства, которые обеспечены мобильными материальными ценностями и остаются в распоряжении предприятия после того, как возмещены все расходы, связанные с простым воспроизводством” [5, с.159].

Виникає питання стосовно того, що автор розуміє під „мобільними матеріальними цінностями”, логічно припустити, що малося на увазі золото, оскільки радянські паперові карбованці були ним з формальної точки зору були ним забезпечені. З цього приводу Сичов М.Г. підкреслює: „...финансовые ресурсы как денежные накопления и денежные фонды создаются предприятиями, объединениями, организациями, государством в порядке распределения и перераспределения общественного продукта и национального дохода” [6, с.13]. Наведене визначення не враховує напрямки використання фінансових ресурсів. Гуйда Т.В. наводить наступне визначення фінансових ресурсів, в якому нівелюється взаємозалежність використання фінансових ресурсів від витоків їх формування: „...совокупность доходов, отчислений и поступлений, которые находятся в распоряжении предприятий, организаций и государства и направляются на

удовлетворение общественных нужд с целью расширения производства и роста материального благосостояния народа” [7, с.59].

Наявною є тенденція в дослідженнях радянських економістів щодо надмірної уваги до якісних елементів фінансових ресурсів, при цьому вони презентовані в обмежений спосіб, в основному фондовою формою грошових засобів. Джерела їх формування нечітко окреслюються та визначаються розподілом і перерозподілом сукупного суспільного продукту, при цьому напрямкам їх використання не приділено увагу.

У деяких працях за часів адміністративної планової економіки національний дохід визначався джерелом фінансових ресурсів, це було цілком логічним в тих умовах господарювання, тому що не було потреби в деталізації джерел формування, тому що п'ятирічні плани існували паралельно з балансами фінансових ресурсів, які застосовувалися галузевими міністерствами при розподілі між підприємствами галузі сукупного національного доходу з використанням адміністративних важелів.

Характерною ознакою та спільним недоліком тих часів у визначенні категорії „фінансові ресурси” є відсутність різниці між фінансовими ресурсами державними і суб'єкту господарювання, тобто превалюють визначення в макроекономічному контексті.

Нівелювання різниці між фінансовими ресурсами на макро- та мікроекономічному рівнях має певне пояснення з точки зору адміністративної-командної, планової економіки в сенсі необхідності забезпечення державою потреб у будь-яких ресурсах в межах всієї країни. Проте, необхідним є врахування вагомої різниці між фінансовими ресурсами окремих економічних суб'єктів і загальнодержавними, виходячи із несхожості їх структури. Необхідно зазначити, що при умові повної залежності підприємств від галузевих міністерств, за радянських часів наявною була різниця в методах управління фінансовими ресурсами підприємств. Це пояснюється різницею функцій фінансів на мікро- і

макрорівнях економіки та їх матеріальних носіїв – фінансових ресурсів. Важливим є те, що Гіршберг Б.І. [8] виявив існування цієї різниці та здійснив відокремлення фінансових ресурсів суб'єктів господарювання і держави за джерелами формування і напрямками використання, що при переході до ринкових умов господарювання стало цілком очевидним та зрозумілим.

Ринкові економічні перетворення, які відбувалися із набуттям незалежності в Україні стали значним поштовхом до світоглядних змін в науці, в тому числі в фінансовій теорії. У зв'язку із цим, фінансові ресурси набули нового сутнісного змісту та ролі в процесах суспільного відтворення за часів зародження нових економічних умов господарювання.

Новий тренд у поглядах багатьох вчених на фінансові категорії сформувався під час зародження ринкового економічного механізму. В ті часи актуальним було правило: „финансовые ресурсы – это единый вид ресурсов субъекта хозяйствования, который имеет способность трансформироваться непосредственно и с минимальным временным лагом в любой другой вид ресурсов” [9, с. 6].

У системі фінансових відносин здійснюються кардинальні перетворення у зв'язку із тим, що стара система господарювання відмирала, а нова була ще не сформована. Фінансові проблеми на державному рівні, що супроводжували ці процесі віддзеркалювалися у скороченні фінансування галузей національної економіки та аграрної сфери зокрема. Зароджувалися тільки певні орієнтири щодо сутності ринкових механізмів та важелів господарювання, тому перед економічними суб'єктами постало завдання використання джерел існування та розвитку.

Функціонування на засадах комерційного розрахунку, що передбачав принципи самофінансування, саморегулювання та самокупності перформувало бачення джерел фінансування та зосередило увагу на внутрішніх витках – прибуток, амортизаційні відрахування. Проте, внутрішні джерела або задовольняли частково потреби діяльності, або були

майже відсутні в перехідний період, під час становлення ринкових засад господарювання. Тому, залучення банківських кредитів та інших інструментів запозичень було актуальним питанням фінансування потреб діяльності та розвитку багатьох економічних суб'єктів різноманітних форм власності.

Саме в цей час, науковці почали відмічати зміни у визначеннях фінансових ресурсів. Їх з'явилась велика кількість, що свідчило про те, що як на державному рівні, так і в наукових колах не була сформована теоретична концепція змін, що відбувались та не розроблено практичних заходів реалізації цих процесів. Крім того, науковці у своїх поглядах розділилися: на прихильників швидких змін за існуючою моделями фінансових відносин в західних країнах; на ярих опонентів нових перетворень та на тих, що вбачали поступові, еволюційні зміни з урахуванням економічних умов в державі за тих часів.

З цього приводу, розглянемо міркування окремих науковців щодо розуміння фінансових ресурсів. Зокрема, Павлюк К.В. не враховує той факт, що основним вимірником фінансових ресурсів стають банківські кредити і внески учасників, а не тільки виручка і прибуток. Тому він зазначає: фінансові ресурси – грошові нагромадження і доходи, які створюються в процесі розподілу й перерозподілу виручки та прибутку і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб” [10, с.15].

О.Д. Василик і С.М. Онисько пов'язують фінансові ресурси з державними витокми на макроекономічному рівні, що свідчить про суперечливість такого трактування. На думку О. Д. Василика фінансові ресурси – це грошові накопичення і доходи, що створюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних

потреб” [11, с.23]. С. М. Онисько відмічає: „Фінансові ресурси підприємства – фонди грошових коштів, що формуються в процесі розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту і національного доходу і використовуються у виробничій діяльності підприємств”, при цьому напрямки використання фінансових ресурсів узагальнює „...виробничою діяльністю підприємств” [12, с.21].

В. Г. Белоліпецький стверджує: „Финансовые ресурсы фирмы – это часть денежных ресурсов в форме доходов и внешних поступлений, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизведения” [13, с.42]. З.С. Варналій визначає фінансові ресурси „як грошові прибутки і надходження, що знаходяться в розпорядженні суб’єктів господарювання і призначені для забезпечення фінансових зобов’язань, розширеного відтворення і економічного стимулювання працівників” [14, с.23]. Також В. М. Родіонова зазначає: „Финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступление, которые находятся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначены для выполнения финансовых обязательств, осуществление затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работников” [15, с.125].

В свою чергу Ю. В. Петленко вважає, що „фінансові ресурси – це грошові кошти, які залучені в господарський оборот підприємства із різних джерел, сформованих під впливом організаційно–правових форм господарювання, призначених для покриття його власних потреб” [16, с.107]. В. М. Опарін формулює, що „Фінансові ресурси – це сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства”, тобто пропонує найпростіше та актуальне визначення [17, с.11].

Цілком очевидним з наведених міркувань є існування загальної тенденції щодо усвідомлення різниці функцій фінансів на мікро– і

макрорівнях економіки. Це дало підстави виділити фінансові ресурси підприємства в окрему категорію більшістю вчених.

Наступним дискусійним напрямом у визначені фінансових ресурсів є їх презентація в якості ліквідних оборотних засобів. Це пов'язано із тим, що за часів переходу до ринкових умов господарювання, економічні відносини ґрунтувалися на грошових відносинах. Тому, деякі автори вважали за необхідне продемонструвати в своїх працях характерні відмінності фінансових ресурсів та ліквідних оборотних засобів з використанням виручки від реалізації продукції. Необхідно зазначити, що такий підхід свідчить про те, що в розрахунках буде використана лише частина ліквідних засобів, що залишиться після відшкодування витрат на виробництво та збут продукції.

Такі погляди є незрозумілими, тому що втрачається провідна роль виручки від реалізації продукції як джерела фінансування оборотних активів, використання якого уможливорює здійснення витрат, що пов'язані з виробництвом, а також реалізацією продукції, робіт, послуг, тощо.

Вищезазначені міркування підтверджуються науковцями, які вважають, що ліквідні оборотні засоби виступають якісними елементами фінансових ресурсів. Так, з цього приводу зазначається: „...фінансові ресурси – це найліквідніші активи підприємства, до складу яких належать грошові надходження та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції, готова продукція й поточна дебіторська заборгованість” [18, с.65].

За радянських часів, значна кількість вчених визнавала фінансові ресурси як грошові засоби для цільового використання або грошові фонди.

Так, І. В. Зятковський стверджує: „Як свідчить ретроспективний аналіз визначень фінансових ресурсів, дослідники кваліфікують їх, як сукупність фондів грошових коштів, доходів, відрахувань або надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств” [19, с.18]. Така позиція мала право на існування, виходячи із умов господарювання, що тоді було

сформовані. Окрім цього, галузеві відомства вимагали створення фондів, тому що це сприяло керованості фінансової системи планової економіки. Суб'єкти господарювання, в ті перехідні часи, були неспроможні створювати грошові запаси які можливо було потім використати, за браком вільних грошових ресурсів та у зв'язку із галопуючою інфляцією, яка знецінювала всі заощадження. З іншого боку, ринкова економіка, апріорі ґрунтується на тому, що грошові ресурси повинні працювати і приносити доходи.

Проте, ринкові економічні відносини не виключають можливості створення нагромаджень та резервів. Це перш за все пов'язано із необхідністю відтворення вартості засобів праці, що забезпечують виробничі процеси та формують вартість товарів, робіт, послуг. Також, доцільність створення резервів в першу чергу пов'язана із необхідністю покривати непередбачені витрати та є умовою діяльності підприємств певних організаційно-правових форм.

Певний період часу, поняття нагромаджень та резервів асоціювався із утворенням різноманітних фондів. Так, розповсюдженим терміном був „фонд оплати праці”.

Цільові фонди в практиці господарювання утримують лише великі та потужні промислові підприємства для забезпечення майбутніх стратегічних проектів. Для цього фінансові служби підприємств використовують вільні грошові ресурси для розміщення ліквідних фінансових інструментів.

Наведені визначення певною мірою містять нечітку інтерпретацію використання фінансових ресурсів на суспільні потреби. Як звісно, в ринкових умовах першочерговою метою функціонування будь-якого економічного суб'єкта є добробут його власників, а задоволення суспільних потреб є одним з останніх пріоритетів для більшості.

У 90–х роках вітчизняна фінансова наука почала трактувати фонди як загальне джерело коштів і у фінансових менеджерів, на практиці це поняття майже не використовувалося. Нарешті, поняття „капітал” присутнє у

фінансовій звітності підприємств, в першу чергу в балансі. Зокрема, В. В. Ковальов [20] зауважує, що до трактування будь-якого фонду як джерела коштів для придбання активів не слід ставитися буквально (подібна помилка особливо поширена серед не бухгалтерів) – активи найчастіше купують тоді, коли у підприємства є вільні грошові ресурси в достатньому обсязі, а не тому, що створено фонд. Не випадково, що сьогодні підприємства намагаються в першу чергу не створювати різноманітні фонди, а у вигляді нерозподіленого прибутку акумулюють вільні кошти, що є досить розповсюдженим явищем в практиці підприємств економічно розвинутих країн.

З цього приводу, А. М. Поддєрьогін вважає, що „фінансові ресурси підприємства існують як у фондовій, так і у не фондовій формі, фактично будучи коштами підприємства, котрі мають або не мають цільової спрямованості. До таких фондів належать: статутний капітал, резервний капітал, фонд амортизаційних відрахувань та ін.”[21, с.10]. В такій трактовці відбувається поєднання фінансових ресурсів та джерел їх формування.

Заслуговує на увагу визначення С. В. Хачатуряна, котре на жаль не позбавлено певних суперечностей: „фінансові ресурси – це частина коштів підприємства у фондовій і не фондовій формі, яка формується у результаті розподілу виробленого продукту, залучається до діяльності підприємства з різних джерел і спрямовується на забезпечення розширеного відтворення виробництва” [22, с.81]. Вони проявляються у наявному перебільшенні у вислові, що фінансові ресурси спрямовуються „на забезпечення розширеного відтворення”. Це означає, що на підприємствах, де здійснюється лише просте відтворення, фінансові ресурси відсутні. А також немає визначеності щодо джерел формування. Тому, цілком правомірною з цього приводу є думка, що „...слід або взагалі не конкретизувати тип відтворення, або доповнити визначення таким чином: „на забезпечення простого чи розширеного відтворення” [23, с.54].

Д. Опачанський під фінансовими ресурсами розуміє ліквідні оборотні засоби: „Фінансові ресурси підприємства - грошові доходи і нагромадження, які формуються у юридичних осіб у процесі їх господарської діяльності за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування і використовуються для формування активів підприємства, грошових резервів, виконання фінансових зобов'язань” [24, с.44]. Таке визначення найкращим чином віддзеркалює сучасні аспекти господарювання.

Наявною сучасною тенденцією є залучення категорії „капітал” для розкриття змісту фінансових ресурсів. Якщо це поняття використовувати з точки зору отримання доходів та прибутків, то фінансові ресурси є базисними, а воно є вторинним. Так, В. М. Опарін, розглядаючи ці поняття, вбачає ідентичність їх змісту та вважає, що „основною метою раціонального використання капіталу є надання капіталу ознак фінансових ресурсів” [17]. Він, у продовження зазначеної думки, підкреслює, що капітал це: „сукупність вартостей активів, грошових коштів і фінансових вкладень, спрямованих в господарську діяльність підприємств з метою отримання додаткової вартості” [17]. Таким чином, під фінансовими ресурсами розуміють також фінансові інвестиції та активи, з урахуванням їх ліквідності, а не тільки їх грошовий еквівалент.

Структура фінансової звітності враховується при формулюванні сучасних визначень фінансових ресурсів, тому що її будова не дає можливості виявити різницю між джерелами фінансових ресурсів та капіталом. Тобто, у формах фінансової звітності підприємств презентуються їх капітал та зобов'язання, що присутні в господарському обороті, а не фінансові ресурси в первинній формі.

Для суб'єкта господарювання всі фінансові ресурси, якими він володіє та розпоряджається являються зобов'язаннями, у зв'язку із тим, що вони вкладені, залучені або позичені. Їх вид визначається статусом суб'єктів від яких вони надходять. З цього приводу О. Ребець відмічає: „Різниця між цими

трьома видами фінансування підприємства полягає в певних аспектах при обчисленні оподаткованого прибутку (відсотки за кредит, як правило, вираховуються до оподаткування, на відміну від дивідендів), у податкових пільгах для підприємств з іноземними інвестиціями, при банкрутстві підприємства (вимоги кредиторів задовольняються раніше вимог інвесторів і засновників). Таким чином, у підприємства як у юридичної особи завжди є зобов'язання перед своїми засновниками, інвесторами і кредиторами і весь його пасив відображає склад цих зобов'язань” [25, с.189].

Під час зародження ринкового економічного механізму І. Зятковський презентував фінансові ресурси як економічну категорію [19] та В. Ковальов розглядав фінансові ресурси як ресурс, що має здатність трансформуватися в інший вид ресурсів [20].

Західна фінансова теорія ґрунтується на різноаспектному позиціонуванні фінансових ресурсів. Дж. Ван Хорн презентує фінансові ресурси в системі фінансового управління [26], Р. Брілій та С. Майерс розглядає їх як ресурсний базис корпоративних фінансів [27], Е. Брігхем та Дж. Хьюстон, як важливу складову фінансового менеджменту[28].

Сучасне бачення фінансових ресурсів українськими вченими наступне. І. Бланк розглядає фінансові ресурси з точки зору права власності, джерел формування та термінів використання [29], О. Гудзь з позиції ліквідності активів [30] та П. Стецюк через призму управління процесами їх формування і використання, що є цілком правомірним з точки зору потреб та економічної мети функціонування економічних суб'єктів[31].

Проведений аналіз трактувань економічної категорії „фінансові ресурси”, міркувань та визначень різних авторів, окреслює залежність сформованих фінансових відносин від економічного стану та розвитку країни та тієї моделі фінансових відносин, що сформувалася в суспільстві. У нерозривному зв'язку із цими процесами відбувається трансформація економічної категорії «фінансові ресурси».

Наше бачення особливостей конструкції поняття „фінансові ресурси підприємства” наступні. В першу чергу, ми можемо здійснити теоретичне обґрунтування місця, ролі та значення фінансових ресурсів, розглядаючи фінанси як економічну категорію, яка окремо позиціонується.

Фінансові ресурси можна застосовувати в якості управлінського інструменту, виходячи із впливу їх на виробничі процеси. Вони характеризуються матеріальними ознаками із різними значеннями та рівнями ліквідності. Згідно з відтворювальною теорією, саме цей аспект уможливорює прояв фінансових ресурсів на всіх етапах виробничого відтворення.

Вдале конструювання поняття „фінансові ресурси підприємств” потребує визначення мети функціонування фінансових ресурсів, їх якісних меж і форм, видів авансування, джерел формування та напрямків використання фінансових ресурсів. Тому фінансовими ресурсами підприємств ми вважаємо—грошові та інші ліквідні оборотні засоби, що нагромаджені й авансовані з власних, залучених та позикових джерел у господарську діяльність підприємства задля задоволення економічних потреб та інтересів власників та інших зацікавлених осіб.

Для повнішого розкриття змісту представленого визначення наведемо наступні коментарі.

Готівка в касі або грошові ресурси на різноманітних рахунках у банківських установах визначаються загальною сумою наявних грошових ресурсів.

Ліквідними оборотними засобами є будь-яке майно або зобов’язання, які з мінімальним часовим лагом можуть перетворитися на гроші (акції, облігації, депозити, дебіторська заборгованість, готова продукція, інші активи, на які на ринку є попит);

Фондові фінансові ресурси - це ресурси, що мають певне цільове призначення, а ресурси, що не обмежені нормативними актами, тобто не пов’язанні з цілями використання, не фондові [27].

Поняття про власний, залучений або позиковий капітал свідчить про інвесторів, що його вклали або позичили.

Інші зацікавлені особи – охоплює коло осіб, що включає керівництво підприємств, його працівників, державні органи влади, фінансові інституції.

Для глибшого розуміння характеристик фінансових ресурсів представимо функції, які вони виконують. Отже, комплексний підхід розгляду сутності категорії „фінансові ресурси підприємства” припускає виділення наступних функцій.

Створення фінансового базису для стартової діяльності підприємства. На першому етапі створення підприємства фінансові ресурси можуть формуватися без позикових коштів, а за рахунок внесків засновників, які набувають форм грошових ресурсів, майнових внесків, емісії цінних паперів.

Забезпечення простого або розширеного відтворення та безперервності виробничого процесу. Просте відтворення ґрунтується на використанні амортизаційних відрахувань, а розширене – за рахунок отриманого прибутку та здійснення капіталовкладень.

Безперервність виробничого процесу реалізується з одного боку забезпеченістю фінансовими ресурсами, з іншого – результатами їх використання у процесі виробництва.

Підтримка фінансової стійкості й збалансованості. Такий фінансовий стан підприємства можливо забезпечити за рахунок оптимального якісного складу фінансових ресурсів.

Якісний склад фінансових ресурсів має регулюючий та збалансовуючий вплив як для економічних суб'єктів, так і на рівні суспільного виробничого відтворення. Як справедливо зазначають Р. Піндайк та Д. Рубенфельд „...в силу того, что эти элементы есть лишь составляющими финансовых ресурсов, любое увеличение одних с целью создания страхового запаса неизбежно приводит к уменьшению других. Нарращивание же страхового запаса вообще приведет к тому, что часть из них

не будет использована в производстве, и поэтому, не будет давать отдачи, т.е. эффективность использования будет снижаться” [32, с.247].

Об’єктивна необхідність забезпечення керованості всіх фінансових процесів, що супроводжують діяльність сучасних економічних суб’єктів та відбуваються в межах фінансової системи країни, пояснюється органічним взаємозв’язком існуючих фінансових відносин в суспільстві із фінансовими ресурсами, що концентрують в собі їх матеріальний зміст. Тому цілком логічним та несуперечливим є питання про необхідність, зміст та призначення фінансового управління на мікроекономічному рівні.

Для досягнення визначених завдань та економічної мети функціонування, необхідною умовою є ефективне управління фінансовими ресурсами підприємств, яке повинне ґрунтуватися на певних, визначених засадах, що охоплюють та сконцентровують значне коло важливих питань. Так, найбільш вагомими складовими фінансового менеджменту підприємств, в сенсі управління фінансовими ресурсами, можна виділити наступні [21] :

- аналіз фінансових переваг та недоліків наявних та потенційних витоків формування та нагромадження фінансових ресурсів і визначення серед них найбільш доцільних;

- застосування методичного інструментарію фінансового аналізу для оцінки фінансового стану та діагностики структурних змін витоків формування, нагромадження, трансформації, передачі та використання фінансових ресурсів із демаскуванням взаємозв’язків та існуючих суперечностей між ними;

- визначення оптимального співвідношення між грошовими та не грошовими формами фінансових ресурсів;

- використання наявних резервів щодо покращення якісного складу та оптимальних векторів передачі, трансформації, використання фінансових ресурсів;

- запобігання та уникнення економічних і фінансових ризиків в процесі руху фінансових потоків з метою їх оптимізації та забезпечення покращення структури капіталу;

- застосування сучасних форм та видів здійснення розрахунків з метою підтримання достатнього рівня платоспроможності та ліквідності, забезпечення фінансової стійкості ;

- здійснення контролю за цільовим використанням фінансових ресурсів з метою забезпечення найбільш ефективного їх використання та зростання ефективності господарювання.

Фінансове забезпечення діяльності аграрних формувань відбувається згідно з існуючими економічними законами, що є базисом суспільного відтворення в країні. Проте, ці закони мають певну специфіку щодо галузі національної економіки, в якій вони проявляють свою дію. Щодо аграрної сфери, важливим є врахування всієї сукупності характерних особливостей, що притаманні аграрному виробництву, особливо таких, які не піддаються регулюючим впливам як з боку аграрного формування, так і з боку держави. Виявлення всіх особливостей аграрного виробництва та їх розуміння і врахування – необхідна умова здійснення виробничого відтворення аграрними формуваннями. Фінансове забезпечення відтворювальних процесів аграрних формувань уможлиблюється наявністю і використанням фінансових ресурсів.

Визначальним чинником формування фінансового підґрунтя безперервного виробничого відтворення аграрних формувань є фінансове забезпечення. З цієї точки зору «Фінансове забезпечення відтворювального процесу – це покриття відтворювальних витрат за рахунок фінансових ресурсів, що акумулюються суб'єктами господарювання і державою» [30].

Значна кількість науковців є прихильниками розуміння фінансового забезпечення, як виділення фінансових ресурсів на певні потреби господарюючого суб'єкта, при цьому зауважують, що існує значна

незадоволена потреба у таких ресурсах. У зв'язку із цим виокремлюють забезпечувальну і регулятивну дію фінансового забезпечення. Сутність забезпечувальної дії виявляється у покритті поточних потреб за рахунок визначення джерел їх фінансування. Регулятивна дія, яка є активною, реалізується шляхом використання достатнього обсягу фінансових ресурсів, що покривають потребу, що виникнула [30]. Тобто, фінансовим базисом фінансового забезпечення діяльності аграрних формувань виступають фінансові ресурси, у всій різноманітності прояву їх сутності та значення.

При розгляді сутності фінансових ресурсів через призму їх якісних ознак, необхідно враховувати, що це сукупність елементів яким притаманні якісні обмежуючі контури, в межах яких ця багатоярусна конструкція сприяє повному демаскуванню економічних явищ й процесів та примножує можливості результативного корегування ними. Такою якісною характеристикою доцільно вважати контур ліквідності наявних оборотних активів. Тобто якісними складовими фінансових ресурсів вважаються грошові ресурси, дебіторська заборгованість, готова продукція, поточні фінансові інвестиції та інші оборотні засоби, що можуть бути швидко використані для платіжних цілей. Для якісних елементів фінансових ресурсів наголос робиться не на кількісному співвідношенні джерел формування, а на можливості визискування, тобто швидкості перетворення у засіб платежу.

Кількісним атрибутом фінансових ресурсів доцільно окреслити співвідношення вартостей активів за принципами формування їх витоків і цільовим орієнтуванням. Для обрахунку кількісних характеристик необхідно визначити кількісні параметри фінансових ресурсів у грошовому виразі, що поступають чи залучаються від певних економічних суб'єктів та спрямовуються до інших при здійсненні економічного циклу.

Для того щоб зрозуміти кількісну характеристику фінансових ресурсів, необхідно усвідомити із чого складається це поняття, яке відрізняє його від інших економічних категорій, але розуміється як елемент, що відтворює

суспільний процес. Таким чином, необхідно розглядати кількісні ознаки фінансових ресурсів за належністю до витоків формування, які можуть бути представлені у вигляді власних і залучених (привернутих та позичених) коштів, а також у фондovій та не фондovій формах.

Необхідно зробити наголос на тому, що фінансові ресурси за їх якісними та кількісними властивостями в аграрних формуваннях мають певні відмінності, які пов'язані із особливостями виробничих процесів в аграрній галузі. Тому в дослідженнях якісних та кількісних ознак фінансових ресурсів інтегрованих аграрних формувань повинен бути врахований сезонний фактор виробництва. Також „невизначеність щодо обсягів майбутніх врожаїв, приплоду і цін” [33], проявляється у змінах обсягів виробництва та реалізації аграрної продукції, що призводить до змін фінансових ресурсів інтегрованих аграрних формувань в сенсі їх кількісних та якісних сторін.

Якісна сторона фінансових відносин відображується в активі балансу, тому за допомогою ліквідності оборотних засобів визначається якість. У ринкових умовах якість фінансових ресурсів може бути визначена ліквідністю оборотних засобів, тому що платіжним засобом може реально виступати будь-яке майно підприємства. За таким підходом, найбільш ліквідним активом можуть бути грошові ресурси. Одночасно доцільно враховувати той факт, що якщо йде мова про ліквідність оборотних засобів, необхідно враховувати поняття і платоспроможності, тому що при високому рівні ліквідності активів платоспроможність може знижуватися під впливом інфляційних процесів, а аграрне формування повинно розв'язувати проблему щодо їх співвідношення. В процесі обертання фінансових ресурсів, ліквідність і платоспроможність проявляють обернену взаємозалежність .

Аграрні формування потребують застосування специфічної структури джерел і форм фінансового забезпечення для ефективної господарської діяльності. Розглядаючи структуру фінансового забезпечення діяльності

аграрних формувань, виділяємо такі його елементи, як: форми фінансування і джерела фінансування, інструменти та індикатори фінансового забезпечення.

Форми фінансового забезпечення представлені наступними інструментами: власне, банківське, бюджетне, акціонерне, лізингове, венчурне фінансування, товарні кредити, страхове забезпечення та кооперація, вексельне фінансування, аграрні розписки.

Джерела фінансового забезпечення включають такі індикатори: прибуток; амортизаційні відрахування; кредитні ресурси; державні дотації, субвенції, субсидії; емісія акцій; лізинг; венчурний капітал; страхові відшкодування; спільні джерела фінансування.

Таким чином, під фінансовим забезпеченням діяльності аграрних формувань необхідно розуміти економічні відносини, які відображають провідні траєкторії формування, генерування, нагромадження, трансформації та використання фінансових ресурсів для досягнення економічної мети функціонування аграрних формувань.

Для забезпечення визначальних трендів позитивної результативності використання фінансових ресурсів, аграрним формуванням необхідно розробити фінансову стратегію їх діяльності.

При розробці стратегії управління фінансовим забезпеченням аграрних формувань необхідно враховувати фінансово-економічні та суспільні тенденції: трансформаційні економічні процеси, політична нестабільність, недосконалість бюджетної, податкової, цінової, кредитної політики, інфляція, постійні зміни нормативно-правової бази, значні коливання курсу національної валюти.

Управління фінансовим забезпеченням аграрних формувань виконує наступні завдання: формування необхідного обсягу фінансових ресурсів у відповідності до основних трендів розвитку аграрних формувань; оптимізація джерел фінансування аграрних формувань; корегування руху фінансових потоків в контексті формування, розподілу, трансформації та використання

фінансових ресурсів; підтримка достатнього рівня платоспроможності та ліквідності; максимізація прибутковості функціонування за умов мінімізації фінансових ризиків; забезпечення позитивної результативності використання фінансових ресурсів за видам господарської діяльності; досягнення стратегічної мети діяльності аграрних формувань.

Динамічне фінансове середовище, в яких функціонують аграрні формування України, вимагають переформатування системи управління фінансовими ресурсами, їх фінансового забезпечення для реалізації ефективної фінансової політики компанії. Для досягнення активної економічної інтеграції України, адаптації вітчизняних аграрних компаній до умов функціонування бізнесового середовища, що склалися в масштабах світової економіки, необхідним є формування і реалізація стратегії фінансового забезпечення в контексті трансформації економічних і фінансових відносин в Україні та з урахуванням глобалізаційних векторів розвитку світової економіки.

Список використаних джерел:

1. *Академічний тлумачний словник української мови. Відновлено від <http://www.sum.in.ua/s/ghenezys>.*
2. *Ресурси.* Відновлено від http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RQlxzwx:#gltop.
3. *Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: науково-методичне видання / за ред. д.е.н., професора А.В. Чупіса. – Суми.: Видавництво «Довкілля», 2001. – 404 с.*
4. *Точильников Г.М. Социалистические финансы: вопросы теории / Г.М. Точильников – М.: Наука, 1980. – 200 с.*
5. *Бирман А. М. Очерки теории советских финансов / А.М. Бирман – М.: Финансы, 1968. – 207 с.*
6. *Сычов Н.Г. Финансы СССР / Н.Г. Сычов – М.: Финансы и статистика, 1984. – 250 с.*
7. *Гуйда Т.В. Финансовая политика советского государства в условиях развитого социализма: учебное пособие / Т.В. Гуйда – М.: МФИ, 1981. – 179с.*
8. *Гиришберг Б.И. Финансовые ресурсы отраслей народного хозяйства: учебное пособие / Б.И. Гиришберг – М.: МИНХ, 1982. – 420 с.*

9. Ковалёв В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалёв – М.: Финансы и статистика, 1996. – 318 с.
10. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави: монографія / К. В. Павлюк– К.: НІОС, 1997. – 228 с.
11. Василик О.Д. Баланс фінансових ресурсів та витрат держави / О.Д. Василик [та ін.] // Фінанси України. – 1996. – № 1. – С. 23 - 31.
12. Онисько С.М. Фінанси підприємств: підручник для студентів ВНЗ / С.М. Онисько, П.М. Марич– 2-ге вид., стереотип. – Львів: Магнолія Плюс, 2005. – 366 с.
13. Белоліпецький В .Г. Финансы фирмы: курс лекций / В.Г. Белоліпецький, под ред. И.П. Мерзлякова. – М.:ИНФРА – М., 1999. – 298с.
14. Варналій З.С. Актуальні проблеми фінансів малого підприємництва України / З.С. Варналій // Фінанси України. - 1996. - № 10. - С. 23 - 33.
15. Финансы / В. М. Родионова, О. Я. Вавилов, Л. И. Гончаренко и др.; Под ред. В. М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
16. Петленко Ю. Проблеми забезпечення обіговими коштами в умовах економічної кризи/Ю. Петленко//Фінанси України. - 1998. -№ 9. - С. 106 - 108.
17. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В.М. Опарін // Вісник НБУ. - 2000. - Травень. - С. 10 - 11.
18. Масловська Л. Ц. Оптимізація структури фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / Л. Ц. Масловська, Л. В. Недільська // Економіка АПК: міжнародний науково-виробничий журнал. - 2009. - № 10. - С. 65 – 69.
19. Зятковський І. В. Теоретичні засади фінансів підприємств / І.В. Зятковський // Фінанси України. – 2000. – № 4. – С. 17 - 26.
20. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 768 с.
21. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін, 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Либідь, 2002. – 384 с.
22. Хачатурян С.В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація / С.В. Хачатурян // Фінанси України – 2003. - № 4 – С. 77 - 82.
23. Дегтяренко А. В. Фінансові ресурси підприємств: кругообіг, класифікація і сутність / А. В. Дегтяренко // Вісник Сумського НАУ. Серія: Фінанси і кредит. - Суми, 2005. – Вип. 2(19). - С. 50 - 55.
24. Опачанський Д. Методи визначення приросту фінансових ресурсів підприємства, напрямків та ефективності їх використання / Д. Опачанський // Економіст. - 2006. - № 12. - С. 44 – 47.
25. Ребець О.М. Оцінка формування фінансових ресурсів підприємства в умовах ринку / О.М. Ребець // Часопис Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького: науковий журнал. - Івано-Франківськ, 2010. – Вип. 2. - С. 187 - 196.
26. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. - Москва: Финансы и статистика, 2003. - 800с.

27. Брилей Р., Майерс С. *Принципы корпоративных финансов*. - Москва: Олимп-бизнес, 1997. - 1008 с.
28. Brigham E.F., Houston J.F. *Fundamentals of financial management*. Mason: Cengage Learning print Publ, 2009. - 752 p.
29. Бланк І. О., Ситник Г. В. *Фінансове забезпечення розвитку підприємств* / І. О. Бланк, Г.В. Ситник та ін./ За ред. проф. Бланка І.О. - Київ: КНТЕУ, 2011-344 с.
30. Гудзь О.Є. *Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія* / О.Є. Гудзь – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
31. Стецюк П.А. *Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія* / Стецюк. П.А. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.
32. Пиндайк Роберт *Микроэкономика* / Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд - М.: Паумс, 1992. - 509 с.
33. Колотуха С.М. *Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності* / С.М. Колотуха, І.П. Борейко // *Економіка АПК: міжнародний науково-виробничий журнал*. - 2009. - N 1. - С. 89-96.

3.3. Фінансовий механізм сільськогосподарських підприємств:

теорія та практика формування, функціонування, управління

Створення і функціонування фінансового механізму суб'єктів господарювання в Україні, у теоретичному й практичному плані, потребує своєї розробки і вдосконалення. У більшості випадків на економічне підґрунтя механічно переносяться методи й прийоми сучасного визначення категорії фінанси, запозичені з країн ринкової економіки, які без урахування особливостей вітчизняних умов важко адаптуються до практичної господарської діяльності.

Перехід аграрного сектору економіки України на ринкові відносини потребує підвищення ефективності свого функціонування. Провідну в цьому роль відіграє фінансовий механізм – структурний елемент економічного, який призначений забезпечити стратегію самоокупності і самофінансування сільськогосподарських підприємств. В даному випадку ефективність фінансового механізму полягає у побудові певної фінансової моделі

відтворювального процесу, яка дозволить сільськогосподарським підприємствам резервувати власні фінансові ресурси для створення джерел інвестування і виконання своїх кредитних зобов'язань. Такий підхід потребує суттєвого покращення управлінських функцій оснований на адаптації аграрного сектору ринковим формам і методам управління відтворювальним процесом – фінансовому менеджменті.

Сучасний підхід фінансового менеджменту до управлінської складової у сільськогосподарському виробництві нівельований, не спостерігається навіть елементарного фінансового управління, що породжує причину важкого фінансового стану товаровиробників сільськогосподарської продукції. Через відсутність ефективної структурної побудови фінансового механізму для сільськогосподарських підприємств хронічними стали проблеми нестачі фінансів, постійного пошуку джерел фінансування, форм і методів раціонального використання обмежених коштів. Щоб вийти з кризової ситуації, в якій опинилися сьогодні сільськогосподарські підприємства України, необхідні нові якісні підходи до визначення структури їх виробничого потенціалу, розробка системи джерел формування фінансів з їх подальшим функціонуванням.

Безальтернативність фінансового менеджменту визначається організацією управління фінансовими потоками, ціль – найбільш ефективно використання власного і залученого капіталу в отриманні максимального прибутку. На рівні сільськогосподарських підприємств такий підхід наповнюється новим змістом: визначення затрат виробництва, доходів і витрат, реалізація принципу комерційного розрахунку, об'єктивна оцінка виконання бізнес-планів, інвестиційних проектів та джерел їх фінансування, поточні і кінцеві фінансові результати, маркетингові заходи, рішення соціальних проблем.

Як відомо, фінанси являють собою сукупність об'єктивних економічних відносин, маючих розподільчий характер, грошову форму

вираження і матеріалізуються в доходах та накопиченнях, надходять у розпорядження суб'єктів господарювання і держави для здійснення розширеного відтворення, матеріального стимулювання працівників, задоволення соціальних потреб суспільства [1]. Це підкреслює єдність організації фінансів за всіма галузями господарювання і обумовлюється загальними законами ринкового виробництва та сутністю грошей, в основі яких лежать економічні відносини – усестороння характеристика господарсько-комерційної діяльності через категоріальні чинники: собівартість, ціна, виручка, валовий дохід, прибуток, оборотні засоби, амортизація та ін.

У макро- аспекті категорія фінанси відображає економічні відносини в процесі створення і використання фондів – грошових ресурсів та запровадження механізму кредитування. Фінанси є неминучим атрибутом як держави так і підприємницької діяльності. Необхідність формування і функціонування фінансів зумовлена об'єктивністю товарного виробництва, дією законів виробництва і законів обміну, національними інтересами держави та суспільства. У межах суспільства і держави фінанси, як економічна система загалом, набувають національних ознак. Вони виражають сукупність національних відносин за допомогою яких здійснюється розподіл валового суспільного продукту і національного доходу для утворення і використання грошових фондів на розширене відтворення сфери виробництва, соціальної інфраструктури та розвиток кредитної системи [2].

За допомогою фінансів відбувається процес «з'єднання» робочої сили, коштів і предметів праці в єдиний виробничий механізм в якому реалізуються економічні стимули і інтереси підприємництва та держави.

Рушійна дія фінансів з їх механізмом здійснює кругообіг придбаного капіталу, його нарощування та використання подібно кровоносній системі організму людини. Тому фінансова система виступає інтеграційним

чинником всієї економічної галузі її високоефективного функціонування і акумулятором грошових ресурсів для здійснення повторного виробничого циклу. Реалізація функціональних ознак фінансової системи повинна задовольняти інтереси усіх суб'єктів господарювання, підтримуючи на належному рівні дієздатність структурних і динамічних параметрів.

Однак кожна галузь національного господарства України має особливості свого функціонування, а відтак і специфічність організації фінансів в умовах ринкових відносин. Так для сільського господарства присутні риси фінансів за елементами фінансового механізму стосовно багатокладності форм, сезонності кредитування, пільгового та регіонального фінансування, фінансового лізингу, державного захисту від диспаритету цін, страхування на випадок втрат врожаю та ін. Крім того, існування системи державної підтримки в рамках цільових програм розвитку аграрного сектору, уможливорює і відповідні механізми її впровадження через цінове, податкове, кредитне та соціальне регулювання. При цьому необхідне відпрацювання й ефективних підходів до фінансування на основі побудови системності взаємовідношень держави і сільськогосподарськими підприємствами окреслених програмними принципами підтримки: компенсаційно-дольовий (компенсація встановленої долі затрат передбачених програмою) та обов'язкових вимог (компенсація затрат при суворому виконанні окремих вимог програми).

Таким чином, формування фінансового механізму регулювання сільськогосподарського виробництва необхідно розглядати як сукупність форм і методів організації фінансових відношень, пов'язаних з використанням фінансових важелів (забезпечення товаровиробників фінансовими ресурсами, виявлення резервів) та економічних нормативів розподілу і перерозподілу суспільного продукту. Дія фінансового механізму проявиться в його функціях:

- формування доходів і фонду грошових ресурсів в процесі розширеного відтворення;
- розподіл і використання грошових потоків на розвиток виробництва;
- формування доходів бюджету.

Основною стратегічною лінією укріплення фінансового механізму в управлінні сільськогосподарським підприємством, є перехід на принцип комерційного розрахунку, який передбачає фінансову самостійність (право вирішувати реалізаційні питання і розпоряджатися виручкою, власними оборотним і основним капіталом, розподіляти доходи в частині їх накопичення та використання), та самоокупність (зміна і удосконалення елементного складу фінансового механізму). В цілому даний принцип направлено на забезпечення фінансової стійкості сільськогосподарського виробництва: забезпеченість виробничих запасів власними і залученими джерелами фінансування, що у вузькому розумінні сприймається як платіжездатність, збалансованість у залученні кредиту та забезпеченість його власними джерелами покриття, створення фінансових резервів.

Враховуючи сезонність сільськогосподарського виробництва, а звідси і неспівпадання термінів надходження виручки від реалізації продукції, змушує сільськогосподарське підприємство створювати значні запаси матеріальних запасів. Звідси постає проблема недостатку власних оборотних засобів товаровиробників з виникненням їх неплатоспроможності. У зв'язку з цим постає необхідність оптимізації фінансової потреби на визначений період часу, а саме вибір політики оперативного управління поточними активами і поточними пасивами в умовах невизначеності ситуації.

В економічній літературі виокремлюють декілька типів політики (агресивна, консервативна, помірна) оперативного управління оборотним капіталом суб'єктів господарювання. Сутність тієї чи іншої політики полягає

у визначенні достатнього рівня поточних активів та величини і структури джерел їх фінансування.

Агресивна політика, за умов невизначеності майбутньої ситуації, характеризується зниженням ризику виникнення неплатоспроможності, але збільшенням періоду оборотності оборотних засобів, так як передбачається значні їх запаси. Невизначеність стану економіки у сільському господарстві посилюється через вплив природних факторів, тому для агресивної політики управління поточними пасивами присутня перевага короткострокового кредиту у загальній сумі усіх пасивів. В даному разі у сільськогосподарському підприємстві підвищується ефект фінансового важеля – ступінь фінансування за рахунок заборгованості.

Ознакою консервативної політики, за умов достатньої визначеності ситуації, є низька питома вага поточних активів у загальній їх сумі.

