

ВИРОЩУВАННЯ КАПУСТИ БРОКОЛІ У ПЛІВКОВІЙ ТЕПЛИЦІ ЗА МУЛЬЧУВАННЯ ГРУНТУ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ВОДОУТРИМУЮЧИХ ГРАНУЛ

В.І. Лихацький, доктор сільськогосподарських наук
Уманський національний університет садівництва
В.М. Чередниченко, кандидат сільськогосподарських наук
Вінницький національний аграрний університет

Наведено результати досліджень вирощування капусти броколі в умовах весняної плівкової теплиці при застосуванні водоутримуючих гранул Аквод і мульчування ґрунту синтетичними і органічними матеріалами.

Ключові слова: *капуста цвітна, весняна теплиця, водоутримуючі гранули Аквод, мульчуючі матеріали, плівка поліетиленова чорна перфорована, агроволокно чорне, тирса, солома.*

В останні роки в Україні розширилися площі захищеного ґрунту під овочевими культурами. Це дозволить забезпечити споживачів цінною вітамінною продукцією в ранньовесняний та осінньо-зимовий періоди. За рахунок розробки і впровадження новітніх, малозатратних технологій значно збільшується врожайність овочів [1]. В технології вирощування овочевих рослин мульчування є одним з ефективних прийомів, який сприяє створенню сприятливого температурного режиму ґрунту та надґрунтового шару повітря, збереженню ґрунтової вологи, покращенню фізичних властивостей ґрунту, посиленню мікробіологічних процесів в ньому. Застосування мульчування ґрунту прискорює ріст і розвиток рослин, підвищує їх врожайність. За рахунок щільного прилягання мульчуючих матеріалів до ґрунту, створюється важкопроникний шар для сходів бур'янів, що несприятливо впливає на їх ріст. Даний агрозахід скорочує затрати праці і зберігає ґрунтову поживу, так як доведено, що за наявності 50–150 бур'янів на 1 м² ґрунту виноситься від 450 до 700 кг/га поживних речовин в перерахунку на мінеральні добрива [2]. Мульчею можуть бути різноманітні матеріали, що перешкоджають проникненню світла до ґрунту і запобігають проростанню бур'янів [3]. Ефективним мульчуючим матеріалом є агроволокно, це полімерний матеріал, який містить стабілізатор, що захищає його від руйнування сонячними променями і впливу негативних температур, добре пропускає воду та повітря. Перевагою агроволокна є його довговічність, так як використовувати його можна 2–4 роки, що заощаджує кошти і підвищує рентабельність даного виду мульчування [4]. Встановлено, що краще прогрівання ґрунту було під прозорою плівкою, тоді як під торфом температура ґрунту була дещо нижчою. Вищу врожайність рослини забезпечували за мульчування ґрунту чорною та прозорою плівкою. Добре зарекомендувала себе димчаста плівка товщиною 50 мк [5].

Відсутність опадів і дефіцит ґрунтової вологи спричинюють пригнічення рослин. Поливи під час вегетації можуть попередити загибель рослин, проте не вся вода, що надходить в ґрунт, доступна рослинам. Значна її частина

випаровується і просочується в шар ґрунту, недоступний для кореневої системи рослин. Щоб запобігти втратам води, в ґрунт вносять абсорбенти – гідрогелі [6]. Гідрогель – це гранули полімеру поліакриламід, здатні поглинати воду і розчинені в ній добрива яка в сотні раз перевищують власну вагу гранул, а потім віддають їх рослинам в міру необхідності. Гранули здатні поглинати і утримувати при набряканні до 2-х л води на 10 г гідрогелю. Гідрогель постачає рослини водою тільки тоді, коли їх корінні проростуть в набряклі гранули. Це однаково вірно, якщо рослини вирощуються на чистому гідрогелі або він використовується в якості добавки до субстрату. Саме проростаючи в гель, коріння рослин можуть використовувати накопичену в гранулах вологу і поживні речовини. Коріння рослин проростають у набряклі гранули гідрогелю зазвичай протягом 1,5–2 тижнів [7].

Метою проведених досліджень є вивчення впливу плівкової теплиці водоутримуючих гранул Аквод та мульчування ґрунту на врожайність та якість продукції капусти брокколі у плівковій теплиці.

