

А. А. Мельник,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій, докторант,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

L. Melnik,
PhD in Economics, Associate Professor, Management of Organizations Department,
a doctoral student, Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

THEORETICAL AND PRACTICAL BASES OF RESEARCH OF AGRICULTURAL ENTERPRISES PROFITABILITY

У статті досліджено теоретико-практичні основи прибутковості сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано динаміку і стан їх прибутковості за період 2010—2014 рр.

The theoretical and practical basis of agricultural enterprises profitability were defined in the article. The dynamics and the state of their profitability in 2010—2014 were analyzed.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, додаткова вартість, прибуток, прибутковість, рівень рентабельності, технічна оснащеність, аграрна реформа.

Keywords: agricultural enterprises, surplus value, profit, profitability, level of profitability, technical equipment, agrarian reform.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У процесі проведення аграрної реформи в сільському господарстві вперше в історії людства здійснено перехід від державно-планової до ринкової моделі сільського господарства шляхом приватизації земель сільськогосподарського призначення та майна колгоспів і радгоспів. На цих засадах були створені різні приватні і приватно-спільні агроструктури ринкового спрямування. Для кожної з них головна і об'єктивна умова їхньої адаптованості до ринкового середовища, стратегічної стійкості та збільшення частки на ринку — це максимізація прибутку.

Потрібно підкреслити, що тематика прибутковості аграрних підприємств — складна і багаторівнева. А тому може мати різні аспекти дослідження. Один із вихідних і головних теоретико-методологічних: "...науковці... повинні виходити з відомого постулату, що немає нічого більш практичного, ніж добре відпрацьована теорія, якою володіють маси" [5, с. 4].

Слід зазначити, що за період ринкових реформ увага вітчизняних науковців до теоретико-методологічних питань у порівнянні з дореформеним етапом суттєво знизилася. Має місце аналіз переважно прикладних питань. Віддаючи йому належне, вважаємо, що галузеві дослідження потребують більш поглибленого наукового обґрунтування, базуватися на відповідних теоретичних основах.

АНАЛІЗ

ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретико-методологічні й практичні аспекти прибутковості досліджувалися з самого початку формування ринково-підприємницьких агроструктур і дотепер. Різні аспекти цієї тематики знайшли відображення в працях вітчизняних науковців: В.Я. Амбросова, В.Г. Андрійчука, А.А. Буркової, В.Я. Месель-Веселяка, О.В. Приказюка, І.В. Прокопи, П.Т. Саблука і багатьох інших.

Віддаючи належне науковим розробкам зазначених авторів, потрібно підкреслити, що далеко не всі аспекти прибутковості сільськогосподарських підприємств є достатньо дослідженими. Чимало питань є дискусійними. Вітчизняному доробку особливо бракує завершених теоретико-методологічних досліджень прибутковості.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних дефініцій "прибуток" і "прибутковість", стан прибутковості в сільськогосподарських підприємствах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Проблематика прибутковості досліджується науковцями економічного профілю практично з часу появи і розвитку товарно-підприємницьких господарських одиниць. І це не випадково. Прибуток — невід'ємна її складова, головна мета виробничо-комерційної діяль-

ності. Саме тому з перших кроків ринкової трансформації державно-планової економіки, формування й розвитку підприємств ринкового напрямку і дотепер — питання прибутковості перебуває в полі зору вітчизняних вчених-економістів. Але, як і щодо більшості економічних дефініцій, нині не досягнуто однозначного трактування економічного змісту понять "прибуток" і похідного від нього "прибутковість".

Системний аналіз існуючих на сьогодні численних визначень сутності категорії прибуток дає підстави виокремити три головних підходи: виробничий; ринковий (реалізаційний); розподільчий.

Виробничий контекст прибутку. Тут увага акцентується на джерелі його створення: "Прибуток у загальному економічному розумінні — це додаткова вартість, що створюється в процесі виробництва, іншими словами, — це вартість, створена в процесі підприємницької діяльності понад вартість виробничо спожитих ресурсів і робочої сили" [1, с. 194].

Ринково-реалізаційний аспект прибутку. У цьому випадку він характеризується як заключний етап господарської діяльності, тобто виражена в грошовій формі "частина виручки, яка отримується підприємством після відшкодування усіх витрат". "Прибуток — це інтервальный показник, визначений станом на певну дату, що відображає кінцевий результат діяльності підприємства та є частиною отриманого доходу, зменшеного на собівартість, сукупні витрати, понесені у процесі здійснення цієї діяльності та розмір податків" [2, с. 54].

В усіх цих визначеннях економічного змісту прибутку є спільна ознака — прибуток є складовою сфери обігу, сума, на яку обсяг реалізації товару перевищує витрати на нього.