Сутність помірної політики управління поточними активами і пасивами, за умов стійкої ситуації, характеризується невисоким ризиком зростання неплатоспроможності і середнім рівнем короткострокового кредитування у загальній сумі джерел засобів сільськогосподарського підприємства. Стійкий фінансово-економічний стан являє собою як якісну характеристику сільськогосподарського підприємства, так і кількісно-вимірну, що дає можливість оцінки його інвестиційної привабливості.

На ґрунті вибору політики оперативного управління оборотним капіталом, постає передумова оздоровлення економіки сільськогосподарського підприємства на основі проведення аналізу й оцінки фінансового його стану. Це дозволяє виявити забезпеченість фінансовими ресурсами, їх розміщення, платіжездатність і фінансову стійкість та фінансові взаємовідносини з контрагентами товаровиробника. Основний акцент аналізу: своєчасне виявлення і ліквідація недоліків у фінансовій діяльності з одночасним пошуком резервів покращення фінансового стану сільськогосподарського підприємства та його платіжездатності; отримання

можливості прогнозування фінансових результатів та розробка на цій основі моделі фінансового стану з інтерпретацією різних варіантів використання ресурсів; розробка конкретних заходів направлених на найбільш ефективно використання фінансових ресурсів та укріплення фінансового стану сільськогосподарського підприємства.

На основі отриманих даних приймаються управлінські рішення щодо відтворення платоспроможності і фінансового реформування товаровиробника сільськогосподарської продукції та можливість залучення інвестицій, що сприятиме його фінансовій стійкості в не залежності від виробничих циклів.

На думку економістів-науковців, фінансову стійкість будь-якого суб'єкта господарювання необхідно пов'язувати вартісним співвідношенням між матеріальними оборотними засобами та власними і залученими джерелами їх формування. При цьому забезпеченість запасів і затрат джерелами, сприймається як сутність фінансової стійкості, а платоспроможний попит виступає її внутрішнім проявом [3].

З точки зору функціонування сільськогосподарських підприємств такий підхід необхідно розширити у зв'язку з вираженою сезонністю їх виробничих процесів та необхідністю формування запасів шляхом залучення коштів (кредитування). Звідси сутність фінансової стійкості повинна відображати певну модель відтворювального процесу, який включає забезпечення джерелами інвестування кругообіг виробничих циклів сільськогосподарського підприємства та створює фінансові резерви завдяки отриманому додатковому продукту внаслідок прискорення оборотності оборотних засобів.

Отже, проведення аналізу методичних підходів до оцінки фінансового стану сільськогосподарських підприємств свідчить про доцільність застосування системи показників, яка у повній мірі дозволяє використовувати ретроспективний матеріал господарств для усестороннього

проведення економічного аналізу. На підставі цих параметрів можна зробити висновок про рівень і якість механізму фінансового забезпечення сільськогосподарського підприємства і, відповідно, про ступінь ризику вкладення його коштів у активи, які забезпечують його діяльність.

Ефективне управління фінансовим забезпеченням сільськогосподарського підприємства полягає у визначенні достатнього рівня і структури його активів з формуванням обсягів та структури джерел фінансування цих активів. А виходячи із поняття «фінансові ресурси», щодо визначення змісту і економічної сутності, їх необхідно розуміти «...як сукупність фінансових потоків суб'єкта господарювання і держави» [4].

При цьому можна констатувати, що у плані існування різних ознак стосовно визначення фінансових ресурсів існують і різні види фінансових потоків. Такий висновок може ґрунтуватися й на існуванні різних видів ринків, кожному з яких притаманні свої фінансові інструменти – окремі форми короткострокового й довгострокового інвестування. До того ж різним фінансовим інструментам властиві свої особливості щодо визначення грошей, які змінюються з часом. Тобто необхідно розрізняти фінансові потоки які за ступенем здатності можуть перетворюватись у грошові потоки за їх різновидом протягом певного періоду. Поряд з цим зауважимо, що фінансові ресурси тих або інших суб'єктів господарювання можуть набувати й різних форм, що зумовлює наявність цілеспрямованих фінансових потоків як узагалі, так і в межах окремого суб'єкта господарювання.

Багаторівневість і складність взаємозв'язків фінансового механізму створює можливості для широкого його використання, дозволяє своєчасно вводити в дію великий набір фінансових та грошових потоків у вигляді кредитно-грошових важелів регулювання, впливаючи на економічний механізм як на систему, що формує комплексний характер функціонування фінансової політики сільськогосподарських підприємств. Внаслідок чого роль кредитної системи полягає у тому, що вона підтримує високу норму

народногосподарського накопичення, сприяє розв'язанню проблеми реалізаційних і виробничих процесів та розвитку галузей господарювання, в тому числі і аграрну. При цьому найважливішим елементом фінансового механізму будь-яких підприємств являється грошовий потік, який присутній в усіх фазах функціонування фінансової системи [5].

Сучасний грошовий потік являє собою сукупність грошових коштів, які авансуються процесом виробництва і під дією реалізаційних процесів втілюються у джерела фінансових асигнувань сільськогосподарського підприємства. Рух коштів, його швидкість і масштаби визначають працездатність фінансової системи товаровиробника. З руху коштів розпочинається і ним же завершується грошовий кругообіг, оборот усього капіталу. Саме рух коштів сільськогосподарського підприємства є основною ланкою в процесі функціонування всього фінансового механізму.

Фінансові ресурси формуються ще до початку діяльності підприємства в процесі утворення статутного капіталу. Далі ці кошти інвестуються для забезпечення виробничо-господарської діяльності, розширення й розвитку виробничого процесу. Саме так підприємство отримує можливість займатися виробництвом і збутом продукції, отримуючи доходи. Грошові ресурси підприємств представлені як у національній, так і в іноземній валюті [6].

Звідси реалізаційні процеси сільськогосподарського підприємства надають можливість отримувати кошти у вигляді виручки за основним видом діяльності. Фінансово-інвестиційна діяльність забезпечує товаровиробника грошовими коштами у вигляді доходів від продажу різновидів цінних паперів, передачі майна в оренду та депозитних вкладів. Джерела надходження та рух грошових коштів виступають важливою властивістю функціонування як фінансового механізму, так і всієї фінансової системи сільськогосподарського підприємства. Формування й використання різноманітних грошових фондів, як частини коштів, повинно мати цільове

спрямування. Через них здійснюється забезпечення господарської діяльності необхідними грошовими ресурсами тарозширеного виробництва в цілому.

Відпрацювання такого підходу до формування фінансового механізму, полягає у єдиному підході до грошових нагромаджень, розподілу та перерозподілу створеного продукту як на рівні аграрних підприємств, так і на рівні національного доходу держави. Стабільність фінансового стану сільськогосподарського підприємства великою мірою залежить від раціонального функціонування його фінансового механізму, який передбачає генерувати кредитно-грошову масу у достатній її кількості. Так позикові кошти мають цільовий характер і передбачають своє перевтілення у засоби виробництва, технічну реконструкцію діючих засобів чи створення нових. Окупність позикових коштів відбувається через вдосконалення виробничого процесу із отриманням позитивних його результатів.

Інший підхід потребують грошові потоки, які являють собою сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових засобів, що утворюються його господарською діяльністю. Грошові потоки, обслуговуючи господарську діяльність практично в усіх її аспектах, повинні забезпечувати фінансову рівновагу сільськогосподарського підприємства у процесі його стратегічного розвитку, який значною мірою залежить від різноманітності грошових потоків та їх синхронізації у часі та в об'ємі. Грошові потоки в системі фінансового механізму виступають суттєвим важелем у забезпеченні прискорення обороту капіталу товаровиробника, забезпечують зниження ризику його неплатоспроможності та сприяють формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансової діяльності, які виступають джерелом прибутку.

Таким чином, фінансовий механізм має спиратися на дослідження фінансової системи сільськогосподарського підприємства, що потребує гнучкої організації виробничих відносин, реалізації і споживання з подальшим її вдосконаленням. Фінансова система сільськогосподарського

підприємства повинна розглядатися як складна, відкрита, адаптивна динамічна імовірнісна система. Вона характеризується складністю структури, наявністю множинних елементів із складними взаємозв'язками, динамічністю поведінки в цілому й окремих елементів фінансового механізму. Реалізація функцій фінансової системи на основі її механізму, відбувається на базі постійного обміну інформацією із зовнішнім середовищем. Умови зовнішнього середовища визначаються динамікою процесів, характер яких імовірнісний. Динамічність фінансового механізму полягає у постійній зміні ролі й значення його елементів залежно від стану зовнішнього середовища та цілей сільськогосподарського підприємства.

Вдосконалення фінансового механізму сільськогосподарського підприємства орієнтоване на досягнення поставлених цілей в умовах конкурентного середовища, коли цілі інших суб'єктів господарювання не збігаються із своїми цілями. Цю суперечність слід належним чином урахувувати, узгоджуючи намічені цілі з можливостями їхнього досягнення. Таке узгодження цілей та інтересів суб'єктів господарювання відбувається через дію ринкових механізмів, фінансового механізму сільськогосподарського підприємства, а також дії регулювальних механізмів за фінансовими сегментами. Звичайно, конкретно взятий суб'єкт господарювання не може вплинути на дію цих механізмів, він може тільки враховувати їхню дію у процесі свого функціонування, будуючи стратегію і тактику своєї поведінки таким чином, щоб максимально використовувати надані сприятливі можливості або згладжувати їхній деструктивний вплив. Для цього необхідно мати якомога повнішу інформацію, що характеризує зовнішнє ринкове середовище суб'єкта господарювання. Дана інформація повинна надходити від відповідних державних органів влади, які втілюють фінансовий механізм господарювання галузей в цілому. І тому поєднання макро- і мікрорівневих заходів надасть позитивні результати з адаптації

фінансового механізму за його елементами із відпрацюванням певного напрямку формування фінансової системи.

Отже, фінансовий механізм сільськогосподарського підприємства зумовлює необхідність побудови цілісної концепції, що дасть змогу на підставі об'єктивної і суб'єктивної інформації приймати оптимальні й реальні рішення, які сприятимуть підвищенню ефективності його функціонування. Для збору, систематизації, обробки великого обсягу різноманітної інформації фінансового характеру, а також постійного проведення аналізу ситуації, коригування на основі розробленого фінансового плану, обліку великого обсягу додаткової інформації необхідно розробити і створити базу даних для фінансового аналізу і прийняття управлінських рішень щодо вдосконалення діючого фінансового механізму сільськогосподарського підприємства. Такі засоби можуть бути реалізовані у вигляді фінансового моніторингу.

Фінансовий моніторинг – це спеціально організоване системне і безперервне спостереження за фінансовим станом об'єктів з оперативною його оцінкою та стратегічним плануванням. Система фінансового моніторингу представляє собою відповідну модель, яка об'єднує стратегічний облік, стратегічне планування, стратегічний аналіз і контроль з метою ефективного забезпечення інформацією для прийняття управлінських рішень. Основними структурними елементами фінансового моніторингу виступають механізми що забезпечують організаційні структури інформацією про функціонування елементів фінансового механізму, визначаючи позитивні і негативні фінансові потоки. Такі механізми повинні відслідковувати реальні зміни, запобігати негативному стану і вивчати порядок санації фінансового середовища у разі їхнього настання [7].

Створення системи фінансового моніторингу повинно бути спрямоване на прийняття оптимальних управлінських рішень на підставі отриманої економічної інформації, яка ранжована за своєю значущістю. Ця система

полягає у виконанні таких функцій: облікової, аналітичної, діагностичної, контрольної. Інструментами системи фінансового моніторингу виступає стратегічний облік, стратегічне планування, стратегічний аналіз, контроль. При цьому дія фінансового механізму сільськогосподарського підприємства є ключовою галуззю економічної діяльності, що потребує своєчасного аналізу, контролю і регулювання. Динамічність і непередбачуваність фінансових процесів, що характеризуються наявністю множинності зв'язків і елементів, швидкою зміною зовнішніх умов і критеріїв оптимального управління фінансами сільськогосподарського підприємства, визначає необхідність розробки системи їх інформаційного забезпечення з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності.

Реалізація системи фінансового моніторингу у сільськогосподарському підприємстві дасть змогу вчасно знайти відхилення фактичних результатів від передбачених, виявити причини відхилень, а також розробити пропозиції щодо відповідного коригування окремих напрямів фінансової діяльності з метою її нормалізації і підвищення ефективності. В результаті визначення закономірностей і формалізації окремих процесів фінансової діяльності сільськогосподарського підприємства, пов'язаних з надходженням і витратою кредитно-грошової маси, система фінансового моніторингу дасть змогу кількісно оцінювати результати прийнятих рішень, а також досліджувати зміну грошових потоків у часі за різних входних параметрів.

Система фінансового моніторингу повинна використовувати дані ризик-менеджменту, який є системою оцінки ризику, управління ризиком і фінансовими відносинами, що має важливе значення за сучасних умов невизначеності.

Таким чином, побудова системи управління фінансово-господарською діяльністю дає змогу своєчасно реагувати на можливі зміни, постійно мати уявлення про фактичний стан економічного життя, давати кваліфіковану відповідь на глибокі питання фінансового менеджменту: що робити, як

робити, як зацікавити, як оцінити. А це ще раз підтверджує ту істину, що яким би досконалим не був фінансово-економічний механізм сільськогосподарського підприємства, в реальній ситуації він постійно наражається на певні перешкоди, що й детермінує обов'язковість запровадження фінансового моніторингу за його елементами як однієї з найважливіших ділянок формування та використання фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Малий Н.А. *Фінансовий механізм забезпечення фінансової устойчивості підприємств аграрного сектора* / Н.А. Малий // *Вестник Волжского института экономики и менеджмента*. – 2002. – № 3 – С. 45–49.
2. Камаев В.Д. *Економічна теорія : [Учебник]*. / Камаев В.Д. – М. : Гуманитарний видавельський центр ВЛАДОС, 1998. – 245 с.
3. *Основи економічної теорії : [Підручник]*. / За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – К. : Вища школа, 2000. – 356 с.
4. Давиденко Н.М. *Фінансовий менеджмент підприємств* / Н.М. Давиденко // *Фінанси України*. – 2004. – № 6. – С. 84–90.
5. Хачатурян С.В. *Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація* / С.В. Хачатурян // *Фінанси України*. – 2003. – № 4. – С. 73–79.
6. Васюренко О.В. *Фінансове управління потребує точного визначення окремих понять* / О.В. Васюренко, Г.М. Лазаренкова // *Фінанси України*. – 2003. – № 1. – С. 25–32.
7. Плікус І.Й. *Система моніторингу для фінансового прогнозу діяльності підприємства* / І.Й Плікус // *Фінанси України*. – 2003. – № 4. – С. 31–37.

3.4. Діагностика фінансового забезпечення оптових ринків сільськогосподарської продукції в Україні

Фінансове забезпечення є одним із складових елементів фінансово-кредитного механізму поряд з управлінням фінансовою діяльністю, фінансовим аналізом, фінансовим регулюванням, фінансовим плануванням і прогнозуванням та іншими [1]. Водночас, враховуючи роль кожного елемента в процесі подальшого розвитку, ми акцентували увагу на фінансовому забезпеченні, без якого неможливе створення належних умов

для реалізації програми щодо створення оптових ринків сільськогосподарської продукції.

Головною метою фінансового забезпечення оптових ринків сільськогосподарської продукції в Україні є визначення й забезпечення необхідного обсягу фінансових ресурсів для задоволення інвестиційних потреб на активізацію і реалізацію інвестиційних проектів на певній території і, у свою чергу, сприяння економічному розвитку економіки регіону й країни [2].

У процесі реалізації стратегічних напрямів розвитку сільського господарства необхідно оцінювати існуючі та потенційні джерела фінансового забезпечення суб'єктів господарювання [3]. Періодична оцінка джерел фінансового забезпечення у регіональному розрізі слугуватиме орієнтиром для користувачів фінансової інформації (інвесторів, кредиторів, органів виконавчої влади в аграрному секторі та ін.), сприятиме з'ясуванню фінансово-економічного стану та перспектив розвитку оптових ринків сільськогосподарської продукції, реалізації управлінських заходів [4].

До проблеми аналізу та оцінки джерел фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, оптових ринків сільськогосподарської продукції, необхідно підходити комплексно, враховуючи теоретико-методологічні напрацювання у цій сфері та специфіку організації діяльності ОРСП. Саме такий підхід дозволить отримати інформацію для розв'язання питань, пов'язаних з фінансуванням поточних та стратегічних потреб оптових ринків сільськогосподарської продукції. З огляду на це, та виходячи з представленої концепції (рис. 3.3) фінансове забезпечення представлено як зважену структуру джерел фінансування майна суб'єктів господарювання, ступінь використання його активів, що дозволяють йому за умов даної ліквідності та ризику генерувати грошові потоки, для постійного відновлення основної діяльності на прийнятному рівні.

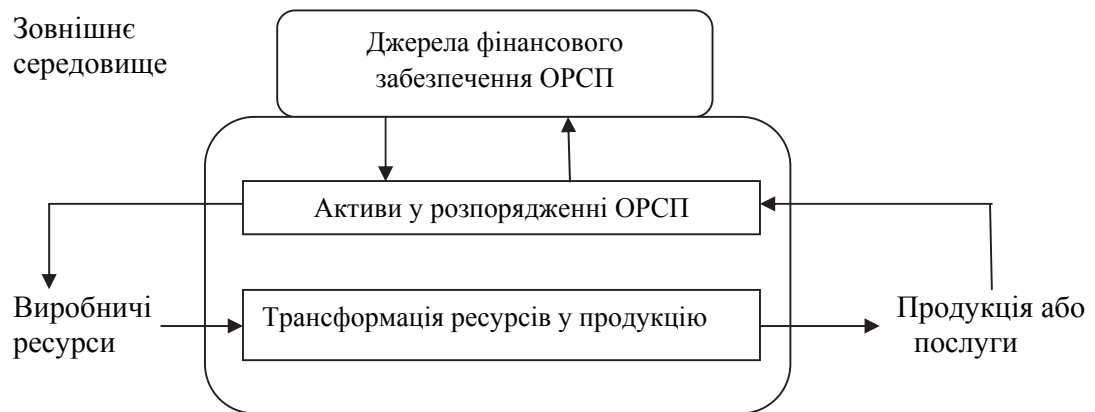


Рис. 3.3. Схема діяльності ОРСП з позиції фінансового забезпечення*
 *складено автором

Міністерством аграрної політики та продовольства України статус «оптового ринку сільськогосподарської продукції» надано дванадцяти юридичним особам, що реалізують проекти їх будівництва у Львівській, Київській, Запорізькій, Одеській, Харківській, Рівненській, Луганській, Миколаївській областях та по два ринки у Херсонській та Донецькій областях. Більшість ринків, що отримали статус ОРСП, знаходяться в стадії розбудови, отже оцінити їх фінансовий стан на даному етапі неможливо.

З метою детальнішого вивчення джерел фінансового забезпечення ОРСП та дослідження їх особливостей доцільно провести аналіз на рівні окремих суб'єктів господарювання. Методика аналізу була розглянута на реальному прикладі, за даними ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Столичний», м. Київ, ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Шувар» м. Львів та ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Гектар» м. Одеса. Для оцінки фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, можна визначити наступні методи його оцінки: коефіцієнтний; комплексний; інтегральний.

Коефіцієнтний метод передбачає розрахунок системи коефіцієнтів, що висвітлюють різні боки господарювання підприємства і враховують вплив як внутрішнього, так і зовнішнього середовища на фінансове забезпечення суб'єктів господарювання [5].

Основними недоліками даного методу, що ускладнюють його застосування є: - досить складний процес формування результатів оцінки; - відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів, що використовуються в процесі аналізу; - ситуація, коли зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином, оскільки значення для розрахунку постійно змінюються у часі.

Визначимо основні показники, що характеризують рівень фінансового забезпечення, зокрема, платоспроможність та ліквідність, фінансову стійкість, ділову активність та прибутковість суб'єктів господарювання. На підприємстві рівень фінансового забезпечення основної діяльності визначають за допомогою коефіцієнтів ліквідності, який розраховується як відношення короткострокових пасивів та активів, що використовуються для їх погашення.

У світовій практиці ліквідність підприємства визначають за допомогою коефіцієнтів ліквідності, а саме: абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності та коефіцієнту покриття.

Проаналізуємо рівень ліквідності ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Столичний», ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Шувар» та ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Гектар» (табл. 3.2).

Як свідчать дані таблиці 3.2 найвищий коефіцієнт покриття в усіх досліджуваних суб'єктів господарювання спостерігався в 2010 – та 2011 рр. найгірша ситуація була в 2016 р., коли межі коефіцієнта покриття були 0,32-0,51. Низьке значення коефіцієнта поточної ліквідності інформує про недостатньо ефективне управління фінансовими ресурсами, а також неналежну активність оптової та роздрібною торгівлі на оптових ринках сільськогосподарської продукції в Україні.

Таблиця 3.2

Аналіз ліквідності оптових ринків сільськогосподарської продукції

ОРСП	Роки	ТОВ РСГП «Столичний»	ТОВ РСГП «Шувар»	ТОВ РСГП «Гектар»
Коефіцієнт покриття	2010	8,79	8,41	6,72
	2011	0,78	0,50	0,85
	2012	0,99	0,46	0,58
	2013	1,13	0,83	0,52
	2014	1,22	0,91	0,54
	2015	0,35	0,78	0,41
	2016	0,32	0,51	0,39
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2010	8,79	8,35	6,18
	2011	0,74	0,49	0,85
	2012	0,88	0,46	0,50
	2013	1,04	0,81	0,43
	2014	1,10	0,85	0,42
	2015	0,33	0,76	0,36
	2016	0,31	0,47	0,34
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2010	0,02	5,68	0,07
	2011	0,29	1,00	0,002
	2012	0,43	0,29	0,0001
	2013	0,49	0,44	0,0001
	2014	0,46	0,47	0,0004
	2015	0,31	0,53	0,00015
	2016	0,22	0,25	0,00023
Чистий оборотний капітал, тис.грн.	2010	756,6	46807,0	-299,0
	2011	-4530,4	-20634	-944,0
	2012	-1241	-61891	-7515
	2013	-843,8	-18542	-9198
	2014	-90111,0	-17288,0	-9460
	2015	-145836	-22600	-12138
	2016	-147579	-61865	-13146

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності оптових ринків сільськогосподарської продукції.

Коефіцієнт покриття вимірює загальну ліквідність і показує, якою мірою поточні кредиторські зобов'язання забезпечуються поточними активами, тобто скільки грошових одиниць поточних активів припадає на 1 грошову одиницю поточних зобов'язань. Якщо співвідношення менше, ніж 1:1, то поточні зобов'язання перевищують поточні активи. Нормативне значення цього показника дорівнює 2,0.

Таким чином, можна зробити висновок, що чим більше поточних активів (ресурсів, які швидко можна перевести в готівку) та менше

короткострокових зобов'язань (борги підприємства, строк погашення яких не перевищує одного року) має підприємство, тим краще його фінансовий стан.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (миттєвої ліквідності), є проміжним коефіцієнтом покриття і показує яка частина поточних активів з відрахуванням запасів і дебіторської заборгованості, платежі по яких очікуються не більш як через 12 місяців після звітної дати, покривається поточними зобов'язаннями. Для підприємств України рекомендована величина цього коефіцієнта коливається у межах від 0,8 до 1,0. Однак вона може бути надзвичайно високою через невиправдане зростання дебіторської заборгованості. Як бачимо за даними табл. 3.2 ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Столичний», ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Шувар», ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Гектар» мають високе значення коефіцієнта швидкої ліквідності в 2010 р, яке знаходиться в межах 6,18 – 8,79. За 2011 – 2013 рр. в ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Столичний» значення коефіцієнта швидкої ліквідності знаходиться в межах норми, в продовж 2014 -2016 рр. спостерігається негативна тенденція зі стійкого зниження коефіцієнта швидкої ліквідності. З метою поліпшення значення коефіцієнту швидкої ліквідності ми рекомендуємо збільшити найбільш ліквідні активи, або ж зменшити рівень поточних зобов'язання (зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності являється найбільш жорстким критерієм платоспроможності і показує, яку частку короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом. Загальноприйнята величина цього коефіцієнта повинна перевищувати 0,2. Дані таблиці 1 свідчать, що в ТОВ «Гектар» існують серйозні проблеми із абсолютною ліквідністю, оскільки за 2010 – 2016 рр. значення коефіцієнтів

коливалося в межах 0,0001 – 0,07, і жодного року не досягло нормативного значення. Тобто даним суб'єктам господарювання слід рекомендувати вжити заходів щодо його збільшення. Цього можна досягти, якщо збільшити найбільш ліквідні активи, або зменшити найбільш термінові зобов'язання та короткострокові пасиви (короткострокові кредити та поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями).

В цілому, характеризуючи рівень фінансового забезпечення через групу показників ліквідності, ми можемо констатувати неправильне використання оборотного капіталу, внаслідок чого величина оборотного капіталу у всіх суб'єктів господарювання має від'ємне значення, що викликане: відверненням засобів в дебіторську заборгованість, вкладення в надпланові запаси і на інші цілі, які тимчасово не мають джерел фінансування.

Найважливішою умовою наявності та нарощення фінансового потенціалу є платоспроможність суб'єктів господарювання.

На рис. 3.4 наведена блок-схема, що відображає взаємозв'язок між платоспроможністю, ліквідністю суб'єктів господарювання і ліквідністю балансу, яка має у своїй структурі кілька рівнів.



Рис. 3.4. Взаємозв'язок між показниками ліквідності та платоспроможності суб'єктів господарювання [6]

В даний час в фінансовій літературі не зустрічається чіткої інтерпретації показників, які дозволяють кількісно та якісно проаналізувати фінансову стійкість суб'єктів господарювання.

Також під час формування системи показників для оцінки фінансової стійкості ОРСГ доцільно врахувати галузеву специфіку, а саме [6]:

- специфіку виконуваних функцій, які забезпечують високу питому вагу у складі оборотних коштів дебіторської заборгованості й товарних запасів;

- переважання у складі використовуваних основних засобів орендованих, що в більшості приводить до великої частки оборотних коштів у складі активів;

- незначні обсяги використання оптовими ринками сільськогосподарської продукції банківського кредитування для фінансування господарської діяльності;

- відмінності у рівні фінансової стійкості оптових ринків сільськогосподарської продукції, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу тощо.

Дійсно, важливою умовою фінансової стійкості є наявність фінансових ресурсів для розвитку, що характеризує власні кошти для фінансування інвестицій і фінансову політику оптових ринків сільськогосподарської продукції, тобто його здатність розвиватися в умовах внутрішнього й зовнішнього середовища [5]. Крім того, принципове значення під час оцінки фінансової стійкості має врахування галузевих особливостей формування капіталу на оптових ринках сільськогосподарської продукції. Оскільки для підприємств торгівлі, порівняно з іншими галузями, характерна менша питома вага власного капіталу у капіталі, за якою вони здатні зберігати достатньо високу фінансову стійкість (за інших рівних умов). Також потрібно врахувати, що оптові ринки сільськогосподарської продукції

широко залучають короткострокові зобов'язання з метою фінансування поточних активів.

Таким чином, оцінку фінансової стійкості оптових ринків сільськогосподарської продукції необхідно розпочати з наступних коефіцієнтів, що характеризують фінансову стійкість з позиції фінансової структури капіталу:

- коефіцієнт фінансової автономії;
- коефіцієнт маневреності власних коштів;
- коефіцієнт фінансової стабільності;
- коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Аналіз фінансової стійкості оптових ринків сільськогосподарської продукції, у 2010 – 2016 рр.

ОРСП	Роки	ТОВ ОРСП «Столичний»	ТОВ ОРСП «Шувар»	ТОВ ОРСП «Гектар»
Коефіцієнт автономії	2010	0,02	0,29	-0,04
	2011	0,01	0,02	-0,05
	2012	0,12	0,02	-0,06
	2013	0,19	0,03	-0,12
	2014	0,22	0,02	-0,09
	2015	0,07	0,04	-0,21
	2016	0,04	0,05	-0,26
Коефіцієнт маневреності власних коштів	2010	-36,1	-1,04	-1,16
	2011	-76,75	-35,83	-2,2
	2012	-4,46	-51,5	-7,76
	2013	-2,17	-22,15	-2,69
	2014	-1,63	-31,17	-2,98
	2015	-13,37	-12,7	3,28
	2016	-13,19	-8,34	2,87
Коефіцієнт фінансової стабільності	2010	0,93	0,4	-0,02
	2011	-0,01	0,03	-0,04
	2012	0,14	0,02	-0,06
	2013	0,19	0,03	-0,11
	2014	0,21	0,02	-0,07
	2015	1,26	1,33	-0,18
	2016	0,75	1,09	-0,24
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	2010	1,08	2,47	-18,43
	2011	135,4	39,17	-27,3
	2012	7,01	65,23	-22,25
	2013	8,17	32,94	-9,43
	2014	7,64	41,68	-6,52
	2015	17,40	19,89	-4,87
	2016	16,39	13,38	-4,13

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності оптових ринків сільськогосподарської продукції

Якість фінансового забезпечення, а також стан та коливання ефективності функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції характеризує оптимальність формування пасивів підприємств, зокрема відведених у них частці власного капіталу. Безперечним моментом є те, що такі чинники як: дефіцит доступних, за вартістю, позикових коштів, висока залежність роздрібною та оптовою торгівлі України від інфляційних процесів, експортно-імпоротної політики держави, споживчих можливостей споживачів. Як свідчать дані таблиці 3.3 коефіцієнт автономії лише в двох суб'єктів господарювання ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Шувар» та ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Столичний» має позитивне значення, проте нижче від нормативного. В інших суб'єктів господарювання даний коефіцієнт має від'ємне значення. Чим більшим є від'ємне значення, тим менш стабільним є підприємство, оскільки для нормалізації свого фінансового стану та виходу з кризи йому необхідно залучити до господарського обороту більше власних активів.

Аналіз коефіцієнтів (табл. 3.3) в цілому свідчить про негативні тенденції у зміні досліджуваних показників. При цьому значення коефіцієнта фінансової автономії (незалежності) є прийнятним для ТОВ ОРСП «Столичний» та ТОВ ОРСП «Шувар», виходячи з їх специфіки. Рівень коефіцієнта фінансової стійкості у 2010 – 2016 рр. дає підстави стверджувати про перевищення позикових коштів над власними у всіх досліджуваних суб'єктів господарювання, що з урахуванням спеціалізації та галузевих особливостей формування капіталу є прийнятним. Коефіцієнт структури залученого капіталу за 2010 – 2016 рр. має тенденцію про зростання, проте даний факт можна пояснити періодичним залученням капіталу. Дане пояснення цілком підтверджується і з наступним коефіцієнтом, як бачимо, коефіцієнт кредиторської заборгованості може мати місце у суб'єктів господарювання, які пов'язані з торгівлею, проте великі розміри кредиторської заборгованості є негативною тенденцією і свідчать про

напруженість фінансового стану та платіжної дисципліни. В цілому, значення показників фінансової автономії (незалежності) є зависоким навіть за загально рекомендоване 0,5 [7].

Ще однією групою показників, які дозволяють охарактеризувати рівень фінансового забезпечення є ділова активність суб'єктів господарювання. Ділова активність суб'єкта господарювання виступає індикатором розвиненості відносин, зв'язків, можливостей у державі, є проявом прозорості діяльності, відкритості бізнес-процесів, свідченням дієвості та дотримання законодавчих і нормативно-правових норм, наслідком ефективного управління (на відміну від ділової пасивності) [8]. Тобто, показники ділової активності характеризують ефективність використання фінансових ресурсів оптових ринків сільськогосподарської продукції, швидкість обороту капіталу та вкладених ресурсів (табл. 3.4).

При прискоренні оборотності оборотних активів із запасів оптових ринків вивільняються величезні суми активів, які можна додатково направляти на фінансування основної діяльності, проте жоден з оптових ринків не мав у своєму складі запасів за аналізований період.

Зменшення показника оборотності активів в ТОВ ОРСП «Гектар» на 20–37% на аналізований період означає зниження кругообігу коштів підприємств, що є негативною тенденцією. Зменшення оборотності власного капіталу свідчить про зниження швидкості оборотності власного капіталу, тобто зменшенням ефективності його використання. Строк обороту дебіторської заборгованості збільшився майже у 4,5 рази в ТОВ «Столичний» та ТОВ «Шувар», тобто дані суб'єкти господарювання отримують оплату по рахунках пізніше, що негативно позначається на діловій активності підприємств. Строк обороту кредиторської заборгованості є досить великим у всіх аналізованих оптових ринків. Адже незначне збільшення строку обороту кредиторської заборгованості означає зменшення швидкості сплати заборгованості підприємства.

Для визначення рівня фінансового забезпечення ОРСП не можна використовувати тільки дані фінансової звітності, оскільки вона відображає фінансовий стан ОРСП на звітну дату, а для підприємства актуальним залишається питання на скільки реально нині підприємство забезпечене фінансовими ресурсами для здійснення основної діяльності та які можливості ОРСП погасити свою кредиторську заборгованість [9].

При проведенні аналізу кредиторської заборгованості потрібно розділити всіх кредиторів на першочергових та другорядних. Черговість може бути визначена й з точки зору наслідків затримки платежу. Першочергові кредитори – це ті, сума зобов'язань яких становить в загальній вартості 80 % від всієї заборгованості.

Дебіторська заборгованість пов'язана з проблемою неплатежів. ОРСП першочергово розв'язують власні проблеми, незважаючи на використання фінансових зобов'язань із платежів перед контрагентами. Така поведінка ОРСП зумовлена відсутністю їхньої майнової відповідальності за невикористання договірних зобов'язань і дає їм змогу ухилятися від взаєморозрахунків із контрагентами. ОРСП можуть одночасно мати кредиторську і дебіторську заборгованість, проте покривати одну заборгованість іншою забороняється (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Динаміка показників ділової активності оптових ринків сільськогосподарської продукції з позиції фінансової структури капіталу, у 2010 – 2016 рр.

ОРСП	Роки	Коефіцієнт оборотності активів	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Строк погашення дебіторської заборгованості	Строк погашення кредиторської заборгованості	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Коефіцієнт оборотності основних засобів	Коефіцієнт оборотності власного капіталу
ТОВ РСГП «Столичний»	2010	0,07	0,08	0,57	640,4	4562,5	0,22	0,89	4,96
	2011	0,05	0,08	0,61	598,4	4562,5	0,27	0,76	6,53
	2012	0,03	0,6	0,28	1303,6	608,3	0,50	0,20	0,38
	2013	0,04	1,17	0,63	579,4	312,0	0,63	0,14	0,35
	2014	0,05	0,9	0,57	640,46	405,6	0,58	0,18	0,49
	2015	0,08	0,18	1,49	241,6	2000	1,18	1,18	0,11
	2016	0,13	0,11	2,14	168,2	3272,7	7,52	7,5	0,12
ТОВ РСГП «Шувар»	2010	0,25	3,97	1,46	250	91,93	131,5	0,83	1,37
	2011	0,18	3,92	1,59	229,6	93,11	148,8	0,89	1,53
	2012	0,20	3,52	2,63	138,8	103,69	82,3	1,48	3,09
	2013	0,27	3,41	4,50	81,1	107,04	37,70	2,29	11,77
	2014	0,19	3,84	4,21	86,7	95,1	26,5	1,87	7,63
	2015	0,29	0,35	2,57	140,07	1028,6	3,98	7,9	1,08
	2016	0,39	0,43	6,09	59,11	837,2	4,75	9,5	1,24
ТОВ РСГП «Гектар»	2010	0,01	0,08	0,41	890,2	4562,5	0,98	44,3	0,07
	2011	0,05	0,84	0,12	3041,7	434,5	0,63	36,7	-0,81
	2012	0,06	0,92	0,10	3650	396,7	0,87	62,5	-1,29
	2013	0,04	0,35	0,08	4562,5	1042,9	0,41	32,0	-0,43
	2014	0,05	0,49	0,12	3041,7	744,9	0,54	41,6	-0,63
	2015	0	0	0	0	0	0	0	0
	2016	0,01	0,04	0,01	36000	9000	0,014	0,007	0,29

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності оптових ринків сільськогосподарської продукції

Аналіз дебіторської заборгованості показав, що сума дебіторської заборгованості у 2010 – 2016 рр. зростала у всіх досліджуваних суб'єктів господарювання. Значні розміри дебіторської заборгованості призводять до самовільного перерозподілу оборотних активів між оптовими ринками, контрагентами, державою і фізичними особами. Дебіторська заборгованість – це тимчасове заморожування оборотних активів у господарській діяльності оптового ринку, що є причиною його фінансових ускладнень. Якщо відносини між суб'єктами господарювання передбачають можливість виникнення дебіторської заборгованості, то в договорах необхідно передбачати штрафні санкції за несвоєчасну оплату покупцями вартості товарів, готової продукції, робіт і послуг. Особливу увагу в процесі аналізу дебіторської заборгованості слід приділити статті «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги», яка має найбільшу питому вагу в загальній сумі дебіторської заборгованості. Питома вага дебіторської заборгованості показує, яка частина оборотних засобів оптового ринку зосереджена в розрахунках. В цілому ми можемо рекомендувати керівництву оптових ринків звернути увагу на відповідні договори з контрагентами.

Таблиця 3.5

**Дебіторська та кредиторська заборгованість оптових ринків
сільськогосподарської продукції, тис.грн.**

ОРСП	Роки	ТОВ РСГП «Столичний»	ТОВ РСГП «Шувар»	ТОВ РСГП «Гектар»
Дебіторська заборгованість	2010	177,2	11101,0	2316
	2011	29161,0	30595	5191
	2012	41725	14319	8957
	2013	28690	35711	8222
	2014	35575,6	39254	8920
	2015	24062	23511	7356
	2016	19949	26336	7372
Кредиторська заборгованість	2010	-	5930	311
	2011	14086	8965	467
	2012	21371	12395	979
	2013	8382	13824	920
	2014	9478	10964,8	769
	2015	6891	136229	735
	2016	9855	118465	721

Джерело: дані фінансової звітності оптових ринків сільськогосподарської продукції

Важливе значення при оцінці фінансового забезпечення має дослідження кредиторської заборгованості, адже кредиторська заборгованість вилучає кошти з обороту оптових ринків замість їх ефективного використання, тим самим погіршуючи фінансовий стан оптових ринків та рівень їх фінансового забезпечення.

Кредиторська заборгованість у досліджуваних оптових ринків була присутня на протязі 2010 – 2016 рр., як свідчать дані таблиці 3.5 існує надзвичайно високий, неконтрольований рівень кредиторської заборгованості. Зокрема, в 2010 р. строк погашення кредиторської заборгованості становив 365000 днів, а в 2013 р. 73000 днів. Наявність кредиторської заборгованості у оптових ринків суттєво впливає на забезпечення оборотними коштами. Повільні розрахунки по її погашенню надають оптовим ринкам додаткову можливість короткострокового фінансування. Оптові ринки здебільшого самостійно вирішують питання щодо обсягів, строків і форми платежів постачальникам. Що стосується розрахунків з бюджетом і банками, оптові ринки сільськогосподарської продукції намагаються виконувати свої фінансові зобов'язання, оскільки це пов'язано з застосуванням штрафних санкцій за порушення як строків, так і обсягів платежів. Таким чином, наявність високого рівня кредиторської заборгованості є свідченням того, що оптові ринки сільськогосподарської продукції свої фінансові труднощі перекладають перш за все на своїх постачальників сільськогосподарської продукції. Негативним моментом у діяльності оптових ринків є також відношення суми дебіторської до кредиторської заборгованості. Здебільшого, за 2010 – 2014 рр. сума дебіторської заборгованості майже у два рази перевищувала суму кредиторської заборгованості, а у 2015 - 2016 рр. дебіторська заборгованість перевищує суму кредиторської у 1,8 - 3,5 разів. Це свідчить про те, що оптові ринки несвоєчасно розраховувалися за власними поточними зобов'язаннями

та не використовували кредиторську заборгованість як основне джерело фінансового забезпечення.

Ще одним із методів оцінки рівня фінансового забезпечення є аналіз грошових потоків.

Аналіз грошового потоку — спосіб оцінки рівня фінансового забезпечення, в основу якого покладено використання факторних показників, що характеризують оборот коштів у клієнта в звітному періоді. Саме цим методом аналізу грошового потоку принципово відрізняється від методу оцінки рівня фінансового забезпечення клієнта на основі системи фінансових коефіцієнтів, розрахунок яких будується на звітних (сальдових) показниках.

Для аналізу грошового потоку використовують дані як мінімум за три останніх роки. Якщо клієнт мав стійкі перевищення надходження коштів над їх витрачанням, то це свідчить про його фінансову стійкість, а отже, прийнятний рівень фінансового забезпечення.

Тепер проаналізуємо джерела грошових надходжень на ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Столичний» (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Джерела грошових надходжень у ТОВ „ Ринок сільськогосподарської продукції «Столичний»

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Чистий рух коштів від операційної діяльності	7856	223835	-23680	-23408	-4887	38778	19543
ЧРК від інвестиційної діяльності	-2316	-184550	-35104	3677	2283	0	-22143
ЧРК від фінансової діяльності	43	20000	-106	20000	2150	-38678	3389
ЧРК за звітний період	5583	59285	-58890	269	-454	100	789
Залишок коштів на початок року	2	2	59287	397	666	212	312
Залишок коштів на кінець року	5585	59287	397	666	212	312	1101

Джерело: дані фінансової звітності ТОВ «Ринок сільськогосподарської продукції «Столичний».

Розглянувши дану таблицю 3.6 можна зробити такі висновки, що за 2010 рік на ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Столичний» сума

грошових надходжень від операційної діяльності становила досить невелику суму - 7856 тис. грн. За 2016 р. ці надходження значно зросли за рахунок збільшення надходжень від реалізації продукції та за рахунок надходжень від покупців і замовників авансів. Проте в 2012 і 2013 рр. чистий рух коштів значно зменшився за рахунок зменшення надходжень від реалізації продукції та за рахунок збільшення витрачань на повернення авансів.

Аналізуючи рух коштів від інвестиційної діяльності, ми бачимо що в підсумку за 2016 р. ТОВ „Ринок сільськогосподарської продукції «Столичний» має тільки видатки, тому що кожен рік купувало необоротні активи, що пов'язано з будівництвом та розширенням.

Надходження руху коштів від фінансової діяльності спостерігається на протязі всього аналізованого періоду, що відбувалося за рахунок збільшення власного капіталу, проте в 2015 р. ми бачимо відтік капіталу на суму 38678 тис.грн.