Методика досліджень. Дослідження проведені в 2011–2012 рр. у фермерському господарстві "Беатріс" села Семіківці. Розсаду капусти брокколі сорту Леднічка вирощували в розсадній теплиці, з пікіруванням сіянець в касети з розміром чарунок 6х6 см. Сівбу насіння здійснювали першого лютого, пікірування сіянець проводили залежно від року досліджень 17–19 лютого. Під час вирощування розсади в досліді вивчали варіант із застосуванням гранул гідрогелю Аквод, гранули додавали в кількості 20 г на 10 кг ґрунтосуміші. У варіанті контроль гранули не застосовували. Розсаду у віці 60 діб у ґрунт теплиці висаджували в першій декаді квітня. За кілька днів до висаджування розсади, ґрунт теплиці вирівнювали і накривали полімерним мульчуючим матеріалом. Полімерний мульчуючий матеріал нарізали смугами шириною 100 см. Краї мульчуючих матеріалів укладали в попередньо нарізані посередині міжрядь борозни і присипали ґрунтом. Після чого здійснювали розмітку посадкових місць за схемою 70х30 см, і робили хрестоподібні надрізи в місцях висадки касетної розсади. Укриття ґрунту мульчуючим матеріалом органічного походження (солома, тирса) здійснювали після висаджування рослин. Методикою передбачені фенологічні спостереження, біометричні вимірювання та обліки. При досягненні продуктивними органами технічної стиглості проводили збір і облік врожаю [9]. Збирання врожаю здійснювали в міру формування головок згідно з вимогами діючого стандарту – “Капуста брокколи свежая – РСТ УСССР 1483 – 89” [10].

Результати досліджень. В середньому за період досліджень фазу початку формування головок раніше відмічали у варіантах мульчування ґрунту плівкою поліетиленовою чорною перфорованою – 2.05, а у контролі дану фазу відмічали – 6.05, що на 4 доби пізніше. Фаза технічної стиглості раніше наставала у варіантах мульчування ґрунту плівкою поліетиленовою чорною перфорованою – 13.05, у варіанті контроль дану фазу відмічали на 5 діб пізніше – 18.05. За тривалістю міжфазних періодів вирізнялися рослини у варіантах мульчування ґрунту плівкою поліетиленовою чорною перфорованою, де міжфазний період висаджування розсади – початок формування головок тривав – 26 діб, у контролі – 30 діб, що на 4 доби триваліше. Найбільш дружнє надходження врожаю відбувалось у варіантах мульчування ґрунту плівкою поліетиленовою чорною перфорованою – 25 діб, у

варіанті контроль надходження врожаю тривало 28 діб, що на 3 доби триваліше.

У фазу технічної стиглості головок більшою висотою в умовах закритого ґрунту вирізнялися рослини у варіантах мульчування ґрунту агроволокном чорним з застосуванням гранул – 65,9 см та тирсою з застосуванням гранул – 66,4 см, у варіанті контроль – 49,8 см, що на 16,1 та 16,6 см менше (табл. 1). Товщина стебла в середньому більшою була у варіантах мульчування ґрунту агроволокном чорним – 19,3 і 20,7 мм та тирсою з застосуванням гранул – 19,3 мм, у варіанті контроль 17,5 мм, що на 1,8 і 3,2 мм та 1,8 мм менше.

1. Біометричні та фізіологічні характеристики рослин капусти броколі у фазу технічної стиглості за застосування водоутримуючих гранул та мульчування ґрунту у плівковій теплиці (2011 – 2012 рр.)

Варіант		Висота рослин, см	Кількість листків, шт.	Товщина стебла, мм	Діаметр розетки, см	Площа листків,		Чиста продуктивність фотосинтезу г/м ² за добу
Мульчуючий матеріал	застосування гранул					м ² /рослину	тис. м ² /га	
Агроволокно чорне	без гранул	65,0	19,3	19,3	81,5	1,07	50,7	15,1
	з гранулами	65,9	19,7	20,7	86,3	1,10	52,3	15,7
Плівка поліетиленова чорна перфорована	без гранул	54,2	18,1	17,8	75,8	0,93	44,4	12,6
	з гранулами	55,8	19,2	18,8	81,8	0,95	45,2	13,2
Тирса	без гранул	63,1	19,0	19,0	82,1	0,99	47,2	14,1
	з гранулами	66,4	19,4	19,3	83,8	1,01	48,3	14,2
Солома	без гранул	57,2	17,6	18,1	79,1	0,90	42,8	11,9
	з гранулами	60,3	17,9	18,5	80,1	0,94	44,5	12,3
Без мульчі	без гранул (К)	49,8	16,3	17,5	72,8	0,81	38,4	10,4
	з гранулами	51,0	17,3	17,9	77,1	0,87	41,2	11,4