Принадібно зазначимо, що деякі напрями економічної думки, наприклад, меркантилісти, трактували зміст прибутку тільки як "феномен сфери обігу (обміну), до того ж вона є джерелом створення прибутку". Цьому сприяла і практика будь-якої посередницької діяльності, торговельного капіталу і торговельного прибутку зокрема. Останній — це різниця між продажною і купівельною ціною товару. Не зверталася увага на той факт, що в сфері обігу фізичні обсяги товарів не змінюються, збільшуються лише ціни на них. Відповідно поза увагою залишаються глибинні суттєві процеси, які є базою, основою їх поверхневого прояву.

Розподільчий контекст прибутку. Тут увага звертається не тільки на напрями його розподілу, але й виділенні прибутку із новоствореної (доданої) вартості. Адже остання включає оплату праці (заробітну плату і додаткову вартість). І зміна однієї з цих складових веде до пропорційної зміни іншої.

Слід зазначити, що кожний із розглянутих напрямів визначення змісту прибутку є науковим, але однобічним. Їм бракує системного підходу. Саме він дає повну "характеристику" прибутку. Адже будь-яке дослідження є науковим лише тоді, коли осмислюються глибинні економічні процеси та явища, виявляються причинно-наслідкові зв'язки. А в кінцевому підсумку розкривається в єдності сутність і форма прояву того чи іншого економічного явища. У порівнянні з поверхневим дослідженням такий підхід є вищим щабелем пізнання людиною окремих сторін економічної системи.

Саме такий підхід до вивчення прибутку притаманний практично усім класикам політекономії. Потрібно підкреслити, що більшість з них (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс) досліджували прибуток у контексті капіталістичних підприємств, тобто тих, які використовують найману працю. Певна частка останньої (додаткової робочий час) і є джерелом прибутку. Зокрема А. Сміт вважав, що наймані працівники отримують не повний продукт своєї праці, а лише частину вартості, яку їх праця додає до вартості сирого матеріалу. Інша частина вартості становить прибуток власників капіталу.

Особливу увагу дослідженню прибутку приділяв К. Маркс. Загальновідомо, що саме він досліджував прибуток у контексті форми прояву на ринку додаткової вартості, створеної найманим працівником. Останній конкретною працею переробляє засоби виробництва і водночас переносить їхню вартість, яка приєднується до нової вартості. Її джерело — абстрактна праця найманого робітника. Вона поділяється на необхідну і додаткову працю. Перша — джерело заробітної плати найманого робітника, друга — прибутку. Відповідно величина вартості будь-якого товару в структурному аспекті включає: 1) вартість спожитих засобів виробництва (за символікою К. Маркса — c); 2) вартість робочої сили (заробітна плата — v); 3) додаткова вартість (m). У цілому вартість товару представляється за формулою: $w=c+v+m$.

Додаткова вартість в обміні, на ринку проявляється як прибуток. Останній — це реалізована додаткова вартість. Кількісно прибуток визначається як різниця між ринковою ціною товару (P) і його повною собівартістю (C_6), тобто $P = P - C_6$.

Важливо підкреслити, що в К. Маркса прибуток не просто реалізована додаткова вартість, а перетворена її форма. Зміст перетворення в тому, що прибуток видається як породження всього авансованого капіталу. Натомість його джерелом є тільки перемінний капітал (v), тобто додатковий робочий час найманого працівника і створена впродовж його додаткова вартість. Але тут необхідно звернути увагу на ту обставину, що прибуток — це реалізована на ринку додаткова вартість. І якщо ціна товару рівна його вартості, то сума прибутку співпадає з додатковою вартістю. На практиці — це скоріше виняток, ніж правило. Сприятлива ринкова кон'юнктура може і нерідко є джерелом частки одержаного прибутку.

У радянські часи питання щодо змісту і джерела прибутку не дискутувалося. Тільки концепція К. Маркса вважалася науковою. Інші, т.зв. "буржуазні теорії прибутку" — вульгарні і апологетичні.

У роки незалежності більшість вітчизняних науковців при визначенні джерел прибутку фактично відійшла від теорії трудової вартості. Так, на погляд Е.А. Фірсова (залишаємо мову оригіналу) "В развитих странах в настоящее время происходят коренные изменения не только в развитии материально-технической базы производства, но и в развитии производственных отношений. Образование прибыли в странах, которые достигли стадии постиндустриального развития, осуществляется не за счет неоплаченного труда наемных рабочих, а за счет совершенствования организации и технологии производства на основе использования достижений науки и техники. Это означает, что прибыль в таких странах не является результатом эксплуатации труда рабочих" [8, с. 53—54].