Коливання величини чистого грошового потоку вказує на більш низький рейтинг клієнта за рівнем фінансового забезпечення.

Таким чином, проведений аналіз фінансового забезпечення введених в експлуатацію ОРСП в Україні виявили наступні ключові причини, що негативно впливають на рівень фінансового забезпечення та притаманні всім об'єктам: відсутність достатніх обсягів власних фінансових ресурсів для розвитку, недостатність зовнішніх джерел фінансового забезпечення, широке залучення запозичених коштів шляхом використання банківських кредитів та емісії цінних паперів (облігацій).

Список використаних джерел:

1. Гудзь, О.Є. *Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств [Текст]: монографія / О.Є. Гудзь. – К.: ННЦІАЕ, 2007. – 578с.*
2. Кірейцев Г. Г. *Фінанси підприємств: навчальний посібник: курс лекцій/ За ред. д.е.н., проф. Г.Г. Кірейцева.—Київ: ЦУЛ, 2002, 320 с.*
3. Дука А.П. *Фінансове забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності /А.П. Дука//Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 40.*

4. Синчак В.П. Організація фінансового забезпечення сільгоспвиробників за умов інтеграції у СОТ / В. П. Синчак, Т. А. Вінська // Зб. наук. праць Подільського держ. аграрно-техн. ун-ту. – Т. 2. – 2009. – Вип. 17. – С. 684–689.

5. Костирко, О. Г. Використання методу коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства [Текст] / О. Г. Костирко // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 54-56.

6. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / Р. О. Костирко – Х. : Фактор, 2007. – 784 с.

7. Уоли К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства / Уоли К.; пер. з англ. – К.: Всеуците; Наукова думка, 2001. – 367с.

8. Мешкова Н.Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства [Текст] / Н. Л. Мешкова // Економічний вісник Донбасу. – 2013. - № 1. – С.36 – 39.

9. Жидяк О.Р. Проблеми вдосконалення механізму фінансування підприємницьких структур аграрної сфери / О.Р. Жидяк // Бізнесінформ. - 2013. – № 2. - С. 139 - 141.

3.5. Парадигма фінансового забезпечення земель сільськогосподарського призначення в Україні

Головною проблемою розвитку та реформування земельних відносин в Україні є тривале погіршення умов проживання у сільській місцевості. Життя на селі стає все менш привабливим; чисельність селян, зацікавлених у веденні сільськогосподарської діяльності, зменшується; відбувається зміна вікової структури на селі внаслідок старіння населення; поширюються процеси міграції сільського населення, у т.ч. економічно активного, у пошуках кращих умов життя тощо. Все це призводить до стрімкої деградації сіл та їх зникнення із карти України [9, с. 3-5].

Адже за даними Державної служби статистики за 2013 – 2016 рр. 800 українських сіл зникли з мапи нашої країни; 9232 села не мають суб'єктів господарювання, у 4097 сілах за цей же період не було зареєстровано новонароджених та в понад як 3,5 тис. сіл не має дітей віком до 5 років.

Крім того, сучасну екологічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати як кризову. Щороку, за даними Державної служби статистики України, в повітря, водні та земельні ресурси потрапляє близько 11 млн. т. небезпечних забруднюючих речовин, із яких 57% - шкідливі викиди в атмосферу, 40% - у поверхневі водойми, 3% - небезпечні відходи, що забруднюють земельні ресурси. Зокрема, протягом 2014 р. в атмосферу потрапило 2,9 млн. т. шкідливих речовин від стаціонарних і пересувних джерел забруднення. У загальній кількості шкідливих речовин викиди метану й оксиду азоту (які належать до парникових газів) становлять відповідно 512,2 і 233,8 тис.т. До цього слід додати і 764,3 тис.т. оксиду вуглецю, що істотно відбивається на зміні клімату. Розмір екологічних збитків від виробничої діяльності (втрати земельних, водних і лісових ресурсів, забруднення довкілля тощо) в Україні, за оцінками фахівців, щороку перевищує 50 млрд. грн.

Тому питання фінансового забезпечення, його наявність та достатність є одним із ключових завдань, завдяки якому можна досягти успіху у розв'язанні питань щодо збереження, покращення земель сільськогосподарського призначення, а відтак і відродження українського села.

Земля в сільському господарстві просторово обмежена і штучно не відтворюється. Тому обов'язковою умовою розширеного відтворення в сільському господарстві є раціональне використання землі і проведення заходів щодо її відтворення шляхом збереження її родючості та екологічної придатності.

Останніми роками ми можемо спостерігати за тим, як змінюється риторика спеціалістів, які займаються питанням оцінки земель. Якщо ще декілька років тому на шпальтах провідних видань можна було прочитати про унікальні українські чорноземи, про те, що вони найкращі, та про те, що четверть світових чорноземів припадає на Україну, то сьогодні все більше

постає питань щодо бездумної розораності українських земель. Так, станом на 1.01.2016 р. 70% земель України займали землі сільськогосподарського призначення. В умовах сучасних викликів на першочерговим завданням є відтворення землі.

Відтворення землі – це є збереження і поліпшення її родючості та екологічної придатності. Для того, щоб зберегти та поліпшити родючість землі необхідним є відповідне фінансове забезпечення.

Механізм фінансового забезпечення відтворення землі є досить складним і недостатньо дослідженим. В першу чергу доцільно визначити методи та можливі джерела фінансового забезпечення відтворення землі.

Так, Т.В. Майорова виділяє такі методи фінансування: самофінансування, акціонування, кредитування, бюджетне фінансування, фінансування за рахунок безоплатних та благодійних внесків, змішане фінансування [7, с. 369].

І.О. Бланк виділяє наступні методи фінансового забезпечення: самофінансування; акціонування; кредитне фінансування; лізинг; змішане фінансування [2, с. 362].

На нашу думку, можливими джерелами отримання коштів стосовно всіх методів фінансового забезпечення відтворення землі сільськогосподарського призначення є наступні:

- прибуток ;
- амортизаційні відрахування;
- кошти від реалізації вживаних основних засобів;
- кошти від емісії акцій;
- банківський кредит;
- форфейтинг;
- іпотечний кредит;
- державний кредит;
- іноземний кредит;

- облігаційні позики;
- аграрні розписки;
- операційний та фінансовий лізинг;
- інвестиційний податковий кредит;
- дотації, гранти, субвенції.

Використання коштів із зазначених джерел дозволить залучати та ефективно використовувати кошти для фінансового забезпечення відтворення землі з урахуванням стану матеріально-технічних основних засобів та враховуючи джерела і умови отримання коштів, організаційної форми діяльності підприємств, форми власності джерел.

Більшість з можливих джерел фінансового забезпечення відтворення основних засобів на практиці майже не використовуються в Україні, особливо в аграрних підприємствах.

Основою самофінансування відтворення основних засобів суб'єктів підприємництва є чистий прибуток і амортизаційні відрахування. Проаналізуємо і спробуємо оцінити можливість аграрних підприємств щодо самофінансування відтворення основних засобів (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Власні джерела фінансового забезпечення аграрних підприємств України у 2010-2016 рр. (на кінець року)

Показник/Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Чистий прибуток, млрд. грн.	17,3	25,3	26,7	14,9	21,4	31,4	35,2
Амортизаційні відрахування, млрд. грн	4,0	4,9	6,5	7,0	8,3	10,2	11,0
Разом чистого прибутку та амортизаційних відрахувань, млрд. грн.	21,3	30,2	33,2	21,9	29,7	41,6*	46,2

Джерело: розраховано автором на основі [8]

Аналіз даних табл. 3.7 дозволяє зробити наступні висновки. Позитивним є зростання суми амортизаційних відрахувань з 3963 млн. грн. в 2010 р. до 10212,4 млн. грн. тобто в 2,6 рази. Зростання суми амортизаційних відрахувань підвищує здатність аграрних підприємств до

самостійного фінансового забезпечення відтворення земель сільськогосподарського призначення.

Позитивним є зростання абсолютної суми чистого прибутку аграрних підприємств з 17254 млн. грн. в 2010 р. до 21413 млн. грн. в 2014 р. Однак, мають місце коливання суми чистого прибутку аграрних підприємств в окремі роки. Суттєве зростання прибутку мало місце в 2011 р. і 2012 р. Без сумніву, що коливання обсягів чистого прибутку аграрних підприємств обумовлені специфікою аграрного виробництва, його залежності від природних умов, їх змін в окремі роки, коливання світових цін на сільськогосподарську продукцію та збільшенням витрат на її виробництво. Коливання обсягу чистого прибутку залежить і від організаційних форм діяльності, розміру підприємства.

В 2010-2012 рр. відбулося зростання обсягів чистого прибутку аграрних підприємств України на 55%. Але у 2013 р. спостерігається значне зменшення чистого прибутку - в 1,8 рази. У 2014 р. порівняно з 2013 р. обсяг чистого прибутку збільшився на 36%. Отже, прибуток аграрних підприємств не можна розглядати як досить стабільне джерело фінансового забезпечення відтворення земель сільськогосподарського призначення.

Проте, власних фінансових ресурсів в аграрних підприємств є недостатньо для спрямування їх на відтворення земель сільськогосподарського призначення, тому важливе значення мають зовнішні джерела фінансового забезпечення.

Незначними та нестабільними за обсягами фінансування є програми підтримки розвитку підприємництва на селі, а саме видатки на розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, фермерських господарств, сільськогосподарської дорадчої служби [1].

Проте, якщо проаналізувати використання землі за видами господарюючих суб'єктів в 2015 р., то значна питома вага припадає саме на

сільськогосподарські домогосподарства (36,76% та фермерські господарства 10,16%) (табл. 3.8).

Звертається увага науковцями також на деструктиви бюджетної фінансової підтримки держави. Передусім це стосується фінансування земель сільськогосподарського призначення, адже в країнах ЄС бюджетна підтримка розвитку сільського господарства прямо не пов'язується з ефективністю вирощування продукції [10, с.279 - 288].

Таблиця 3.8

Використання земель сільськогосподарського призначення за видами господарюючих суб'єктів (станом на 2015 р.)

Господарюючі суб'єкти	Кількість		Землі сільськогосподарського призначення		Рілля	
	тис. одиниць	питома вага, %	тис. одиниць	питома вага, %	тис. одиниць	питома вага, %
Сільськогосподарські домогосподарства	13,0*	X	15706,4	36,8	11655,8	31,7
Фермерські господарства	32,3	71,2	4343,7	10,2	4223,3	11,5
Приватні с/г підприємства	3,6	8,0	19809,9	46,4	18702,2	50,9
Державні підприємства	0,2	0,5	937,0	2,1	773,9	2,1
Підприємства інших форм господарювання	0,9	2,0	1929,4	4,5	1409,4	3,8
Усього	45,4**	100	42726,4	100	36764,6	100

* чисельність сільського населення, млн. осіб

** кількість загальної суми господарюючих суб'єктів вказана без врахування домогосподарств в сільській місцевості

Так, в ЄС фермери одержують погектарні прямі платежі, не пов'язані з ефективністю виробництва (така підтримка коливається від 500 – 600 дол. у країнах ЄС до 200 – 300 дол. у США та Канаді), і лише деякі країни застосовують практику виплат, пов'язану із результативністю сільськогосподарської діяльності [1].

Державна підтримка може бути прямою та непрямю. В Україні пряма державна підтримка сільського господарства залишається низькою порівняно із країнами ЄС. Згідно з додатком 2 до Угоди «Про сільське господарство

СОТ» 1994 р. всі заходи щодо державної підтримки сільського господарства умовно поділені на три групи, або розкладені по різнокольорових скриньках: «зеленій», «блакитній» і «жовтій».

Фінансова підтримка сільгоспвиробників в Україні (переважно непряма – за рахунок спецрежиму) ледь сягає до 40 євро на гектар. Нині майже 80% фінансової допомоги з державного бюджету припадає на великі компанії чи агрохолдинги. В той же час, як засвідчує досвід країн ЄС, США та Канади домінують у сільському господарстві середні і малі аграрні підприємства, що представлені в абсолютній своїй більшості фермерами.

Фінансування видатків Міністерством аграрної політики та продовольства України за рахунок коштів Спеціального фонду державного бюджету представлено в табл. 3.9.

Як бачимо, загальний обсяг фінансування АПК за рахунок коштів Спеціального фонду держбюджету за останні два роки знизився на 294,6 млн.грн. Так, з 2015 р. призупинено виконання бюджетної програми фінансової підтримки галузі тваринництва.

Важливе значення в фінансовому забезпеченні відтворення сільськогосподарського призначення, за недостатності власних коштів, має кредитування. Разом з тим отримання кредитів аграрними підприємствами України залишається проблемним. Негативно впливають на кредитування аграрних підприємств: зростання відсоткових ставок за кредитами (зросли з 14,9% у 2010 р. до 20,2% у 2015 р. при зниженні рентабельності основних засобів аграрних підприємств з 18,4% у 2010 р. до 11,3% у 2015 р.); відсутність спеціалізованого аграрного банку (лише 8 банків пропонують індивідуальні графіки погашення кредитів, враховуючи особливості діяльності аграрних підприємств); зменшення державної фінансової підтримки аграрних підприємств через механізм здешевлення кредитів (з 50 млрд. грн. у 2000 р. до 300 млн. грн. у 2015 р.); високі вимоги банків при кредитуванні підприємств до заставного майна та його недостатність.

Таблиця 3.9

**Фінансування видатків Міністерством аграрної політики та
продовольства України за рахунок коштів Спеціального фонду
державного бюджету**

Видатки	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	(+;-) 2017/2014
Апарат Міністерства аграрної політики та продовольства України	1941,5	200,9	180,8	1646,9	-294,6
Дослідження, прикладні науково - технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку АПК, дослідження та експериментальні розробки у АПК	33,5	35,3	37,2	48,5	15,0
Підвищення кваліфікації фахівців АПК	6,7	6,6	6,6	8,5	1,8
Підготовка кадрів для АПК вищими навчальними закладами I-IV рівнів акредитації	808,4	-	-	-	-808,4
Фінансова підтримка заходів в АПК	5,0	5,0	5,0	-	-5,0
Витрати Аграрного фонду, пов'язані з комплексом заходів із зберігання, перевезення, переробки та експорту об'єктів державного цінового регулювання державного інтервенційного фонду	100,0	100,01	100,0	51,4	-48,6
Збільшення статутного капіталу НАК «Украгрозлізинг» для закупівлі технічних засобів для АПК з подальшою передачею їх на умовах фінансового лізингу	-	54,0	-	-	x
Організація і регулювання діяльності установ в системі АПК та забезпечення діяльності Аграрного фонду	-	-	32,0	33,5	33,5
Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників	100,0	-	-	-	-100,0
Державна підтримка галузі тваринництва	888,0	-	-	-	-888,0
Фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників	-	-	-	1500,0	1500,0

*Джерело: розраховано автором на основі*¹

Земельні ресурси є головною продуктивною силою в аграрних підприємствах, відтворення якої значною мірою залежить від їх фінансового забезпечення. Недостатні обсяги фінансових ресурсів обмежують

¹ <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19> [доступ: 28 квітня 2017 р.].

застосування такої форми відтворення землі, як рекультивация. Рекультивация земель – комплекс робіт, спрямованих на відтворення продуктивності та господарської цінності порушених земель, покращення умов навколишнього середовища [3]. Рекультивация земель вимагає значних фінансових ресурсів, які мають великі аграрні підприємств (агрохолдинги) і не мають малі та середні аграрні підприємства. Проте, навіть при наявності достатніх фінансових ресурсів агрохолдинги не забезпечують повного відтворення землі. Головна причина, на наш погляд, безвідповідальне ставлення до землі, оскільки власники розглядають землю лише як товар. Безвідповідальна діяльність сучасної людини породжує деградаційні явища в багатьох сферах суспільного життя, в тому числі, і в сільському господарстві.

Тому на державному рівні необхідно зобов'язати всіх суб'єктів господарювання незалежно від організаційно–правової форми фінансово забезпечувати відтворення оброблюваних ними земель.

На кінець 2015 р. в Україні налічувалось 45379 аграрних підприємств, у власності та користуванні яких знаходилося: 20,7 млн. га сільськогосподарських угідь; 19,5 млн. га ріллі [8].

Значна частина малопродуктивних земель входить до складу орних угідь: практично кожен 5-й га ріллі припадає на малопродуктивні землі. При використанні земель зберігається тенденція максимального збільшення площ сільськогосподарських угідь, перш за все орних, що призводить до інтенсивності деградаційних процесів. Разом із тим вилучення земель для несільськогосподарського використання досить часто відбувається за рахунок придатних. Значним недоліком є несистематичний моніторинг якісних параметрів ґрунту та антропогенного навантаження, здійсненого господарською діяльністю, що робить практично неможливим аналіз стану асиміляційного потенціалу території. Його систематичне проведення дасть змогу своєчасно виявляти відхилення від установлених нормативів та оцінювати можливості використання територій під

екологобезпечне виробництво. Це підтверджує необхідність термінової розробки і впровадження заходів з оптимізації використання земель, запобігання деградаційним процесам, підвищення продуктивності землеробства [6, с. 48-49].

Аграрні підприємства України не повною мірою використовують конкурентну перевагу природного потенціалу землі при вирощуванні сільськогосподарської продукції. 93% земельних ресурсів, у користуванні аграрних підприємств в Україні, використовують на умовах оренди. Тому аграрні підприємства націлені на збільшення обсягів врожаю та максимізацію прибутків, порушуючи оптимальну структуру посівних площ сільськогосподарських культур, перенасичуючи землю гербіцидами, мінеральними добривами та іншими хімікатами, що зумовлює прискорене виснаження ґрунтового покриву та погіршення його якісних властивостей. Тобто відсутній реальний власник землі, який був би зацікавлений у збереженні і відновленні її природного потенціалу. Станом на 01.01.2015 р. укладено 4,8 млн договорів оренди земельних часток (паїв) загальною площею понад 17 млн. га або 64,4% від загальної площі розпайованих сільськогосподарських земель. Тому, аграрні підприємства ведуть свою господарську діяльність здебільшого на орендованих землях, частка яких у їх загальному землекористуванні становить понад 93% [6, с.50].

Відтворення землі має таку особливість, що може здійснюватися природним шляхом. При цьому багатовікова практика знає два варіанти природного збереження землі:

- науково-обґрунтоване застосування сівозмін;
- повний відпочинок землі від посівів (використання чистих парів).

Відтворення землі природним шляхом не потребує додаткових, суттєвих витрат, а отже і фінансових ресурсів. Але реалізація цього напрямку відтворення землі (природним шляхом) потребує чіткої (ефективної) системи

адміністративного контролю який повинен поєднується з одночасним використанням економічних та фінансових важелів.

Використання землі як засобу виробництва в сільському господарстві потребує врахування біологічних закономірностей розвитку природи, збереження і відтворення природних ресурсів. Недосконалість технологічних процесів сучасного виробництва загострює екологічні проблеми в аграрних підприємствах. Тому в процесі розширеного відтворення зростають витрати на відновлення і збереження природних ресурсів, зокрема на відтворення родючості ґрунту.

Зниження якості землі відбувається в сільському господарстві в зв'язку з надмірним насиченням землі мінеральними добривами, ядохімікатами, гербіцидами. Інтенсивне їх використання аграрними підприємствами обумовлено: недотриманням сівозмін; порушенням оптимальної структури посівних площ сільгоспкультур; орієнтацією на виробництва окремих сільськогосподарських культур, які мають високий рівень рентабельності; спеціалізацією великих аграрних підприємств на вирощуванні експорто-орієнтованих сільськогосподарських культур зернової групи. Перенасичення землі різними хімікатами супроводжується й зниженням якості сільськогосподарської продукції, отриманням продукції шкідливої для здоров'я людей і тварин, які споживають таку продукцію.

Доцільно, стосовно суб'єктів господарювання, які дають повний відпочинок землі (звільняють її від посівів), звільняти від оподаткування такі землі (при сплаті єдиного податку).

Частка землі використана під чисті пари від загальної площі землі, яка використовується суб'єктом господарювання, повинен бути науково обґрунтованим для окремих регіонів, природних зон, залежати від спеціалізації на вирощуванні окремих культур. До суб'єктів господарювання які не дотримуються нормативів використання землі під чисті пари можливе застосування економічних санкцій (штрафів).

Стосовно суб'єктів господарювання які дотримуються або не дотримуються рекомендованих сівозмін теж можливе встановлення певних пільг або застосування штрафних санкцій.

У Державному бюджеті України передбачено виділення коштів на здійснення заходів природоохоронного характеру за рахунок коштів, отриманих по статті «екологічний податок», де 53% від загальної суми, отриманої від сплати цього податку повинно надходити до спеціального фонду Державного бюджету України. При цьому, у бюджеті, зокрема у цій частині, відсутня конкретизація природоохоронних заходів, на які спрямовуються ці кошти.

У відповідності із ст. 209 Земельного кодексу України передбачено використання коштів, які надійшли до спеціального фонду місцевих бюджетів внаслідок здійснення відшкодування втрат лісгосподарського та сільськогосподарського виробництва, на освоєння земель, покращення їх якості, розроблення програм землеустрою, проведення інвентаризації земель, тощо².

Незважаючи на наявність значних проблем, пов'язаних з деградацією земель через недотримання сівозмін, неконтрольоване використання хімічних добрив та недостатнє внесення органічних добрив, Україна все ж таки має потенційні можливості для успішного відтворення землі. Для цього на державному рівні необхідним є здійснення наступних заходів:

- розробити стратегію фінансового забезпечення відтворення землі на макрорівні;
- сприяти забезпеченню стабільної економічної ситуації в країні для залучення інвестицій в аграрний сектор, і, зокрема, на відтворення землі;
- впровадження постійного моніторингу за використанням коштів, отриманим від держави на відтворення землі (з цією метою доцільно

² http://pc.com.ua/content/zemelnii-kodeks-ukra%D1%97ni-zemelnyi-kodeks-ukrainy#_Toc279770558 [доступ: 7 травня 2017 р.]

вдосконалити фінансову звітність щодо використання коштів державної фінансової підтримки;

- звільнити від оподаткування ту частину земель, до якої застосовується природне оновлення (чисті пари).

Таким чином, аграрний сектор є стратегічно важливим сектором економіки України. Тому стратегія фінансового забезпечення відтворення землі на макрорівні повинна відповідати загальній національній стратегії розвитку сільського господарства. На державному рівні стратегія фінансового забезпечення відтворення землі повинна бути реалізована шляхом: реалізації спеціальних програм фінансування, надання пільгових кредитів, залучення іноземних інвестицій, пільгових умов оподаткування.

Список використаних джерел:

1. *Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку* / Б. Пасхавер, В. Юрчишин, О. Бородіна, та ін. [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. — 2010. — 10 лип. — Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/agrarniy_sektor_chas_printsipovo_zminiti_orientiri_rozvitku-60696.html?print
2. Бланк І.А (2012), *Основи фінансового менеджменту*, Москва: Омега
3. Данилишин Б.М., Хвесик М.А., Голян В.А. (2009). *Економіка природокористування: Київ, Кондор.*
4. Закон України: «Про Державний бюджет України на 2017 рік» - Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>
5. *Земельне законодавство України: зб. нормат. прав. актів.* – К.: Істина, 2008. – 328с.
6. Лісова Т.В. (2015). *Особливості заходів правової охорони та відродження земель сільськогосподарського призначення: Ужгород, Науковий вісник Ужгородського національного університету. 34. Том. 2. 48.*
7. Майорова Т.В. (2009), *Інвестиційна діяльність*, Київ: ЦУЛ.
8. *Статистичний збірник "Сільське господарство України за 2015 рік"* – К.: Державна служба статистики, 2016. - 360 с.
9. Хвесик М.А., Лизун С.О., Ібатулін Ш.І. та ін. (2013), *Формування моделі управління природними ресурсами в ринкових умовах господарювання*, Київ: ДУ ІЕПСР НАН України.
10. Щурик М.В. (2016), *Парадигма фінансового забезпечення земельних ресурсів аграрного сектору*, Чернігів: Чернігів : Чернігівський національний технологічний університет.

3.6. Ефективність підприємницької діяльності в аграрній сфері

Проблеми, пов'язані з механізмом ефективного розвитку підприємницьких структур, є предметом дослідження багатьох учених. Саме поняття ефективності щодо діяльності підприємницьких структур загалом, і сільськогосподарських підприємств зокрема, також детально розглядається в численних працях українських і зарубіжних вчених. Переважає підхід, за яким ефективність – це економічна категорія, яка кількісно визначається через відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили (зумовили) одержання цього результату. Проте в теорії та практиці механізмів підвищення ефективності виробництва є низка невирішених питань.

Слід зазначити, що в економічній літературі при визначенні економічної ефективності виділяють два підходи. За першим підходом вчені економісти припускають визначення економічної ефективності через абсолютні показники: як різницю між результатом діяльності та витратами на її здійснення. Інші дослідники вважають, що ефективність завжди повинна визначатись у порівнянні вироблених та використаних ресурсів, тобто через відношення. Ми вважаємо, що правильність другого підходу є очевидною. Адже, як зазначає С. Онисько «...ефективність – це відносна величина, вона не може бути обчислена як різниця між результатом і витратами, бо тоді матимемо вже не показник ефективності, а значення ефекту від здійснення господарської діяльності» [1]. Однак у будь-якому випадку ефективність характеризує результативність функціонування певної структури.

Дослідження економічної літератури показало, що залежно від того, з якими саме видами затрат порівнюватимуть економічний результат виділяють ресурсний, затратний та ресурсно-затратний підходи до оцінки економічної ефективності.

Деякі дослідники схильні акцентувати увагу на витратній стороні при визначенні рівня економічної ефективності. Зокрема І. Падерін зазначає, що суть економічної ефективності підприємства полягає в економії всіх видів питомих витрат ресурсів на виробництво продукції [2, с. 9.]. Е. Долан та Д. Ліндсей

вважають, що ефективність у виробництві «...як і більш широке поняття ефективності, включає в себе загальноприйняте значення – уникнення втрат» [1, с. 13].

Ці підходи узагальнює визначення С. Мочерного «Ефективність економічна – досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці» [4, с. 508].

Такої ж думки дотримується С. Онисько. Він вважає, що «для досягнення економічної ефективності виробництва в загальному розумінні цього слова необхідно отримувати максимальний результат за оптимуму витрат від наявних обмежених виробничих ресурсів» [1, с. 12].

Оскільки наші дослідження направлені на оцінку економічної ефективності підприємницьких структур сільського господарства, то ми погоджуємось з важливістю дослідження витратних компонентів при аналізі економічної ефективності сільськогосподарських підприємств, де базовий ресурс – земля – є незамінним. Але важливе значення має врахування суспільної цінності результату виробництва, що, потребує державної підтримки сільського господарства. Тому найприйнятнішим для узагальнюючої оцінки економічної ефективності варіантом є ресурсно-затратний підхід, за якого результат буде порівнюватись як з ресурсами, так і з затратами [1, с.11].

Належна увага в працях багатьох вчених приділяється також поділу категорії ефективності за певними класифікаційними ознаками. Зокрема, І. Маркіна розрізняє три основні види ефективності – потрібнісну, результативну, затратну [5, с. 25]. Ця класифікація розглядає ефективність як управлінське поняття за яким співвідноситься результат (ефект) з наміченими цілями. Але чітко визначеного поняття економічна ефективність ця класифікація не містить.

Натомість іншу класифікацію пропонують вчені, що досліджують ефективність виробничих систем аграрного сектора. Зокрема, С. Онисько виділяє технологічну, економічну та соціальну ефективність, вирізняючи при цьому різні

рівні її визначення: АПК країни, сільського господарства, підприємства, окремого виду продукції [1, с. 60].

Аналогічних поглядів дотримується В. Савчук, доповнюючи попередню класифікацію екологічною ефективністю, яку пропонується оцінювати за рівнем екологічної чистоти виробленої продукції, санітарним станом об'єктів та території підприємства, інтенсивністю ерозійних процесів ґрунту [6].

Щодо технологічної та економічної ефективності, то в наведених вище вчених мають місце деякі розбіжності в поглядах. Якщо С. Онисько відносить виробництво валової продукції сільського господарства на 1 га сільськогосподарських угідь до показників технологічної ефективності, то В. Савчук – до економічної [7, с. 11]. Тому не випадково вчені Г. Башнянин, І. Копич та І. Чупич виділяють поряд з економічною та екологічною ефективністю ще такі її типи як: техніко-економічна, соціально-духовна. Згідно цієї класифікації економічною ефективністю на їх думку є відношення відповідних форм грошових доходів і витрат, техніко-економічною ефективністю вчені вважають вартісне відношення економічних результатів та економічних благ [8, с. 93].

Російські вчені-економісти В. Свободін та М. Свободіна технологічною вважаю ефективність власне процесу виробництва, а показники економічної ефективності відображають ефективність процесу розподілу й обміну [9, с. 41].

Зазначені типи ефективності сільськогосподарських підприємств відображають загальноприйнятий в Україні погляд на їх суть. Але зустрічаються і принципово інші тлумачення відповідних класифікаційних ознак. Так, І. Рябчик і В. Галушко, спираючись на низку зарубіжних джерел виділяють ефективність технічну, розподілу ресурсів та економічну [10]. Усі ці типи ефективності при оцінюванні відобразатимуться одним основним відносним показником у вигляді коефіцієнта. Але на нашу думку використання одного показника у вигляді основного критерію ефективності унеможливить порівняння ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств з результатами інших видів підприємницької діяльності. Крім цього використання універсальних та єдиних для

всіх показників економічної ефективності важливе і для державних органів при визначенні рівня державної підтримки того чи іншого підприємства. Але для дослідження причинно-наслідкових зв'язків формування економічної ефективності може бути використана певна кількість додаткових показників набір яких залежатиме від конкретної мети дослідження та конкретної галузі виробництва. Зокрема, цілком допустиме як допоміжних використання під час характеристики економічної ефективності сільськогосподарських підприємств показників, пов'язаних з обсягом виробництва валової продукції (вартісної її оцінки у порівнянних цінах) [7, с. 13].

Як узагальнення вищесказаного, слід зазначити, що під економічною ефективністю сільського господарства ми розуміємо одержання оптимальної кількості якісної продукції сільського господарства, яка здатна задовольняти потреби споживача, за такого рівня та структури витрат на її виробництво, який дозволить отримати корисний результат і забезпечить дотримання технології виробництва.

Ми погоджуємось з дослідниками, що визначають вплив певних внутрішніх та зовнішніх чинників на економічну ефективність діяльності підприємств [7, с.13]. Основні з них наведені на рис. 3.5., зокрема, перша група чинників, які впливають на підвищення ефективності виробництва зумовлює економію в сукупності ресурсів для виготовлення кінцевої продукції, друга – відображає повною мірою діяльність підприємницької структури на ринку.

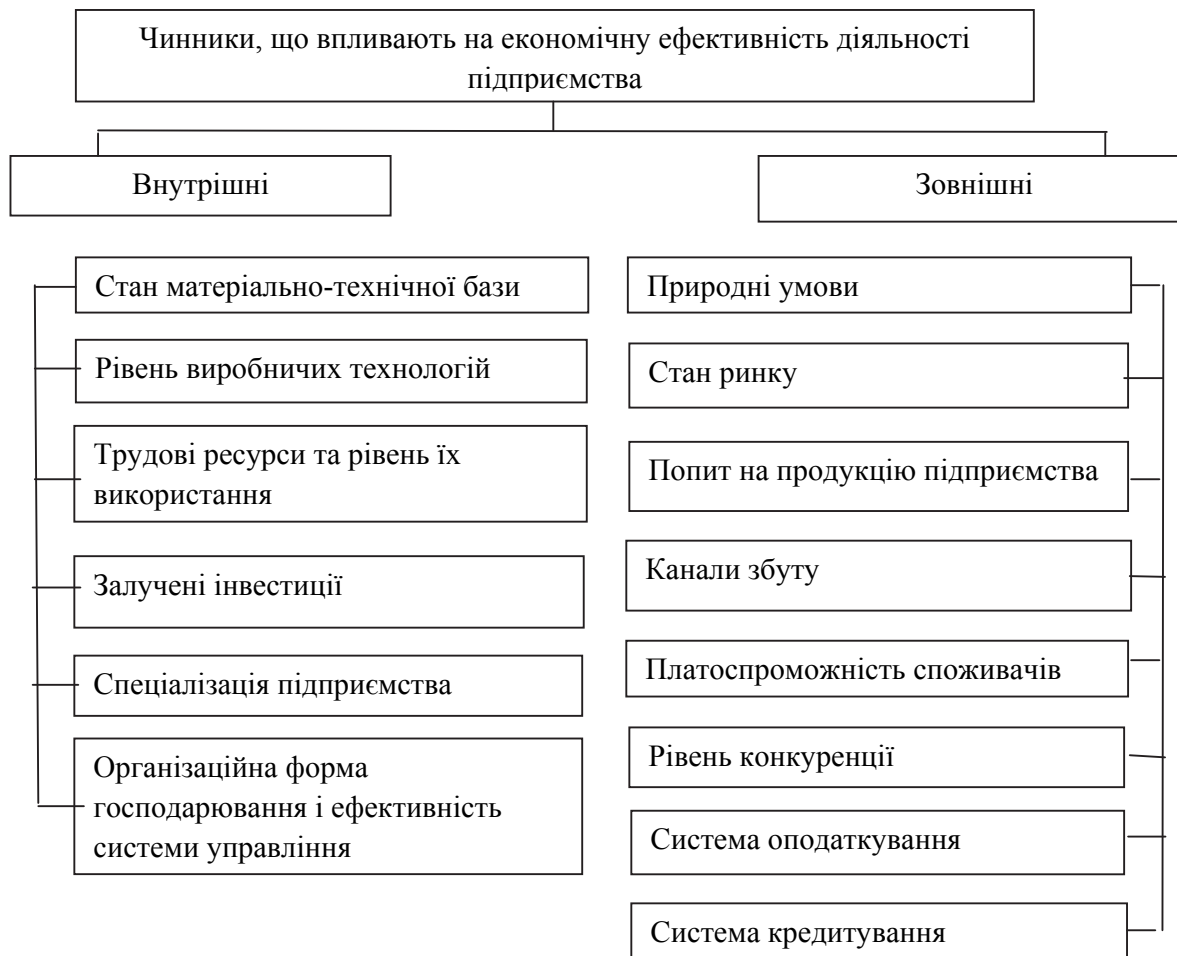


Рис. 3.5. Чинники, що визначають економічну ефективність діяльності підприємства*

*узагальнено автором

Одним з основних напрямів забезпечення вискоефективного господарювання в АПК є трансформація економічних відносин і розвиток різних форм господарювання. На ефективність основного капіталу будь-якого підприємства впливає стан матеріально-технічної бази – забезпеченість основними засобами, рівень їх зношеності. При подальшому розвитку існуючих негативних тенденцій в аграрній сфері (виснаження земельних угідь, старіння основних засобів, скорочення споживання інших ресурсів) рівень виробництва сільськогосподарської продукції може знизитися до критичної межі.

«Результати господарської діяльності господарств, – за визначенням професора В.Г. Андрійчука, знаходяться в безпосередній залежності не тільки від

розміру виробничого потенціалу, але й від інтенсивності використання його структурних елементів» [11].

Г. Черевко і В. Лукаш припускають, що часто поняття ефективності вживають як синонім результативності. Але якщо результатом будь-якої діяльності є продукт, який не задовольняє певним вимогам, насамперед суспільним, не відповідає встановленим параметрам і тому не має практичного застосування, одержаний результат не є ефективним, так само як не була ефективною дана діяльність [12].

З вищенаведеним важко не погодитись. Зокрема, дослідник О.Ф. Савченко під ефективністю виробництва розуміє «... функціонування матеріального виробництва, ... досягнення об'єктивної мети, ... здійснення основних виробничих функцій» [13].

В свою чергу С. Онисько підкреслює, що «під ефектом слід розуміти лише раціональний, корисний результат кожної стадії процесу відтворення» [1, с. 11]. Адже дійсно, не вірним є ототожнення поняття ефект з поняттям результативність, оскільки досягти певного результату можна і за умови відсутності ефективності.

Системі ефективного виробничо-господарського механізму в аграрній сфері доцільно формувати такі умови господарювання, котрі б базувалися на поглибленні концентрації та спеціалізації виробництва. Так, виробництво тваринницької продукції відзначається низьким рівнем рентабельності, це негативно позначається на економічному стані господарств з поглибленою спеціалізацією в цій галузі.

Різноманітні форми власності та господарювання дають можливість створити передумови для розвитку ефективної діяльності в агропромисловому виробництві.

Як зазначають вчені В. Амбросов, В. Русскін і Т. Маренич: «Підвищення ефективності роботи реформованих підприємств на основі затвердження власності товаровиробників вимагає відповідних змін з організаційній структурі виробництва» [13]. Організаційна форма суб'єкта підприємницької діяльності

впливає на його інвестиційну привабливість, на обсяг і характеристику майна, що може використовуватись під заставу при оформленні кредиту. Ці обставини впливають на перспективи подальшого розвитку підприємства, а результати його діяльності безпосередньо пов'язані з системою управління діяльністю підприємства.

У працях класиків політичної економії Ф. Кене і А. Сміта підприємець сприймався як власник капіталу, котрий вкладав цей капітал в умовах дефіциту ресурсів для економічного зростання. А. Сміт зазначав і мету підприємницької діяльності – одержання підприємницького доходу [14].

Основним і вагомим стимулом та орієнтиром підприємницької діяльності в умовах ринку виступає прибуток і економічна ефективність самостійного підприємства. «Мотив прибутку, підкреслює А. Мізес, – це якраз той чинник, який змушує бізнесмена найефективнішим чином забезпечувати виробництво тих товарів, що їх бажають використовувати споживачі» [15].

У підвищенні ефективності розвитку аграрних відносин, на думку І. Ф. Баланюка, одне з найважливіших місць посідає їхнє надійне організаційне забезпечення. Організаційний чинник набуває особливого значення в умовах поступового утвердження в сільському господарстві прогресивних засад його розвитку [16].

Отже, організаційно-правова трансформація в агропромисловому виробництві є тією рушійною силою, що певною мірою зумовлює поглиблення сутності організаційно-економічних засад ефективності виробництва підприємницьких структур в аграрній сфері. В методологічному розумінні процес розвитку підприємницьких структур в АПК є комплексним поняттям, яке спонукає враховувати зовнішні й внутрішні чинники їхнього функціонування, що зумовлено унікальною природою АПК. Це означає прискорене формування ефективності як домінуючого фактора сучасного розвитку підприємницьких структур на селі, оскільки воно відбувається через заміну існуючих і встановлення нових

організаційно-правових та економіко-технологічних зв'язків як усередині, так і ззовні підприємства [17].

Зокрема, існуюча система кредитування визначає можливість та мови використання довго- та короткострокових кредитів, система оподаткування визначає режим фінансових відносин підприємства з бюджетами різних рівнів, ринкова кон'юнктура визначає рівень конкуренції, обсяг збуту і рівень цін на вироблену продукцію.

Як правило, для кардинального покращення економічного стану підприємства недостатньо розраховувати на позитивні зміни в дії лише одного-двох чинників. Їхній корисний ефект можливий лише на основі чітко визначеної системи вищого порядку, котра інтегрує ці чинники як суміжно підпорядковані й водночас як такі, що функціонують певною мірою самостійно. Такою системою виступає організаційно-правова форма виробництва господарських і фінансових відносин.

Як вважають вчені-економісти М.Ю. Коденська і В.А. Кісельов: «Ефективність агропромислового виробництва взаємопов'язана із системою факторів, які відносяться до інтегрованого середовища, його складових частин, а також до всього суспільного виробництва, в структурі якого воно формується і розвивається» [18].

Отже, можна вважати, що ефективності виробництва властиві органічно пов'язані внутрішні чинники, що зумовлює взаємототожність і взаємодоповнюваність цього багатокритеріального явища. «Ефект (результат) виробництва, за припущенням М.К. Пархомця, виражається в обсязі валової, товарної і кінцевої продукції, валового доходу і прибутку» [19]. Отже, в даному випадку чітко простежується тенденція узагальнення всіх кінцевих результатів виробничого процесу, як натуральних так і грошових чинників.

Необхідно створити раціональний механізм, який би спонукав кожну виробничу структуру адаптуватись до різноманітних умов, які формуються під впливом соціальних, економічних, правових та інших чинників. Основою цього

складного механізму є система ефективних виробничих відносин, форма власності на засоби виробництва і кінцеві результати, що адекватно абстрактно-логічному зв'язку в межах якого можлива і доцільна їхня реальна єдність – виробництво, розподіл, обмін і споживання [17].

Економічну ефективність сільськогосподарського виробництва визначають на різних рівнях. Зокрема, виділяють економічну ефективність виробництва, окремих галузей сільського господарства, виробництва в сільськогосподарських підприємствах різних форм власності, їх об'єднаннях та внутрішньогосподарських підрозділах, виробництва окремих культур, продукті, послуг, впровадження у виробництво інноваційних технологій. Залежно від цього використовують різні економічні показники. Об'єктивна оцінка економічних процесів і явищ можлива лише у разі правильного застосування методів їх дослідження. Загальний підхід до оцінки ефективності діяльності являє собою досягнення мети господарської діяльності підприємства з найменшими витратами праці.

Як вважав Г.С. Тарасенко, систематизацію показників доцільно проводити за цільовим призначенням і значущістю [20].

Найбільш розповсюдженим при оцінці економічної ефективності є використання методів системного аналізу, факторного аналізу, зокрема корпорації «DuPont», та аналіз фінансових коефіцієнтів. Також, як уже зазначалось, в аналізі економічної ефективності широко використовуються вартісні та натуральні показники, що характеризують кінцеві та проміжні результати та витрати виробництва окремого виду продукції чи всієї номенклатури продукції. Відносні величини економічної ефективності визначаються на основі порівняння ефекту з ресурсами, здійсненими витратами, але з врахування впливу інфляційних процесів.

До показників економічної ефективності аграрного виробництва І. В. Розумнюк відносить; урожайність сільськогосподарських культур; продуктивність тварин, продуктивність праці; трудомісткість виробництва продукції; собівартість виробництва одиниці продукції; виробництво валового продукту на 1 га сільськогосподарських угідь, на 1 середньорічного працівника, на

1 люд. год-, на 1 грн. основних виробничих і оборотних засобів; величину поточних витрат виробництва на 1 грн. валової продукції; обсяг валового доходу і чистого доходу (прибутку) на 1 га сільгоспугідь, на 1 середньорічного працівника, на 1 люд.год., на 1 грн. основних виробничих оборотних засобів; рівень рентабельності; норму прибутку (чистого доходу) [21].