К – контроль

Найбільш облистненими були рослини у варіантах мульчування ґрунту агроволокном чорним – 19,3 і 19,7 шт., тирсою з застосуванням гранул – 19,4 шт. та плівкою поліетиленовою чорною перфорованою 19,2 шт., у контролі – 16,3 шт., що на 3,0 і 3,4 шт., 3,1 та 2,9 шт. менше. Діаметр розетки в значній мірі залежить від кількості листків на рослині, що підтверджено кореляційним аналізом. Між кількістю листків на рослині та показником діаметру розетки встановлено сильний прямий зв'язок ($r=0,91$). Більшим показником діаметру розетки у фазу технічної стиглості вирізнялися рослини у варіантах мульчування ґрунту агроволокном чорним – 81,5 і 86,3 см та тирсою – 82,1 і 83,8 см, що на 8,7 і 13,5 см та 9,3 і 11,0 см більше порівняно з контролем. Площа листків в значній мірі залежить від їх кількості і величини, що підтверджено кореляційним аналізом. Між площею листків та їх кількістю встановлено сильний прямий зв'язок ($r=0,94$). Більшим показником площі листків у фазу технічної стиглості головок вирізнялися рослини

у варіантах мульчування ґрунту агроволокном чорним – 50,7 і 52,3 тис. м²/га, що на 12,3 і 13,9 тис. м²/га більше порівняно з контролем. Аналізом встановлено сильний прямий кореляційний зв'язок між діаметром розетки та площею листків (r=0,89).

Вищими показниками чистої продуктивності фотосинтезу в умовах плівкової теплиці вирізнялися рослини у варіантах мульчування ґрунту агроволокном чорним – 15,1 і 15,7 г/м² за добу та тирсою – 14,1 і 14,2 г/м² за добу, у варіанті контроль – 10,4 г/м² за добу, що на 4,7 і 5,3 та 3,7 і 3,8 г/м² за добу менше.

Для з'ясування ефективності застосування досліджуваних прийомів важливим показником є рівень врожайності (табл. 2). Найвищу врожайність як за роками так і в середньому за два роки досліджень, одержано у варіантах мульчування ґрунту агроволокном чорним – 3,7 і 4,1 кг/м² та мульчування ґрунту тирсою – 3,3 і 3,6 кг/м², у варіанті контроль – 2,4 кг/м², що на 35,1 і 41,5 та 27,3 і 33,3% менше.

2. Врожайність та якісні показники продукції капусти броколі за застосування водоутримуючих гранул та мульчування ґрунту у плівковій теплиці

Варіант		Головка (середнє за 2011 – 2012 рр.)			Загальна врожайність кг/м ²			±, до контролю, кг/м ²
мульчующий матеріал (А)	застосування гранул (В)	діаметр центральної, см	маса центральної, г	загальна маса бокових, г	2011 р.	2012 р.	середнє	
Агроволокно чорне	без гранул	16,4	357	401	3,9	3,4	3,7	+1,3
	з гранулами	17,3	400	461	4,3	3,9	4,1	+1,7
Плівка поліетиленова чорна перфорована	без гранул	14,3	279	331	3,3	2,5	2,9	+0,5
	з гранулами	14,7	305	362	3,5	2,8	3,2	+0,8
Тирса	без гранул	15,0	315	375	3,5	3,1	3,3	+0,9
	з гранулами	15,3	342	409	3,7	3,4	3,6	+1,2
Солома	без гранул	14,1	262	314	2,9	2,6	2,8	+0,4
	з гранулами	14,5	284	339	3,1	2,9	3,0	+0,6
Без мульчі	без гранул (К)	12,7	225	268	2,5	2,2	2,4	–
	з гранулами	13,1	247	295	2,7	2,4	2,6	+0,2
HIP ₀₅	A	–			0,2	0,1	–	
	B				0,1	0,1		
	AB				0,3	0,2		

К – контроль

Істотність даної різниці підтверджено результатами дисперсійного аналізу по обох рокам досліджень. У всіх інших досліджуваних варіантах відмічено також істотно вищу врожайність порівняно з контролем. Слід відмітити, що в усіх варіантах із застосуванням водоутримуючих гранул забезпечена істотна прибавка врожаю порівняно з варіантами без їх застосування, окрім 2011 року у варіанті без мульчі із застосуванням гранул де різниця була неістотною. Аналізом встановлено сильний прямий зв'язок між рівнем врожайності та показником чистої

продуктивності фотосинтезу ($r=0,98$). Також встановлено сильний прямий кореляційний зв'язок між площею листової поверхні та врожайністю рослин капусти броколі ($r=0,99$).