Цілком очевидно, що в радянські часи такі й подібні положення були б визнані як спроба ревізії вчення марксизму-ленізму як єдиного науково обґрунтованого. Тобто маємо зрештою демократизм у науковій літературі. Але виникає питання, наскільки логічним і науковим є багатофакторний розгляд джерела прибутку? Викладемо наше власне бачення цього питання в таких положеннях.

Незаперечним є те з них, згідно з яким земля є "матір'ю" багатства. І не тільки в сільському господарстві. У всіх сферах і галузях виробництва вона — просторова база (територія) розміщення підприємств, їхньої виробничої та соціально-побутової інфраструктури. У цьому зв'язку доречно зазначити, що якщо прибуток розглядати як фізичний приріст продукту, то це відбувається тільки в сільському господарстві (одне посіяне зернятко відтворюється в колоску, у якому їх в рази більше). Така фізична прибутковість, як відомо, неодноразово відзначалася фізіократами і є фундаментом цього напрямку економічної теорії.

Разом з тим, прибуток досліджується в ринкових умовах, у яких виробничі одиниці реалізують свій товар. Його вартість включає витрати уречевлених засобів виробництва і новостворену вартість, тобто уречевлену і живу працю. Але згідно з трудовою теорією вартості, уречевлена праця також є втіленням людської праці на тих підприємствах, у яких купуються засоби виробництва. К. Маркс і багато інших науковців вважали, що земля не має вартості, як і інші дари природи (сонячне світло, повітря). Йдеться про необроблені землі, які потенційно придатні для цього. На практиці в землеробстві в більшості випадків використовують земельні ділянки, у які вже інвестовано чимало коштів з метою її придатності як виробничого ресурсу, а в інших первинних галузях підготовка до видобутку сировини і т.ін.

Усе викладене вище і підтверджує геніальний вислів І. Петті про те, що "родичами багатства є праця — "батько", і природа (у т.ч. земля) — "мати". І тут виділимо одну важливу обставину, на яку не звертають належної уваги науковці, а саме: джерелом прибутку є не праця взагалі, а праця понад необхідну. А це можливо за умови, коли продуктивність праці досягає такого рівня, за якого створюється додатковий продукт. При найбільш узагальненому підході його можна назвати прибутком як надлишок над витратами. Він є атрибутом будь-яких господарських одиниць, включаючи натуральні.

Генезис наукових поглядів на зміст дефініції "прибуток" та їх критична оцінка і примінення системного аналізу дає підстави для формування таких висновків.

Категорія "прибуток", як і будь-яка інша економічна категорія, відображає економічні відносини між суб'єктами з приводу певних об'єктів. Базовий суб'єкт — це первинна виробнича одиниця (у правовому контексті — фізичні і юридичні особи). Об'єктами прибутку є вироблені продукти понад витратами на їхнє виробництво. Надлишок продукту на ринку приймає грошову форму прибутку.

У визначенні економічного змісту дефініції "прибуток" ключовим підходом вважаємо виокремлення його трьох рівнів: виробничого; реалізаційного; розподільного. Тобто категорія прибуток охоплює фази безпосереднього виробництва, обміну і розподілу.

У виробництві йдеться про першоджерело створення прибутку — додаткова праця виробника. Її умовою є такий рівень продуктивності праці, який перевищує необхідний для відтворення його робочої сили. І в цьому значенні прибуток є визначальною ознакою будь-якої первинної виробничої одиниці, незалежно від типу економіки і соціально-економічного статусу суб'єктів. По-іншому кажучи, на відміну від представників трудової теорії вартості, вважаємо, що джерелом прибутку є не тільки праця найманців, але й інших виробників, зокрема в т.зв. "трудоx" виробничих одиницях сімейного і несімейного типу. Головною умовою прибутковості є — обсяги реалізації товару перевищують витрати на його виробництво і реалізацію.

Ринковий контекст прибутку стосується тільки виробничих одиниць товарного типу. Відповідно прибуток — це вартість додаткового продукту, створеного в додатковий робочий час працівниками, який реалізується на ринку в ціні товару, як її частка понад витрати виробництва. Прибуток характеризує не просто виробничий потенціал суб'єкта господарювання, а реально одержаний результат від його використання. По-іншому, прибуток — це позитивний фінансовий результат виробничо-комерційної діяльності господарюючого суб'єкта на ринково-підприємницьких засадах. Стосовно обміну як джерела частки прибутку, а можливо і його зменшення, то зазначимо, що фактично через механізм ринкових цін відбувається лише перерозподіл створеного у виробництві прибутку між підприємствами. Додатковий прибуток одних є водночас втратою для інших.