Стосовно критерія ефективності виробництва слід вказати, що різні автори застосовують неоднакові підходи до його визначення. Ми поділяємо думку вчених, які узагальнюючим показником діяльності підприємства пропонують загальну рентабельність (норму прибутку), що визначається відношенням балансового прибутку до сукупної вартості основних і оборотних засобів.

При визначенні суми прибутку доцільно враховувати й розмір податків (які в даному випадку включають до сукупних витрат). Щодо знаменника норми прибутку, то до нього, як справедливо вважає П.Т. Саблук, необхідно включати і грошову оцінку сільськогосподарських земель. Характер використання земельного й матеріально-технічного капіталів значною мірою залежить від наявності та ефективності застосування робочої сили; тому останню також слід включати до сукупного капіталу аграрних формувань (у вартісній оцінці) [22].

На нашу думку, узагальнену оцінку економічної ефективності будь-якого аграрного або інтегрованого формування можна одержати і використовуючи не один, а низку показників, комплексне застосування яких забезпечує більш об'єктивне, всебічне визначення дійсного місця кожної окремої виробничої структури на ринку. Цього можна досягти шляхом обчислення їхнього рейтингу.

Ми поділяємо думку О.В. Шибаніної, що найбільш прийнятими для рейтингової оцінки економічної ефективності виробничої діяльності аграрних формувань показниками є такі: вартість валової продукції сільського господарства (у фактичних реалізаційних цінах) на 1 га сільгоспугідь; величина доданої вартості на 1 працівника; балансовий прибуток у розрахунку на 100 грн. вартості сукупних виробничих засобів; рівень рентабельності (рентабельність реалізованої продукції). За кожним із перелічених показників визначається місце конкретного підприємства

в ранжованому ряду. При цьому перше місце посідатимуть господарства з найвищими рівнями, а останнє з найнижчими. За сумою розрахованих таким чином бальних оцінок буде визначено загальний рейтинг кожного підприємства. Найбільш ефективним буде те підприємство, в якого ця величина найменша [23].

Для забезпечення об'єктивної оцінки економічної ефективності функціонування ринкових структур фактичні значення перелічених вище показників доцільно порівнювати з їхніми нормативними величинами. Адже проблеми аграрних відносин, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва зачіпають інтереси всього населення, і від цього залежить життєвий рівень кожної людини. У країнах з розвинутою ринковою економікою ці проблеми вирішені, але в країнах, що розвиваються ця проблема гостра досі.

Список використаних джерел:

1. *Онисько С. М. Ефективність сільськогосподарського виробництва та її залежність від фіскальної політики держави : моногр. / С. М. Онисько, А. А. Верзун, О. В. Шолудько. - Л.: Априорі, 2007. - 154 с.*
2. *Падерин, И.Д. Научные и практические аспекты повышения экономической эффективности современного предприятия: планирование, прогнозирование, управление [Текст] / И. Д. Падерин ; Днепропетровский гос. финансово-экономический ин-т. - Д. : ДГФЭИ, 2002. - 338 с.*
3. *Долан Э. Дж., Линдсей Д. Макроэкономика / пер. с англ. Лукашевича В. И. др. ; под. Общ. Ред. Лисовика Б. И др. - СПб, 1994. - 405 с.*
4. *Економічна енциклопедія: У трьох томах/Ред. С. В. Мочерний та ін. - К.: Видавничий центр "Академія", 2000-2003, - 864 с.*
5. *Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління / І.А. Маркіна // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 24–32.*
6. *Савчук В.К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / В.К. Савчук. – К.: Урожай, 1997. – 328 с.*
7. *Березівський П. С. Економічна ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств: стан, проблеми, перспективи : монографія / Березівський П. С., Онисько С. М., Садура О. Б., Березівська О. Й. – Львів, 2007. – 167 с.*
8. *Башнянин Г. І. Мікроекономічні ринкові системи: метрологічні проблеми аналізу ефективності функціонування. – Башнянин Г. І., Копич І. М., Чупик І. О. Львів: ЛКА, 2001. – 182 с.*

9. Свободин В. Системное исследование эффективности - Свободин В., Свободина М. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий – 1997. - №9. – с.19-23
10. Рябчик І. В. Нові підходи до аналізу ефективності сільськогосподарських підприємств / І. В. Рябчик, В. В. Галушко // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 101-108
11. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія - К.: КНЕУ, 2005
12. Черевко Г. Людський аспект соціально-економічної ефективності / Г. Черевко, В. Лукаш // Економіка України. – 1998. - № 3. – С. 47-51.
13. Амбросов В. Ефективність внутрігосподарських відносин у реформованих підприємствах [Текст] / Амбросов В., Русскін В., Маренич Т. // Економіка України. - 1996.-№12. - С.56-64.
14. Савченко, В. Ф. Методичні основи визначення економічної ефективності природоохоронної діяльності [Текст]. - // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - N 3. - С. 192-200.
15. Людвиг фон Мизес. Бюрократия: запланированный хаос, антикапиталистическая ментальность // М.: "Дело" при участии изд-ва "Catallaxy", 1993 -- С. 240.
16. Баланюк І.Ф. Організаційне забезпечення нового етапу розвитку аграрних відносин. / І.Ф. Бала- нюк // Економіка АПК. - 2002. – № 9. – С.37–45
17. Пуцентайло П.Р. Ефективність виробництва в підприємницьких структурах - Економіка АПК, 2005. - № 6. – С. 51-57.
18. Коденська М.Ю. Агропромислові підприємства і агрофірми в умовах переходу до ринку / М. Ю. Коденська, В.А. Кисельов – К.: Видавництво УСГА, 1993. – 184 с.
19. Пархоμεць М. К. Економічна ефективність використання земельних угідь у конкурентному середовищі / М. К. Пархоμεць, Л. М. Уніят // Український журнал прикладної економіки. – 2016.
20. Тарасенко Г.С. Эффективность сельскохозяйственного производства в условиях хозрасчета. – К.: Изд-во УСХА, 1991. – 176с
21. Розумнюк І.В. Основні економічні умови ефективного функціонування маркетингу в системі АПК України // Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. – К.:ІАЕ, 2001. – Ч.1.– С. 192 – 195.
22. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК//Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу: Кол. монографія у двох томах/За ред. П.Т. Саблука, В.Я Амбросова, Г.Є. Мазнева – К.: ІАЕ, 2000. Т. 1. – С. 360-371.
23. Шебаніна О.В. До вибору критерію економічної ефективності функціонування аграрних формувань // Матеріали Між.науково-теоретичної конференції. – В 3-х ч., Житомир, 3-5 берез. 2005 р. – Житомир: Вид-во “Державний агроекологічний університет”, 2005. – Ч.2. – С.34-37.

3.7. Ефективність використання оборотних активів та шляхи її покращення в аграрних підприємствах

В системі заходів, що направлені на підвищення ефективності роботи підприємства і покращання його фінансового стану, важливе місце займають питання раціонального використання оборотних активів. Проблема підвищення ефективності їх використання стала ще більш актуальнішою в ринкових умовах господарювання. Інтереси сільськогосподарських підприємств потребують повної відповідальності за результати своєї виробничо - фінансової діяльності. Оскільки фінансовий стан підприємств знаходиться в прямій залежності від стану оборотних активів і передбачає порівняння затрат з результатами господарської діяльності та покриття затрат власними коштами, підприємства зацікавлені в раціональній організації оборотних активів – організації їх руху з мінімально можливою сумою для одержання найбільшого економічного ефекту. Тому сьогодні одним із найактуальніших завдань у забезпеченні підвищення ефективності виробничої діяльності аграрних підприємств є підвищення ефективності використання оборотних активів.

Чим швидше здійснюється колообіг оборотних активів, тим їх менше потрібно для виробництва й обігу і тим більше утворюється вільних оборотних коштів для подальшого авансування у виробництво. Тому підвищення ефективності використання оборотних активів особливо має місце для підприємств з сезонним характером виробництва, в тому числі і для сільськогосподарських, так як їм притаманна така головна особливість колообігу, як авансування оборотних активів на тривалий період часу.

Для підвищення ефективності використання оборотних активів застосовують конкретні заходи. Але, щоб знати які саме, необхідно оцінювати ефективність їх використання за допомогою показників. У зв'язку з цим постає питання про встановлення різнобічної системи показників для визначення ефективності використання оборотних активів. Вирішення цих

проблем можливе за умов пошуку шляхів удосконалення методів управління оборотними активами та підвищення їх використання.

В арсеналі економічної науки існує низка методичних прийомів щодо вдосконалення форм і методів управління оборотними активами. Серед них вагомим методом є визначення ефективності їх використання. У цьому напрямі проводилися дослідження як у період планово-адміністративної системи господарювання, так і за умов ринкової економіки.

Зокрема Деркач Л. П. пропонує наступну систему показників: 1) показники оборотності; 2) показники фондівдачі; 3) показники фондомісткості [1, с. 76].

Мусіяка Ю. Г. та інші вчені для оцінки ефективності використання оборотних активів застосовували такі показники: 1) показники оборотності; 2) фондівдачу; 3) показники швидкості відновлення виробничих запасів; 4) показники часу перебування засобів у незавершеному виробництві, готовій продукції і т. д. [2, с. 38-39].

На думку М. Р. Ковбасюка основним критерієм оцінки може бути відносна мінімізація оборотних активів, які необхідні для господарської діяльності підприємств [3]. Виходячи з цього критерію він використовував таку систему показників: 1) показники, які визначаються на базі об'єму товарної продукції. Ці показники характеризують ефективність використання нормованих оборотних засобів на стадії виробництва; 2) показники, які визначаються на основі об'єму реалізації продукції. Вони характеризують ефективність використання як нормованих, так і ненормованих оборотних засобів, що застосовують на всіх стадіях колообігу.

Бандурка О. М. і інші визначають ефективність використання оборотних активів, характеризуючи швидкість їх обігу [4, с. 202].

Колчина Н. В. та інші, оцінюючи ефективність використання оборотних активів, використовують показник рентабельності оборотних активів ($P_{ок}$) [5], який розраховується як співвідношення прибутку від

реалізації продукції ($P_{рп}$) або іншого фінансового результату до розміру оборотних активів ($C_{ок}$):

$$P_{ок} = \frac{P_{рп} \cdot 100}{C_{ок}} \quad (3.1)$$

В сучасній економічній літературі при оцінці ефективності використання оборотних активів використовують традиційні показники (табл. 3.10) [6].

Таблиця 3.10

Традиційні показники ефективності використання оборотних активів

Показники	Алгоритм розрахунку	Економічна сутність
1. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід / Середній залишок оборотних активів	Показує число обертів, здійснених оборотними активами підприємства за період (зазвичай за рік), або, що те ж саме, – обсяг реалізованої продукції в розрахунку на 1 грн. оборотних активів.
2. Коефіцієнт завантаження оборотних активів	Середній залишок оборотних активів / Чистий дохід	Показник, зворотний коефіцієнту оборотності; це сума оборотних активів, авансованих на 1 грн. виручки від реалізації продукції. Чим менший коефіцієнт завантаження, тим ефективніше використовуються оборотні активи.
3. Тривалість одного обороту	360 / Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Це середній час (в днях), за який підприємству повертаються його вкладення в оборотні активи у вигляді чистого доходу від реалізації.
4. Коефіцієнт прибутковості оборотних активів	Чистий прибуток / середній залишок оборотних активів	Характеризує величину чистого прибутку, що припадає на одну грошову одиницю вартості оборотних активів.
5. Сума вивільнення оборотних активів за рахунок прискорення оборотності	Чистий дохід у звітному періоді x (середня тривалість одного обороту в базисному періоді – середня тривалість одного обороту в звітному періоді) / 360	Зменшення тривалості обороту свідчить про поліпшення використання оборотних активів. Прискорення оборотності оборотних активів можна оцінити по їх абсолютному і відносному вивільненню з обороту.
6. Матеріаломісткість виробленої на підприємстві продукції.	Матеріальні витрати / Чистий дохід	Характеризує рівень використання матеріальних оборотних активів і показує, скільки матеріальних ресурсів використано в процесі виробництва одиниці продукції.

У табл. 3.10 наведено основні показники використання оборотних активів, але вищенаведені показники не враховують особливості діяльності аграрних підприємств.

Як відомо, оборотні активи підприємства мають подвійну природу. З одного боку, вони є суттєвою частиною майна (активів) підприємства, втіленою в запасах і затратах, незавершених розрахунках, залишках грошових коштів, з другого – це частина його капіталу (пасивів), яка забезпечує безперервність і безперебійність господарського обороту. Тому, щоб об'єктивно дати оцінку ефективності оборотних коштів у частині активів доцільно використовувати показники оборотності та техніко-економічні показники [7, с. 123]. З іншого боку, як було зазначено, частина оборотних активів споживається у вигляді оборотного капіталу, який авансується у виробничий процес і цим самим впливає на формування собівартості продукції (робіт, послуг). Тому, оцінюючи ефективність використання цієї частини оборотних активів необхідно застосовувати показники їх віддачі.

Під оборотністю оборотних активів розуміють тривалість одного повного кругообороту активів з моменту перетворення оборотних коштів у грошовій формі у виробничі запаси і до виходу готової продукції та її реалізації. Колообіг коштів закінчується зарахуванням виручки на рахунок підприємства.

Оборотність оборотних активів характеризується такими взаємопов'язаними показниками: коефіцієнтом оборотності, коефіцієнтом завантаження і тривалістю одного обороту [8, с. 69].

$$K_{об} = \frac{O_p}{C_{об}} \quad (3.2) \quad K_3 = \frac{\overline{C_{об}}}{O_p} \quad (3.3) \quad t_d = \frac{\overline{C_{об}} \times 360}{O_p} \quad (3.4)$$

де $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності;

K_3 – коефіцієнт завантаження ;

t_d – тривалість одного обороту;

O_p – річний оборот;

$C_{об}$ – середньорічна вартість оборотних активів.

Основним показником є коефіцієнт оборотності, інші (коефіцієнт завантаження і тривалість одного обороту) – похідні від нього.

Середньорічна вартість оборотних активів і їх річний оборот визначається для всіх галузей народного господарства за єдиною методикою. Враховуючи специфіку сільського господарства на більшості сільськогосподарських підприємствах, безпосередньо виручкою від реалізації продукції, робіт, виконаних послуг річний оборот не закінчується. Тут має місце внутрігосподарський оборот, який займає значну питому вагу і може коливатися залежно від зміни спеціалізації підприємства.

Тому в методику визначення ефективності функціонування оборотних активів, в основу якої було покладено підходи, які застосовувались в промисловості, були внесені відповідні корективи. Зміни стосуються головним чином, визначення річного обороту. Його розмір пропонується обчислювати за формулою:

$$O_p = P + M_{тп} + M_{вв} - T_{ос} \quad (3.5)$$

де P – вартість реалізованої продукції, робіт, послуг;

$M_{тп}$ – вартість переведеного в основне стадо молодняка тварин;

$M_{вв}$ – матеріали власного виробництва, використані на капітальне будівництво і капітальний ремонт;

$T_{ос}$ – тварини, вибракувані з основного стада і переведені на відгодівлю.

Із приведеної формули видно, що річний оборот в сільськогосподарських підприємствах відрізняється від виручки від реалізації продукції, робіт, послуг. Він більше її на різницю між вартістю переведеного в основне стадо молодняка і вибракуваних із основного стада і переведених на відгодівлю тварин, а також на величину вартості матеріалів власного виробництва, витрачених на капітальне будівництво і капітальний ремонт. Ці

дані об'єктивніше відображають дійсний стан колообігу засобів у сільськогосподарських підприємствах.

Середньорічна вартість оборотних активів визначається для всіх галузей народного господарства за єдиною методикою, тобто, береться їх середньохронологічна величина:

$$\overline{C_{об}} = \frac{\frac{1}{2}C_1 + C_2 + \dots + \frac{1}{2}C_n}{n-1} \quad (3.6)$$

де C_1, C_2, \dots, C_n – залишки оборотних активів на кінець кожного місяця (кварталу);

n – число місяців (кварталів) в періоді.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів показує кількість оборотів, які здійснили оборотні активи за певний період (рік, квартал, місяць). Чим більше оборотів здійснюють оборотні активи тим ефективніше вони використовуються.

Коефіцієнт завантаження оборотних активів показує величину оборотних активів на 1 грн. реалізованої продукції. Чим менше оборотних засобів припадає на 1 грн. реалізованої продукції, тим краще вони використовуються.

Тривалість одного обороту показує кількість днів, упродовж яких оборотні активи здійснюють один оборот проходячи всі фази. Чим менше цей показник, тим ефективніше використовуються оборотні активи.

Всі показники оборотності взаємопов'язані між собою. Чим більший коефіцієнт оборотності, тим меншим є коефіцієнт завантаження і тривалість одного обороту в днях, і навпаки.

Визначення тривалості проходження окремих стадій кругообороту і його тривалості в цілому відіграє велику роль у формуванні загального обсягу та структури оборотних активів підприємств, у пошуку резервів

підвищення ефективності використання їх, у оптимізації джерел їхнього фінансування. Ця роль може бути визначена такими чинниками.

По-перше, тривалість операційного циклу визначає загальний обсяг необхідних підприємству оборотних активів, бо між цими двома показниками є прямий зв'язок. З формули (3) знайдемо середню річну вартість оборотних засобів підприємства в період, що розглядається ($C_{об}$):

$$C_{об} = t_d \times O_o \quad (3.7)$$

де O_o – одноденний обсяг реалізації продукції підприємства в періоді, що розглядається.

Як видно з наведених формул, у незмінному одноденному обсязі реалізації продукції, загальна сума оборотних активів підприємства прямо залежить від тривалості його колообігу.

По-друге, тривалість окремих стадій операційного циклу визначає структуру оборотних активів підприємства. Для розрахунку терміну знаходження оборотних активів на окремих стадіях колообігу може бути використана така формула:

$$OЦ_d = \frac{\overline{B_3}}{O_o} + \frac{\overline{T_b}}{O_o} + \frac{\overline{H_b}}{O_o} + \frac{\overline{ЗГП}}{O_o} + \frac{\overline{ДЗ}}{O_o} + \frac{\overline{ГК}}{O_o} \quad (3.8)$$

де $OЦ_d$ – загальний період операційного циклу підприємства;

$\overline{B_3}$ – середня сума виробничих запасів, малоцінних і швидкозношуваних предметів у періоді, що розглядається;

$\overline{T_b}$ – середня сума вартості тварин на вирощуванні та відгодівлі у періоді, що розглядається;

$\overline{H_b}$ – середня сума вартості незавершеного виробництва у періоді, що розглядається;

$\overline{ЗГП}$ – середня сума запасів готової продукції у періоді, що розглядається;

$\overline{ДЗ}$ – середня сума дебіторської заборгованості у періоді, що розглядається;

$\overline{ГК}$ – середній залишок грошових коштів підприємства у періоді, що розглядається;

O_0 – одноденний обсяг реалізації продукції підприємства у періоді, що розглядається.

З наведеної формули видно, що загальний період операційного циклу підприємства складається з термінів перебування окремих видів оборотних активів на всіх його стадіях. У свою чергу, з цієї формули можна зробити висновок, що сума окремих видів оборотних активів визначається терміном відповідних стадій операційного циклу підприємства, помноженим на одноденний обсяг реалізації його продукції.

По-третє, тривалість окремих стадій операційного циклу, яка визначає структуру оборотних активів підприємства, одночасно істотно впливає на рівень ліквідності цих активів, а відповідно, і на платоспроможність підприємств. Для визначення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства, крім суми та структури оборотних активів, мають бути розглянуті власні оборотні кошти та сума і структура короткострокових фінансових зобов'язань.

Для визначення ліквідності підприємств у сучасній економічній літературі зустрічаються різноманітні показники. Але найчастіше в практиці застосовуються такі з них:

$$K_{зк} = \frac{B_k}{\sum \text{п.а.}} \quad (3.9)$$

$$K_{п} = \frac{\sum \text{п.а.}}{\sum \text{к.з.}} \quad (3.10)$$

$$K_{\text{абс.л.}} = \frac{\Gamma_3 + K_B}{\sum \text{к.з.}} \quad (3.11)$$

де $K_{зк}$ – коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами;

K_{Π} – коефіцієнт покриття (коефіцієнт середньої ліквідності);

$K_{\text{абс.л.}}$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

V_k – власні оборотні кошти, грн.;

$\Sigma_{\text{п.а.}}$ – сума усіх поточних активів, грн.

$\Sigma_{\text{к.з.}}$ – сума короткострокових зобов'язань, грн.;

Γ_3 – грошові засоби, грн.;

K_v – короткострокові вкладення, грн.

З наведених формул можна зробити висновок, що чим менший період колообігу оборотних активів підприємства, тим вищий стан його платоспроможності через високу ліквідність цих активів.

По-четверте, тривалість операційного циклу показує, з якою періодичністю у часі підприємство формує свій прибуток від виробничої діяльності. При незмінному рівні рентабельності реалізації продукції сума прибутку від виробничої діяльності буде тим більшою, чим коротша тривалість операційного циклу підприємства, або чим вища кількість обертань оборотних активів у періоді часу, що розглядається.

Для ілюстрації цієї економічної залежності може бути використано “модель Дюпона” [9, с.195], формула якої щодо оборотних активів має такий вигляд:

$$P_{OA} = P_{\Pi} \times KO_{OA} \quad (3.12)$$

де P_{OA} – коефіцієнт рентабельності оборотних активів підприємства;

P_{Π} – коефіцієнт рентабельності реалізації продукції підприємства;

KO_{OA} – кількість обертів оборотних активів підприємства у періоді, що розглядається (цей показник визначається шляхом ділення кількості днів у періоді, що розглядається, на середню тривалість одного обороту в днях).

Із наведеної формули видно, що сума прибутку підприємства, яка припадає на одиницю використовуваних ним оборотних активів, при незмінному коефіцієнті рентабельності продукції прямо залежить від

кількості обертань оборотних активів у періоді або перебуває в оберненій залежності від тривалості операційного циклу даного підприємства в днях.

По-п'яте, тривалість операційного циклу істотно впливає на оцінку кредитоспроможності підприємства з боку його постачальників (для надання ними товарного кредиту) і комерційних банків (для надання ними фінансового кредиту). Відповідно до цього показника позичальники відносять підприємство до певної категорії ризику повернення боргу, що позначається на умовах його кредитування.

По-шосте, аналіз тривалості операційного циклу є важливою передумовою пошуку резервів підвищення ефективності функціонування оборотних засобів і зменшення суми фінансових коштів, що спрямовуються на їхнє фінансування. Будь-яке зменшення тривалості окремих стадій операційного циклу, а відповідно і зростання кількості обертань оборотних активів у періоді, що розглядається, приводить до вивільнення певної частини капіталу, пов'язаного з їх фінансуванням. Сума цієї економії капіталу може бути розрахована за такою формулою:

$$EK=(OЦ_{ф}-OЦ_{п}) \times O_{oc} \quad (3.13)$$

де EK – загальна сума економії капіталу, спрямованого на фінансування оборотних активів підприємства;

$OЦ_{ф}$ – фактична тривалість операційного циклу підприємства у передплановому періоді, в днях;

$OЦ_{п}$ – проектована тривалість операційного циклу підприємства у плановому періоді із врахуванням резервів його скорочення на окремих стадіях, у днях;

O_{oc} – плановий одноденний обсяг реалізації продукції підприємства.

По-сьоме, показник тривалості обороту становить основу розробки найважливіших видів фінансових планів підприємства, в першу чергу – плану надходження і витрат грошових коштів від операційної діяльності (бюджету грошових коштів) та балансового плану. Перший із цих планів

забезпечує необхідну ліквідність оборотних активів підприємства, тобто його спроможність формувати достатнє надходження грошових коштів, щоб задовольнити потреби у витратах їх у процесі виробничої діяльності. Другий формує загальний обсяг та структуру оборотних активів за окремими їх видами, а також обсяг і структуру джерел їхнього фінансування у плановому періоді.

Отже, з вищезазначеного бачимо, що тривалість обороту оборотних активів всесторонньо впливає на ефективність їх використання.

Як вже зазначалося, авансована в оборотні активи вартість у своєму русі проходить три стадії: грошову, виробничу і товарну. На першій і третій оборотні активи приймають форму оборотних активів у сфері обігу, на другій – оборотних активів у сфері виробництва. Тому доцільно визначати ефективність функціонування оборотних активів на стадіях їх виробництва та обігу.

Обчислення цих показників при оцінці ефективності використання оборотних активів сфери виробництва і сфери обігу слід здійснювати з використанням методичних підходів, які застосовуються для визначення ефективності їх використання в цілому. Тобто слід по кожній із стадій виробництва розраховувати коефіцієнт оборотності і похідні від нього показники.

Середньорічна вартість оборотних активів у сфері виробництва і обігу можна визначати за даними бухгалтерського обліку як окремі складові оборотних активів без будь-яких змін, оскільки в сукупності вони, як правило складають загальну суму оборотних активів.

Щодо обчислення величини річного обороту для окремої із стадій, то тут є свої особливості. По-перше, його не можна розділити на частини, яка припадає на оборотні активи у сфері виробництва та обігу, по-друге, так як реалізація це не тільки заключний етап колообігу авансованих засобів, але і кінцевий результат діяльності підприємства, для досягнення якого і

авансуються засоби, то визначити вплив на нього окремо оборотних засобів у сфері виробництва та обігу складно. Виходячи з цього, ми підтримуємо думку Дем'яненка М.Я. [8, с. 74], який вважає, що ефективність функціонування оборотних активів у цих сферах необхідно зв'язувати зі стадіями виробництва та обігу.

Річний оборот для оборотних активів, які авансуються підприємством в сферу виробництва, не може обчислюватися за собівартістю реалізованої продукції, яка містить у собі також витрати на паливо, енергію, трудові витрати тощо. Для визначення річного обороту оборотних активів в сфері виробництва потрібно враховувати те, що не вся їх вартість відразу авансується в процес виробництва. Деякі запаси предметів праці є в наявності господарств, які в даний момент участі у виробничому процесі не беруть, але готові вступити до нього за необхідністю, чим і забезпечують безперервність процесу виробництва. Вартість цих запасів також входить до складу оборотних активів і складає більшу їх частину. Отже, виробничий процес обслуговують не тільки вартість оборотних активів безпосередньо зайнятих у процесі виробництва, але і оборотні активи, які знаходяться в запасах і забезпечують його безперервність.

Після закінчення виробничого процесу авансована вартість продовжує свій рух в формі оборотних активів в сфері обігу. Це означає, що для оборотних засобів в сфері виробництва колообіг завершився. Для сільськогосподарського виробництва таким моментом завершення колообігу буде одержання продукції: в рослинництві – урожаю, в тваринництві – продукції тваринництва. Отже, базуючись на вищезазначеному, річний оборот оборотних активів у сфері виробництва для аграріїв буде рівний споживанню предметів праці до моменту одержання готової продукції. Він визначається вирахуванням із всіх затрат на виробництво продукції (виробнича собівартість), затрат на оплату праці, відрахувань на соціальне забезпечення, амортизаційних відрахувань, послуг сторонніх організацій,

страхових платежів. Знаючи річний оборот і середньорічну вартість оборотних активів у сфері виробництва, визначається їх оборотність за формулою, аналогічній оборотності оборотних активів:

$$K_o = \frac{O_{рф}}{C_{оф}}, \quad (3.14)$$

де $O_{рф}$ – річний оборот оборотних активів в сфері виробництва;

$\overline{C_{оф}}$ – середньорічна вартість оборотних активів в сфері виробництва.

Даний показник характеризує швидкість їх оборотності на виробничій стадії. Він залежить від розміру річного обороту оборотних активів в сфері виробництва і їх середньорічної вартості. Оскільки на величину річного обороту в основному впливає технологія виробництва, можливості впливу господарства на його зміну хоча і є, але вони незначні. Що стосується середньорічної вартості, то тут можливість впливу господарств набагато вища.

Ефективність функціонування оборотних активів у сфері обігу визначається таким же чином. Але в якості вихідної бази для обчислення оборотності за оборот доцільно брати ту саму величину, що й для визначення оборотності оборотних активів, тобто виручку від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$K_{ф.об} = \frac{P}{\overline{\Phi_{об}}}, \quad (3.15)$$

де $K_{ф.об}$ – коефіцієнт оборотності оборотних активів у сфері обігу; P – виручка від реалізації; $\overline{\Phi_{об}}$ – середньорічна вартість оборотних активів у сфері обігу.

Такий підхід щодо визначення ефективності функціонування оборотних активів у сфері обігу достатньо правомірний, оскільки вони за своєю суттю пов'язані і обслуговують головним чином процес реалізації. Чим менший розмір їх буде задіяний у процесі реалізації, тим ефективніше в інших рівних умовах будуть функціонувати оборотні активи.

Перевага окремого розрахунку ефективності функціонування оборотних активів у сфері виробництва і сфері обігу не вичерпується вищезазначеним. За вищезазначеною методикою можна визначати ефективність використання оборотних активів у сфері виробництва більш детально, тобто, в розрізі класифікаційних груп або навіть окремих видів виробничих запасів. Після визначення оборотності для всіх оборотних активів в сфері виробництва доцільно визначати ефективність використання виробничих запасів з розподілом їх на запаси сільськогосподарського і промислового виробництва, а потім для кожного виду оборотних засобів в сфері виробництва.

Для цього за тією ж методикою визначається коефіцієнт оборотності (і похідні від нього показники):

$$K_i = \frac{O_i}{\bar{Z}_i}, \quad (3.16)$$

де O_i – оборот за i -м видом запасів; \bar{Z}_i – середня вартість i -го виду запасів.

За оборот кожного виду оборотних активів приймається їх споживання за визначений період. Розраховувати коефіцієнт оборотності окремих видів виробничих запасів можна за будь-який період часу (місяць, квартал, рік), але в системному порядку робити це доцільно в кінці року.

Щоб всебічно оцінити ефективність використання оборотних активів у сільськогосподарських підприємствах, необхідно визначати показники оборотності не тільки для кожної із сфер виробництва та обігу, а й на окремих етапах авансування засобів у ці сфери: авансування оборотних коштів на закупівлю предметів праці, далі – стадію незавершеного виробництва, готової продукції, сфері розрахунків до вивільнення у грошовій формі.

За оборот оборотних активів, які авансуються на кожній із вищезазначених стадій, аналогічно визначенню оборотів кожного виду

оборотних запасів, береться їх споживання. Наприклад, для виробничих запасів, а також малоцінних і швидкозношувальних предметів таким оборотом є сума матеріальних витрат на виробництво продукції (за вилученням коштів на електроенергію і газ, які не перебувають у стадії запасів), збільшена на вартість реалізованих товарно-матеріальних цінностей на сторону і спрямованих на цілі, безпосередньо не пов'язані з виробництвом (на капітальні вкладення, на капітальний ремонт тощо). Для характеристики оборотних коштів, авансованих у запаси незавершеного виробництва, таким оборотом є вартість виробленої продукції, у запаси готової продукції на складах – вартість реалізованої продукції, у тварини на вирощуванні та відгодівлі – вартість тварин, які знаходяться на вирощуванні та відгодівлі.

Деякі специфічні особливості виникають у характеристиці ефективності використання оборотних коштів авансованих у витрати майбутніх періодів. Справа в тому, що авансовані у ці витрати кошти, по суті, втрачають природу оборотних коштів, бо не вивільняються у грошовій формі після завершення кожного колообігу. Їх списання на собівартість продукції відбувається за іншими правилами, а час перебування коштів у цих випадках може суттєво спотворити показники оборотності всіх оборотних активів. Це стосується насамперед підприємств, у яких питома вага вкладів коштів у цей актив значна. У таких випадках для забезпечення правильності і зіставності показників оборотності оборотних активів їх загальну суму рекомендується [10, с. 312] зменшити на вкладення у витрати майбутніх періодів і одночасно зменшити оборот реалізованої продукції на суму витрат майбутніх періодів, списаних за аналізований період.

Техніко-економічні показники застосовують у промисловості [7, с. 123]. Наприклад, на підприємствах тих галузей, що переробляють первинну сировину, застосовують показник (коефіцієнт) виходу або видобутку готової продукції з вихідної сировини. Ці показники дають змогу шляхом співставлення на певні дати фактичної наявності

оборотних активів як в вартісному, так і натуральному виразі з їх нормативами та нормами, зробити висновки про рівень матеріаломісткості того чи іншого виду продукції. Тому в сільськогосподарських підприємствах такі показники, ми вважаємо, доцільніше називати показниками матеріаломісткості витрат. До таких показників можна віднести суму матеріальних витрат (без амортизації) в розрахунку на 100 грн. середньорічної вартості основних засобів і в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Зазначені показники рекомендуємо використовувати в практиці економічного аналізу. Таким чином, сільськогосподарські підприємства порівнюватимуть фактичну матеріаломісткість продукції з можливою, і будуть робити певні висновки про рівень ефективності використання тих чи інших елементів активів на виготовлення продукції.

Крім традиційних показників рекомендуємо визначати рентабельність оборотних активів. Цей показник розраховується як співвідношення прибутку від реалізації продукції або іншого фінансового результату до розміру оборотних коштів [5]. В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення даного показника, дискусійним є те який саме фінансовий результат потрібно використовувати при визначенні рентабельності оборотних активів для аграрних підприємств. Так як організація бухгалтерського обліку в Україні, відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, певною мірою не дає точного значення показника прибутку при визначенні рентабельності оборотних активів. Загальна сума прибутку включає в себе не лише прибуток від операційної діяльності, але й суму прибутку від реалізації основних засобів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та нематеріальних активів тощо. Представлений у фінансовій звітності балансовий прибуток об'єднує результат діяльності суб'єкта господарювання не лише операційної, але й інвестиційної та

фінансової діяльності. У той же час оборотні активи авансуються в операційну діяльність. Тому використовуючи таку формулу, отриманий результат більш за все характеризує показники ефективності використання всіх активів в цілому, а не оборотних активів зокрема. Для суб'єктів господарювання аграрного виробництва доцільно обчислювати показник рентабельності оборотних активів шляхом співвідношення валового прибутку від реалізації продукції, робіт і послуг до середніх залишків оборотних активів. Цей показник у відсотках більш точно характеризує ефективність використання саме оборотних активів у грошових одиницях та свідчить скільки прибутку припадає на 1 грн. оборотних активів.

Отже, з вищесказаного можна зробити висновок, що для того, щоб об'єктивно оцінити ефективність використання оборотних активів у сільськогосподарських підприємствах на сучасних етапах розвитку економіки доречно застосовувати наступну систему показників: показники оборотності, віддачі та показники матеріаломісткості витрат.

Ураховуючи вище викладене, об'єктивну оцінку ефективності використання оборотних активів суб'єктів господарювання аграрної галузі можна отримати на основі системи показників, серед яких показники оборотності займають важливе, але не єдине місце.

Тобто вищезгадані загальні групи показників прямо впливають на ефективність оборотних активів підприємства (рис. 3.6).

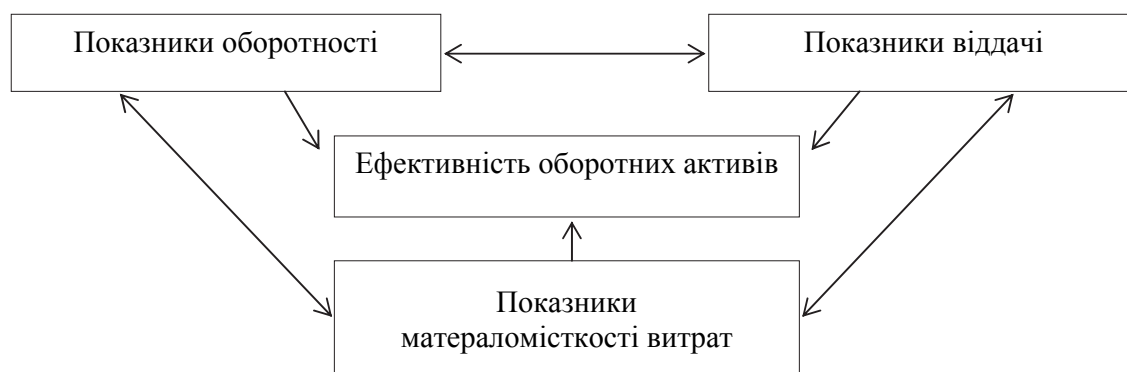


Рис. 3.6. Взаємозалежність показників використання оборотних активів з їх ефективністю

З допомогою вищезазначених показників, підприємства матимуть можливість дати всебічний аналіз ефективності використання оборотних активів та на основі нього шукати шляхи підвищення їх використання.

Ефективне використання оборотних активів передбачає пошук шляхів підвищення їх використання. Щоб приймати конкретні заходи щодо підвищення ефективності використання оборотних активів, перш за все потрібно визначити фактори, що впливають на зміну їх ефективності. Фактори, що впливають на ефективність використання оборотних активів, можна поділити на зовнішні – здійснюють вплив незалежно від дій підприємства, і внутрішні, на які підприємство може і повинно активно впливати.

До зовнішніх факторів можна віднести такі: загальноекономічна ситуація, податкове законодавство, умови одержання кредитів і розмір процентних ставок за користування ними, можливість цільового фінансування, участь у програмах, які фінансуються із бюджету. Ці та інші фактори визначають межі, в яких сільськогосподарські підприємства можуть регулювати внутрішніми факторами раціонального руху оборотних активів.

Як було зазначено, вищеперераховані фактори впливають на процес формування оборотних активів у сільськогосподарських підприємствах, а тому на ефективність їх використання.

До внутрішніх факторів впливу на ефективність використання оборотних активів відносяться розміри вкладень оборотних активів; строки вкладень; розмір одержаного прибутку. Тобто ці фактори безпосередньо впливають на тривалість циклу колообігу і його складових частин, а тому і на загальну ефективність використання оборотних активів.

Оборотні активи підприємств безперервно знаходяться у колообігу, переходячи з однієї фази в іншу. Тому чим швидше здійснюється перехід оборотних активів з однієї фази колообігу в іншу, чим менше часу вони затримуються у сфері виробництва і сфері обігу, тим ефективніше вони

використовуються. Тільки не допускаючи нераціонального використання оборотних активів, підприємство може досягти систематичного прискорення їх обіговості.

Отже, ефективність використання оборотних активів у сільськогосподарських підприємствах залежить від дій багатьох факторів, особливо від тривалості циклу колообігу і його складових частин.

Розглянемо кожний із перерахованих чинників. Розміри вкладень оборотних активів встановлюються на основі нормування. Це один із важливих факторів, який впливає на рівень ефективності використання оборотних активів. Вирішення завдання раціональних розмірів вкладень засобів – головна умова підвищення ефективності їх використання.

Розміри вкладень оборотних активів, перш за все, залежать від раціональної організації оборотних активів, особливо виробничих запасів.

Заведено розрізняти джерела і шляхи економії виробничих запасів. Джерела економії показують, за рахунок чого можна досягти економії ресурсів, а шляхи економії – як саме, за допомогою яких заходів можна заощаджувати ті чи інші види матеріальних ресурсів. З усієї сукупності можливих заходів щодо економії матеріальних ресурсів слід відокремлювати виробничо-технологічні та організаційно-економічні.

Щодо вдосконалення організації матеріального забезпечення виробництва, то тут потрібно звернути увагу на покращення організації постачання, в тому числі шляхом встановлення чітких договірних умов поставок і забезпечення їх виконання, оптимального вибору постачальників. Важлива роль належить покращенню організації складського господарства.

Всі складові частини часу виробництва взаємопов'язані. Скорочення однієї із них ще не означає загального скорочення часу виробництва. Особливо це відноситься до галузі рослинництва. Час виробництва, наприклад, в результаті зменшення робочого періоду скоротиться тільки за скороченням крайніх (початкової і кінцевої) його складових частин. У всіх

інших випадках відбудеться лише просте пересування у складових частинах часу виробництва: скоротиться робочий період, але відповідно збільшиться час перерв в обробітку. Скорочення строків міжрядного обробітку посівів приведе до збільшення періоду між даним і черговим видом робіт за незмінним загальним часом виробництва. Цей захід приводить до скорочення строків закріплення засобів у циклі.

Отже, можна зробити висновок, що можливості абсолютного скорочення часу виробництва в рослинництві обмежені. Практично абсолютний час виробництва тут може бути скорочений за рахунок виведення більш ранньоспілих сортів рослин і скорочення строків збору врожаю.

У тваринництві існують значніші резерви скорочення часу виробництва. Ця галузь у меншій мірі залежить від природних факторів.

Виведення нових порід тварин, застосування нових, ефективніших способів утримання тварин, застосування інтенсивної відгодівлі, різноманітних біостимуляторів приводить до суттєвого скорочення часу виробництва в галузі тваринництва.

Скорочувати час виробництва в тваринництві можна за рахунок підвищення ефективності відтворення стада, одержання максимальних середньо-добових приростів за мінімальних затрат коштів і скороченні періоду відгодівлі. Ці заходи забезпечують значне прискорення обороту активів.

Отже, як вже зазначалось, завдання організації економічно обґрунтованого колообігу засобів тісно переплітається з проблемою раціонального співвідношення галузей на підприємстві. Вона повинна вирішуватися так, щоб забезпечити найбільш рівномірне залучення коштів у кругооборот протягом року і рівномірне вивільнення їх із нього. Це забезпечується підбором галузей, культур, видів тварин, які потребують різних строків авансування оборотних коштів. Таким чином

сільськогосподарські підприємства зможуть згладжувати сезонність сільськогосподарського виробництва. Досягається це, перш за все, за рахунок галузі тваринництва, де рівномірність авансувань і вивільнення засобів вище, ніж у рослинництві. Але це не єдина можливість, яку реалізують господарства в процесі своєї виробничої діяльності. Велику роль в цьому відіграє наявність підсобних виробництв. В галузі рослинництва витрати виробництва в I і II кварталі значно перевищують надходження грошових коштів від реалізації продукції. В тваринництві і промисловому виробництві вони є більш рівномірними. Для вдосконалення галузевої структури потрібно також враховувати прибутковість галузей. Тому виходячи з цього необхідно аналізувати показники ефективності використання оборотних активів у розрізі окремих галузей виробництва, при цьому звертаючи увагу на собівартість кожного виду продукції.