Найбільший середній діаметр головки відмічено у варіантах мульчування ґрунту агроволокном чорним – 16,4 і 17,3 см та тирсою – 15,0 і 15,3 см, у контролі – 12,7 см, що на 22,6 і 26,6% та 15,3 і 17,0% менше. Більша середня маса центральної головки одержана у варіантах мульчування ґрунту агроволокном чорним – 357 і 400 г та тирсою – 315 і 342 г, у контролі 225 г, що на 37,0 і 43,8 та 10,0 і 34,2% менше. За загальною масою бокових головок перевагу відмічено у варіантах мульчування ґрунту агроволокном чорним – 401 і 461 г та тирсою – 375 і 409 г, у контролі 253 г, що на 148 і 208 та 122 і 156 г менше. Найвищий відсоток товарного врожаю отримано у варіантах мульчування ґрунту агроволокном чорним – 96,4 і 97,5% та тирсою із застосуванням гранул – 95,8%, що порівняно з контролем на 4,7 і 5,8 та 4,1% більше.

Висновки. Отже, застосуванням водоутримуючих гранул та мульчування ґрунту в весняній плівковій теплиці без обігріву здійснюють значний вплив на проходження фенологічних фаз, тривалість міжфазних періодів і біометричні характеристики рослин капусти броколі на всіх етапах їх росту та розвитку. Найвищу врожайність як за роками так і в середньому за роки досліджень, одержано у варіантах мульчування ґрунту агроволокном чорним – 3,7 і 4,1 кг/м² та тирсою із застосуванням гранул – 3,6 кг/м², а у контролі – 2,4 кг/м², що на 1,3 і 1,7 та 1,2 кг/м² менше. Істотність даної різниці підтверджено результатами дисперсійного аналізу. У всіх інших варіантах із застосуванням мульчі також забезпечено істотну прибавку врожаю порівняно з контролем. Слід відмітити, що усі варіанти із застосуванням водоутримуючих гранул забезпечена істотна прибавка врожаю порівняно з варіантами без їх застосування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гіль Л.С., Пашковський А.І., Суліма Л.Т. Сучасні технології овочівництва закритого і відкритого ґрунту. Ч.1 Закритий ґрунт. — Вінниця: Нова Книга, 2008 – 368 с.
2. Вітанов О.Д. Система заходів боротьби з бур'янами в посівах овочевих культур / Рекомендації. — Харків, 1998. — 23 с.
3. Завьялова Т. Пропалывать или мульчировать? // Сад и огород. — 2005. — №5. — С. 2 – 4.
4. Сыч З., Пилипенко О. Агроволокно или обычная пленка? // Огородник. — 2004. — №4. — С. 10.
5. Козулина Н. Мульчирование почвы пленкой // Картофель и овощи. — 1968. — №7. — С. 20 – 21.
6. Гидрогель LUXSORB™ – влагоудерживающий суперабсорбент [Електронний ресурс] – Режим доступу: // www.agro-technology.narod.ru/ – 96к.
7. Гидрогель в растениеводстве [Електронний ресурс] – Режим доступу: // www.avroagro.ru
8. Методика дослідної справи в овочівництві і баштанництві / За редакцією Г.Л. Бондаренка, К.І. Яковенка. — Харків.: Основа, 2001. — 369 с.

9. РСТ УССР 1483 – 89 Капуста брокколи свежая. «Технические условия»: введен. 1.01.91. — К: изд. официальное, 1990. — 6 с.

Одержано 29.11.2013

Аннотация

Лихацкий В.И., Чередниченко В.М.

Выращивания капусты брокколи в пленочных теплицах при мульчировании почвы и применении водоудерживающих гранул

Целью проведенных исследований является изучение влияния пленочной теплицы, водоудерживающих гранул Аквод и мульчирования почвы на урожайность и качество продукции капусты брокколи в пленочной теплице.