Слід зазначити, що науковці не виокремлюють розподільчий контекст прибутку. Вважаємо, що він у свою чергу є дворівневим. Спочатку йде розподіл новоствореної вартості на заробітну плату і прибуток, який охоплює відносини роботодавця і найманого працівника. Оплата праці входить у витрати виробництва і через них впливає на величину прибутку. Для підприємства, яке використовує найману працю, розподіл новоствореної вартості на заробітну плату і прибуток має принципове значення і потребує погодження інтересів двох господарюючих суб'єктів — найманих працівників і роботодавців. Саме в цьому контексті, як вже зазначалося, досліджували прибуток класики політекономії.

Для господарських одиниць сімейного типу розподіл добавленої вартості на заробітну плату і прибуток не має принципового значення. Строго кажучи, категорія "заробітна плата" охоплює відносини роботодавців і найманих працівників. До "трудоx" господарств вона не відноситься, хоча на практиці вона має більш широке використання.

Другий рівень розподілу прибутку — це розподіл реально отриманого прибутку. Його здійснює власник-господар підприємства. Після виплати податку на нього, він може використовувати його за різними напрямками. При узагальненому підході можна виокремити два головних: 1) на невиробничі цілі, особисте споживання зокрема; 2) капіталізація прибутку (як джерело інвестицій у виробничо-комерційну діяльність).

Викладені положення, зрозуміло, узагальнені і є категоріями економічної теорії. У більш прикладних економічних науках, наприклад, дослідники економіки аграрного профілю, використовують таку класифікацію прибутку в сільськогосподарських підприємствах:

- за видом діяльності;
- за порядком розрахунку;
- за джерелами формування;
- залежно від розмірів;
- за методикою оцінки;
- залежно від мети визначення;
- за крайною одержання прибутку.

Вирішальним критерієм визначення реальної прибутковості підприємства вважають величину економічного прибутку.

Узагальнюючим показником усієї діяльності підприємства є чистий прибуток, який визначають як частину загальної або балансового прибутку підприємства, що залишилась у його розпорядженні після сплати податків, рентних та інших платежів до бюджету [3].

Спорідненою категорією з "прибутком" є "прибутковість". Відносно їх співвідношення, то, очевидно, перша є вихідною, родовою, визначальною щодо другої. Прибуток у кінцевому підсумку — це позитивний результат господарської діяльності за певний проміжок часу (декада, місяць, квартал, рік і т.ін.) або щодо реалізації окремого виробу чи їхньої сукупності. Тобто йдеться про величину, масу, обсяг, суму, яка вимірюється як різниця між реалізованою продукцією і повними витратами на її виробництво і продаж. По-іншому кажучи, прибуток — це його вимір у статичній на певну дату і період часу. Якщо ж прибуток розглядати в динаміці, як процес, здатність суб'єкта господарювання до стабільного одержання прибутку впродовж певного часу, то, на наш погляд, доцільно використовувати поняття "прибутковість".

Отже, прибуток притаманний як статичний, так і динамічний аспекти. У першому випадку прибуток представляється як кінцевий результат виробничо-комерційного циклу. У другому — процес постійного одержання прибутку. В його основі об'єктивна цільова функція товаровиробника — постійне прагнення до одержання й максимізації прибутку.

Тісним є зв'язок прибутковості і конкурентоспроможності. В алгоритмі "прибутковість — конкурентоспроможність" обидві складові взаємопов'язані. Конкурентоспроможна продукція дозволяє прискорити термін обігу, і обороту усього капіталу. Зменшуються витрати обігу, що в кінцевому підсумку веде до зростання прибутку й прибутковості підприємства. А це в свою чергу дає можливість направити інвестиції на подальше підвищення конкурентоспроможності.

Разом з тим потрібно підкреслити, що на відміну від прямого зв'язку прибуток і прибутковість, алгоритм "прибутковість — конкурентоспроможність" в певній мірі суперечливий. З одного боку, стабільна прибутковість і особливо її зростання дають можливість фінансувати інвестиції, здійснювати розширене відтворення на інтенсивно-інноваційних засадах і тим самим забезпечити подальше зростання прибутковості. А це посилює конкурентоспроможність підприємства, яке здатне не тільки зберегти вже існуючу нішу на ринку, але й розширити її або закріпитися на новому ринку. Водночас конкуренція потребує певних витрат, а це зменшує прибутковість. Саме тому, у кожному конкретному випадку підприємець має вирішувати питання щодо ефекту від витрат, які пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності. Його можна визначити як різницю між додатковим приростом прибутку і витратами або навіть втратами (цінові методи конкуренції) на підвищення конкурентоспроможності.

Взаємозв'язок між прибутковістю, економічною ефективністю й фінансовою стійкістю підприємства є безпосереднім і очевидним. Адже прибутковість є умовою забезпечення на постійній основі його платоспроможності і фінансової стійкості, показником ефективності.