Це стосується і такого фактора, який впливає на підвищення ефективності використання оборотних засобів – одержаного прибутку. Так як головним джерелом прибутку є виручка від реалізації продукції, то щоб збільшувати її потрібно збільшувати реалізацію товарної продукції. Також потрібно звертати увагу на структуру виручки від реалізації продукції, знижувати собівартість виробленої продукції, підвищуючи цим валовий прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг.

Оптимальне використання каналів реалізації кожного виду товарної продукції дасть можливість підприємствам отримати максимальну суму виручки.

Знаходження оборотних активів у сфері обігу не сприяє створенню нового продукту. Надмірне залучення їх у сферу обігу – негативне явище. Важливими шляхами скорочення вкладень оборотних активів у цю сферу є раціональна організація збуту продукції, застосування прогресивних форм розрахунків, своєчасне оформлення документації і прискорення її руху, дотримання договірної і платіжної дисципліни.

На нашу думку, для зменшення рівня дебіторської заборгованості підприємствам потрібно застосовувати факторинг, а також зменшувати кількість продажу продукції з відстрочкою платежу.

Прискорення обороту оборотних активів зменшує строки їх вкладення. Це дає можливість вивільнити значні суми оборотних коштів і, таким чином, збільшити обсяг виробництва без додаткових фінансових ресурсів, а кошти, які вивільнилися, використати відповідно до потреб підприємства. Це вивільнення може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне вивільнення оборотних активів – це пряме скорочення потреби в оборотних засобах проти попереднього періоду за одночасного збільшення обсягу виробництва (реалізації). У цьому випадку меншим обсягом оборотних активів забезпечується більша виручка.

Відносне вивільнення оборотних активів виникає тоді, коли внаслідок поліпшення їх використання підприємство, з тією ж сумою оборотних активів або з незначним їх зростанням у плановому році збільшує обсяг виробництва.

За нинішніх умов господарювання через інфляційні процеси найбільш реальним є відносне вивільнення оборотних активів.

Скориставшись формулою, визначимо сума економії капіталу на підприємствах, якщо тривалість обороту буде зменшуватися, то відповідно зросте кількість обертань оборотних активів.

Прискорення оборотності активів та підвищення ефективності їх використання є важливою умовою покращення фінансового стану підприємства, підвищення його платоспроможності, вивільнення із обороту коштів і спрямування їх на фінансування розширеного відтворення.

В умовах ринкових відносин платоспроможність підприємств вважається найважливішою умовою їх господарської діяльності. Платоспроможність підприємства характеризується його можливостями своєчасно здійснювати чергові платежі та дотримання грошових зобов'язань

за рахунок наявних грошей і швидкореалізованих грошових коштів і активів. Оцінка рівня платоспроможності проводиться за даними балансу на основі характеристики ліквідності оборотних активів, тобто з урахуванням часу необхідного для перетворення їх у готівку.

Тому важливо розглядати оборотні активи за їх ліквідністю. Залежно від розміщення, умов організації виробництва і реалізації продукції, оборотні активи мають різний рівень ліквідності і ризику використання. Ліквідність поточних активів є головним фактором, який визначає ступінь ризику їх вкладання.

Ступінь ліквідності в цілому оборотних активів і кожної групи визначається як відношення відповідної частки оборотних активів до короткострокових зобов'язань.

Ступінь ліквідності оборотних активів залежить від напрямку виробництва та спеціалізації виробництва, а також суми короткострокових зобов'язань. Рівень ступеня ліквідності кожного елемента оборотних активів впливає на фінансовий стан підприємства.

Вивчення вітчизняної і зарубіжної спеціальної літератури показало, що кількість відносних показників, за допомогою яких аналізують фінансовий стан підприємств, може бути значною (більше 50). Проте далеко не кожний з реко-мендованих показників реально характеризує платоспроможність та фінансову стабільність підприємств. Багато відносних показників лише переважують матеріали аналітичного дослідження і навіть відвертають увагу аналітика перед оцінкою фінансового стану підприємства. Тому найчастіше в практиці для визначення ліквідності та платоспроможності підприємств можна зустріти такі показники:

- коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами (Кз.к.);
- коефіцієнт покриття (Кп), або ще зустрічається під назвою “коефіцієнт середньої ліквідності”;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності (К абсл.л.).

Перший коефіцієнт $K_{з.к.}$ характеризує наявність власних оборотних коштів, необхідних для фінансової стабільності підприємства, його незалежності від позикових коштів. Якщо значення коефіцієнта спадає нижче за 0,1 підприємство є неплатоспроможним.

Коефіцієнт покриття (K_p) – це найузагальнюючий показник ліквідності балансу. Цей коефіцієнт характеризує достатність оборотних засобів підприємства для погашення його боргів протягом року. Вважають, що його рівень у межах 2,0-2,5 є прийнятним. Він показує, скільки грошових одиниць активів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{абсл.л.}$) характеризує негайну готовність підприємства погасити свою заборгованість. Достатнім є значення коефіцієнта в межах 0,25-0,35.

За допомогою показників платоспроможності можна зменшити шлях пошуку чинників кризових ситуацій на етапі їх зародження. Своєчасне виявлення кризи, що зароджується, дає в руки менеджменту підприємства потужну зброю – часовий ресурс. Проте, підприємства повинні не лише своєчасно реагувати на кризові явища, що виникають в поточному періоді, симптомами яких є показник платоспроможності, але й відстежувати поведінку чинників, здатних викликати кризу в майбутньому, наприклад, стан ринку, поведінку конкурентів, впровадження нових технологій, підготовлені законодавчі і нормативні акти тощо.

Проведемо аналіз платоспроможності сільськогосподарських підприємств України (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

**Аналіз показників платоспроможності та ліквідності
сільськогосподарських підприємств України за 2012-2015 роки [11]**

Показник	Нормативне значення	Роки				Абсолют - ний темп зміни,(+/-)
		2012	2013	2014	2015	
Величина власних оборотних активів	> 0	81806,3	81840,3	103924,5	172265,6	103924,5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35	0,08	0,09	0,06	0,05	0,06
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	1,05	0,97	0,99	1,05	0,99
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності (покриття)	1,0-2,0	1,90	1,72	1,64	1,50	- 0,40
Коефіцієнт маневрування чистих оборотних активів	Збільшення	0,13	0,13	0,11	0,11	0,11
Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	≥ 0,5	1,13	1,23	1,23	1,50	1,23

Аналізуючи дану таблицю можна сказати, що показник величини власних оборотних коштів протягом 2012-2015 років збільшився на 103924,5 млн. грн. Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити, яку частку короткострокових зобов'язань підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів. Аналіз такого показника показав, що сільськогосподарські підприємства не в змозі справитися зі своїми борговими зобов'язаннями найближчим часом.

Коефіцієнт швидкої ліквідності також мав тенденцію до збільшення та знаходився в нормі і це свідчить про те, що у підприємств достатньо активів для погашення своїх короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт поточної ліквідності у 2015 році зменшився на 0,40 порівняно з 2012 роком, це свідчить, що величина оборотних активів зменшується для покриття своїх зобов'язань.

Доцільно виділити, що найбільший рівень платоспроможності підприємства здатні забезпечити грошові кошти, котрі є абсолютно ліквідними. Грошовим коштам притаманна абсолютна оберненість в інші активи, тобто вони можуть у будь-який проміжок часу трансформуватися в споживчу форму.

Основними причинами фінансової неспроможності аграрних підприємств є ціновий диспаритет на промислову і сільськогосподарську продукцію, висока залежність фінансових результатів від природно-кліматичних умов і стихійних явищ, зношеність основних засобів, низький рівень продуктивності праці і заробітної плати. Індикаторами кризового стану підприємств аграрної галузі є збільшення кількості збиткових підприємств, наявність простроченої заборгованості перед бюджетами всіх рівнів, постачальниками, банками, іншими контрагентами, низький коефіцієнт оновлення основних засобів, нерозвиненість інфраструктури сільських територій [12].

У зв'язку із недостатністю оборотних активів у грошовій формі, аграрним підприємствам необхідно приділяти значну увагу управлінню грошовими коштами, наявність яких забезпечує оперативну платоспроможність та ефективність діяльності підприємств. При цьому процес оптимізації має забезпечити зростання чистого грошового потоку, шляхом збалансування обсягів вхідних і вихідних грошових потоків.

Наступною важливою запорукою забезпечення платоспроможності підприємства є вміння планомірно та раціонально керувати кредиторською та дебіторською заборгованістю. Така умова полягає у регулярному моніторингу обсягом та співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, показниками їх оборотності і періодом погашення.

Управління кредиторською та дебіторською заборгованістю ототожнюють з управлінням оборотними активами та їх джерелами

оборотних коштів, які є вкрай важливими для забезпечення платоспроможності підприємства.

Розробка політики інкасації дебіторської заборгованості передбачає встановлення на підприємстві певної системи процедур, пов'язаних із справлянням боргів. У процесі управління дебіторською заборгованістю неможливо не звернути увагу на такий фактор, як інфляція. Інфляція виступає джерелом проїдання оборотних коштів. З метою нейтралізації впливу інфляційних процесів на операції із залучення активів доцільно ставку процентів за операцію з борговими зобов'язаннями не фіксувати, а зробити плаваючою, тобто визначати для кожного періоду, за який здійснюється сплата процентів, за наперед обумовленою в угоді формулою.

Тобто подолання проблем платоспроможності сільськогосподарських підприємств можна досягти завдяки управлінню активами та пасивами, а саме – грошовими коштами, дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Щоб підвищувати ліквідність та платоспроможність підприємства потрібно найбільш раціонально враховувати специфіку його виробництва знижувати ступінь ліквідності виробничих запасів, тварин на вирощуванні та відгодівлі, незавершеного виробництва та підвищувати ступінь ліквідності грошових коштів, розрахунків та інших активів, готової продукції. Це досягається перш за все шляхом встановлення на підприємствах оптимальних розмірів цих активів та їх джерел покриття за допомогою нормування оборотних активів. Як зазначалося вище, зменшення тривалості обороту оборотних активів покращує фінансовий стан підприємства. Адже чим менший період колообігу оборотних активів підприємства, а відповідно і період повернення авансованих у виробничий процес оборотних активів у грошовій формі, тим вищим є стан його платоспроможності через високу ліквідність цих активів. Та це не означає, що підприємство має вкладати оборотний капітал лише у високоліквідні активи з метою зниження ймовірного ризику. Головною метою діяльності підприємства є створення

конкурентоспроможної продукції. Отже, основою фінансової стійкості підприємства є виважена, раціональна організація й ефективне використання оборотних активів.

Не меншого значення щодо збільшення ефективності використання оборотних активів має їх співвідношення з основними засобами. Фінансові ресурси на будь-якому виробничому підприємстві мають бути спрямовані в основні засоби, оборотні активи. Зрозуміло, що відсутність хоча б однієї з названих груп активів унеможлиблює нормальну господарсько-фінансову діяльність виробничого підприємства. Співвідношення між цими вкладеннями становить найсуттєвіший елемент структури розміщення фінансових ресурсів підприємствами.

Співвідношення основних та оборотних активів залежить від напрямку виробництва, ступеня спеціалізації та інтенсифікації, швидкості обігу оборотних активів. Нині питанням раціонального співвідношення основних і оборотних активів приділяється мало уваги як теоретично, так і практично. Практикам не пропонуються нормативи раціонального співвідношення основних і оборотних активів у сільському господарстві.

Чисельні вираження співвідношень між основними і оборотними активами мають значні розбіжності. Більшість економістів оптимальним вважають таке співвідношення, коли на 1 грн основних засобів припадає 0,40–0,50 грн. оборотних. Однак є й інші думки з цього приводу: одні рекомендують приймати в якості оптимального співвідношення між основними і оборотними активами 1:0,90, інші – 1:0,74 [13]. Дещо іншої точки зору щодо оптимального співвідношення між виробничими засобами дотримуються економісти Білорусії. Основна більшість з них вважає, що найбільша ефективність від функціонування всієї сукупності активів досягається лише тоді, коли на одиницю основних припадає одиниця оборотних [14, с. 68–69]. Загалом же, переважна більшість українських авторів найбільш оптимальним і раціональним співвідношенням

вважає 1:0,50. Запропоноване економістами оптимальне співвідношення основних і оборотних активів забезпечить безперервний виробничий процес та порівняно високу ефективність сільськогосподарського виробництва. Звісно, різниці у величині рекомендованих співвідношень між основними і оборотними активами для аграрних підприємств є великі, тому що істотний вплив на розмір цього показника мають такі фактори, як природно-кліматичні, економічні умови і рівень спеціалізації господарств.

Збільшення співвідношення основних і оборотних активів досягається за рахунок зниження забезпеченості аграрних підприємств основними засобами в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь і за рахунок збільшення забезпеченості оборотними активами. Ми притримуємось думки, що найбільш оптимальне співвідношення основних та оборотних активів складає 1:1,4.

Оптимальна структура для кожного підприємства визначається виходячи з конкретних умов господарювання і показників динаміки у зіставленні з досягнутими кінцевими результатами. Необхідно звернути увагу на те, що необмежене збільшення оборотних активів може призвести до замороження засобів у понаднормативних виробничих запасах. Нарощування ж запасів оборотних засобів призведе до зниження ефективності їх використання. Лише при повній і вчасній забезпеченості основних засобів оборотними здійснюється нормальна діяльність сільськогосподарського виробництва. З одного боку, нестача оборотних активів призводить до періодичних збоїв у роботі підприємства, зниження ліквідності та зниження його фінансової стабільності, з іншого, нестача необоротних – до невиконання запланованих обсягів виробництва, недостатності обладнання та робочих приміщень і, в результаті, до зниження ринкової вартості підприємства. Поряд із цим, надмірний обсяг оборотних активів зумовлює наявність у підприємства тимчасово вільних, недіючих активів, надлишкові витрати фінансування.

Застосування нормування оборотних активів аграрними підприємствами допоможе визначити оптимальне співвідношення між основними і оборотними активами. Потрібно зазначити, що для встановлення нормативів співвідношення основних і оборотних активів потрібно враховувати рівень наявності основних засобів на одиницю земельної площі, спеціалізацію, економіко-географічні та природно-кліматичні фактори.

Отже, все сказане дає змогу зробити висновок, що найголовнішим заходом, який всебічно впливає на збільшення показників ефективності як оборотних активів є якісне їх нормування.

З допомогою застосування методу нормування сільськогосподарські підприємства матимуть можливість оцінювати реальний стан оборотних активів та прогнозувати його на майбутнє. Нормуючи кожен елемент оборотних активів, вони зможуть визначати оптимальну структуру оборотних засобів для певних умов господарювання. Порівнюючи нормативи з фактичною наявністю та споживанням оборотних активів на певну дату кожне підприємство зможе виявити фактичний рівень забезпеченості ними та стан використання оборотних активів, якщо є понаднормативні запаси, то потрібно їх залучати у виробництво або швидше реалізувати, якщо ж виявлено нестачу оборотних активів, потрібно шукати резерви їх поповнення. Таким чином, сільськогосподарські підприємства встановлюватимуть оптимальне співвідношення між власними і залученими джерелами фінансування оборотних активів. Всі ці заходи приведуть до прискорення оборотності оборотних активів, а значить принесуть підприємству більше прибутку і забезпечать йому стійку ліквідність та платоспроможність, допоможуть подолати сезонність сільськогосподарського виробництва, забезпечать безперервність колообігу коштів на підприємствах.

Забезпечення ефективності використання оборотних активів аграрних підприємств в сучасних умовах господарювання потребує суттєвого

вдосконалення управління оборотних активами, а саме через раціональне співвідношення між основними та оборотними активами, оптимізацію обсягів і складу виробничих запасів.

Для досягнення мети, управління оборотними активами повинно вирішувати наступні задачі: формування необхідного обсягу та складу оборотних активів; ефективне використання всіх складових оборотних активів; раціоналізацію та оптимізацію структури джерел їх фінансування; аналіз і контроль запасів.

В умовах ринкової економіки всі сільськогосподарські підприємства зацікавлені в ритмічному і стабільному функціонуванні. Щоб досягти високих результатів, потрібна чітко збудована, обґрунтована і ефективна фінансова політика управління активами. Важливою складовою частиною системи фінансового менеджменту агропромислових підприємств був і залишається механізм управління оборотними активами.

Ефективне управління оборотними активами підприємства дозволяє визначити оптимальний обсяг та структуру оборотних активів; мінімізувати витрати на фінансування та підтримку певного їх обсягу; визначити аспекти управління чистим оборотним капіталом підприємства; сформувати оптимальний обсяг товарно-матеріальних запасів; оптимізувати управління дебіторською заборгованістю та грошовими коштами тощо.

Політика управління оборотними активами – це частина загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає у формуванні необхідного об'єму і складу оборотних активів, раціоналізації і оптимізації структури джерел їх фінансування.

Важливим аспектом в політиці управління оборотними активами є формування раціональної структури джерел їх фінансування. Як відомо, у зв'язку із сезонністю сільськогосподарського виробництва і неспівпаданням моментів відвантаження продукції і її оплати, потреба в оборотних коштах на підприємствах АПК протягом року неоднакова. Якщо для фінансування

постійної частини оборотних активів використовуються власні і прирівняні до них засоби, то для покриття частини варіюючих активів доцільно застосовувати механізм короткострокового кредитування, види і форми якого залежать від руху оборотного капіталу підприємства і тривалості операційного циклу.

Ось чому для фінансування поточної діяльності підприємств АПК зазвичай використовується комерційний кредит та інші форми банківського кредитування, найбільш гнучкими з яких в даний час є овердрафт і кредитні лінії, сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості.

Аналіз динаміки оборотних активів сільськогосподарських підприємств України за останніх 3 роки показує збільшення загальної суми оборотних активів сільськогосподарських підприємств на 89605,4 млн. грн. або у 1,5 разів. Мобільність фінансових ресурсів вітчизняних підприємств різних видів економічної діяльності знизилась: питома вага оборотних активів у структурі балансу за станом на кінець 2015 р. складає 54,6 %, що на 0,1 п.п. менше, ніж у 2013 р. Така тенденція не характерна для сільського господарства: частка оборотних активів галузі протягом 2013 - 2015 рр. зросла на 5 п.п. і склала 63,2 %. Сума поточних зобов'язань і забезпечень в 2015 році збільшились на 43 % порівняно з 2013 роком, а власні оборотні кошти на – 19 %. Основним джерелом фінансування оборотних активів аграрних підприємств є поточні зобов'язання, які в 2015 році становили 61,9 % в структурі джерел фінансування оборотних активів сільськогосподарських підприємств [15]. Все це свідчить про негативну тенденцію, а саме агресивну політику управління оборотними активами аграрних підприємств. Оптимізація об'єму оборотних активів залежить від визначення правильного їх обсягу.

Обґрунтоване визначення потреби оборотних активів сільськогосподарських підприємств, як вже зазначалось необхідно визначати через їх нормування. Останні роки сільськогосподарські підприємства не

нормують оборотні активи через такі причини: 1) трудомісткий процес; 2) кредити не пов'язані із нормативом оборотних активів; 3) підприємство повинно мати мінімальну величину всіх видів запасів протягом року. Тому із зміною підходів до планування оборотних активів пропонуємо під нормативом розуміти не мінімальну величину оборотних активів, а таку прогнозовану величину оборотних активів, що формується з урахуванням ринкових змін і здатна гарантувати збалансоване і своєчасне протікання матеріальних грошових потоків виробничої системи. Такий підхід до планування оборотних активів сільськогосподарських підприємств вимагає від підприємств обов'язкового складання технологічних карт [16, с. 67]. Використання такого визначення нормативу оборотних активів у практичній діяльності дозволить змінювати прогнозовану величину оборотного капіталу в залежності від ситуації на ринку шляхом зміни тактики планування і організації матеріальних і фінансових процесів та використанням принципів потокового управління. Потокові показники процесу формування та рентабельність оборотних активів за етапами процесу пропонується прогнозувати заздалегідь. Для врахування процесів інфляції в розрахунку нормативів оборотних активів пропонуємо коригувати заплановану величину виробничих запасів на коефіцієнт інфляції, застосовувати методику визначення інфляційного прибутку. В результаті цього, як нормативи оборотних активів, так і відрахування від прибутку на їх поповнення відповідатимуть реальній величині.

Сучасним механізмом кредитування оборотних коштів для малих та середніх сільгоспвиробників, які нині потерпають від їх нестачі є новий інструмент кредитування – аграрні розписки, які вже запроваджуються в ряді регіонів. Останнім часом в Україні намітилася тенденція щодо посилення позицій малих та середніх сільгосппідприємців в аграрному секторі. Донедавна вони залишалися у так званому кредитному вакуумі, їм не було куди звертатися за позичками. Кредитні спілки в сучасних умовах не

володіють фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення попиту аграріїв у додаткових коштах. Малі та середні фермерські господарства між тим залишалися поза увагою банків. У цьому сенсі аграрні розписки є своєрідною знахідкою для малих та середніх сільгоспвиробників. Новий вид кредитування передбачає позику під заставу майбутнього врожаю, що є зручним як для позичальника, так і для кредитора. Перший отримує доступ до матеріально-технічних та фінансових ресурсів, а другий – гарантію повернення позики [17].

Тому одним із кроків на інтеграційному шляху українського агросектору є впровадження нового проекту «Аграрні розписки» по всіх областях України, що дасть нові можливості покращити доступ до фінансових ресурсів для малих та середніх сільгосптоваровиробників для поповнення оборотних коштів.

Одним із шляхів покращення управління оборотними активами є фінансова підтримка держави шляхом здешевлення кредитів і підтримка обслуговуючих кооперативів, створення резервного запасу насіння, здешевлення страхових премій, на ці заходи в державному бюджеті України на 2017 рік передбачено відповідно - 300 млн. грн. та 60 млн. грн. Програма здешевлення кредитів регулюється Постановою КМУ від 29 квітня 2015 р. № 300 «Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів», у якому зазначено, що компенсації підлягають відсоткові ставки за кредитами, залученими для покриття витрат, пов'язаних із закупівлею пально-мастильних матеріалів, насіння, добрив, засобів захисту рослин, кормів, сировини та інгредієнтів для виробництва комбікормів, ветеринарних препаратів, молодняку сільськогосподарських тварин та птиці, обладнання для тваринницьких ферм і комплексів, запасних частин для ремонту сільськогосподарської і зрошувальної техніки та обладнання, енергоносіїв, та оплати послуг, пов'язаних із виконанням ремонтних робіт

сільськогосподарської і зрошувальної техніки, робіт (послуг) з підготовки та обробітку ґрунту, посіву, захисту рослин від хвороб і шкідників, внесення добрив та підживлення, збирання врожаю [18]. Отже, держава останніми роками через програми для аграрного сектору підтримує мале підприємництво в цій сфері. Можна констатувати, що в Законі України «Про Державний бюджет на 2017 рік» вдалося поєднати потреби більшої частини сільгосптоваровиробників, оскільки саме дрібні товаровиробники формують сільську зайнятість і внутрішню продовольчу безпеку та різноманітність асортименту сільськогосподарської продукції, насамперед органічної, а також на вимоги міжнародних партнерів України та згідно з практикою САП ЄС, до якого прагне долучитись Україна, такий вектор державної підтримки сільського господарства на часі є виправданим.

Отже, за ринкових умов суб'єкти господарювання національної економіки в цілому і аграрії зокрема ефективність оборотних активів визначають за допомогою показників, які були рекомендовані нормативними документами часів планово-адміністративної системи, зокрема: коефіцієнта оборотності оборотних активів, коефіцієнта завантаження оборотних активів, тривалості одного обороту. В сучасних умовах господарювання, враховуючи специфіку аграрної галузі, необхідно крім традиційних показників визначати показник рентабельності оборотних активів, так як всі підприємства працюють в умовах комерційного розрахунку та показники матеріаломісткості витрат в розрахунку на 100 грн. середньорічної вартості основних засобів і в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Розглянуті методичні підходи щодо визначення показників ефективності використання оборотних активів аграрними підприємствами дадуть змогу всебічно та об'єктивно враховуючи специфіку галузі визначати заходи щодо прискорення їх оборотності, підвищення рентабельності та рівня забезпеченості власними оборотними активами.

Для покриття поточних потреб сільськогосподарських підприємств в оборотних коштах доцільно залучати короткостроковий кредит та інші сучасні фінансові інструменти (факторинг, облік векселів, аграрні розписки).

Створення фонду кредитних гарантій сільськогосподарських товаровиробників має вирішити проблему надання часткових гарантій для кредитування пріоритетних напрямків розвитку аграрного сектору та підтримки мікрокредитування фермерських і особистих селянських господарств.

Для правильної та своєчасної організації виробничого процесу в сільськогосподарських підприємствах доцільно було б посилити роль дорадчих служб, щодо надання консультацій з окремих питань раціонального формування оборотних активів та пошуку джерел їх фінансування, а також створити регіональні ринки товарно-матеріальних цінностей для своєчасного поповнення виробничих запасів сільськогосподарських підприємств різних форм власності.

Вітчизняні підприємства повинні сформувати таку систему управління оборотними активами, яка б передбачала визначення оптимальної величини оборотних активів для забезпечення неперервності та стабільності виробничого процесу при мінімальних затратах, ефективності їх використання та визначення оптимальних шляхів фінансування оборотних активів.

Важливими напрямками покращення управління оборотними активами сільськогосподарських підприємств і як результат підвищення ефективності використання оборотних активів є визначення оптимальних розмірів їх вкладень на основі їх прогнозування; вдосконалення організації матеріального забезпечення виробництва; скорочення вкладень оборотних активів у сфері обігу; дотримання раціонального співвідношення галузей виробництва, культур, видів тварин, які потребують різних строків авансування затрат; обрахування показників матеріалоемісткості витрат, які є

основою для проведення контролю за раціональним використанням каналів реалізації кожного її виду; збільшення ефективності використання кредитних ресурсів; забезпечувати оптимальне співвідношення між основними та оборотними активами.

Список використаних джерел:

1. Деркач Л.П. *Экономико-статистическое изучение оборотных средств колхозов (на примере Украинской ССР): [монография]* / Л.П. Деркач – К.: Наукова думка, 1987. – 121 с.
2. Мусияка Ю.Г. *Оборотные фонды колхозов* / Мусияка Ю.Г., Иванух Р.А., Пантелейчук М.М. – К.: Урожай, 1980. – 132 с.
3. Ковбасюк М.Р. *Анализ эффективности использования оборотных средств предприятий* / М.Р. Ковбасюк // *Бухгалтерский учет*. – 1987. – № 9. – С. 14-18.
4. Бандурка О.М. *Фінансова діяльність підприємства: [підручник]* / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – К.: Либідь, 1998. – 312 с.
5. *Финансы предприятий: [учебник]* / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова [и др.]; под ред. проф. Н.В. Колчиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 413 с.
6. Ящук Д. Л. *Дослідження методології управління оборотними активами підприємств в умовах кризи* / Д. Л. Ящук // *Вісник економічного транспорту і промисловості*. – 2013. – №32. – С. 52-57.
7. *Економіка підприємства: [підручник]; за заг. ред. С.Ф. Покропивного*. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.
8. Дем'яненко Н.Я. *Повышение отдачи оборотных средств колхозов* / Н.Я. Дем'яненко. – К.: Урожай, 1988. – 112 с.
9. Бланк И.А. *Словарь-справочник финансового менеджера* / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 478 с.
10. Коробов М.Я. *Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: [навч. посіб.]* / М.Я. Коробов. – К.: Знання, 2000. – 378 с.
11. *Державна служба статистики України – [Електронний ресурс]*. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/>
12. Кравцова Т.В., Лук'яненко Т.В. *Діагностика фінансового стану аграрного підприємства* / Т.В. Кравцова // *Науковий вісник ЛНАУ*. – 2010. – № 16.
13. Худякова Г.О. *Раціональне співвідношення основних та оборотних активів аграрних підприємств* / Г.О. Худякова // *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013– № 3. – Т. 2. – С. 273-276.

14. Демьяненко Н. Я. *Оборотные средства сельскохозяйственных предприятий Украины (дореформенный период) : монографія / М. Я. Демьяненко. – К. : ННЦ ИАЭ, 2010. – 312 с.*

15. *Оборотні активи за видами економічної діяльності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до інформації: <http://ukrstat.gov.ua/>*

16. Бечко В.П. *Формування та ефективність використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств / В.П. Бечко // [За ред. Академіка УААН М.Я. Дем'яненка] – Умань: СПД Сочінський, 2008. – 136 с.*

17. *Аграрні розписки є новим інструментом кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу майбутнього урожаю. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до інформації: <http://www.agro-business.com.ua>*

18. Радченко О. *Що готує Держбюджет – 2017 для аграріїв? – [Електронний ресурс] – Режим доступу до інформації: <http://www.agro-business.com.ua>*

РОЗДІЛ 4. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ АГРАРНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

4.1. Сутність та завдання фінансової безпеки аграрних підприємств

Проблеми безпеки останнім часом мають неабияку актуальність, що пов'язано зі зростанням нестабільності та збільшенням кількості загроз сучасної цивілізації. Третє тисячоліття характеризується стрімкими процесами глобалізації та інтеграції господарської діяльності, що є передумовами формування єдиного глобального світового господарства. А відтак, у світовому економічному просторі між країнами йде боротьба за обмежені фінансові ресурси та відстоювання економічних інтересів. Такі умови призводять до виникнення певних загроз як на макро-, так і на мікрорівнях.

Ринкові відносини господарювання супроводжується зміною організаційно – правових форм власності, швидким зростанням кількості суб'єктів господарювання, появою нових методів управління та посиленням конкуренції між ними. З огляду на це варто з'ясувати умови, за яких можливий стабільний та ефективний розвиток аграрних формувань, адже фінансова безпека аграрних формувань безпосередньо пов'язана з продовольчою безпекою країни.

А.С. Соснін та П.Я. Пригунов стверджують, що економічне благополуччя і могутність будь-якого підприємства тримається на трьох китах – розвитку, безпеці та прибутку [1], тому забезпечення безпеки в сучасних умовах – першочергова проблема для всіх суб'єктів господарювання незалежно від форм власності, виду діяльності та рівня розвитку.

Нестійкий фінансовий стан аграрних формувань є причиною їх неплатоспроможності, погіршення його фінансових показників, які

призводять до незапланованих втрат і відсутності необхідного рівня прибутковості.

Розв'язання проблем фінансової безпеки зумовлене стрімкими змінами в житті України, необхідністю зайняти гідне місце в міжнародному співтоваристві, потребами адекватного реагування на загрози різних рівнів. Практично в усьому світі, а також в Україні спостерігаються негативні наслідки фінансової кризи, яка зумовила суттєве зниження попиту на промислову продукцію, насамперед галузей металургії, машинобудування, хімічної та легкої промисловості. Загальна обстановка у світі ще не досягла такого стану стабільності, щоб зміцнення безпеки не розглядати як одну з головних передумов подальшого розвитку країни, що вимагає від науковців дослідження фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Фінансова безпека суб'єктів господарювання є достатньо складною економічною категорією, і, незважаючи на відносну новизну дослідження фінансової безпеки, як окремого об'єкта, сьогодні існують різні запропоновані авторами визначення даної категорії.

За ринкових умов господарювання фінанси є рушієм будь – якої економічної системи, тому на думку Н.Й. Реверчук, саме фінансова безпека є провідною й вирішальною, адже являє собою засіб захисту від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів [2].

Фінансова безпека суб'єктів господарювання є достатньо складною економічною категорією, і, незважаючи на відносну новизну дослідження фінансової безпеки, як окремого об'єкта, сьогодні існують різні запропоновані авторами визначення даної категорії.

На думку Загороднього А.Г. [3] та З.С. Варналія [4, с.35] фінансова безпека – це захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій та установ, регіонів, галузей та секторів економіки,

держави загалом фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їхніх потреб і виконання фінансових зобов'язань.

Проект концепції фінансової безпеки України трактує фінансову безпеку як складову економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз) [5, с.34].

Фінансова безпека підприємства – це важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, економічності і конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта, яка відображається через систему критеріїв і показників його фінансового стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних резервів [6].

У монографії професора О.А. Кириченко і В.С. Сідака «Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання» обґрунтовано рекомендації щодо підходів та оцінки вибору різних систем організації управління безпекою [7].

Значний доробок до обґрунтування суті фінансової безпеки належить О.І. Барановському [8]. Так, у його монографії поняття «фінансова безпека підприємств» є синтезованим, інтегрує у собі важливі характеристики категорій «економічна безпека підприємства» та «фінансова безпека підприємства». Ці категорії досить глибоко розглядаються в сучасній літературі, що дозволяє використовувати їх теоретичну основу і методологічний апарат при дослідженні важливих змістовних характеристик поняття «фінансова безпека підприємства» як об'єкта управління.

Схожу позицію демонструють С. Гелей, М. Лесечко, Я. Малик, для яких фінансова безпека передбачає захищеність фінансових інтересів держави та суб'єктів господарювання [9, с. 235].

Позитивним моментом цього визначення є тлумачення фінансової безпеки через ступінь захищеності фінансових інтересів, хоч останні подані нечітко, але в ньому (як і в першому) не міститься механізму їх захисту. Також, на нашу думку, якщо фінансова безпека – це стан фінансової системи, то немає потреби деталізувати її складові (грошово-кредитна, валютна, банківська, бюджетна, податкова)

На думку О.І. Судакової, фінансова безпека підприємства – це важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових резервів, фінансову стабільність, ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин [10].

Поняття фінансової безпеки підприємства в найбільш загальному вигляді сформулював професор І.А. Бланк таким чином: «фінансова безпека підприємства є кількісно і якісно детермінованим рівнем його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних, збалансованих інтересів від проідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в даному і перспективному періоді» [11].

Ю. Любимцев й А. Логвина [12, с. 55-56] дають наступне визначення фінансової безпеки: це забезпечення такого розвитку економіки, фінансової системи і фінансових відносин та процесів у країні й регіоні, за якого створилися б необхідні (прийнятні) фінансові умови та ресурси для соціально – економічної стабільності й розвитку суспільства в цілому та конкретного регіону, забезпечення цілісності й єдності фінансової системи, успішного

протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам країни в цілому й конкретному районі, зокрема.

Дещо вужче трактує сутність фінансової безпеки А. Соловйова [13], яка під системою фінансової безпеки розуміє створення таких умов, за яких забезпечується жорсткий контроль за формуванням і розподілом фінансових ресурсів; за обґрунтованим, цілеспрямованим та ефективним їх використанням; виключення можливості зловживань фінансовими коштами й перенаправлення фінансових потоків у не закріпленні законодавством сфери їх використання.

На думку М. Єрмошенка, «фінансовою безпекою є такий стан фінансово – кредитної сфери, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання й населення в цілому – ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток» [14, с.33-34].

Поряд з цим А.М. Єрмошенко розкриває змістовність фінансової безпеки через визначення фінансового стану суб'єкта господарювання, котрий характеризується збалансованістю системи фінансових показників, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз і дозволяє своєчасно та у повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, а також забезпечує ефективний розвиток суб'єкту господарювання в поточному та наступних періодах [15].

Аналогічної думки дотримується й К.С. Горячова, яка доводить, що фінансова безпека – це наявність такого фінансового стану, котрий характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і

завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [16].

Ряд вчених визначають фінансову безпеку підприємства як стан найбільш ефективного використання ресурсів підприємства, при якому значення інформаційних фінансових показників ліквідності, платоспроможності, рентабельності, оборотності, прибутковості продаж й капіталу знаходяться у межах припустимих меж своїх граничних значень» [17, 18, 19].

«Фінансова безпека підприємства – це сукупність заходів, спрямованих на запобігання збиткам від негативної дії усіх чинників впливу на фінансову безпеку за різними аспектами фінансово – господарської діяльності» [20].

Фінансову безпеку розкриває через стан функціонування та розвитку суб'єкта господарювання М.М. Медвідь, який відмічає, що фінансова безпека – це стан економічного розвитку, який характеризується необхідними фінансовими ресурсами для задоволення потреб, виконання функціональних зобов'язань стосовно захисту фінансових інтересів, попередження фінансових загроз та небезпек, подолання фінансової кризи та забезпечення ефективного функціонування [21].

Мельник Л.Г. визначає фінансову безпеку як внутрішньовиробничу складову економічної безпеки. У фінансовому менеджменті за достатньо глибоких досліджень окремих елементів економічної безпеки фінансова безпека підприємства, що пов'язана із забезпеченням його фінансової стійкості, нейтралізацією фінансових ризиків, у самостійний об'єкт управління також не виділена [22].

На думку А.В. Гукової та І.Д. Анакіної сутність фінансової безпеки підприємства полягає в здатності підприємства самостійно розробляти й проводити фінансову стратегію, відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного й конкурентного середовища. Тобто фінансова безпека представляє такий стан підприємства, що:

- 1) дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді;
- 2) задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства;
- 3) забезпечує достатню фінансову незалежність підприємства;
- 4) здатна протистояти існуючим і виникаючим небезпекам і погрозам, що прагнуть завдати фінансової шкоди підприємству, або змінити небажано структуру капіталу, або примусово ліквідувати підприємство;
- 5) забезпечує достатню гнучкість при прийнятті фінансових рішень;
- 6) захищає фінансові інтереси власників підприємства [23, с.101].

З.М. Васильченко та І. П. Васильченко наголошують, що фінансова безпека підприємства – це і є сама захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин [24].

Р.С Папехін стверджує, що фінансова безпека – визначає певний стан фінансової стабільності, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризуються можливістю підприємства протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам [25].

М.Ю. Погосова та В.С. Лебедева акцентують увагу на тому, що фінансова безпека підприємства – це складова економічної безпеки підприємства, яка являє собою такий стан підприємства, що:

- забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства;
- дозволяє самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію;
- дозволяють ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення;
- має бути оцінена якісними та кількісними показниками, які мають граничні значення [26].

В.В. Шелест стверджує, що фінансова безпека підприємства – це такий фінансовий стан, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх впливів, дозволяє забезпечити ефективну діяльність підприємства за рахунок оптимального залучення майна, переданого установниками в управління в довгостроковому періоді [27].

Н.С. Самбуріна вважає, що фінансова безпека підприємства – це стан захисту від загроз, що виникають у процесі його розвитку та функціонування, як суб'єкт фінансових відносин [28].

Ю.Г. Лисенко пропонує трактувати поняття «фінансової безпеки підприємства» як кількісно – якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну можливість захисту його пріоритетних, збалансованих фінансових інтересів від визначених реальних та потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі фінансової політики підприємства [29].

Головною умовою досягнення фінансової безпеки підприємства є його спроможність протидіяти виникаючим внутрішнім та зовнішнім небезпекам та загрозам, які здатні завдати фінансової школи підприємству, негативно вплинути на зміну структури капіталу тощо.

На думку О. Груніна, фінансова безпека – це стан соціально – технічної системи підприємства, який дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту [30]. З даним визначенням погоджується і В.В. Вітлінський, та зазначає, що фінансова безпека підприємства – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, результативності їх розміщення й використання, при якому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності – на основі зростання прибутку й активів при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності [31].

Дослідження літературних джерел дозволило дійти висновку, що переважна більшість науковців в сутності фінансової безпеки суб'єктів господарювання вбачають певні загрози для фінансового стану. Тому в умовах сучасної економічної кризи в Україні, коли досить велика кількість суб'єктів господарювання опинилася в скрутному становищі, маючи досить велику проблему неплатежів, погіршення ліквідної позиції та фінансового стану, а іноді й реальної загрози банкрутства, авторська позиція щодо розуміння фінансової безпеки суб'єктів господарювання є наступною – це система стратегічних і тактичних заходів та інструментів фінансового забезпечення збалансованого розвитку шляхом мобілізації фінансових ресурсів для стійкого розширеного відтворення суб'єктів господарювання.

У системі фінансової безпеки основним питанням, безумовно, є визначення сутності та переліку її загроз, оскільки їх усунення є чи не найважливішою складовою державної політики [32, с. 21]. Існує кілька підходів до визначення сутності загроз фінансовій безпеці. Деякі вчені ставлять знак рівності між поняттями «загрози фінансовій безпеці» та «загрози національним інтересам держави у фінансово-кредитній сфері» [33, с. 4], з чим не можна погодитися, бо має місце як загальне, так і часткове явище. Інші розуміють їх як сукупність умов, процесів та чинників, які перешкоджають реалізації національних інтересів або створюють їм небезпеку [34, с. 78], як наявність слабких зв'язків у системі безпеки [35, с. 26]. Є думка, що загрози – це конкретні і безпосередні форми небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов [36, с. 23]. І. Бінько, В. Шлемко загрози (на прикладі загроз економічній безпеці) визначають як явні чи потенційні дії, що ускладнюють (унеможливлюють) реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи [37, с. 13]. Слід погодитися з тими дослідниками, які вважають загрози сукупністю негативних чинників чи

умов. А щодо визначення їх ролі, то прийнятною є думка І. Бінька та В. Шлемка: загрози ускладнюють реалізацію національних інтересів, створюють небезпеку для держави, суспільства, особи.

Отже, загрози фінансовій безпеці є сукупністю негативних чинників (умов), які ускладнюють (унеможливають) реалізацію важливих фінансових інтересів суб'єктів господарювання та створюють небезпеку фінансовій незалежності України.

Завдання безпеки реалізується за окремими напрямками захисту діяльності суб'єктів господарювання, визначаються специфікою його діяльності та загрозами внутрішнього та зовнішнього середовища [38].

Система безпеки аграрного формування покликана виконувати певні функції, зокрема: планування та прогнозування, виявлення, запобігання, ослаблення небезпек і загроз; забезпечення захищеності інтересів підприємства та його персоналу, збереження його майна, створення сприятливого конкурентного середовища.

Підприємства лише тоді знаходяться в належному стані фінансової безпеки, якщо їх фінансові інтереси певною мірою узгоджено з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища: споживачами, постачальниками, конкурентами, інвесторами. При цьому досить правомірно пов'язується рівень фінансової безпеки аграрних формувань з рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

І. А. Бланк виділяє такі істотні характеристики поняття «фінансова безпека підприємства»: 1) як основа елемента системи його економічної безпеки; 2) як базове значення рівня і структури фінансового потенціалу підприємства в забезпеченні цілей його економічного розвитку. Ця роль визначається тим, що: фінансова діяльність дає змогу реалізувати економічну стратегію підприємства; операції, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства, мають стабільний характер, тобто здійснюються постійно; фінансова діяльність відіграє важливе значення в забезпеченні стабілізації

економічного розвитку підприємства загалом; ризики, які пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства (фінансові ризики) за своїми негативними наслідками належать до категорії найбільш небезпечних [11].