Применением водоудерживающих гранул и мульчированием почвы в весенней пленочной теплице без обогрева осуществляют значительное влияние на прохождение фенологических фаз, продолжительность межфазных периодов и биометрические характеристики растений капусты брокколи на всех этапах их роста и развития. Наивысшая урожайность как по отдельным годам так и в среднем за все годы исследований, получена в вариантах мульчирования почвы агроволокном черным – 3,7 и 4,1 кг/м² и опилками с применением гранул – 3,6 кг/м², а в контроле – 2, 4 кг/м², что на 1,3 и 1,7 и 1,2 кг/м² меньше. Существенность данной разницы подтверждена результатами дисперсионного анализа. Во всех остальных вариантах с применением мульчи также получено существенную прибавку урожая по сравнению с контролем. Следует отметить, что все варианты с применением водоудерживающих гранул обеспечили существенную прибавку урожая по сравнению с вариантами без их применения.

Ключевые слова: капуста цветная, весенняя теплица, водоудерживающие гранулы Аквод, мульчирующие материалы, пленка полиэтиленовая черная перфорированная, агроволокно черное, опилки, солома.

Annotation

Lykhatsky V.I., Cherednychenko V.M.

Growing of broccoli in a film greenhouse with the soil mulching and application of water-retaining granules

The aim of the conducted investigations is studying the influence of film greenhouses, water-retaining granules Akvod, and soil mulching on the yield capacity and production quality of broccoli in conditions of a film greenhouse.

Thus, the application of water-retaining granules and soil mulching in a spring film greenhouse without heating has the significant influence on passing through phenological phases, duration of interphase periods and biometric characteristics of broccoli plants during all stages of their growth and development. The highest yield capacity both separately by years and in average for the years of investigations was received in variants with soil mulching by black agro fiber – 3.7 and 4.1 kg/m² and by the sawdust with the application of granules – 3.6 kg/m², and in the control – 2.4 kg/m², which is by 1.3 and 1.7 and by 1.2 kg/m² less. The essence of the given difference is proved by the results of the dispersive analysis. In all other variants with the application of mulch the essential increment to the yield compared with the control was also provided. It should be mentioned that in all variants with the application of water-retaining granules the essential increment to the yield in comparison with the variants where granules were not applied, was provided.

Keywords: broccoli, spring greenhouse, water-retaining granules Akvod, mulching materials, black perforated polyethylene film, black agro fiber, sawdust, straw.

ЧАСТИНА 2

ЕКОНОМІКА

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

О.О. Непочатенко, доктор економічних наук
О.Т. Прокопчук, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

В статті представлено аналіз сучасного стану сільськогосподарської кооперації в Україні, виявлено та проаналізовано основні причини, що стримують розвиток виробничих та обслуговуючих кооперативів. Запропоновано першочергові заходи, які сприятимуть розвиткові кооперативного руху на селі

Ключові слова: кооперація, сільськогосподарська кооперація, сільське господарство, виробничі та обслуговуючі кооперативи, ринок, збут.

Ефективне сільськогосподарське виробництво є основою забезпечення продовольчої безпеки держави, задоволення потреб населення країни високоякісними продуктами харчування в достатній кількості та різного асортименту. Нинішня структура аграрного сектору, при якій збільшується концентрація земель агрохолдингів, що спеціалізуються на вирощуванні високорентабельних та монокультур переважно зернової та олійної груп, а виробництвом трудомісткої плодоовочевої та м'ясо-молочної продукції займаються дрібні особисті селянські господарства та фермери, є незбалансованою. Сільськогосподарська концентрація в такому вигляді не передбачає соціальний розвиток села, створення нових робочих місць, зниження цін на продукти харчування. Отже, сьогодні одним із найважливіших механізмів усунення соціально-економічних проблем у сільській місцевості є розвиток та підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що в сучасних умовах досить гостро стоїть питання щодо відродження сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Зокрема цій темі присвятили свої праці вчені-аграрники: В.В. Гончаренко, В.В. Зіновчук, М.Й. Малік, Л.В. Молдаван, А.О. Пантелеймоненко та інші. Проте проблеми та перспективи розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, з огляду на їх актуальність, ще потребують подальшого дослідження.