Будь-який економічний процес чи явище в практичному аспекті пов'язаний з його вимірюванням. Прибуток і прибутковість також вимірюються. Для цього традиційно використовують два основних показника: маса прибутку і його норма. Обсяги або сума прибутку — це його абсолютний вимір, надлишок, який отримує підприємство від продажу певного товару (або їхньої сукупності) над витратами виробництва і реалізації цих товарів.

Тобто у найбільш загальному вигляді прибуток кількісно вимірюється за формулою:

$$П = Ц - ВВ,$$

де П — прибуток; Ц — ціна реалізації товару; ВВ — витрати виробництва і реалізації підприємства (або його собівартість).

За даних витрат підприємства величина його прибутку буде прямо пропорційна величині ринкової ціни. І навпаки за даних цін — обернено пропорційна витратам виробництва.

Прибутковість підприємства в економічній теорії і на практичному рівні обчислюється в таких вимірах:

1. Прибутковість всього авансованого капіталу (загальна прибутковість):

$$P' = \frac{П}{Кав} \times 100,$$

де Р' — норма прибутку; П — обсяги річного прибутку; Кав — авансований капітал, тобто необхідні інвестиції для побудови підприємства, образно кажучи, від нульового циклу до випуску першої партії товару. Це потребує витрат певних коштів, "стартового" капіталу і більш-менш тривалого часу, впродовж якого підприємство не дає прибутку. Йдеться про його розбудову. За рахунок стартового капіталу можна купити діюче або вже збудоване підприємство. Це не потребує значного часу, але витрати одночасні (хоча можлива і оплата частками). У наведеній вище формулі мова йде про окупність авансованого капіталу. Так, коли норма прибутку становить 20%, то авансований (стартовий) капітал повернеться його власнику, окупиться за 5 років. Саме тому

витрати потенційного виробника мають авансовану природу.

Якщо річний прибуток віднести до витрат, то отримаємо норму рентабельності. Прибутковість окремого товару або їхньої певної партії вимірюється відношенням отриманого прибутку від їхньої реалізації до собівартості. Термін їх виробу тут значення не має.

Розміри прибутку сільськогосподарських підприємств Держкомстат України визначає в діючих цінах — прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, у т.ч. сільськогосподарської продукції. Для більш поглибленого аналізу можна визначити розміри прибутку в розрахунку на: 1 або 100 га сільськогосподарських угідь; 100 або 1000 грн. основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення тощо.

Відносними показниками, що характеризують прибутковість підприємства є:

1) рівень рентабельності як відношення обсягу прибутку вартості реалізації товару до його собівартості:

$$P' = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Собівартість}} \times 100,$$

2) норма прибутковості як відношення прибутку до вартості основного й оборотного капіталу, які використовуються у виробництві:

$$P' = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Осн. + обор. фонди}} \times 100.$$

На жаль, нині норма прибутку не розраховується ні Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, ні Державною службою статистики України, що ускладнює позиції представників АПК при обґрунтуванні необхідної підтримки для сільського господарства. При цьому слід зазначити, що згаданий показник раніше визначали навіть у річних звітах колгоспів [7, с. 172].

Сума прибутку як абсолютний показник має першочергове значення при розподілі прибутку за тими чи іншими напрямками. Показник рівня рентабельності використовується насамперед для порівняльного аналізу прибутковості окремих видів виробництва, а в цілому для порівняння з прибутковістю інших підприємств. З огляду на те, що їхні розміри істотно диференційовані, то розмір суми прибутку не може слугувати показником для виміру економічної ефективності господарської діяльності. Для цього необхідно співставити ефект (результат) і витрати ресурсів. Цілком очевидно, що категорію економічної ефективності можна розглядати як досягнення максимального ефекту за мінімальних ресурсних витрат, що зрештою визначається (вимірюється) обсягами прибутку.

За більш-менш тривалий час у динаміці прибутковості доцільно виокремити декілька її видів або форм прояву. Назвемо їх: стала (постійна), спадна і зростаюча прибутковість.

Стала прибутковість означає, що середньорічний показник суми прибутку і рівень рентабельності однакові в кожному році. На практиці постійна прибутковість, особливо в підприємствах землеробського напрямку — це скоріше виняток, ніж правило. Вона щороку коливається під впливом багатьох чинників, кліматичних умов зокрема.

Зростаюча прибутковість підприємства, за якої абсолютні і відносні показники прибутковості збільшуються. Знову-таки щодо сільськогосподарських підприємств, якщо зважити на зміни погодних умов, цього можна досягти, але за порівняно нетривалий період часу.