Одночасно, вказуючи на роль фінансових інтересів в системі фінансової безпеки, І. Бланк зазначає, що фінансові інтереси визначають основу її побудови, формують напрями розвитку фінансової діяльності та найбільш впливові стимули щодо активізації і підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства. На його думку, система забезпечення фінансової безпеки підприємства визначається пріоритетними фінансовими інтересами, саме які й потребують захисту.

Такий підхід щодо ролі пріоритетних фінансових інтересів в системі фінансової безпеки підприємства розвиває К. Горячева, яка вважає основним фінансовим інтересом підприємства отримання прибутку [16]. На її думку, саме на базі цього показника можна будувати всю систему забезпечення фінансової безпеки підприємства. Цю точку зору поділяє Б. Вишнівська, яка вважає головною метою підприємницької діяльності отримання максимальних доходів при мінімальних втратах капіталу в умовах конкурентної боротьби [39].

Крім того, фінансова безпека є системою кількісних і якісних параметрів фінансового стану аграрного формування, що в комплексі відображає рівень його фінансової захищеності. У цій характеристиці поняття «фінансової безпеки суб'єкта господарювання» можна виділити наступні складові: фінансова безпека виражає визначений аспект його фінансового стану, що відображає той чи інший рівень його фінансової захищеності; фінансовий стан суб'єкта господарювання, що характеризує його фінансову безпеку, відображається визначеною сукупністю параметрів; параметри системи фінансової безпеки суб'єкта господарювання потребують чіткої якісної і кількісної детермінації.

«Фінансова безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норм дивідендних виплат за цінними паперами підприємствами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово – господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку» [38].

«Фінансова безпека підприємства – стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, відображеного в оптимальних значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних та обігових фондів підприємства, структури його капіталу, норм дивідендних виплат за цінними паперами, також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатору поточного фінансово – господарського стану підприємства і перспектив його технічного та фінансового розвитку» [40].

Фінансова безпека корпорацій в АПК – це стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від різноманітних внутрішніх та зовнішніх загроз, який гарантує найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів підприємства для забезпечення стабільного функціонування та динамічного розвитку.

З метою проведення ґрунтовного дослідження сутності фінансової безпеки аграрних корпорацій ми пропонуємо власне бачення даної дефініції. Зокрема, фінансова безпека розвитку системи корпоративного управління – це ефективне використання корпоративних ресурсів підприємством через сегмент цивілізованого ринку цінних паперів.

З огляду на це, розглядати сутність поняття фінансової безпеки корпорацій в АПК та її особливостей не можна без чіткого з'ясування ролі

фінансової безпеки для стратегічного розвитку. Тим паче, що фінансова безпека корпорацій – необхідна ланка в механізмі господарювання будь-якого підприємства, і від її рівня та тривалого існування безпосередньо залежить розвиток підприємства у перспективі.

Фінансова безпека суб'єктів господарювання визначається:

- рівнем дефіциту необхідних коштів для фінансування інвестиційних проектів;
- стабільністю та стійкістю фінансового стану підприємства;
- нормалізацією фінансових потоків та розрахункових відносин;
- стійкістю відносин з фінансовими партнерами (інвесторами, банківськими установами, страховими компаніями);
- ступенем захисту інтересів акціонерів;
- забезпеченням фінансових умов для активізації інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства.

Розуміння фінансової безпеки як об'єкта дослідження повинно ґрунтуватися на розумінні природи фінансової системи, не обмежуючись такими функціями цієї системи, як розподіл, перерозподіл та акумуляція грошових коштів. Як система, вона включає конкретні характеристики фінансових інструментів, що відображають в певній мірі характер відносин власності, і в свою чергу, сукупність відносин власності та характеристик фінансових інструментів формує рух капіталів та їх розподіл в межах грошової та кредитно-фінансової політики, що реалізується. Ринкова економіка зумовлює посилення ролі фінансів та визначає їх нове місце в системі господарювання. Більшість ринкових інструментів відносяться до елементів фінансового механізму, тобто входять до складу фінансової системи. Роль та значення фінансової сфери в українській економіці в останнє десятиліття кардинально змінилася. Із механізму обслуговування сучасних економічних процесів, вона перетворилася в джерело сучасного розвитку економіки та суспільства, а в умовах посилення глобалізації роль

фінансових відносин в світовій економіці все більше посилюється. Фінанси все більше стають достатньо самостійним сегментом економіки, що володіє потужним потенціалом.

Аналізуючи еволюцію фінансів, можна відмітити, що вона є результатом оцінки соціальних процесів та має технологічне походження. Фінанси як об'єкт ресурсів, мають тривалий історичний період розвитку в якості засобу оцінки та значущості ресурсів суб'єктів та обсягів втрат. Вони не лише світ оцінок та порівнянь, але й специфічна форма діяльності, що ґрунтується на знаннях фінансових технологій і розвивається відносно самостійно, в відірваності від реальної економіки. Це, свого роду фінансове виробництво, зі своїми технологічними ресурсами, законами, формою об'єктивної реальності.

Посилення ролі фінансових відносин в економіці країни приводить до зростання значення забезпечення фінансової безпеки не лише на рівні держави, але й на рівні окремого суб'єкта господарювання. Сучасні підприємства, навіть ті з них, чії акції не котируються на фондовому ринку, та не залучають безпосередньо фінансові ресурси через фондові ринки, все рівно відчувають на собі наслідки фінансової кризи. Саме це й зумовлює підвищення уваги до розробки системи фінансової безпеки на підприємствах.

Забезпечення стійкого зростання суб'єктів господарювання, стабільності результатів їх діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників і суспільства в цілому, неможливі без розробки й проведення самостійної стратегії, що в сучасній економіці визначається наявністю ефективної системи їх фінансової безпеки. Саме стан фінансів суб'єктів господарювання багато в чому зумовлює ефективність їх діяльності в ринковій економіці, що і призводить до необхідності розгляду проблем забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Перед фінансовою безпекою суб'єктів господарювання поставлені певні завдання, зокрема:

ідентифікація ризиків і пов'язаних з ними потенційних загроз;
визначення індикаторів фінансової безпеки суб'єктів господарювання;
впровадження індикаторів фінансової безпеки суб'єктів господарювання;
впровадження системи діагностики та моніторингу стану фінансової безпеки;
контроль та оцінка ефективності дії системи фінансової безпеки;
створення необхідних фінансових умов, що забезпечують стабільне зростання суб'єктів господарювання;
створення умов для формування оптимального обсягу фінансових ресурсів із внутрішніх і зовнішніх джерел;
підтримка фінансової стійкості й платоспроможності суб'єктів господарювання протягом усього періоду функціонування;
створення умов, необхідних для забезпечення оптимального обсягу й рівня ефективності інвестицій;
мінімізація фінансових ризиків суб'єктів господарювання;
своєчасне впровадження у фінансову діяльність фірми сучасних технологій управління та інструментарію їх забезпечення;
ефективний і швидкий вихід фірми з фінансової кризи й нейтралізація її наслідків [14].

Одним із важливих завдань забезпечення фінансової безпеки є розробка стратегії фінансової безпеки. Стратегія фінансової безпеки підприємства – це заходи в сфері фінансових відносин, спрямовані на створення умов і ресурсів фінансової стабільності та економічного зростання суб'єктів господарювання при забезпеченні їх фінансової стійкості та платоспроможності.

Для розробки адекватної фінансової стратегії суб'єктів господарювання, що відповідає їх цілям та завданням, необхідно проведення аналізу поточного фінансового стану суб'єктів господарювання, визначення

шляхів, факторів, способів досягнення завданого рівня фінансової безпеки, створення фінансових умов і ресурсів для досягнення цілей суб'єктів господарювання.

Особливо важливим є захищеність фінансових інтересів підприємства, оскільки в залежності від того, як саме вони будуть ідентифіковані залежить зміст системи фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Фінансові інтереси підлягають уточненню на кожному етапі розвитку суб'єктів господарювання. По мірі розвитку окремого підприємства, змінюються його фінансові інтереси, його пріоритети, кількісні та якісні параметри. Це залежить від:

- стадії життєвого циклу;
- галузевої приналежності;
- масштабів діяльності;
- зміни параметрів зовнішнього середовища (рівня конкуренції, попиту, розвитку технологій та ін.);
- зміни власників бізнесу.

На різних етапах розвитку суб'єктів господарювання фінансові інтереси можуть бути підпорядковані визначальній стратегії, спрямованій на стабілізацію, виживання або подальший розвиток. Динамізм фінансових інтересів суб'єктів господарювання є однією із форм їх адаптивного механізму, що забезпечує ефективне здійснення фінансової діяльності в умовах ринкової економіки. Розглядаючи фінансові інтереси суб'єктів господарювання, слід відмітити, що вони пов'язані з головною метою функціонування і реалізується з цією метою в єдиному комплексі.

В сучасних умовах все більша кількість суб'єктів господарювання при реалізації своїх стратегічних завдань обирають в якості головного критерію своєї діяльності зростання ринкової вартості підприємства.

Цей показник знаходить все більше поширення при оцінці результатів розвитку підприємства, як в світовій (Т.Коупленд, Т.Коллер, Д.Муррін,

Е.Хелферд), так і у вітчизняній практиці. Теоретичним обґрунтуванням цього завдання є теорія управління, яка базується на трьох основних положеннях:

визначення економічних принципів діяльності: аналіз завдань, визначення економічного положення, аналіз витрат, визначення компромісів;

визначення ефективності використання ресурсів: інвестиційна основа, капітальні вкладення, залучення капіталу, трудові ресурси;

визначення інвестиційної вартості акціонерного капіталу: схеми грошових потоків, очікування інвесторів, співвідношення між ризиком та дохідністю.

Дані складові розглядають деталізовано фінансові питання та допомагають керівництву приймати рішення, що дозволяють збільшувати вартість акціонерного капіталу. Головною ідеєю управління з метою збільшення вартості акціонерного капіталу є усвідомлення керівництвом зобов'язання обґрунтовувати всі свої інвестиційні, фінансові та виробничі рішення на економічній основі, тобто з врахуванням концепції зміни вартості грошей у часі, та керувати наявними ресурсами таким чином, щоб забезпечити найвищий економічний ефект. Це, в свою чергу, приведе до збільшення вартості власного капіталу підприємства та зміцнення становища підприємства на ринку.

Таким чином, фінанси – це канал проникнення, що дозволяє контролювати підприємство із зовні. Зовнішній контроль швидко поширюється на всі сторони економічної діяльності суб'єктів господарювання. І чим більше у суб'єктів господарювання можливостей контролювати фінансові відносини, тим з більшою впевненістю можна говорити про їх економічній та фінансовій владі, що дозволяє забезпечувати суб'єктам господарювання додаткові переваги: конкурентів можна закрити, поглинути чи диктувати свої вигідні умови діловим партнерам.

Саме тому фінансова безпека суб'єктів господарювання є важливою складовою фінансовою безпеки держави, забезпеченню якої повинна

приділятися особлива увага саме на макрорівні. Для цього необхідно вирішити наступні завдання:

Ідентифікувати загрози та небезпеки для суб'єктів господарювання.

Встановити індикатори фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Розробити систему моніторингу за фінансовою безпекою.

Розробити заходи, що спрямовані на забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання, в короткостроковому, та довгостроковому періоді.

Аналіз та контроль виконання заходів.

Ідентифікувати загрози та небезпеки для суб'єктів господарювання в залежності від зміни стану зовнішнього середовища, цілей та завдань суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства: (учебное пособие) / А.С. Соснин, П.Я. Пригунов (Государство, регион, предприятие, личность)/ Под ред. Е.А. Олейникова. – К.: Изд-во Епрон. ун-та, 2002. – 559 с.

2. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: Монографія. – Львів: ЛБІНБУ, 2004. – 175 с.

3. Загородній А.Г. Фінансово – економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – с.10.

4. *Економiчна безпека: навч. Посiб. [Текст] / за ред. З. С. Varnaliia. К.: Знання, 2009. – 647с.*

5. Мартюшева, Л. С. Фінансова безпека підприємств [Текст] : конспект лекцій / Л. С. Мартюшева, Т. Б. Кузенко, О. Ю. Литовченко. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2008. – 140 с.

6. Козак Л.С. Концептуальні та методичні засади формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства / Л.С. Козак, І.В. Багровецька // Економіка і управління. – 2008. - №13. – с.97 – 101.

7. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: Монографія / Кириченко О. А., Сідак В.С. та ін. — К.: Університет "Крок", 2008. — 403 с.

8. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія / О.І. Барановський. Інститут економічного прогнозування – К.: Фенікс, 1999. – 338с.

9. Лесечко М. Д. Економічна безпека України: внутрішні та зовнішні чинники: навч. посіб. / [М. Д. Лесечко, Я. Й. Малик, С. Д. Гелей та ін.]. — Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2002. — 256 с.
10. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О.І. Судакова // Економічний простір. — 2008. — № 9. — С. 140-148. — Електронний ресурс — Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal
11. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / Бланк И.А. — К.: Эльга, Ника — Центр, 2004. — 784с.
12. Любимцев Ю., Логвина А. Концепция финансовой безопасности (общегосударственный и региональные аспекты) // Вопросы экономики. — 1998. — № 3. — С. 55-64.
13. Соловьева А. Проблемы формирования системы финансово-экономической безопасности в России. — Режим доступу: www.sbcinfo.ru/article/10th_
14. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. — 309 с.
15. Єрмошенко А. М. Механізм забезпечення фінансової безпеки страхових організацій: Автореф. дис...канд. екон.наук: 08.06.01 / Анастасія Миколаївна Єрмошенко; [Київ. нац. торгов.-екон. у-т]. — Київ, 2006. — 20 с.
16. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. — 2003. - №8. — с.65- 67.
17. Александров И.А., Орлова Е.А., Половян А.В. Оценка финансовой безопасности промышленного предприятия // Наукові праці ДонНТУ. — 2002. - №46. — с.12 – 19.
18. Кузенко Т.Б. Управління фінансовою безпекою підприємства: методичний аспект / Т.Б. Кузенко, Н.В. Сабліна, О.Ю. Литовченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2010. - №29. — с.119 – 124.
19. Фоменко А.В. Механізм формування організаційно – управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспорту машинобудування / А.В. Фоменко // Вісник НТУ «ХПІ». — 2012. - №51 (957). — с.84 -91.
20. Голухов Г., Рейхарт Д., Шиленко Ю. Управління фінансовою безпекою підприємства в процесі його реструктуризації // Проблеми науки. — 2008. - №9. — с.19 – 23.
21. Медвідь М.М. Фінансова безпека регіонів України (на прикладі Харківської області): автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н.: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / М.М. Медвідь. — Полтава.: ПНТУ ім. Ю.Кондратюка, 2008. — 23 с.
22. Економіка підприємства / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л.Г. Мельника. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. — 648с.

23. Гукова А.В., Аникина И.Д. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности // Образование и общество. – 2006. - №3. – с.98 – 102.

24. Васильченко З.М., Васильченко І.П. Теоретична концепція оцінки економічної безпеки банку / З.М. Васильченко, І.П. Васильченко // Банківська справа. – 2006. - №4. – С.36.

25. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятия / Р.С. Папехин. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16с.

26. Погосова М.Ю. Аналіз методичного забезпечення оцінювання фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / М.Ю. Погосова, В.С. Лебедева // Экономические науки. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>

27. Шелест В.В. Управління фінансовою безпекою довірчого товариства / В.В. Шелест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №3. – с.181 – 184.

28. Самбуріна Н.С. Аналіз фінансової складової безпеки підприємства / Н.С. Самбуріна. – Х.: Изд. ХНЕУ, 2006.

29. Лысенко Ю.Г., Андриенко В. Н., Беликова Т.Ю. и др. Корпоративное управление крупным промышленным комплексом / Под общ. Ред. Ю.Г. Лысенко и В.Н. Андриенко. Донецк: ООО «Юго – Восток, Лтд», 2003. – 327с.

30. Грунин О. Экономическая безопасность организации / О.Грунин, С. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160с.

31. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480с.

32. Юридична енциклопедія :в 6 т./[редкол. : Ю. С. Шемшученко (гол. ред.) та ін.]. — К.: Укр. енцикл.,1998. — Т. 1 : А—Г. — 672 с

33. Ермошенко Н. Определение угрозы национальным интересам государства в финансово-кредитной сфере / Н. Ермошенко // Экономика Украины. — 1998. — № 1. — С. 4—12.

34. Ліпкан В. А. Національна і міжнародна безпека у визначеннях та поняттях / В. А. Ліпкан, О. С. Ліпкан, О. О. Яковенко. — К. : Текст, 2006. — 256 с.

35. Копан О. Соціальна безпека як об'єкт державної діяльності / О. Копан // Право України. — 2001. — № 11. — С. 26—27.

36. Ермошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.

37. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Білько. — К.: НІСД, 1997. —144 с.

38. Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємства. – К.: ЦУЛ, 2008. – 240с.

39. Вишнівська, Б. Методи мінімізації фінансових ризиків [Текст] / Б. Вишнівська // Економіст. – 2007. – № 6. – С. 58 – 59.

40. Мунтіян В.І. *Економічна безпека України*. / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.

41. Ареф'єв В. О. *Моделювання управлінських впливів щодо формування системи фінансової безпеки підприємств* / В. О. Ареф'єв // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – 2011. – № 36. – С. 110–112.

4.2 Фінансово-економічна безпека у діяльності

сільськогосподарських підприємств: об'єкт антикризового управління

Сільськогосподарські підприємства України, на відміну від промислових, мають найбільш схильну тенденцію до кризового стану через нездоланність виробничої складової природно-сезонної залежності, економічно-збутової ситуації (диспаритет цін на матеріали і сировину), умови кредитування та ін., що вимагає впровадження активних антикризових заходів управління. Нівелювання кризових явищ в максимальному збереженні роботоздатності товаровиробників потребує необхідний потенціал виживання, та є стратегічно важливими для країни в цілому щодо забезпечення продовольчої безпеки. Це зумовлює виникнення та поширення нового, специфічного за своїми завданнями й функціями виду управління – антикризового, як для усіх національних підприємств, так і для сільськогосподарських зокрема.

Звичайно, кризова ситуація в діяльності сільськогосподарського підприємства не виникає раптово, вона має свої причини, яка прихована в самому ринковому господарстві з постійною зміною ринкових орієнтацій споживачів, невизначеністю економічної поведінки контрагентів, необхідністю постійного коригування основних елементів та функціональних підсистем господарства. Суттєвим фактором є і несприятливий вплив зовнішнього середовища (економічний, політичний, соціальний).

На виникнення та поглиблення кризи безумовно впливають економічні фактори, де традиційно виокремлюють загальноекономічні (визначають загальні умови функціонування) та ринкові (тенденції розвитку окремих

ринків товарів і послуг). Проте внутрішні фактори вважаються головною першопричиною розвитку кризи і полягають у неякісному управлінні – кризовий тип менеджмент: склад керівництва із недостатніми знаннями, управлінські працівники у незбалансованій адміністративній команді, відсутність стратегічного підходу, слабка дисципліна. В цілому це посилює дію як недостатній контроль.

Залежно від формування фінансових джерел, необхідно виокремити кризові фактори, що пов'язані з операційною діяльністю – це неефективний маркетинг, структура поточних витрат (висока частка постійних витрат), низький рівень використання основних фондів, високий розмір страхових та сезонних запасів, недостатньо диверсифікований асортимент сільськогосподарської продукції, неефективний виробничий менеджмент на дільницях господарства. Щодо інвестиційної діяльності – довготривалість освоєння інвестиційних ресурсів з їх перевитрачанням, недосягнення запланованих обсягів прибутку за здійсненими інвестиційними проектами, неефективний інвестиційний менеджмент. У фінансовій діяльності – неефективна фінансова стратегія з точки зору ліквідності структури активів, надмірна частка позикового капіталу з високою часткою короткострокових джерел в його залученні, перевищення допустимих меж фінансових ризиків, неефективний фінансовий менеджмент.

На практиці криза ідентифікується із загрозою неплатоспроможності та банкрутством сільськогосподарського підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні, або відсутність у нього потенціалу для успішного функціонування. З позиції фінансового менеджменту, кризовий стан полягає в його неспроможності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої сільськогосподарської діяльності, чим загрожує фінансовій безпеці товаровиробника в цілому. При цьому важливою передумовою застосування дієвих антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи, а саме: фактори виникнення кризи, її вид, стадія розвитку.

Існування таких причинно-наслідкових зв'язків призводить до втрати сільськогосподарським підприємством ліквідності, що зумовлює зменшення обсягів реалізації продукції, призводить, з одного боку, до зниження прибутковості та збільшення збитковості, а з іншого – до зниження рівня ліквідності та платоспроможності. Крім того, закономірність симптомів фінансової кризи є її непомірна кредиторська заборгованість, неплатоспроможність, і як наслідок – банкрутство.

В умовах ринкової економіки, сільськогосподарські підприємства здійснюють свою фінансово-господарську діяльність знаходячись під постійним впливом несприятливих внутрішніх та зовнішніх чинників, які можуть призвести до фінансової кризи та банкрутства. З цих позицій об'єктивно зростає актуальність ефективного антикризового фінансового менеджменту як системи своєчасних методів і прийомів, здатних запобігти фінансовій кризі й уникнути банкрутства. Поняття антикризового фінансового управління дуже широке. Воно включає глобальні проблеми сьогодення й періодично виникаючі поточні проблеми, спричинені порушеннями виробничої стратегії і тактики господарювання.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення поняття антикризового фінансового управління. Серед яких, це визначення особливого режиму виконання функцій фінансового менеджменту, який полягає в організації фінансової роботи на підприємстві із врахуванням необхідності профілактики та нейтралізації фінансової кризи. Головне завдання – ефективно використання фінансового механізму з метою запобігання банкрутства та забезпечення фінансового оздоровлення підприємства [1].

Крім того, під антикризовим управлінням підприємством розуміється управління, яке спрямовано на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи –

аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками [2].

Розгляд змісту антикризового фінансового управління, як розробка комплексу заходів з профілактики фінансової кризи та її подолання, визначає саме поняття антикризового фінансового управління – розробка і реалізація заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності та забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства для виходу з кризового стану. Це характеризує антикризове фінансове управління підприємством як тип управління, спрямований на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства [3].

В загальному вигляді антикризове фінансове управління можна представити системою прийомів та методів управління фінансами, спрямованою на попередження фінансової кризи та банкрутства сільськогосподарського підприємства, яке найбільш економічно вразливе, сприймаючи сезонний чинник виробництва. Звідси антикризове фінансове управління сільськогосподарським підприємством можна розглядати у двох ракурсах: система профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи (постійний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, прогнозування банкрутства, управління ризиками з їх мінімізацією та нейтралізацією), впровадження системи попереджувальних заходів; система управління фінансами, спрямована на виведення товаровиробника з кризи, в тому числі шляхом проведення санації чи реструктуризації.

Вищевикладене тісно взаємопов'язується з трактуванням основної мети антикризового фінансового управління, де визначено, що розробка і реалізація таких заходів першочергово спрямовується на швидке відновлення

платоспроможності та забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства для виходу з кризового стану [4].

Для підтримання фінансової рівноваги, забезпечення стабільної ліквідності, платоспроможності і прибутковості, фінансовий менеджмент повинен організувати фінансову роботу в сільськогосподарському підприємстві таким чином, щоб операційна, інвестиційна та фінансова діяльність здійснювалися з врахуванням вимог політики антикризового фінансового управління. А сприймаючи фактор виникнення фінансової кризи та неефективність заходів оздоровлення на багатьох сільськогосподарських підприємствах, з низьким рівнем операційного менеджменту і фінансового зокрема, елементи системи антикризового управління доцільно запроваджувати як на успішно функціонуючих сільськогосподарських підприємствах, так і на тих які опинилися у фінансовій кризі. У першому випадку основне завдання системи полягає в недопущенні фінансової кризи, в другому – подолання (фінансове оздоровлення).

Спираючись на практику і досвід ведення господарської діяльності, в наукових літературних джерелах класифікація політики антикризового фінансового управління подається як частина загальної фінансової стратегії будь-якого суб'єкта господарювання, і полягає в розробці системи методів попередньої діагностики погрози банкрутства та «включення» механізму фінансової безпеки підприємства щодо його виходу з кризового стану. Реалізація політики антикризового фінансового управління при загрозі банкрутства передбачає [5]:

1. Здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку.
2. Визначення масштабів кризового стану підприємства.
3. Дослідження основних факторів, що обумовлюють кризовий розвиток підприємства.

4. Формування системи цілей виходу підприємства з кризового стану, адекватних його масштабам.

5. Вибір і використання діючих внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства, що відповідають масштабам його кризового фінансового стану.

6. Вибір ефективних форм санації підприємства.

7. Забезпечення контролю за результатами розроблених заходів щодо висновку підприємства з фінансової кризи.

Виходячи з цього, заходи подолання фінансової кризи поділяються на оперативні, тактичні та стратегічні. До оперативних заходів належать ті, що мають на меті призупинити «відтік» коштів (заморожування рахунків до оплати, короткострокові поступки з оплати боргів, оплата термінових зобов'язань, призупинення витрат на технічну модернізацію, підвищення кваліфікації та ін.), а також інтенсифікація «притоку» коштів (продаж чи здавання в оренду основних фондів, відмова від закупівлі матеріалів на користь найбільш необхідних, розгляд варіантів кредитування та ін.). Тактичні заходи можуть набирати вигляду постійно-діючих планів або спеціальних планів з фінансового оздоровлення за встановленими періодами (бюджетами доходів) надходження виручки від реалізації сільгосппродукції. Прийняття рішень щодо змісту та часових (сезонних) характеристик заходів залежить від типу та глибини фінансової кризи. Стратегічні заходи покликані забезпечити перспективу у збалансуванні доходів і витрат за видами діяльності сільськогосподарського підприємства, і особливо виробничу складову у розрізі продукції та врахувати можливість інвестиційно-інноваційний його поступ.

Таким чином, для фінансового оздоровлення сільськогосподарського підприємства, залежно від причин виникнення кризових явищ у його фінансовій підсистемі, необхідно застосовувати заходи в таких напрямках:

– подолання кризи платежів;

- реструктуризація кредиторської заборгованості, зокрема за основним боргом, санкціями;

- забезпечення достатнього рівня надходження коштів;

- економія поточних витрат.

Серед вищевикладених заходів, особливе місце займає реструктуризація заборгованості, яка дає змогу забезпечити підґрунтя для подальших антикризових перетворень у сільськогосподарському підприємстві. Фінансова реструктуризація посідає чільне місце в загальному процесі реструктуризації суб'єктів господарювання, а її заходи виходять за межі суто фінансових важелів та потребують участі практично всіх підрозділів товаровиробника. В доповнення цьому, антикризовий фінансовий менеджмент у значній мірі повинен спиратися й на функціональний та методологічний інструментарій контролінгу і враховувати вимоги законодавства, яке визначає механізм фінансової санації та банкрутства суб'єктів господарювання.

Розглядаючи економіко-виробничу суть контролінгу, необхідно зазначити, що це спеціальна, саморегулююча система методів та інструментів яка спрямована на функціональну підтримку операційного менеджменту будь-якого суб'єкта підприємництва (зокрема і фінансового), і включає в себе інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішній консалтинг [6].

На практиці прийнято розрізняти різну секторальність контролінгу: фінансовий, збутовий, дивізіональний, контролінг виробництва та закупівель тощо. Більшість методів та інструментів контролінгу є універсальними і можуть бути використані в різних його секторах. Функції контролінгу полягають у формуванні інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання, де базовим його підґрунтям є показники виробничого й фінансового обліку, а також інформація яка надходить із зовнішнього середовища, зосереджуючись на техніко-економічних даних за окремими

користувачами інформації, а також за її тематикою, що важливо для створення системи раннього попередження та реагування. Це зумовлює координацію планів виробничої діяльності сприяє побудові «дерева цілей» які ставляться перед суб'єктом господарювання. Звідси «дерево цілей» – графічне зображення підпорядкованості та взаємозв'язку цілей, демонструє декомпозицію генеральної мети на окремі завдання.

Стратегічне та оперативне планування виконує ряд завдань: визначення стратегічних напрямків діяльності суб'єкта господарювання, формулювання стратегії його розвитку, стратегічних факторів успіху, горизонтів планування, розробки концепції та плану фінансового оздоровлення. Немаловажною тут складовою є контроль і ревізія та внутрішній аудит, який здійснюють для виявлення причин відхилень від планів і визначення слабких місць суб'єкта господарювання, здебільшого за допомогою факторного аналізу відхилень [7].

Таким чином фінансовий контролінг можна виокремити як саморегулюючу безпекову систему методів і інструментів, спрямовану на функціональну підтримку фінансового менеджменту сільськогосподарського підприємства шляхом концентрації контролюючих дій за основними напрямками управління його фінансами, виявлення відхилень фактичних значень контрольних показників від нормативних (планових) і вжиття оперативних заходів для нормалізації процесу управління фінансами. Провідною метою фінансового контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та зростання вартості капіталу при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Таким чином, фінансовий контролінг є невід'ємною підсистемою фінансового менеджменту, його основні функції проявляються у формуванні інформації для керівництва сільськогосподарського підприємства з її обробкою, координації фінансових планів та різних функціональних систем

фінансового управління, стратегічному та оперативному фінансовому плануванні, контроль за виконанням фінансових планів, методичному забезпеченні фінансової діяльності та внутрішньому консалтингу.

Впровадження системи фінансового контролінгу у сільськогосподарському підприємстві дає змогу значно підвищити ефективність його фінансового менеджменту, що виступає основою побудови системи управління його фінансово-економічною безпекою. Де базовими складовими оперативного фінансового контролінгу є система річних бюджетів і бюджетний контроль. У разі необхідності бюджети можуть складатися з розбивкою по кварталах, місяцях, декадах чи днях. Взаємозв'язок бюджетування та бюджетного контролю характеризує основний зміст оперативного контролінгу, який власне і полягає в систематичному порівнянні фактичних показників виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства із запланованими та подальшому аналізі відхилень з їх подальшим попередженням.

Коло завдань, які належать до компетенції бюджетного контролю, включає управлінський облік, аналіз відхилень, а також рапортування. В оперативних звітах (рапортах) інтерпретуються результати виконання бюджетів, наводиться оцінка основних економічних показників, а також формулюються пропозиції які випливають з аналізу відхилень, що є дієвим інструментом в системі управління фінансовою безпекою сільськогосподарського підприємства.

Отже, типовою для багатьох сільськогосподарських підприємств є проблема неефективного управління ризиками та оперативного виявлення і використання додаткових заходів поліпшення діяльності, наслідком чого може бути зменшення потенціалу розвитку та фінансова криза. З метою своєчасної ідентифікації чинників, які інформують про окремі економічні показники, внутрішні та зовнішні параметри діяльності товаровиробника, необхідним є вжиття превентивних заходів до його управлінської системи

оперативного реагування. Це побудова особливої інформаційної системи яка сигналізує керівництву про потенційні ризики втрат як з боку зовнішнього, так і внутрішнього середовища. При побудові такої системи відбувається інтегрування елементів стратегічного і оперативного контролю. Сама система логічно вписується в систему планування із своєчасного виявлення кризи і загрози банкрутства сільськогосподарського підприємства та встановлення можливостей розвитку або відпрацювання додаткових заходів для товаровиробника.

Формування системи оперативного реагування надасть змогу виявити та аналізувати інформацію про обставини, настання яких може призвести до втрати потенційних можливостей діяльності сільськогосподарського підприємства. Першочерговим завданням системи, є своєчасне виявлення ознак кризи, тобто прогнозування можливого банкрутства. З іншого боку, за допомогою цієї системи виявляються додаткові можливості щодо управління ризиками, яка включає ідентифікацію ризиків, їх оцінку та нейтралізацію.

Сам процес створення системи оперативного реагування може складатися з таких етапів як визначення сфер спостереження – встановлення об'єктів внутрішньої і зовнішньої діагностики. До основних сфер спостереження в рамках внутрішньої діагностики належить фінансова, виробнича, збутова, організаційна складова. Зовнішня діагностика побудована на аналізі ринкової ситуації (клієнти, конкуренти, кон'юнктура), макроекономічної ситуації в країні та економіко-правових умов діяльності сільськогосподарського підприємства. Вибір індикаторів оперативного реагування, які можуть вказувати на розвиток того чи іншого негативного процесу, уможлиблюється за рахунок їх граничних значень і безпечних інтервалів зміни. У ході даного етапу розраховується зона безпеки, тобто позитивна різниця між виручкою та собівартістю реалізації, що відповідає точці беззбитковості; величина продуктивності праці, яка забезпечує конкурентоспроможність товаровиробника; рівень фінансових показників,

достатній для підтримки стабільної ліквідності та платоспроможності; розрахунок частки ринку, необхідної для забезпечення планового рівня рентабельності.

Формування конкретних аналітичних завдань для керівництва сільськогосподарського підприємства можуть бути прогнозування банкрутства, SWOT-аналіз та інші фінансові інструменти. При цьому формування інформаційних потоків та їх зв'язку між джерелами інформації і системою оперативного реагування, повинні бути охоплювати керівників усіх господарських одиниць (відділи, бригади, ферми та ін.). На основі узагальнення одержаних аналітичних висновків та підготовці пропозицій і рекомендації щодо розвитку сильних сторін з нейтралізацією слабких, постає основою розробки проектів управлінських рішень з відпрацювання фінансової безпеки сільськогосподарського підприємства. При цьому як правило систему необхідно зорієнтувати на внутрішні параметри діяльності товаровиробника (ідентифікація ризиків та можливостей розвитку), задля цього необхідна побудова системи управління ризиками, яка включає їх ідентифікацію, оцінку та нейтралізацію. Орієнтація на зовнішнє середовище (державний вплив, контрагенти, конкуренти), передбачає гнучкість саме виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства (диверсифікація бізнесу, розширення чи звуження ринків збуту).

Існування різноманітних моделей прогнозування банкрутства, є одним із притаманних фундаментальних підходів – збирання та аналіз всієї інформації про сільськогосподарське підприємство із внутрішніх та зовнішніх стосовно нього джерел. На підставі зовнішньої інформації оцінюється поточна і перспективна ситуація в аграрній галузі, до якої належить товаровиробник, загальний розвиток кон'юнктури. З огляду на здобуті загальноекономічні дані, внутрішні джерела інформації та фінансові плани сільськогосподарського підприємства прогнозуються та виявляються результати його господарської діяльності на найближчий період. Загалом

фундаментальний підхід до оцінювання кредитоспроможності та прогнозування банкрутства товаровиробника зорієнтований на внутрішнє фінансове планування й бюджетування та на оцінку перспективного його розвитку.

Одним із найважливіших інструментів системи оперативного реагування на банкрутство та метод його прогнозування, є дискримінантний аналіз, зміст якого полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних моделей будується функція та обчислюється інтегральний показник, на підставі якого з достатньою ймовірністю можна передбачити банкрутство сільськогосподарського підприємства. Дискримінантний аналіз базується на емпіричному дослідженні фінансових показників багатьох підприємств аграрної галузі, певна частка з яких збанкрутіла, а решта успішно діють далі. При цьому добирається сукупність показників – коефіцієнтів для кожного з яких визначається питома вага в «дискримінантній функції». Вагомість, як і граничне значення розглядаємих коефіцієнтів, може коригуватися. В першу чергу вона залежить від галузі, загальної економічної та політичної ситуації в країні, рівня інфляції та інших факторів. Значення інтегрального показника дає підстави для висновку про належність об'єкта до аграрних підприємств-банкрутів, чи підприємств які успішно функціонують.

Завдання, яке слід вирішити в процесі організації системи оперативного реагування, є підбір індикаторів раннього попередження та визначення критеріїв їх інтерпретації. У науково-практичній літературі здебільшого вирізняють такі блоки індикаторів як загальноекономічні – дозволяють своєчасно виявити зміни в тенденціях розвитку кон'юнктури економіки в цілому (використовуються результати досліджень відповідних науково-дослідних економічних і соціологічних інститутів); ринкові індикатори – дають змогу виявити тенденції на ринках, на яких здійснює свою діяльність суб'єкт господарювання; технологічні індикатори –

інформація щодо появи на ринку нових продуктів, методів, процесів; соціальні індикатори – демографічна ситуація в країні і сільській місцевості зокрема, вартість робочої сили та кваліфікованих кадрів, рівень мінімальної заробітної плати; політичні – вплив на діяльність сільськогосподарських підприємств, які мають політичну природу, зокрема тенденції в економічному законодавстві, політика протекціонізму і т.п.; внутрішні індикатори – система показників які розраховуються на базі внутрішнього (управлінського) обліку та звітності. Комбінація показників, які слугують внутрішніми індикаторами оперативного реагування, підбирається з урахуванням можливостей прогнозування на основі фінансового стану сільськогосподарського підприємства та загрози його банкрутства.

Згідно з найновішими розробками у сфері фінансового менеджменту, як ключовий внутрішній індикатор оперативного реагування, рекомендується використовувати показник *Cash-flow*. Цей показник є результатом руху грошових потоків в рамках операційної та інвестиційної діяльності й оперативно сигналізує про проблеми у сфері збуту, виробництва та управління оборотними активами. Крім того, одним з найважливіших інструментів системи оперативного реагування та методу прогнозування банкрутства суб'єктів підприємництва, як раніше зазначалось, є дискримінантний аналіз. Під яким розуміють комплекс методів математичної статистики, за допомогою якого здійснюється класифікація досліджуваних одиниць (підприємств) залежно від значень обраної сукупності показників відповідно до побудованої метричної шкали. Така шкала будується на основі емпіричного дослідження фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких опинились у фінансовій кризі, а інші успішно продовжують свою діяльність [8]. В процесі такого аналізу підбирається певна система показників, дослідивши значення яких, можна віднести підприємство до того чи іншого класу та з високим рівнем ймовірності спрогнозувати його майбутній фінансовий стан. У теорії і практиці

здебільшого розрізняють однофакторний та багатофакторний дискримінантний аналіз.

В основі однофакторного (одновимірного) аналізу покладено сепаратне дослідження окремих показників (складова певної системи показників) та класифікацію підприємств за принципом дихотомії. Віднесення підприємства до категорії «хворих» чи «здорових» здійснюється у розрізі окремих показників відповідно до емпірично побудованої шкали граничних значень досліджуваного показника [2].

Так згідно зі шкалою значень показника рентабельності активів, граничне значення цього показника становить 2%. Це означає, що підприємства, в яких рентабельність активів $>2\%$ вважаються «здоровими», якщо ж значення цього показника $<2\%$, то підприємство належить до групи суб'єктів господарювання, яким загрожує фінансова криза. Загальний висновок про фінансовий стан підприємства робиться на основі аналізу відповідності кожного з показників, які включені в спеціально підібрану систему за їх граничним значенням. Найвідомішими моделями однофакторного дискримінантного аналізу є системи показників Бівера та Вайбеля [9].

В основі досліджень В. Бівера покладено 30 найчастіше вживаних у фінансовому аналізі показників. За ознакою однорідності вони були згруповані в шість груп. З кожної групи вибирають по одному найтипівішому показнику, які й склали його систему прогнозування, це може бути відношення *Cash-flow* до позичкового капіталу, відношення чистого прибутку або позичкового чи робочого капіталу до валюти балансу, відношення оборотних активів до поточних зобов'язань (показник покриття), відношення різниці між очікуваними грошовими надходженнями і поточними зобов'язаннями до витрат підприємства (без амортизації).

Система показників Вайбеля майже ідентична попередній, її відмінність полягає тільки у деталізації періодів дослідження (місяць,

квартал, рік). Для кожного з таких показників побудуються відповідні шкали у вигляді діаграм в яких показана динаміка значень показників протягом певного періоду перед настанням в однієї з груп досліджуваних підприємств фінансової неспроможності. У разі, якщо значення усіх показників аналізованого підприємства перебувають у безпечній зоні відповідної шкали, то цьому суб'єкту господарювання не загрожує банкрутство. Якщо ж значення більше трьох показників наближається до зони «хворих» підприємств, то аналізоване підприємство вважається таким, якому загрожує банкрутство. Щодо підприємств, в яких менше трьох показників знаходяться у критичній зоні, рекомендується проведення додаткового аналізу.

Проте суперечливим моментом однофакторного дискримінантного аналізу є те, що значення окремих показників може свідчити про позитивний розвиток підприємства, а інших – про незадовільний. Така ситуація унеможливорює об'єктивне прогнозування банкрутства.

Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є застосування багатофакторного дискримінантного аналізу. В процесі такого аналізу підбирається ряд показників, для кожного з яких визначається вага в так званій дискримінантній функції. В загальному вигляді алгоритм лінійної багатофакторної дискримінантної функції можна представити в такій формі:

$$Z = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + a_nx_n, \quad (4.1)$$

де $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ – коефіцієнти (вага) дискримінантної функції;

$x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – показники (змінні) дискримінантної функції.

Таким чином загальна величина характеризує різний вплив за окремими показниками (змінних) на загальний фінансовий стан підприємства. Віднесення аналізованого підприємства до групи «хворих» чи «здорових» залежить від значення інтегрального показника, який є результатом розв'язку дискримінантної функції, а також від побудованої на основі емпіричних даних прямої поділу. Пряма поділу характеризує граничне

значення Z -показника і слугує базою для розробки шкали інтерпретації одержаних значень Z .

Найвідомішою моделлю прогнозування банкрутства на основі багатофакторного дискримінантного аналізу є модель Альтмана [10]. Модель прогнозування банкрутства, має також назву «розрахунок Z -показника» і є класичною в своїй сфері (фінансовому прогнозуванню та оцінці кредитоспроможності підприємств) та має такий вигляд:

$$Z = 0,012 \times X_1 + 0,014 \times X_2 + 0,033 \times X_3 + 0,006 \times X_4 + 0,999 \times X_5 \quad (4.2)$$

Це п'ятифакторна модель, де чинниками виступають окремі показники фінансового стану підприємства.