Спадна прибутковість — показники, які її вимірюють, менші вже досягнутих у минулий період.

Вітчизняна практика щодо агропідприємств свідчать, що за більш-менш тривалий період їхньої господарської діяльності мають місце усі названі вище види

Таблиця 1. Прибутковість діяльності підприємств галузі сільського господарства в Україні (2010—2014 рр.)

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Чистий прибуток (збиток), млн грн.	17253,6	25267,0	26728,4	14925,7	20262,9
Частка підприємств, які одержали чистий прибуток у відсотках до загальної кількості	69,6	83,5	78,6	80,3	84,8
Підприємства, які одержали чистий збиток у відсотках до загальної кількості	30,4	16,5	21,4	19,7	15,2
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	17,5	19,3	16,3	8,3	8,8
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	24,5	24,7	22,8	11,7	21,1

Джерело: [6, с. 53].

прибутковості. За певних умов можлива і безприбутковість і навіть збитковість не тільки окремих сільськогосподарських підприємств, але й всієї їхньої сукупності.

Прибутковість колгоспів і радгоспів в умовах гострої прозахранки радянських часів при всій її соціально-економічній значимості, не мала для них (особливо держгоспів) доленосного значення. Адаже збитковість цих агроструктур не загрозувала їм економічним банкрутством. Зокрема держава покривала збитки в радгоспах за рахунок коштів держбюджету. Неприбутковим колгоспам нерідко надавався статус держгоспів.

В Україні щодо прибутковості сільськогосподарських підприємств можна виділити два етапи: за 5 років (1995—1999 рр.) в секторі сільськогосподарських підприємств України останні мали 1,7 млрд грн. середньорічних збитків при рівні рентабельності мінус 18,4%.

За період 2010—2014 рр. прибутковість сільськогосподарських підприємств характеризується такими даними (табл. 1).

Наведена динаміка основних показників, що характеризують прибутковість діяльності підприємств у галузі сільського господарства України дає підстави стверджувати, що в цілому впродовж 2010—2014 рр. сектор аграрних підприємств був щорічно прибутковим. Обсяг чистого прибутку, отриманого сільськогосподарськими підприємствами в 2014 р., становив 20,3 млрд грн., що на 17,4% більше порівняно з 2010 р. Водночас помітні істотні відмінності цього показника по рокам. Максимуму досягнуто в 2012 р., мінімум — в 2013 р. Різниця між ними становила 11,8 млрд грн.

Рівень рентабельності всієї діяльності, обчислений як відношення чистого прибутку до усіх витрат аграрних підприємств, становив у 2014 р. 8,8%, що на 8,7 відсоткових пункти менше, ніж у 2010 р. і перевищив тільки рівень 2013 р. усього на 0,5 пункти. У розрахунку на рік рівень рентабельності всієї діяльності за вказаний період становив 14,0%. Рівень рентабельності операційної діяльності (визначений як відношення фінансового результату від останньої до витрат на її здійснення) становив у 2014 р. 21,1%. І цей показник (окрім 2013 р.) був найменшим (з розрахунку на рік — 21%). Тобто сектор сільськогосподарських підприємств із збиткового перетворився в прибутковий. Здобутки галузі в цьому напрямі — очевидні. Саме цей незаперечний факт і науковцями, і практиками визнається як найбільше досягнення аграрної реформи в останні роки.

Погоджуючись з цим очевидним фактом у цілому, треба, на нашу думку, привернути увагу на деякі існуючі проблеми, які тісно пов'язані із прибутковістю сільськогосподарських підприємств. Почнемо із того, що за середнім показником прибутковості зацікавиться його значна диференціація по окремих аграрним підприємствам та їхнім групам. Насамперед йдеться про збиткові сільськогосподарські підприємства. Позитивно тут є та обставина, що у відсотках до загальної кількості їхня частка починаючи з 2012 р. (21,2%) щорічно зменшується і в 2014 р. становила 15,2% (у 2010 р. 30,4%).

Нині, на нашу думку, визначальне значення має врахування низки обставин, які істотно підвищують значення максимізації прибутків у агробізнесових підприєм-

ствах. У цьому зв'язку виділимо ключове проблемне питання, пов'язане з інтеграцією сільського господарства України до міжнародного економічного простору в цілому і до країн ЄС зокрема (набуття Україною асоційованого членства в ЄС). Тут, безумовно, є певні досягнення. Близько третини валютних надходжень України сьогодні дає сільське господарство. Водночас, як відомо, воно істотно поступається зарубіжним моделям сільського господарства в економічно розвинених країнах світу за продуктивністю, ефективністю, прибутковістю. Там вже сформовані і функціонують постіндустріальні або інноваційні моделі сільського господарства. Саме тому нині для сільського господарства нагальною є необхідність формування в найближчій перспективі інноваційної моделі розвитку сільського господарства.

Розбудова такої моделі потребує чималих коштів для інвестицій, які забезпечать розширене відтворення галузі на інноваційних засадах. Внутрішніми джерелами таких коштів на підприємствах можуть бути амортизаційні відрахування, доходи від емісії та продажу цінних паперів, залучення коштів працівників підприємств і банків. В сучасних умовах амортизаційної політики притаманна низка проблем. Сільське господарство поки що непривабливе для залучення коштів зовнішніх інвесторів і банків. Саме тому реалії сьогодення диктують необхідність використання переважної частки прибутку як джерела розширеного відтворення, тобто його капіталізації.

Зважаючи на те, що матеріально-технічна база сільськогосподарських підприємств зношена на 80—90%, обмеженість коштів, які виділяються з державного бюджету (до того ж вони використовуються неефективно), то навіть за умови, що весь одержаний прибуток у секторі сільськогосподарських підприємств буде капіталізовано, цього явно недостатньо для забезпечення розширеного відтворення на інноваційних засадах.

Неупереджене дослідження цієї тематики дає підстави сформулювати такі положення. І теоретично, і практично прибутковість будь-якої господарської одиниці на первинному рівні визначається низкою внутрішніх чинників. Усі вони по-своєму важливі, особливо техніко-технологічна оснащеність. Але чинником першого порядку, який має вирішальну роль в одержанні агропідприємствами прибутку, на наш погляд, є "людський фактор", високий рівень професіоналізму працівників, менеджерів усіх рівнів зокрема. Іншими словам, самі підприємства мають зробити все можливе для зростання їхньої прибутковості, використати для цього можливі резерви. Зрештою це залежить від організації господарської й комерційної діяльності.

Разом з тим в умовах недосконалого аграрного ринку, диспаритету цін щодо агропродукції з боку підприємств першої й третьої сфер АПК аграрний виробник недоотримує прибуток або навіть одержує збиток, а посередники за рахунок цього надприбуток. Саме тому сільське господарство впродовж багатьох років фактично знаходиться на межі простого відтворення. Напевне, негативний вплив "диспаритету цін" на прибутковість агропідприємств нині є найбільш вагомим у складі системи чинників, що гальмують розвиток аграрної сфери і навіть сприяють її руйнації. Це стосується не тільки її господарської, але й соціальної складової.

Напрями і засоби вирішення проблеми диспаритету цін щодо агровиробників, тобто підвищення їхньої прибутковості — різноманітні. Це питання потребує окремого дослідження.

ВИСНОВКИ

В умовах ринкової економіки — прибутковість для будь-якого господарюючого суб'єкта бізнесового типу — це його життєве кредо, умова стратегічної стійкості, адаптованості до ринкового середовища, конкурентоспроможності та збільшення частки на ринку. Звідси об'єктивна і головна мета діяльності агробізнесового господарства — одержання прибутку та його максимізація. "Економічна природа сільськогосподарських підприємств... зобов'язує їх підпорядковувати стратегію і тактику своєї діяльності головній меті — максимізації прибутку" [4, с. 25].

За останні роки в секторі сільськогосподарських підприємств вдалося досягти певних позитивних зрушень щодо збільшення в них обсягів прибутків і підвищення рівня рентабельності. Але цього недостатньо для подальшого розвитку сільськогосподарських підприємств на інноваційній основі. Має місце істотна диференціація щодо рівня прибутковості по сільськогосподарським підприємствам. Близько 9/10 з них отримують недостатній прибуток для вирішення низки актуальних проблем, притаманних аграрним підприємствам (крім того 15,2% їх є збитковими). Насамперед йдеться про використання прибутку як основного власного джерела інвестиційно-інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. За розрахунками науковців, у сільському господарстві України норма прибутку на вкладений капітал (з урахуванням вартості землі) не перевищує 4,0%, тоді як у середньому по економіці країни вона становить 11—15%. А це є орієнтиром для інвесторів, тобто ускладнює залучення інвестицій із зовнішніх джерел. У кінцевому підсумку досягнута прибутковість не дає можливості більш ефективно використовувати економічний потенціал агро-екосистем, матеріальних, людських і фінансових ресурсів. Це може стати можливим тільки при підвищенні прибутковості.

Вихід один — реалізація системи чинників, що позитивно впливають на суттєве підвищення прибутковості. На основі цього підвищуються кредитна і інвестиційно-інноваційна привабливість сільськогосподарських підприємств. А зрештою забезпечується їхня конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і зовнішньому аграрних ринках, освоєння європейських стандартів якості продукції, що має особливе значення з 1 січня 2016 р. з входом України в зону вільної торгівлі з країнами ЄС.