Взявши за основу п'ятифакторну модель і адаптувавши її до національних стандартів фінансової звітності, окремі змінні дискримінантної функції мають такий вигляд:

X_1 – робочий капітал поділений на валюту балансу;

X_2 – сума нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) та резервного капіталу поділений на валюту балансу;

X_3 – звичайний прибуток до оподаткування плюс проценти за кредит поділено на валюту балансу;

X_4 – ринкова вартість підприємств (ринкова вартість корпоративних прав) поділена на позичковий капітал;

X_5 – чиста виручка від реалізації продукції поділена на валюту балансу.

Середнє значення показника Z для фінансово неспроможних підприємств становить $-0,29$, а для групи успішно працюючих підприємств $+5,02$. За деякими джерелами точність прогнозування банкрутства за цією моделлю становить за п'ять років до банкрутства 36%, чотири роки 29%, три роки 48%, два роки 83%, один рік 95%. При цьому інтерпретація значень Z -показника становить (табл. 4.1):

Параметри дискримінантної функції Альтмана

Значення Z	Імовірність банкрутства
до 1,8	висока
1,8-2,67	не можна однозначно визначити
2,67 і вище	низька

Джерело: складено автором за [11]

Методологія багатофакторного дискримінантного аналізу може використовуватися керівництвом сільськогосподарського підприємства для своєчасного виявлення симптомів фінансової кризи з ціллю відпрацювати оперативну тактику безпечного її подолання. Проте використання методології багатофакторного дискримінантного аналізу у вітчизняній практиці є досить обмеженим, що зумовлено неможливістю розробки власних, галузевих дискримінантних функцій через відсутність фахівців достатньої кваліфікації та недостатнім рівнем об'єктивності показників які відображаються аграрними підприємствами у фінансовій звітності. У той же час в Україні використовуються численні методики однофакторного дискримінантного аналізу, однак вони безсистемні, не враховують галузевих особливостей і не містять відповідної ключової інтерпретації.

Таким чином, становлення національної економіки України на ринкові відносини, суттєво ускладнює умови господарювання і означає зростання конкурентної боротьби між господарюючими суб'єктами, де виникає ризик погіршення їх фінансового стану та призводити до банкрутства. Забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств впровадженням механізму управління нею, є нагально необхідним на рівні будь-якого суб'єкта господарювання. Однак в Україні проблемою управління фінансовою безпекою на рівні сільськогосподарського підприємства займаються недостатньо, не комплексно, основна увага приділяється фінансовій безпеці на рівні держави та антикризовому управлінню. Останнє стає необхідним, коли сільськогосподарські підприємства вже опинились у стані фінансової небезпеки. При цьому головне завдання полягає в тому, щоб

не допустити цього. Проблема забезпечення фінансової безпеки, наявність якої не вимагає антикризового управління, вирішується фрагментно, таким дослідженням не вистачає комплексності, є недостатнім і понятійний (категоріальний) апарат.

Сприймаючи вирішальну роль фінансової безпеки сільськогосподарського підприємства, поняття «фінансова безпека» в аграрній галузі економіки має право на самостійне існування і дослідження як окремої економічної категорії. Це пов'язано з тим, що фінансова діяльність насамперед спрямована на забезпечення товаровиробників необхідними ресурсами, а їх фінансові операції носять стабільний характер. І сприймаючи те, що управління фінансовою діяльністю відіграє пріоритетну роль у забезпеченні стабільності економічного розвитку сільськогосподарського підприємства в цілому, то фінансові ризики за своїми негативними наслідками є найбільш небезпечними. Таке підґрунтя свідчить що фінансова безпека може виступати як окремий об'єкт управління.

Список використаних джерел:

1. Прохорова В.В. Прогнозування банкрутства як складова антикризового фінансового управління / В.В. Прохорова, О.С. Крупчатніков // *Економічний простір*. – 2009. – № 23 (2). – С. 103–109.
2. Лігоненко Л.О. Антикризове управління на підприємством : [Підручник]. – К. : КНТЕУ, 2005. – 828 с.
3. Давидова Г.В. Методика кількісної методики ризику банкрутства підприємства / Г.В. Давидова, А.Ю. Беліков // *Управління ризику*. – 2004. – № 3 – С. 13–30.
4. Козляченко О.М. Інформаційне забезпечення процедури банкрутства / О.М. Козляченко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 10. – С. 220 – 226.
5. Корнєєв В. Антикризові інструменти фінансової стабілізації / В. Корнєєв // *Економіка України*. – 2009. – № 12. – С. 22–34.
6. Рязяєва Т.Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т.Г. Рязяєва, І.В. Стасюк // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – № 3. – С. 177–181.

7. Кремень В.М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства / В.М. Кремень, С.Я. Щепетков // *Актуальні проблеми економіки*. – 2011. – № 1. – С. 107–116.

8. Козляченко О. М. Інститут банкрутства як складова розвитку ринкової економіки / О. М. Козляченко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 1. – С. 79–88.

9. Карпунь І.Н. Державні антикризові заходи фінансової стабілізації підприємств / І.Н. Карпунь // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2009. – № 2. – С. 202–208.

10. Орлов О.О. Експрес-діагностика банкрутства на основі даних бухгалтерської звітності за новими Національними стандартами України / О.О. Орлов, К.І. Залогіна // *Вісник НАН України*. – 2000. – № 2. – С. 51–55.

11. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : [навч. посіб.] – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.

4.3. Загрози фінансовій безпеці корпоративних підприємств

Найважливіший елемент економічної безпеки в сучасних умовах – фінансова безпека. Це пов'язано з тим, що, фінансова безпека стає найважливішою частиною економічної безпеки корпоративного підприємства, яка розпоряджається грошовими потоками підприємства, визначає його стратегічний розвиток. Дослідженню даного питання було приділено достатньо уваги з боку різних дослідників і вчених, що призвело до виникнення гострих суперечностей між ними. Проте на сьогодні у світі не має спільної думки стосовно даного напрямку. Для глибшого розуміння впливу ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємства необхідно з'ясувати зміст понять «небезпека» і «безпека», які тісно пов'язані із категоріями «загроза» і «ризик», що надасть можливість всебічно та повноцінно проаналізувати функціональні завдання служби фінансової безпеки на підприємстві.

Проблеми безпеки отримали останнім часом надзвичайну актуальність, що пов'язано з ростом нестабільності та майбутнім збільшенням числа загроз сучасної цивілізації: це і зростання тероризму, і нестабільність фінансових ринків, і аномальна варіація цін на енергоносії, насамперед на

нафту, і та ін. В цих умовах і держава, і регіони, і корпорації зіткнулися з необхідністю принципово нових підходів до забезпечення безпеки.

Отже, на думку автора, фінансова безпека корпоративного підприємства – це такий стан господарюючого суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів домагається запобігання, ослаблення або захисту від існуючих небезпек і загроз або інших непередбачених обставин і забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і господарського ризику. Таке розуміння фінансової безпеки корпоративного підприємства дозволяє показати, що виробниче підприємство знаходиться в ситуації невизначеності, непередбачуваності, зміни як внутрішніх умов господарювання, так і зовнішніх: політичних, макроекономічних, екологічних, правових; приймає ризикові рішення в умовах жорсткої конкуренції, домагається запобігання, ослаблення або захисту від існуючих або прогнозованих небезпек або погроз; і, на погляд автора, це переконливо свідчить, що в даних умовах воно забезпечує досягнення цілей бізнесу. Тобто в даній ситуації корпоративні ресурси підприємства (земля, капітал, кадровий потенціал, підприємницькі здібності менеджерів, інформація, інтелектуальна власність, технологія і т.д.) використовуються в першу чергу для досягнення цілей бізнесу, а не тільки для запобігання небезпек і загроз. І такий шлях - це шлях досягнення стратегічних цілей підприємницької діяльності та забезпечення сталого інтенсивного розвитку підприємства.

В свою чергу, система фінансової безпеки корпоративного підприємства покликана виконувати певні функції. До найбільш значущих з них слід віднести наступні: прогнозування, виявлення, попередження, ослаблення небезпек і загроз, забезпечення захищеності діяльності підприємства і його персоналу, збереження майна, створення благодійної конкурентного середовища, ліквідація наслідків завданих збитків та ін. Метою фінансової системи безпеки є своєчасне виявлення і запобігання як

зовнішніх, так і внутрішніх небезпек і загроз, забезпечення захищеності діяльності підприємства і досягнення нею цілей бізнесу. Безумовно, що досягнення поставленої мети можливе лише на основі рішення комплексу завдань. До найбільш значущих з них можна віднести:

- 1) виявлення реальних і прогнозування потенційних небезпек і загроз;
- 2) знаходження способів їх запобігання, ослаблення або ліквідації наслідків їх впливу;
- 3) знаходження сил і засобів, необхідних для забезпечення безпеки підприємства;
- 4) організація взаємодії з правоохоронними та контролюючими органами з метою запобігання і припинення правопорушень, спрямованих проти інтересів підприємства;
- 5) створення власної, відповідної небезпекам і загрозам, служби безпеки підприємства та ін.

Завдання фінансової безпеки на корпоративному підприємстві полягають у наступному (рис. 4.1.):

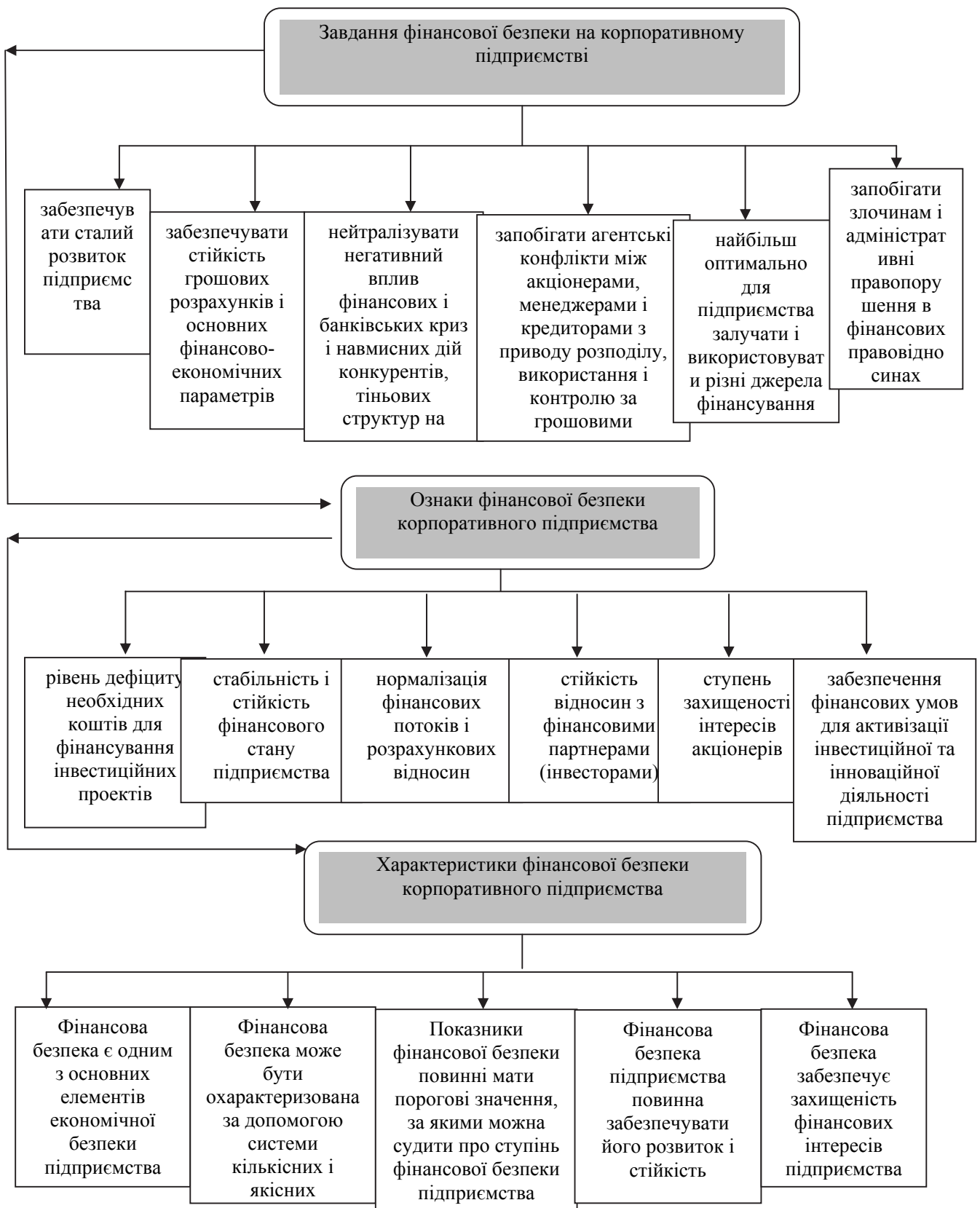


Рис. 4.1. Завдання і ознаки фінансової безпеки на корпоративному підприємстві (власна розробка автора)

Дані завдання повинні вирішувати акціонери і менеджери підприємства з метою забезпечення безпечного та ефективного функціонування не тільки елементів фінансової системи підприємства, але і всіх взаємопов'язаних з нею елементів управління підприємством.

Зрозуміло, що посилення ролі фінансових відносин в економіці країни призводить до зростання значущості забезпечення фінансової безпеки не тільки на рівні держави, а й на рівні корпоративних підприємств.

Сучасні підприємства, навіть ті, які не залучають безпосередньо фінансові ресурси на фінансових ринках, все одно відчують наслідки фінансових криз у своїй діяльності. Саме це обумовлює підвищену увагу до розробки системи для запобігання загрозам фінансової безпеки на корпоративних підприємствах.

На думку автора, саме поняття «фінансова безпека» має корелювати з загальним поняттям «безпека», як на рівні національної безпеки, так і на рівні корпоративних підприємств; також воно повинно виступати складовою частиною поняття «економічна безпека» господарюючого суб'єкта; з іншого боку, воно повинно мати власний зміст, що відрізняє проблематику фінансової безпеки від інших видів безпеки. Так як фінансова безпека є складовою економічної безпеки і має при цьому власний механізм реалізації, відмінний від інших видів економічної безпеки, фінансова безпека невіддільна від процесів забезпечення інших видів економічної та національної безпеки. Вона виступає об'єднуючою основою при створенні умов економічної безпеки.

В свою чергу, на рівні корпоративного підприємства під небезпекою слід розуміти об'єктивно існуючу можливість негативного впливу на його функціонування, внаслідок чого йому може бути заподіяна шкода, яка навіть спроможна призвести до кризового стану або ліквідації чи поглинання іншою структурою. З цих двох понять впливає зміст загрози як конкретної і

безпосередньої форми небезпеки або сукупності негативних чинників чи умов.

Що ж таке загроза? Загроза (ризик) фінансової безпеки у підприємницькій діяльності в найпростішому тлумаченні означає можливість випадкового виникнення небажаних фінансових наслідків. В даному визначенні істотними є деякі моменти. По-перше, ситуації, при яких небажані фінансові наслідки виникають напевно або напевно не виникають, в загальному випадку до фінансових загроз або ризиків не належать. По-друге, має бути присутня можливість висловити потенційний збиток в грошовій формі. Серед можливих методів такого виразу можна, зокрема, назвати наступні: величина прямих витрат, оцінка недоотриманого доходу.

Якщо розглядати ризик, небезпеку або загрозу на побутовому рівні, то між цими поняттями немає відмінностей. З іншого боку, якщо розглядати ці поняття з боку фінансової безпеки, то всі ці поняття будуть виглядати як характеристика категорій різного рівня.

Для того, що побачити різницю в розумінні цих понять, необхідно розглянути кожне окремо.

Отже, на думку автора, ризик можна визначити як можливу появу несприятливих наслідків в діяльності господарюючого суб'єкта. Під основним фактором ризику є причина, яка здатна до появи небезпеки, яка може привести до збитків в діяльності корпоративного підприємства. Небезпека може бути представлена як можливості негативних впливів на господарюючий суб'єкт, в результаті яких може бути завдано шкоди, в результаті чого може відбутися погіршення стану корпоративного підприємства.

Також, до основних джерел небезпеки можна віднести умови, при яких можливе виявлення ворожих намірів, або шкідливих властивостей, у яких буде можливість негативно впливати на підприємство, бо загроза - це

найбільш конкретна форма небезпеки, яка здатна зробити негативний вплив на корпоративне підприємство [10].

Якщо ми послідовно порівнюємо появу загрози, то спочатку у нас з'явиться ризик, тобто причина, по якій можливе виникнення негативних впливів на корпоративне підприємство. Після появи ризику, у нас з'являється небезпека, яка показує нам, що можливий негативний вплив. І після небезпеки, визначається загроза, яка може нанести негативні наслідки. Таким чином отримуємо, що загроза це найвища за ступенем небезпеку негативних наслідків, яка з'являється після того як підприємство пройшло стадію ризику і небезпеки.

Таким чином, співвідношення між категоріями «фінансовий ризик» і «загроза фінансовій безпеці» таке: загроза випливає з ризику, «виростає» з нього. Загроза «міститься» у ризику і лише за настання певних умов ризик перетворюється на конкретну загрозу.

Щодо фінансової безпеки корпоративного підприємства, загроза як чинник руйнівної дії (загроза фінансовій безпеці) – це наявне чи потенційно можливе явище або чинник, який створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів корпоративного підприємства та не дає можливості виконувати на належному рівні роботу згідно домовленостей [6].

Автор пропонує наступну загальну класифікацію загроз на корпоративному підприємстві (рис. 4.2.).

Отже, загроза або ризик фінансової безпеки підприємства – поняття неоднозначне, тому для виділення конкретних загроз необхідно проводити їх класифікацію за різними критеріями. Вибір критеріїв залежить від цілей і особливостей процедури забезпечення фінансової безпеки. Існування загроз фінансової безпеки безпосередньо пов'язано з невизначеністю, яка неоднорідна за формою прояву і за змістом. Ризик є одним із способів «зняття» невизначеності, яка є незнання достовірного, відсутність однозначності.

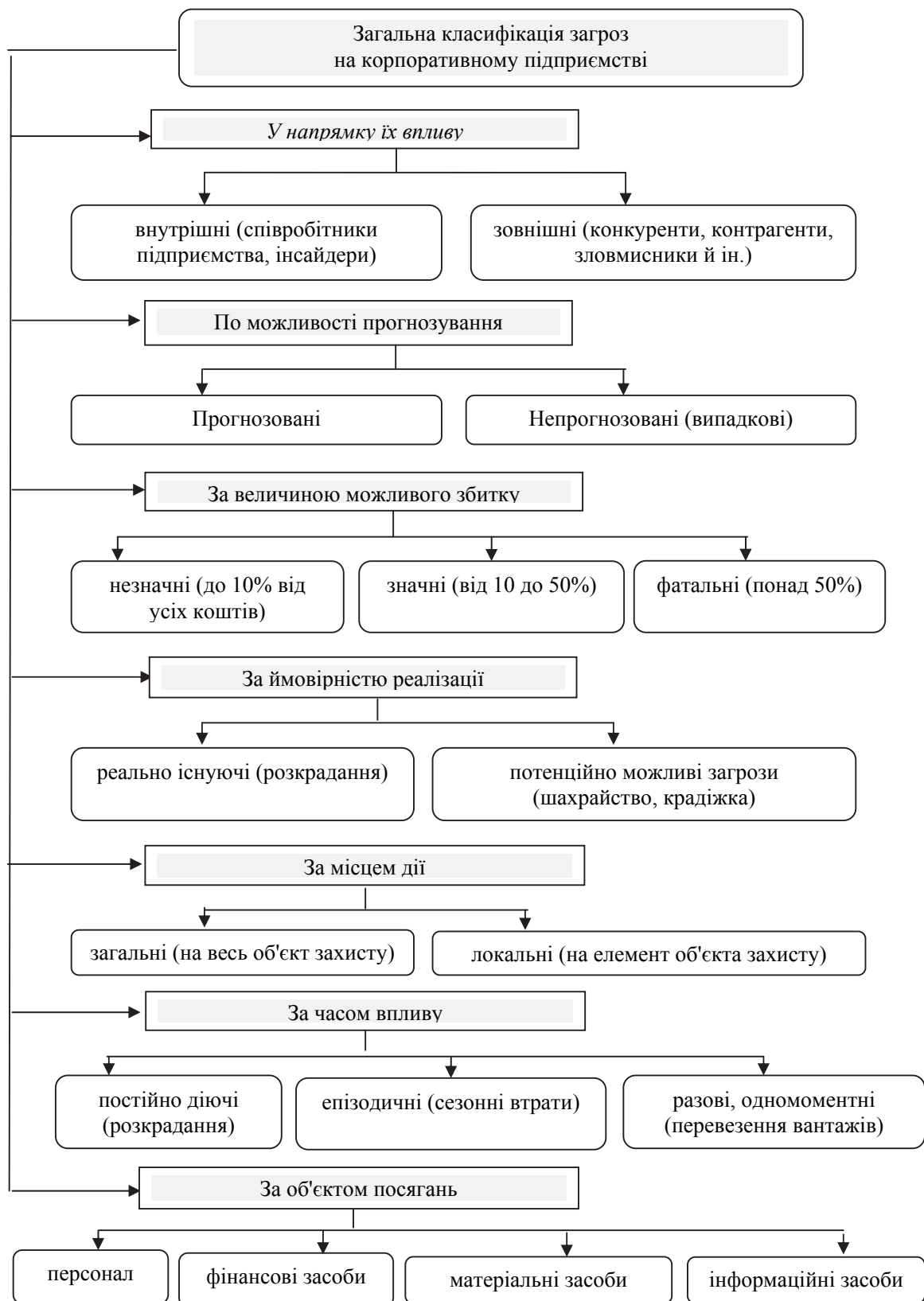


Рис. 4.2. Загальна класифікація загроз на корпоративному підприємстві (власна розробка автора)

Джерелами негативних впливів на фінансову безпеку корпоративного підприємства можуть бути:

1. Свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів).

2. Збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття й технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на фінансову безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер.

Об'єктивними обставинами вважаються такі негативні впливи, які виникають не з вини конкретного корпоративного підприємства або його окремо взятих працівників.

Суб'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають унаслідок неефективної роботи корпоративного підприємства в цілому або окремих його працівників (насамперед керівників і функціональних менеджерів).

Отже, для забезпечення фінансової безпеки корпоративного підприємства необхідно вирішити такі завдання:

- 1) ідентифікація небезпек і погроз підприємству;
- 2) визначення індикаторів фінансової безпеки підприємства;
- 3) розробка системи моніторингу фінансової безпеки;
- 4) розробка заходів, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки підприємства;
- 5) контроль за виконанням заходів, що відбуваються на підприємстві;
- 6) аналіз виконання заходів, їх оцінювання, коректування;
- 7) ідентифікація небезпек і загроз підприємству й коректування індикаторів залежно від зміни стану зовнішнього середовища, цілей і завдань підприємства.

Таким чином, загроза фінансовій безпеці представляє собою сукупність умов і факторів, які перешкоджають реалізації економічних і фінансових інтересів підприємства і створюють можливості для нанесення шкоди підприємству в залежності від його економічного потенціалу, тобто для оцінки загрози, необхідно простежити зменшення економічного потенціалу підприємства за певний проміжок часу.

Для того щоб корпоративне підприємство функціонувало і робило прогнози на майбутнє, необхідно проводити порівняльний аналіз загроз фінансовій безпеці, в якій повинні бути включені як реальні, так і потенційні загрози, а також кризові ситуації і несприятливі фактори життєдіяльності підприємства. Таким чином, для ефективного забезпечення фінансовій безпеці фірми необхідно провести всебічний аналіз загальної сукупності загроз.

У наш час факторів, які можуть негативно вплинути на діяльність корпоративного підприємства безліч, так як у будь-якого господарюючого суб'єкта існують різні зв'язки і відносини, які виникають в політичних, соціально-економічних та інших умовах. Незважаючи на те, що в єдиному економічному просторі діють різні загрози фінансовій безпеці, форми, в яких вони проявляються, і всі дії у різних підприємствах істотно відрізняються. Таким чином, кожне підприємство змушене прогнозувати найбільш значущі загрози і виходячи з цього, виробляти певну систему заходів щодо своєчасного виявлення та запобігання на ранніх стадіях появи [7].

Загрози фінансовій безпеці корпоративного підприємства - фактори, що перешкоджають або створюють небезпеку реалізації фінансово-економічних інтересів підприємства (зовнішні, внутрішні, економічні, об'єктивні, суб'єктивні та зовніекономічні).

На рис. 4.3. нами представлено схематично відокремлені основні види загроз фінансовій безпеці корпоративного підприємства (рис. 4.3.):

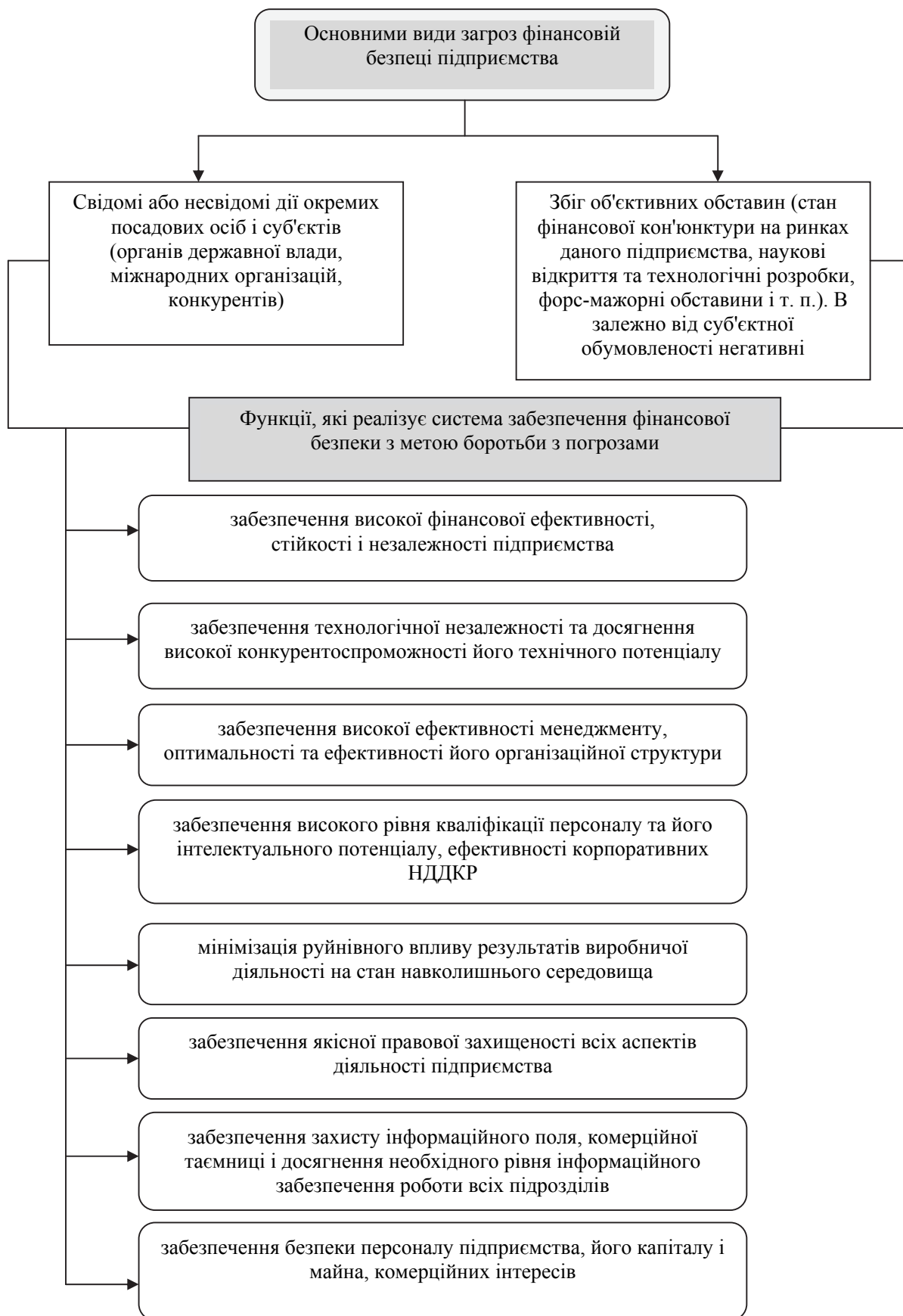


Рис. 4.3. Основні види загроз фінансовій безпеці корпоративного підприємства (власна розробка автора)

Слід також підкреслити ще одну особливість загрози фінансовій безпеці корпоративного підприємства – це її непостійний характер, тому що загроза може змінюватися в процесі розвитку підсистеми забезпечення фінансової безпеки підприємства.

В свою чергу, автор пропонує відокремити три зовнішніх джерела загроз фінансовій безпеці корпоративного підприємства (рис. 4.4.).

Зовнішні джерела загроз фінансовій безпеці корпоративного підприємства		
Перший	Другий	Третій
<i>невиграшна економічна політика держави щодо підприємства</i>	<i>дії інших суб'єктів господарювання</i>	<i>кризові явища в світовій економіці</i>
<p>На фінансову стабільність підприємства можуть вплинути адміністративні гоніння на ринок, порушення законодавства з боку державних органів, втручання таких органів в різні сфери діяльності підприємства і т.п. При виході на міжнародні ринки підприємство може з негативним впливом з боку держав, що може привести до зниження не тільки рівня фінансової безпеки але і до зниження рівня фінансової країни</p>	<p>Перш за все, це недобросовісна конкуренція, якою є:</p> <ul style="list-style-type: none"> - порушення прав конкурентів на промислове систематичне приховане використання найменувань конкурента, несанкціоноване відтворення продукції конкурента, розкриття секретів торгівлі і виробництва конкурента, промислове шпигунство); - підрич репутації конкурента (поширення неправдивих відомостей, що дискредитують підприємство, продукцію, торгово діяльність конкурента; шахрайська і облудна реклама); - дезорганізація виробництва конкурентів шляхом зманювання і підкупу їхніх робочих і службовців для заволодіння секретами торгівлі і виробництва; - інші недобросовісні дії (дискримінація конкурентів, бойкот, демпінг) 	<p>При виході підприємств на міжнародний ринок вони підпадають під вплив зовнішніх факторів. Таким чином, при забезпеченні безпеки підприємству необхідно розглядати загрозу як з боку держави та організацій конкурентів на вітчизняному ринку, так і з боку інших держав при виході на міжнародний ринок. Також необхідно оцінювати рівень фінансової безпеки країни та міжнародної фінансової безпеки, тому що вони безпосередньо можуть вплинути на рівень фінансової безпеки підприємства</p>

Рис. 4.4. Зовнішні джерела загроз фінансовій безпеці корпорації

(власна розробка автора)

Слід зауважити, що під джерелом загроз автор розуміє певні негативні чинники й умови функціонування фінансової системи корпоративного підприємства: це може бути один чинник (умова) або їхня сукупність. Однак джерелом загрози є не негативний чинник, а його деструктивна дія на можливості реалізації конкретних фінансових інтересів підприємства і забезпечення його фінансової безпеки. Така негативна дія чинника має ймовірнісний характер, це обов'язковий атрибут будь-якої загрози фінансовій безпеці підприємства. В результаті негативного впливу загрози її дія наносить безпосередній або опосередкований збиток підприємству. Цей збиток може мати форму прямої втрати (втрату доходу, капіталу тощо) або непрямой (упущена вигода, зниження фінансової репутації корпоративного підприємства).

Також існує ще декілька класифікацій загроз фінансовій безпеці на підставі таких ознак як: можливості прогнозування, джерела появи, можливості запобігання, відкритість, природа виникнення, розмір матеріальної шкоди, наслідки і ступінь ймовірності виникнення.

Наприклад: за природою виникнення бувають: економічні, політичні, соціальні, фінансові та інші. Відповідно до джерел виникнення можна виділити як об'єктивні, так і суб'єктивні. Об'єктивні можуть виникати поза волею господарюючого суб'єкта і не залежать від рішень і дій керівництва. Дані загрози треба враховувати, коли керівництво приймає рішення, а суб'єктивні проявляється при навмисних або ненавмисних діях людей. Таким чином, можливість запобігання таких загроз можливо при впливі на суб'єкти економічних відносин.

За ймовірністю виникнення бувають неймовірні, малоймовірні і ймовірні, досить ймовірні. Неймовірні – це ті загрози, можливість виникнення яких дорівнює нулю. Ймовірні – це загрози, настання яких може вплинути на підприємство. Ймовірні – це ті, можливість настання яких неможливо запобігти, таким чином, фірмі необхідно готуватися до вирішення

таких проблем. Досить ймовірні – такі загрози, які рано чи пізно з'являться в діяльності організації.

Згідно можливості прогнозування існують передбачувані загрози, тобто це ті загрози, які можна запобігти на моменті зародження, і непередбачувані – це ті загрози, які виникають в процесі діяльності фірми, причому виникнення відбувається несподівано, так як залежать від економічної, політичної, соціальної ситуацією в країні. Особливе значення займає те, що необхідно якомога швидше виявити непередбачувану загрозу і запобігти до настання серйозних наслідків в діяльності організації.

Згідно можливості запобігання можуть бути як форс-мажорні, так і не форс-мажорні. Чи не форс-мажорні можуть бути своєчасно попереджені, так як вони пов'язані з основною діяльністю фірми і можуть виникати в процесі діяльності господарюючого суб'єкта. Форс-мажорні – це загрози, що не залежать від підприємства і можуть наступати раптово, наприклад, катастрофи, війни і т. ін. [2].

За ступенем ймовірності реалізації загроз бувають реальні, це ті загрози, які можуть вплинути на діяльність організації в цілому, а також потенційні, тобто ті загрози, які можуть з'явитися, а можуть і не настати в залежності від дій підприємства.

Також загрози можна розділити на загальні і локальні. Залежно від ступеня впливу, загрози можуть бути ті, які викликають труднощі або складності, значні і катастрофічні.

Загрози бувають відкритого характеру і закритого. До загроз відкритого характеру відносять видимі, які легко виявити, а до закритих можна віднести ті, які важко виявити. Загрози закритого характеру можуть з'явитися раптово і зажадати термінових рішень, додаткових зусиль і коштів.

Отже, загроза втрати фінансової безпеки корпоративного підприємства на думку автора це – реальна або потенційна можливість прояву деструктивного впливу різних факторів на фінансовий розвиток

корпоративного підприємства, що приводить до певного економічного збитку. Серед глобальних загроз фінансовій безпеці корпоративного підприємства нами виділяються (рис.4.5.):

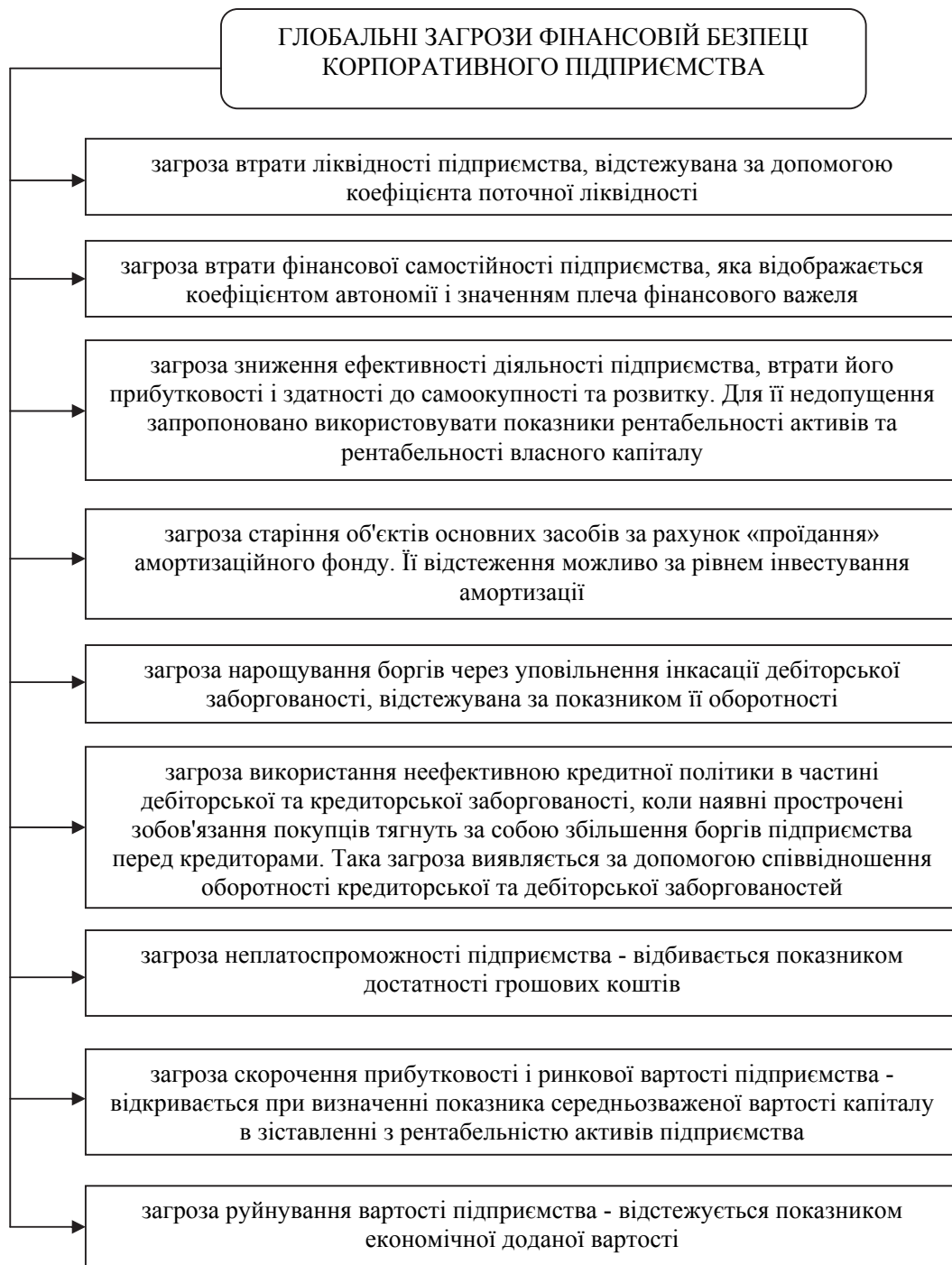


Рис. 4.5. Глобальні загрози фінансовій безпеці корпоративного підприємства (власна розробка автора)

Але, якщо брати взагалі, небезпеки і загрози, що впливають на фінансову безпеку корпоративного підприємства, то їх умовно можна розділити на зовнішні і внутрішні:

Визначимо головні зовнішні небезпеки і загрози, що впливають на втрату фінансової безпеки, такі:

- скупка акцій, боргів підприємства небажаними партнерами;
- наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства (такі як великі позикові кошти, заборгованості підприємству);
- нерозвиненість ринків капіталу і їх інфраструктури;
- недостатньо розвинена правова система захисту прав інвесторів і виконання законодавства;
- криза грошової і фінансово-кредитної систем;
- нестабільність економіки;
- недосконалість механізмів формування економічної політики держави.

До внутрішніх небезпек і загроз, що впливають на фінансову безпеку корпоративного підприємства, відносяться навмисні або випадкові помилки менеджменту в галузі управління фінансами підприємства, пов'язані з:

- вибором стратегії підприємства;
- управлінням і оптимізацією активів і пасивів підприємства (розробка, впровадження та контроль управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, вибір інвестиційних проектів і джерел їх фінансування, оптимізація амортизаційної і податкової політики).

Отже, для зручності аналізу загрози фінансової безпеки корпоративного підприємства умовно розділимо на зовнішні і внутрішні загрози (рис. 4.6.).



Рис. 4.6. Загрози фінансовій безпеці корпоративного підприємства
(власна розробка автора)

Аналіз внутрішніх і зовнішніх загроз фінансової та економічної безпеки корпоративного підприємства необхідний при стратегічному плануванні діяльності підприємства і дозволяє прийняття тактичних рішень для забезпечення успішної фінансової діяльності підприємства.

Достатньо цікавим і актуальним на думку автора є підхід запропонований І.Манцуровим і О.Нусіною. Вони запропонували здійснювати поділ загроз за сферою походження, а саме: загрози, що виникають в процесі звичайної діяльності підприємства, репутаційні загрози та загрози зовнішнього тиску [8]. До загроз, що виникають в процесі господарської діяльності, науковці відносять всі загрози, що утворюються всередині підприємства й пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції. Вони зумовлюють зниження результативності основної діяльності підприємства та впливають на його ринкову вартість. До такого роду загроз можуть відноситись: порушення фінансової дисципліни, несвоєчасне погашення зобов'язань, низька кваліфікація персоналу підприємства, низька якість планування та контролю, високий рівень фізичного та морального зносу обладнання та техніки і т.д. Репутаційні загрози пов'язані із формуванням негативної думки про підприємство у зовнішніх контрагентів. Вони виникають поза межами підприємства, але зумовлені його діями та результатами діяльності. Такі загрози також можуть призвести до зниження прибутковості підприємства та зменшення його ринкової вартості. До репутаційних загроз можна віднести інформацію про порушення справи про банкрутство підприємства, інформацію про заборгованість підприємства перед бюджетом, працівниками тощо.

Загрози зовнішнього тиску виникають поза межами корпоративного підприємства без його участі й без його бажання. Зазвичай, вони викликані цілеспрямованими діями конкурентів, органів влади та інших сторонніх осіб, а також обставинами, що склалися у зовнішньому середовищі. До такого роду загроз можна віднести, наприклад, зміни у податковому та митному

законодавстві, недобросовісну конкуренцію, рейдерські атаки тощо. Сьогодні, рейдерство є однією з найбільш серйозних загроз економічній безпеці вітчизняних підприємств серед тих, які відносять до загроз зовнішнього тиску. Недружнє поглинання, інакше кажучи, захоплення підприємства, пов'язане з бажанням сторонніх осіб володіти власністю, яка успішно функціонує і забезпечує стабільний прибуток. Загалом, під недружнім поглинанням розуміють встановлення тотального контролю над підприємством, як в юридичному, так і у фізичному плані, попри бажання власника. Дана загроза для вітчизняних підприємств виникла ще на початку 90-х років минулого століття й існує на даний момент. Зазвичай в якості об'єкта поглинання найбільш часто виступають підприємства, які мають ліквідні активи у вигляді нерухомого майна (приміщень, будівель, земельних ділянок), стратегічного місцезнаходження, налагодженого виробничого циклу, ексклюзивного обладнання, інтелектуальної власності тощо. Найбільший інтерес для "загарбників" представляють:

1) корпоративна інформація: засновницькі документи, положення, що регламентують діяльність органів управління, протоколи зборів трудового колективу, протоколи засідань ради директорів, відомості про дочірні та залежні компанії, про величину та структуру статутного капіталу, оперативна інформація про зміни в реєстрі акціонерів підприємства;

2) фінансово-економічна інформація: бухгалтерські баланси, відомості про наявність і структуру дебіторської та кредиторської заборгованості, про наявність ліквідного майна і його правовий статус; інформація про контрагентів підприємства, про податкову та банківську історію і т.п.;

3) відомості про менеджмент і власників підприємства: дані про розподіл посад, відомості про розподіл акціонерного капіталу або часток серед власників, способі придбання й оплати акцій, особиста інформація [9].