І тут особливого значення набуває розробка стратегії прибутковості. Це питання є прерогативою менеджменту підприємств. А тому лише відмітимо, що необхідною передумовою розробки такої стратегії є оцінка стану прибутковості і всіх факторів, які на неї впливають відповідно до даного підприємства. При цьому важливо визначити домінуючий чи сукупність кількох ключових факторів. Для абсолютної більшості агропідприємств нагальною є проблема низької техніко-технологічної оснащеності. Принаймні без її вирішення неможливо ефективно реалізувати інші. Застарілі техніки і технології консервують функціонування більшості агропідприємств на екстенсивних засадах, не забезпечують стійку й достатню прибутковість. До речі, у цьому зацікавлені всі суб'єкти господарювання: власники, наймані менеджери (одержують частку прибутку понад посадові оклади), наймані робітники і спеціалісти (вища зарплата, премії). У стабільній прибутковості зацікавлені всі кредитори даного підприємства, банки зокрема, партнери, які співробітничать з ним (постачальники засобів виробництва), якщо вони вважають за доцільність подальшого співробітництва. Не суперечить

це і постійним покупцям сільськогосподарської продукції її споживачам (особливо тим, які мають контракти). І само собою зрозуміло, що в цьому зацікавлена держава як отримувач податків від прибутку і все суспільство.

У кінцевому підсумку стійка, а тим більше зростаюча прибутковість є основою, базисом, необхідною умовою "економічної й фінансової стійкості" господарюючих суб'єктів.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ. — 2015. — 783 с.
2. Буркова Л.А. Дослідження економічної сутності понять "прибуток" та "фінансовий результат" та їх вплив на оцінку економічних результатів діяльності / Л.А. Буркова // Агросвіт. — 2014. — № 19. — С. 50—57.
3. Приказюк О.В. Класифікація прибутку в сільськогосподарських підприємствах / О.В. Приказюк // Економіка АПК. — 2008. — № 3. — С. 99—102.
4. Прокопа І.В. Структура сучасного аграрного виробництва в Україні: соціо-економічний та організаційний аспекти / І.В. Прокопа // Агроінком. — 2012. — № 7—9. — С. 24—31.
5. Саблук П.Т. Підвищення ролі аграрної економічної науки у формуванні та реалізації аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2001. — № 3. — С. 3—10.
6. Статистичний збірник "Сільське господарство України" за 2014 рік / Державний комітет статистики України. — К., 2015. — 379 с.
7. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Збірник матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, Київ, 16—17 жовтня 2012 р. / Редкол.: Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук та ін. — К.: ННЦ "ІАН", 2013. — 762 с.
8. Фирсов Е.А. Основные источники образования прибыли в условиях рыночной экономики / Е.А. Фирсов // Економіка АПК. — 2015. — № 5. — С. 48—54.

References:

1. Andreychuk, V. G. (2015), *Jekonomika pidpriemstv agropromysloвого kompleksu* [Economics of agricultural enterprises], KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Burkova, L. A. (2014), "Study of the economic essence of the concepts "profit" and "financial results" and their impact on the assessment of economic results of activity", *Agrosvit*, vol. 19, ph. 50—57.
3. Prykazyuk, O. V. (2008), "Classification of profits in agricultural enterprises", *Ekonomika APK*, vol. 3, pp. 99—102.
4. Prokopa, I. V. (2012), "The Structure of modern agricultural production in Ukraine: socio-economic and organizational aspects", *Agroinkom*, vol. 7—9, pp. 24—31.
5. Sabluk, P. T. (2001), "Enhancing the role of agricultural economics in the formulation and implementation of agricultural policy in Ukraine", *Ekonomika APK*, vol. 3, pp. 3—10.
6. State Statistics Service of Ukraine (2014), *Sil's'ke hospodarstvo Ukrainy 2014. Statystychnyj zbirnyk* [Agriculture of Ukraine in 2014. Statistical yearbook], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.
7. Lupenko, Yu. O. Sabluk, P. T. and others (2013), "The development strategy of the agricultural sector for the period to 2020", *Zbirnyk materialiv Chotyryndatsiatykh richnykh zboriv Vseukrains'koho konhresu vchenykh ekonomistiv-ahrarynykiv* [Proceedings of the fourteenth annual meeting of the All-Ukrainian Congress of Scientists agricultural economists], Kyiv, Ukraine, 16—17 Oct.
8. Firsov, E. A. (2015), "The main sources of profit in market economy", *Ekonomika APK*, vol. 5, pp. 48—54.

Стаття надійшла до редакції 19.04.2016 р.