Таким чином, кількість загроз фінансовій безпеці корпоративного підприємства існує досить велика кількість. Необхідно розглядати всі загрози

в комплексі для того, щоб провести повноцінний аналіз діяльності фірми в умовах сучасного часу. Вся система загроз економічній безпеці може бути представлена як динамічну структуру, яка має пов'язану систему, в результаті якої, наступ однієї загрози може призвести до появи іншого і посилити загальний вплив на діяльність організації. Такі особливості проявляється особливо в наш час, так як зараз досить багато загроз фінансової безпеки і кризових ситуацій.

Значною загрозою фінансової безпеки корпоративного підприємства може також служити недостатній контроль над структурою вкладень підприємства, співвідношенням частин фінансового портфеля за ризикованістю та дохідністю його складових. Важливим напрямом забезпечення фінансової складової економічної безпеки підприємства є контроль над усіма сторонами його господарської діяльності з точки зору підвищення поточної рентабельності бізнесу, а також розвитку його зростання.

Єдина система аналізу дозволяє домогтися високого ефекту в області запобігання загроз фінансовій безпеці корпоративного підприємства, а також дозволить оцінити дані про стан всіх даних діяльності організації [4]. Іншими словами, під системою забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання розуміється сукупність здійснюваного комплексу заходів в інтересах захисту бізнесу від внутрішніх і зовнішніх фінансових загроз. У загальному вигляді система корпоративних органів, що забезпечують фінансову безпеку, включає в себе стратегічний та оперативно-тактичний рівень, а також відповідні процедури та інструментарій забезпечення по кожному з них.

Ступінь даного захисту обумовлена здатністю органів управління компанії на відповідних рівнях [5]:

1) забезпечити сталий економічний розвиток фірми, досягнення основних цільових параметрів діяльності при збереженні ліквідності і незалежності її фінансової системи;

2) нейтралізувати негативний вплив кризових явищ економіки, навмисні дії конкурентів і інших «недружніх» структур;

3) запобігти угоди з активами підприємства, що створюють загрозу втрати прав власності;

4) сформувати адекватну систему обліку фінансових потоків і зміцнити операційну ефективність системи контролю;

5) залучити і використовувати позикові кошти за оптимальною вартістю у надійних банків і контролювати прийнятний рівень боргового навантаження;

6) запобігти випадкам халатності, шахрайства, а також умисні дії персоналу у відносинах з контрагентами, інші фінансові порушення, в тому числі пов'язані з використанням державних бюджетних коштів;

7) розробити та впровадити систему постійного моніторингу фінансового стану компанії з метою раннього діагностування кризових явищ і ознак банкрутства;

8) забезпечити проведення робіт по захисту конфіденційності інформації, що становить комерційну таємницю.

Реалізація перелічених напрямів допоможе корпоративному підприємству створити необхідний запас міцності фінансової системи перед існуючими і знову виникаючими для нього загрозами.

У зв'язку з цим очевидно, що забезпечення фінансової безпеки виробничої діяльності вимагає, щоб на підприємстві була створена власна система безпеки. Даючи характеристику системі безпеки підприємства, відразу ж визначимо деякі, на наш погляд, важливі методологічні положення.

По-перше, система фінансової безпеки корпоративного підприємства не може бути шаблонною. Вона повинна бути унікальною на кожному

підприємстві, так як залежить від рівня розвитку і структури виробничого потенціалу, ефективності його використання та спрямованості виробничої діяльності, якісного стану кадрів, виробничої дисципліни, стану навколишнього середовища, ризикованості виробництва і т.д.

По-друге, система фінансової безпеки корпоративного підприємства є самостійною, відокремленою від аналогічних систем інших виробничих одиниць. Але її відособленість відносна, оскільки система фінансової безпеки підприємства - це складовий елемент безпеки більш високого рівня - міста, регіону, країни. Дуже багато завдань безпеки підприємства не можуть бути вирішені самостійно, без рішень, прийнятих на більш високому системному рівні, і перш за все державному. Саме на цьому рівні приймаються найважливіші політичні, макроекономічні, правові та інші рішення, що створюють середовище фінансової безпеки виробничої діяльності.

По-третє, система фінансової безпеки корпоративного підприємства повинна бути комплексною. Значить, в її складі повинні бути відповідні елементи, органи, сили, кошти та ін.

Саме тому, створення фінансової системи безпеки підприємства та організація її успішного функціонування повинні спиратися на методологічні основи наукової теорії безпеки.

Керівництво фінансовою безпекою підприємства пропонується автором здійснювати в двох режимах:

1. В умовах стабільного існування підприємства;
2. В умовах нестабільного існування підприємства. Функції управління фінансовою безпекою в умовах стабільного існування підприємства включають в себе наступні складові:
 - a. Формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень.
 - b. Проведення аналізу стану фінансової безпеки підприємства.
 - c. Розробку системи планування фінансової безпеки підприємства.

d. Створення системи внутрішнього контролю фінансової безпеки підприємства.

Сама ж стратегія управління фінансовою безпекою підприємства в умовах нестабільного існування, на думку автора, повинна включати наступні складові:

- діагностика кризових ситуацій;
- поділ об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів;
- визначення переліку заходів щодо запобігання загроз економічній безпеці;
- оцінка ефективності планованих заходів з точки зору нейтралізації негативних впливів;
- оцінка вартості запропонованих заходів щодо усунення загроз економічній безпеці.

Ефективне забезпечення фінансової безпеки повинно ґрунтуватися на комплексному підході до управління цим процесом. Комплексний підхід передбачає врахування в управлінні об'єктом всіх аспектів його виробничої діяльності. Таким чином, для якісного забезпечення безпеки підприємства необхідне створення системи комплексної безпеки. Саме тому фінансова безпека - важлива складова економічної безпеки підприємства, забезпечення якої повинна приділятися особлива увага на підприємстві. Для цього необхідне рішення наступних завдань:

1. Ідентифікація небезпек і загроз підприємству.
2. Визначення індикаторів фінансової безпеки підприємства.
3. Розробка системи моніторингу фінансової безпеки.
4. Розробка заходів, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки підприємства, як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді.
5. Контроль за виконанням заходів.
6. Аналіз виконання заходів, їх оцінка, коригування.

7. Ідентифікація небезпек і загроз підприємству і коригування індикаторів в залежності від зміни стану зовнішнього середовища, цілей і завдань підприємства.

Також, автор пропонує для забезпечення фінансової безпеки господарюючого суб'єкта, ґрунтуватися на наступних принципах:

- комплексність - даний принцип має на увазі безпеку персоналу, ресурсів підприємства від загроз за допомогою законів і методів, які не суперечать законодавству;

- своєчасність - складання прогнозу загроз в рамках економічної безпеки навколишнього середовища організації починаючи з початкового етапу побудови даної системи [3];

- безперервність - постійний контроль над недобросовісними конкурентами і постійне вдосконалення системи, що дозволить безперервно функціонувати системі;

- активність - виконання ефективного захисту фірми і активний моніторинг за конкурентами;

- законність - система фінансової безпеки не повинна супереч законам України, розробку необхідно проводити на основі законодавства, а також дана система не повинна суперечити іншим нормативним актам з фінансової безпеки [1];

- економічна доцільність - необхідно зіставляти збиток, який може бути отриманий і витрати на забезпечення системи безпеки;

- спеціалізація - необхідно залучати спеціалізовані організації, які зможуть розробити систему безпеки найбільш підходящу для даної фірми;

- взаємодія і координація - це служби у організації повинні чітко взаємодіяти для забезпечення оптимального функціонування підприємства в цілому;

- вдосконалення - постійний моніторинг за появою нових механізмів, методів захисту підприємства з метою оптимізації діяльності служби безпеки;

- централізація управління - служба безпеки повинна функціонувати як самостійний структурний підрозділ [3].

Найважливішим принципом, на наш погляд, є принцип комплексності, так як даний принцип охоплює об'єкт захисту повністю і з усіх боків. В даному принципі зосереджені всі форми захисту організації на основі правових заходів.

Список використаних джерел:

1. Барановський А.І. *Фінансова безпека: монографія* / А.І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999.
2. Барикаев Е.Н. *Современные вызовы и угрозы экономической безопасности России // Макроэкономика. Теория, практика, безопасность.* – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 764 с.
2. Бендиков М.А. *Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития /М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом.* – 2000. – №2. – [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://mevriz.ru/articles/2000/2/1507.html>
3. Васильців Т.Г. *Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: Монографія.* – Львів: Вид-во ТзОВ "Ліга Прес", 2008. – 385 с.
4. Гадышев В.А. *Классификация угроз экономической безопасности предприятия / В.А. Гадышев, О.Г. Поскочина // Вестник Санкт-петербургского университета ГПС МЧС России.* – 2011. – №2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnik.igps.ru/wpcontent/uploads/V32/6.pdf>
5. Довбня С.Б. *Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю.Гичова // Фінанси підприємств.* – 2008. – №4. – с. 88-97.
6. Єрмошенко М.М., Горячева К.С. *Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: Наук. монографія.* – К.: Національна академія управління, 2010. – 232 с.
7. Мамонтов В. Д., Степичева О. А. *Формирование стратегии управления экономической безопасностью предприятия в контексте вступления России в ВТО // Вестник Тамбовского университета Серия: Гуманитарные науки.* Тамбов, 2011. Вып. 12(104).

8. *Моделивання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.; за ред.Геєця В.М.: Монографія. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с.*

9. *Особливості гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності в ринкових умовах: Монографія / О.Ф. Долженков, Ж.О. Жуковська, О.М. Головченко; за заг. ред. О.Ф. Долженкова. – Одеса: ОЮІ ХНУВС, 2007. – 208 с.*

10. *Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие/Институт экономики РАН. М., 2008.*

4.4. Удосконалення корпоративної культури аграрних формувань в контексті фінансової безпеки

Сучасні умови, що постійно змінюються, вимагають від агроформувань постійних змін та адаптації існуючої системи управління. З початку діяльності агроформування, на жаль, керівники не усвідомлюють значення такого поняття, як корпоративна культура, а тільки всі зусилля спрямовують на отримання короткочасного прибутку, розмір якого з часом починає зменшуватися.

Провідний менеджмент не відразу розуміє причини такого поступового спаду. Їх може бути безліч, це і зовнішні умови розвитку (політичні, фінансові, економічні, природні), але з нашої точки зору, саме нівелювання значення такого поняття, як персонал та клімат, який склався на агроформуванні, і призводить до значних управлінських помилок. На жаль, управлінці найчастіше, навіть коли починають розуміти значення корпоративної культури, не завжди можуть її змінити, щоб отримати в кінцевому рахунку економічний ефект та підвищити рентабельність. Тому вирішальним фактором успішної роботи вітчизняних формувань в аграрному бізнесі в умовах ринку є формування корпоративної культури.

З позиції сучасного менеджменту корпоративну культуру можна порівнювати з «філософією управління», при такому підході до формування корпоративної культури аграрних формувань важливе значення мають такі

параметри, як місія підприємства, його базові цілі, принципи кодексу ділової поведінки співробітників, підтримка позитивного іміджу та ін. [1, с.41].

Об'єднання зусиль трудового колективу на досягнення єдиних цілей підприємства можливе лише за умов розвинутої корпоративної культури. "Це – аксіома", - наголошує Г.Скудар [2, с.413].

Відомий український вчений Г.Л.Хаєт, досліджуючи корпоративну культуру, стверджує, що процес переходу від індустріального до постіндустріального, а потім і до інформаційного суспільства, остаточно веде до володарювання людської особистості та її духовних цінностей, освіченості, і в цілому – культури [3, с.20].

Фахівець у сфері корпоративної культури М.В.Симикіна на основі систематизації основних підходів до вивчення корпоративної культури пропонує наступне визначення:

«Корпоративна культура є специфічною формою існування взаємопов'язаної системи, яка містить: по–перше, ієрархію цінностей, що домінує серед персоналу організації; по–друге – сукупність способів їх реалізації, які переважають на певному етапі розвитку підприємства» [4, с.121].

Заслуговує на увагу позиція С.Пасеки, яка розглядає корпоративну культуру як «сукупність правил, звичаїв та сталої практики в галузі корпоративного управління, яка не отримала нормативного закріплення в законодавстві та базується на загальному культурному рівні суспільства, нормах моралі, діловій практиці тощо»[5,с.96].

Корпоративна культура – це система матеріальних і духовних цінностей, що притаманні агроформуванню та відображають його індивідуальність, поведінку та сприйняття агроформування іншими в навколишньому середовищі.

Корпоративна культура визначає індивідуальність агроформування і впливає на формування його фінансової політики та відносин між людьми.,

саме тому в науковій літературі із сучасного управління персоналом особлива увага почала приділятися питанням корпоративної культури, від якої залежить потенціал організації. Виробництво в значній мірі, спирається на духовну основу, на особу, на людські ресурси. На думку М.Крозьє, людські ресурси – це не набір індивідів, чи організацій, а група організованих відносин на базі визначеної культури.

Такий тип управління передбачає максимально можливе делегування повноважень, розвиток горизонтальних комунікацій без посередництва адміністрації, свободу циркуляції технічної, економічної і соціальної інформації. Розширення інформаційного поля діяльності членів організацій посилює їх причетність до загальної справи, підвищуючи рівень мотивацій, допомагаючи становленню творчої атмосфери в колективі.

Наразі в вітчизняній теорії та практиці управління дедалі більше проявляється інтерес до вивчення корпоративної культури. Науковці та спеціалісти все частіше приділяють увагу культурі агроформування, відводячи їй особливе місце в управлінській діяльності всіх рівнів, оскільки оволодіти новітніми управлінськими технологіями неможливо без засвоєння основ організаційно – культурного підходу, що дає комплексне розуміння процесів еволюції та функціонування різних агроформувань з врахуванням глибинних механізмів поведінки людей в багатофункціональних, динамічних контекстах [6, с.40].

Головна задача управління на сучасному етапі – прагнути, щоб люди могли одночасно займатися однією і тією ж справою, будучи об'єднаними спільними цілями, інтересами і цінностями, а також відповідною структурою, підготовкою і розвитком, необхідним для того, щоб виконувати свою роботу і реагувати на зміни. Крім стратегій, чітко організованої побудови відповідних систем управління і висококваліфікованих працівників, процвітаючі агроформування мають у своєму розпорядженні сильну

корпоративну культуру і особливий стиль, які, в свою чергу допомагають досягненню передових позицій і їх збереженню на ринку.

Сучасний топ – менеджмент має розглядати корпоративну культуру як стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати всі підрозділи та окремих осіб на загальні цілі, мобілізувати ініціативу співробітників та полегшувати продуктивне спілкування між ними; вони намагаються створити власну корпоративну культуру та тим самим досягти високого рівня культурності.

Увага керівництва агроформування до корпоративної культури буде сприяти ефективному функціонуванню агроформування, і навпаки, нехтування корпоративною культурою позначиться на якості роботи агроформування. Корпоративна культура, як стиль діяльності агроформування є ознакою культури управління і роботи, особистої культури керівників агроформування та її співробітників.

Суттєвий вплив на її економічне середовище та економічну культуру мали ті чи інші особливості проживання людей в сільській місцевості, зокрема, національного буття, національного характеру, суспільної свідомості та психології українського селянства [7, с.11].

Характеризуючи сільську місцевість як певний суспільний феномен, її можна віднести до соціально–економічних систем, відмінною ознакою яких є територіальність і наявність численних суспільно-географічних відношень і залежностей, завдань, які виконує сільська місцевість у суспільному розвитку.

В сучасній географічній науці існує декілька класифікацій і підходів аналізу функцій сільської місцевості. Зокрема, у російському енциклопедичному словнику [8, с.424] виділяються такі функції сільської місцевості:

- сільськогосподарське виробництво та часткова переробка його продукції;

- лісове господарство, лісозаготівля, мисливсько–промислове господарство;

- частина видобувної та обробної промисловості, яка не має містоутворюючої сили;

- рекреаційне обслуговування населення;

- природоохоронні заходи (заповідники, охоронні зони та ін.);

- просторово–комунікаційна функція;

- місце проживання частини трудових ресурсів, що працює в містах.

Вчені–аграрії активно обговорюють питання багатофункціональності сільської місцевості та багатофункціонального сільського господарства. Так, до багатьох функцій, виконуваних селом, О. Бородіна та І. Прокопа відносять [9, с. 83]:

1) виробнича – задоволення потреб суспільства в продовольстві, сільськогосподарській та енергетичній сировині, продукції лісового, рибного і мисливського господарства, а також у товарах і послугах інших галузей та видів економічної діяльності;

2) соціально–демографічна – відтворення людського капіталу для забезпечення сільського господарства та інших галузей економіки трудовими ресурсами;

3) духовно–культурна – створення сільським населенням духовних цінностей, збереження національно–культурних традицій, охорона пам'яток природи, історії та культури в сільській місцевості;

4) природоохоронна – підтримання екологічної рівноваги на великих територіях, охорона агроландшафтів, утримання заповідників, заказників, національних парків і т. д.;

5) рекреаційна – забезпечення розвитку сфери оздоровлення та відпочинку населення;

6) контрольно–територіальна – обслуговування інженерних комунікацій і споруд (доріг, мостів, ліній електропередач, зв'язку, водогонів,

нафто- і газопроводів тощо), сприяння відповідним державним органам у забезпеченні суспільного порядку й безпеки на сільських територіях.

Особливо важливе значення в зазначеному контексті має, як зазначає А.Скуратівський, національний характер та ментальність [10].

Дослідники зазначають, що своєрідність національного менталітету зумовлена: геополітичним положенням українських земель, тривалою бездержавністю нації, а також тривалим роз'єднанням українських земель.

М.Шегута наголошує на таких рисах національної ментальності, як почуття спорідненості з рідною землею, делікатність, емоційність, селянськість, працелюбність [11].

Однією з особливостей національного характеру українців, яка суттєвим чином впливає на формування корпоративної культури, є індивідуалізм, який зумовлений специфікою суспільного життя, та результат якого в українському національному етносі індивідуальний чинник узяв гору над колективним [12]. Згодом був сформований український індивідуалізм, що означав пріоритет індивідуального над колективним, як вияв свободолобства особистості [10]. На даному етапі розвитку вітчизняної економіки професор Є.Г.Панченко фіксує сумні реалії: «...у вітчизняних компаній корпоративна культура ще не стала інструментом формування та ефективного використання інтелектуального потенціалу, ...адміністративно–командна система управління за десятиліття свого існування сформувала переважно виконавський стиль діяльності не лише у керівників, а й у працівників»[1, с.39]. Дані чинники суттєво призупиняють прогресивний розвиток економічних відносин і стають на перепоні формуванню корпоративної культури в аграрних формуваннях.

Соціально–економічні проблеми селян, що виникли у процесі реформ, мають і психологічні коріння.

Сільське населення, яке колись будувало своє житло переважно навколо колгоспів, щоб мати там роботу, нині залишилось наодинці зі своїми

проблемами. На селі з'явився орендар земельних паїв, який у більшості випадків забезпечує обробіток землі без використання праці сільських жителів. За даними [13, с.38], впродовж періоду з 1990р. по даний час чисельність найманих працівників у сільському господарстві скоротилась майже у 8 разів. Окремою важливою проблемою залишається низька заробітна плата в аграрній сфері порівняно з промисловою, торговельною, банківською та іншими сферами народного господарства, що об'єктивно зумовлює втрату купівельної спроможності селян [14, с.141].

Проблемними залишаються в Україні і ряд питань стосовно регулювання земельних відносин. В процесі формування ринкових відносин в аграрній сфері надзвичайно важливою умовою виступає оренда землі. Більшість агроформувань різної організаційно – правової форми власності розмір орендної плати встановили на рівні мінімальної законодавчо встановленої межі, що пояснюється відсутністю вільної ринкової конкуренції між орендарями на ринку оренди землі, низьким рівнем платоспроможності та фінансової стабільності більшості підприємств–орендарів. Тому цілком логічним є невдоволення більшості селян розмірами орендної плати за земельні частки в усіх організаційно–правових формах [15, с.48]; слід підкреслити те, що основною формою розрахунків залишаються натуральні виплати. Звідси, селяни і досі не відчують віддачі від свого капіталу, що зумовлює здачу або фактичний продаж – не зважаючи на відсутність законодавства – цих ресурсів за безцінь [16, с.56].

Розуміючи величезне значення для селянства розв'язання земельної проблеми М.Грушевський ще в 1906р. писав: «рішення аграрної справи, буде мати незвичайну вагу в очах заінтересованих селянських мас, ... бо до мотивів загальнодемократичного характеру тут з незвичайною силою прилучається мотив національний» [17]. Вчений вважав, що оскільки великими землевласниками в Україні є передусім неукраїнці, вирішення аграрного питання та передача селянам колись загарбаної у них землі буде

актом історичної справедливості стосовно українського народу. Як бачимо історія повторюється, і знову людям ніби повернули землю, селяни стали власниками, але за свою власність нічого не отримавши поступово земля знову відходить в руки «чужих», тих, кого цікавлять лише кінцеві фінансові результати, а не інтереси українського села, українських земель та народу.

Дослідження проблем реформування сільськогосподарських підприємств в Україні впродовж 1991–2009рр. і особливо на останніх етапах еволюції вітчизняного сільського господарства свідчить про виключно радикальні зміни, які обумовлені насамперед фактором конфліктного розвитку ситуації.

На підприємствах різних організаційно–правових форм характер корпоративних відносин має певну специфіку, що у кінцевому підсумку призводить до прояву окремих типів корпоративних конфліктів різної потужності та впливу даного фактора на ефективність агроформування, зачіпаючи всі сторони діяльності останнього.

Оскільки корпоративний конфлікт має соціальну природу (тобто суб'єктами конфлікту є люди), всі конфліктні ситуації пов'язані з носіями корпоративної культури, відповідно, конфлікт нерозривно пов'язаний з корпоративною культурою.

Значні зміни в політичній, економічній і духовній сферах життя українського суспільства за останні десятиліття, як правило, негативно вплинули на суспільну і особисту систему цінностей. Зникла, наприклад, довіра людей не тільки до влади, а й до колективу та себе самого. З точки зору довіри, для здійснення будь–якої ділової операції агроформуванню необхідно створювати адміністративну, фінансову, правову, інформаційну і інші форми захисту. Ненадійність партнерів змушує додатково витратити кошти на безпеку і прогнозування, звужує коло тих, з ким можна мати справу.

За соціальним статусом усі люди поділяються на дві категорії – «свої і чужі». Ставлення до чужих завжди було недовірливим, ворожим, в них вбачали джерело небезпеки, стосовно них допускали жорстокість, підступність, кровожерність. Серед своїх дотримувалися правил взаємопідтримки, взаємоповаги, шанобливого ставлення до старших, турботи про молодших.

Етичний парадокс українського бізнесу полягає в тому, що етичність або неетичність тих чи інших вчинків диктує, насамперед, необхідність вижити в умовах невизначеності, недосконалості й недотриманні законів, корупції і хабарництва, байдужості, а найчастіше й утиску з боку держави. В таких умовах потрібно застосовувати систему заходів для покращення ситуації в даній сфері. Цього вимагає жорстке конкурентне середовище, вплив якого все більше відчувається у вітчизняній економіці.

Корпоративна культура на відміну від універсальної, обумовлена особливостями діяльності та цілями даного аграрного формування, а також складеними стереотипами поведінки на даному агроформуванні. Корпоративна культура включає в себе різні цінності, в тому числі: етичні, переконання ритуали, символи, міфи, історії і легенди, події виділені особливими церемоніями і т.д.

Корпоративну культуру можна розглядати як засіб створення сприятливих умов для забезпечення ефективності управління агроформуванням, досягнення ним конкурентоспроможності, фінансової стійкості та фінансової безпеки.

Більшість досліджень в Україні, присвячених вивченню корпоративної культури, засновані на досвіді провідних компаній США, Західної Європи, Канади, Японії, тобто країн, які характеризуються високим рівнем життя.

В середині корпоративної культури також виділяють ділову культуру, яка визначається як система отримання і розподілу прибутку. Ділова культура характеризується формами руху капіталу (виробництво, торгівля,

фінанси) і типами ділових відносин між людьми, які працюють у сферах, заснованих на прийнятній системі цінностей, норм і правил поведінки.

Оскільки роль корпоративної культури в діяльності аграрного формування є без перебільшення значною, доцільно враховувати наступне:

- корпоративна культура відображає відносини не тільки між членами аграрного формування, але і комплекс відносин, що характеризує про призначення організації в цілому та її членів, а також цілі, характер продукції і ринок, які визначають ефективність організації;

- корпоративна культура має три рівні:

- 1) об'єктивна культура, зовнішнє проявлення якої можна спостерігати через символи, лозунги, технології, архітектуру);

- 2) суб'єктивна культура, що потребує обговорення (цінності);

- 3) глибинний рівень – базові установки, які важко усвідомити навіть самим членам організації без спеціального зосередження по даному питанню. При цьому необхідно враховувати, що в першу чергу необхідно визначити, які цінності та філософія можливі та бажані для даного агроформування і тільки після цього, яка повинна бути культура аграрного формування.

Основні фактори, які мають вплив на формування корпоративної культури аграрного формування наведені в табл. 4.2.

На українських агроформуваннях поступово починають з'являтися об'єктивні передумови формування корпоративної культури, які полягають зокрема в тому, що пріоритет в економічних процесах повинен надаватись працівникам.

Важлива роль у формуванні сильної корпоративної культури і подальшого її розвитку залежність керівництва агроформування. Формування сильної корпоративної культури передбачає формування функціональних елементів, зокрема:

- культура менеджменту, як суб'єкта управління, що обумовлена компетентністю і відповідністю особистої культури керівника місії

агроформування, так закладаючи основи корпоративної культури ще на стадії створення нового бізнесу власники, керівники згодом передають культурні цінності й уявлення членам організації за допомогою цілого ряду механізмів. В сучасних умовах виділяють первинні та вторинні механізми передачі корпоративної культури.

Таблиця 4.2

Фактори, що впливають на формування корпоративної культури аграрного формування в умовах фінансових викликів*

Групи факторів	Фактори
Трудові	- кількість і якість колективного договору визначається відносинами співробітника і адміністрації (наприклад партнерські); - зміст нормативних документів: трудовий розпорядок, положення по підрозділах, посадові інструкції і т.д.; - відношення працівників до праці; - кадрова політика; Узагальнений параметр – якість трудового життя, включений стиль правління, соціальне партнерство, ступінь індивідуального підходу до співробітників ступінь ув'язування мотивів працівників та винагородження
Етичні	- ідеальні цілі; - господарюючі в суспільстві ідеї і цінності; - знамениті діячі і приклади для наслідування в галузі; Відданість підприємству, турбота про збереження його службових таємниць.
Психологічні	- соціально-психологічний клімат; Набута між членами колективу система відношень.
Організаційні	- внутрішні стандарти і правила; - організаційна форма підприємства; - конкурентна стратегія на ринку; - характер операцій на ринку; - місцезнаходження підприємства; - місія підприємства; - технологія правління; - реакція на зміни; - розмір підприємства; Політика, правила та процеси міжнародної компанії.

*складено автором

До первинних механізмів належать:

- структура агроформування;
- історії, розповіді про найбільш важливі події для її працівників;
- офіційні заяви та документація;

- дизайн внутрішніх приміщень, будівель.

- культура ведення бізнесу, що передбачає ділові зобов'язання, надійність в партнерстві, забезпечення фінансової безпеки агроформування;

- культура менеджмента як об'єкта управління, тобто модель функціонування, що відповідає цілям і місії агроформування, включаючи внутрішні комунікації, мотивацію персоналу, корпоративну ідеологію.

Таким чином, формування корпоративної культури з метою досягнення фінансової безпеки розвитку агробізнесу має свої особливості та відмінності. Особливості національної культури українців, їх побуту, традицій та звичок незважаючи на деякі негативні риси обумовленні історичним розвитком суспільства, характеризуються цілою низкою конструктивних рис української вдачі, тому це сприяє швидкому засвоєнню нормативних цінностей корпоративної культури.

Виходячи з робіт по визначенню ефективності діяльності агроформування, рівня його фінансової безпеки та стабільності, можна стверджувати, що її можна визначити комплексно за двома блоками показників. Перший з них включає економічні: рівень запланованого прибутку та рентабельності, рівень витрат, фінансові показники (ліквідність, фінансова стійкість, платоспроможність, ділова активність), екологічність, енергоємність. До другого блоку показників належать суб'єктивні: трудова активність співробітників, задоволеність результатами своєї праці, злагожденість працівників на підприємстві, внутрішній клімат.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день існує недостатня кількість робіт по оцінці впливу корпоративної культури на рівень фінансової безпеки аграрного формування та його основні фінансові показники. Дійсно, достатньо складно оцінити економічний та фінансовий ефект почуттів, емоцій, традицій, ментальності, конструктивні риси української вдачі і т.д., проте все вищеперераховане безпосередньо впливає на продуктивність праці, трудову дисципліну і на кінцеві результати діяльності агроформування.

Фінансова стабільність агроформування залежить від людського капіталу, який тісно пов'язаний з корпоративною культурою. Власне, саме людський капітал і є виразником корпоративної культури.

Наявність багаторівневої концепції фінансової безпеки господарюючих суб'єктів усіх рівнів дає можливість агроформуванням забезпечити передбачуваність зовнішніх загроз.

Корпоративна культура у цьому аспекті виступає інструментом управління фінансовою безпекою. Саме високі показники таких ознак корпоративної культури, як "цілевизначеність", "компетентність", "гармонійність", "адаптивність", є запорукою забезпечення фінансової безпеки підприємства [18].

Вплив корпоративної культури на фінансову безпеку аграрного формування представлено на рис.4.7.

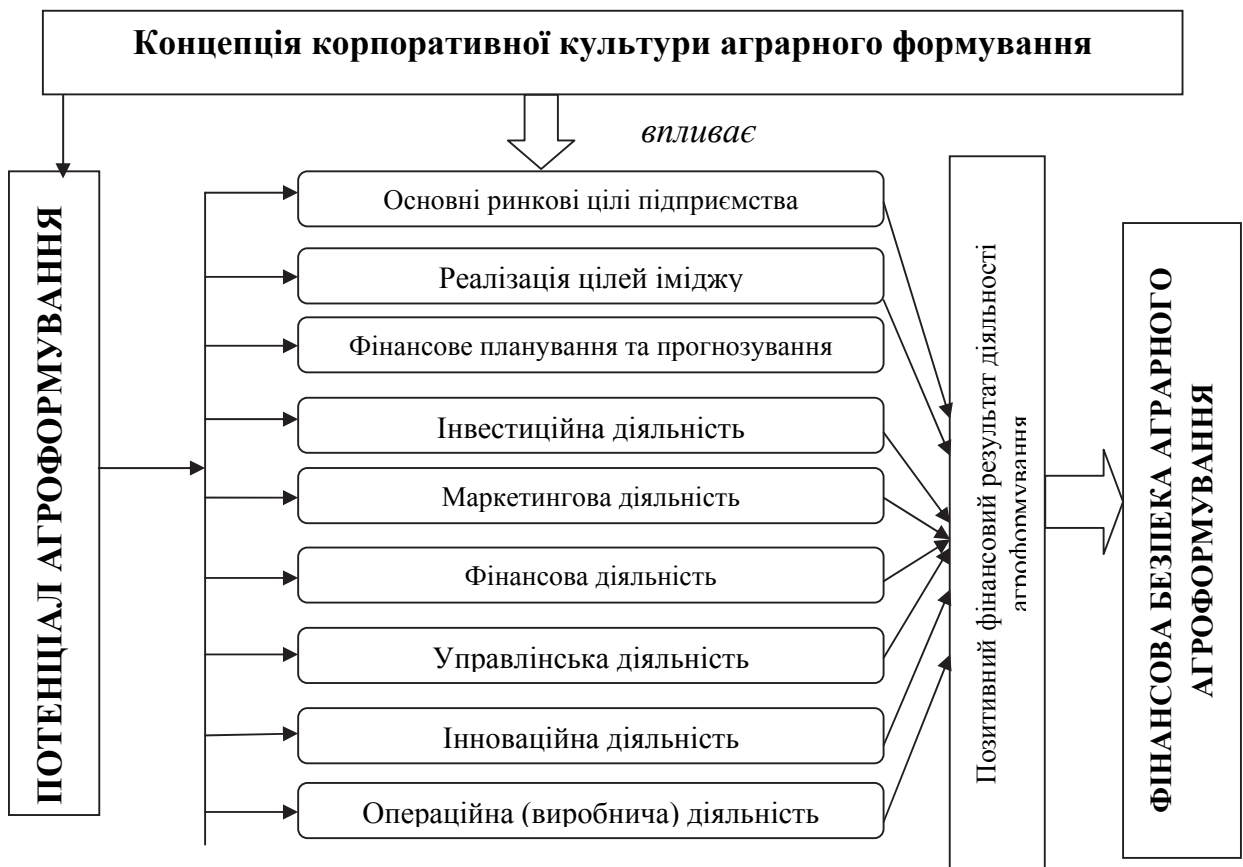


Рис. 4.7. Вплив корпоративної культури на фінансову безпеку аграрного формування (розробка автора)

Дослідження, присв'ячені взаємозв'язку корпоративної культури та ефективності діяльності агроформування належать американському вченому Д. Мейстеру. Йому вдалося оцінити взаємозв'язок «корпоративна культура – прибутковість підприємства» [19].

Д. Мейстер виділяє елементи корпоративної культури, які визначають фінансову успішність суб'єкта господарювання: самоудосконалення, лідерство, психологічний клімат в колективі, високі стандарти, під якими розуміють особисті якості співробітників, їх лояльність, високу продуктивність, орієнтацію на довгострокові цілі, делегування повноважень, справедлива винагорода, зацікавленість співробітників.

Д. Мейстер пов'язав всі вищеперераховані елементи корпоративної культури в єдине ціле та визначив їх вплив на фінансову стійкість та успішність суб'єкта господарювання. Він визначив наступний логічний зв'язок [19]: фінансовий успіх та фінансова стабільність суб'єкта господарювання є наслідком якості продукції; якість продукції залежить від зацікавленості робітників; зацікавленість робітників залежить від підтримання високих стандартів та делегування повноважень; високі стандарти є наслідком наявності системи справедливої компенсації, замученості та ентузіазму робітників; залежить від підтримки високих стандартів, наставництво є наслідком орієнтації на довгострокові цілі, зацікавленості та ентузіазму працівників; делегування в свою чергу, є наслідком орієнтації на довгострокові фінансові цілі.

Для характеристики фінансової успішності Мейстер ввів інтегральний показник, що складається з 4 складових:

- прибуток, що припадає на одного працівника;
- зростання виручки за останні два роки;
- зростання прибутку за останні два роки;
- рентабельність продажів.

В цілому ж, Д. Мейстер дає досить повну картину впливу корпоративної культури на фінансову успішність підприємства. Професор організаційного розвитку в Міжнародному інституті розвитку управління в Лозанні (IMD) (Швейцарія) Денісон протягом 15 років вивчав залежність між корпоративною культурою та ефективністю на прикладі більш як 1000 компаній. Згідно моделі Денісона корпоративну культуру характеризують чотири взаємопов'язаних фактори (параметри) - залученість, узгодженість (послідовність), здатність до адаптації і місія підприємства. Кожен з них має свої складові. Так, місія визначає стратегію, цілі і завдання, а також бачення суб'єкта господарювання. Узгодженість - координацію і інтеграцію, згоду, ключові цінності. Залученість забезпечує орієнтацію на команду, розвиток здібностей, передачу повноважень. Адаптивність – створення (зміна), орієнтація на клієнта, організаційне навчання. Діагностика корпоративної культури починається зі збору інформації про підприємство. Кожному співробітнику пропонується заповнити анкету. У ній чотири групи питань (тверджень) по основних факторах. Місія і узгодженість в більшій мірі впливають на фінансові показники, такі як ROA (віддача від активів), ROI (віддача від інвестицій) і ROS (віддача від продажів).

Значення індексу місії та узгодженості від 3 до 4 зазвичай вказує на високу віддачу від інвестицій, активів і продажів, а також на операційну силу підприємства.

Модель Денісона досить повно відображає взаємозв'язок між корпоративною культурою та економічною ефективністю діяльності підприємства, оскільки для вимірювання ефективності він використовує широкий спектр таких ключових показників діяльності підприємства як віддача від активів, інвестицій, продажів, якість продукції, задоволеність працівників, рівень інновацій на виробництві та сервісі, креативність, швидке реагування на мінливі бажання клієнтів і власних найманих працівників, зростання продажів і збільшення частки ринку. Згідно його моделі

ефективність визначається такими складовими корпоративної культури як стратегія, цілі та завдання, ключові цінності, орієнтація на команду, розвиток здібностей, делегування, організаційне навчання [20].

Таким чином, для поліпшення роботи аграрних формувань, зростання рівня фінансової безпеки слід вдосконалювати формування корпоративної культури агроформування, що полягають у змінній системі винагород; впровадженні системи безперервного навчання; новій кадровій політиці; увазі до кожного робочого місця; активізації системи морального стимулювання; закріпленні організаційних традицій і порядків; широкому впровадженні корпоративної символіки. Для покращення формування корпоративної культури на аграрному формуванні з метою посилення рівня фінансової безпеки необхідно створення спеціальних корпоративних кодексів, проведення корпоративних заходів різного характеру, які дозволять згуртувати колектив і сформувати у співробітників почуття прихильності до свого агроформування; залучення зовнішніх консультантів, експертів, які розробляють програми по вдосконаленню корпоративної культури стосовно конкретного аграрного формування.

Список використаних джерел:

1. *Панченко Є.Г. Корпоративна культура та розвиток інтелектуального потенціалу українських підприємств в умовах перехідної економіки / Є.Г. Панченко // Питання економіки. – 2005. – № 7. – С. 37-45.*
2. *Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества : проблемы 98 и решения. – К.: Наукова думка, 1999. – 496с.*
3. *Хаеи Г.Л. Корпоративная культура и ценности человека / Г.Л. Хаеи, О.А. Медведева. –Краматорск: ДГМА, 2001. — 267 с.*
4. *Семикіна М.В. Корпоративна культура підприємства як важіль економічного зростання та інноваційного розвитку / М.В. Семикіна // Соціально-економічні аспекти промислової політики. Актуальні проблеми управління людськими ресурсами і маркетинга в контексті стратегії розвитку України; [сб. науч. тр. в 3 т.]. – Донецьк : Ін-т економіки пром-ти НАН України , 2007. – Т. 2. – 2007. – С.120-128.*

5. Пасєка С.Р. Корпоративна культура в системі факторів забезпечення конкурентоспроможності банків / С. Пасєка // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи ; [зб. наук. праць]. – 2006. – № 18. – С. 96-100.
6. Сухорукова М. Ценности как ключевой элемент организационной культуры // Управление персоналом. 2000. № 11. С. 39-41.
7. Шустерман Д.М. В культуре России очень много магического // Управление персоналом. 2000. № 11. С.9-13.
8. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 576 с.
9. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. - №4. – С. 74-85
10. Скуратівський А. Правова культура в контексті особливостей розвитку соціального буття українського суспільства та національного характеру українців // Вісник УАДУ при Президентові України. – 2002. – №1. – С.255-261.
11. Чибісова Н. Деякі специфічні риси української ментальності // Духовність як основа консолідації суспільства. – К.: Б.в., 1999. – Т 15. – С. 417–422.
12. Кресіна І. Українська національна свідомість і сучасні політичні процеси (Етнополітологічний аналіз): Монографія. – К., 1998. – 392 с.
13. Сокальський В. В. Реформування сільськогосподарського виробництва на Хмельниччині / В. В. Сокальський // Економіка АПК. —2008. — № 4. — С. 38–41.
14. Чернега І. І. Зайнятість сільського населення на сучасному етапі ринкових перетворень / І. І. Чернега // Економіка АПК. — 2008. — № 5. — С. 138–142.
15. Горпинич О. В. Напрями розвитку організаційно — правових форм господарювання в сільському господарстві / О. В. Горпинич // Економіка АПК. — 2003. — № 5. — С. 45–51.
16. Ільїн В. Ю. Розвиток відносин власності на селі в умовах корпоратизації / В. Ю. Ільїн // Економіка АПК. — 2006. — № 10. — С. 54–58.
17. Грушевський М. Аграрне питання // З біжучої хвилі. – К., 1907. – С.103-104.
18. Спивак В. А. Корпоративная культура. / В. А. Спивак. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с.
19. Майстер Д. Делай то, что проповедуешь. Что руководитель должен знать для создания корпоративной культуры, нацеленной на высокие достижения / Пер.с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 246 с.
20. Диагностика корпоративной культуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/78569/>; Denison model [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.denisonconsulting.com/home.aspx>.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Давиденко Надія Миколаївна
Зеліско Інна Михайлівна
Пасічник Юрій Васильович
Біляк Юлія Вікторівна
Буряк Аліна Вікторівна
Воронченко Ольга Володимирівна
Дем'яненко Інна Вікторівна
Лазутіна Людмила Олександрівна
Негода Юлія Володимирівна
Олійник Євген Олегович
Олійник Лариса Анатоліївна
Олійник Олег Олександрович
Олійник Тетяна Іванівна
Палійчук Тетяна Володимирівна
Петруха Сергій Валерійович
Радченко Оксана Дмитрівна
Резникова Наталія Леонтіївна
Скрипник Галина Олексіївна
Титарчук Ірина Миколаївна
Яворська Валентина Олександрівна

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Монографія

Підписано до друку 04.09.17. Формат 60x84\16
Ум. друк. арк. 28,0. Обл.-вид.арк. 27,9
Наклад 300 прим. Зам. № 11021

Видавець і виготовлювач Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
вул. Героїв Оборони, 15, м. Київ, 03041.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4097 від 17.06.2011