Методика досліджень. Для наукового вирішення поставлених у статті завдань використано загальнонаукові методи наукового пізнання та дослідження економічних явищ. Теоретико-методологічною основою дослідження є праці вітчизняних та закордонних науковців і практиків, а також нормативно-правові акти України, що регулюють відносини у сфері сільськогосподарської кооперації. У статті використано такі методи дослідження: абстрактно-логічний та економіко-статистичний, зокрема монографічний, порівняння та графічний.

Метою даної статті є аналіз сучасного стану сільськогосподарської кооперації в Україні, визначення перспектив розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні з метою удосконалення відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками та покращання добробуту селян.

Результати досліджень. В Україні для успішної діяльності сільськогосподарських кооперативів сформовано достатнє нормативно-правове поле (рис. 1) [1-3]. Зокрема, це Закони України «Про кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про споживчу кооперацію», «Про кредитні спілки», Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах». Крім того, Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. та Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо активізації роботи з розвитку тваринництва» передбачають надання бюджетної підтримки особистим селянським господарствам, а також створенню і функціонуванню сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів із заготівлі, переробки та збуту продукції тваринництва, штучного осіменіння тварин, створенню й утриманню культурних пасовищ і суб'єктів малого підприємництва на селі.

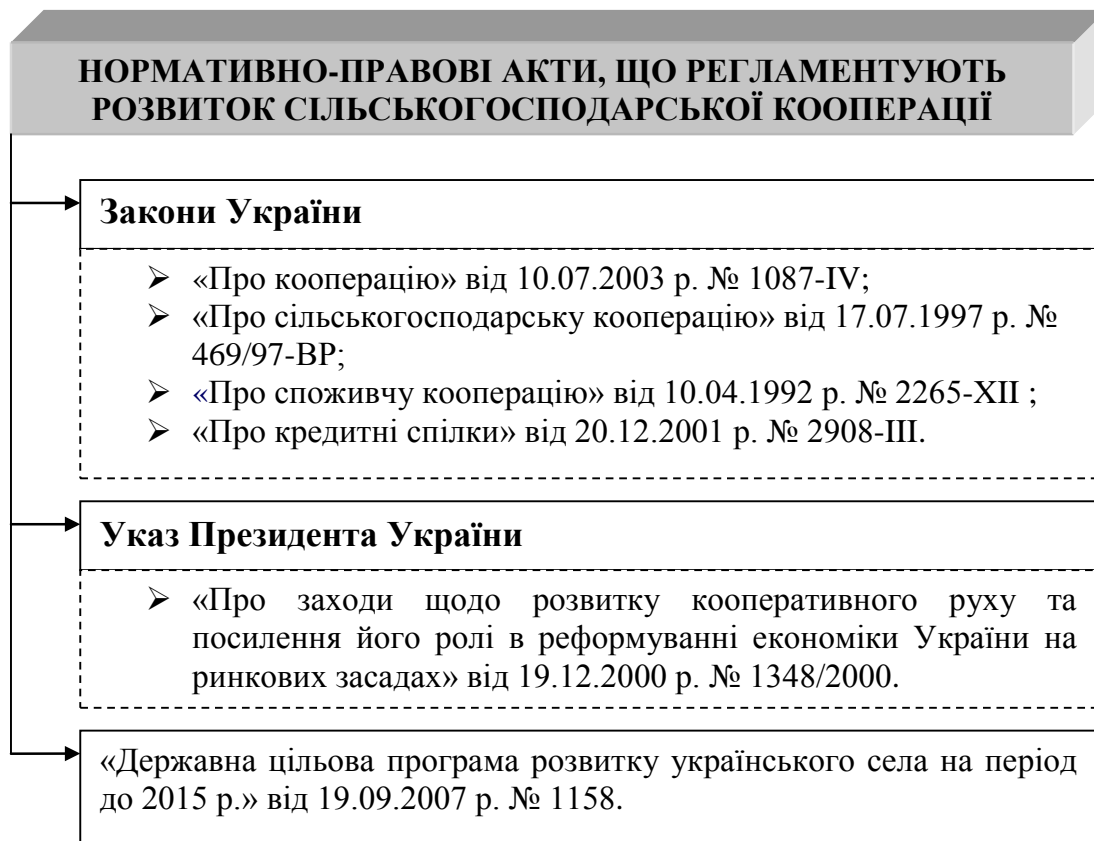


Рис. 1. Нормативно-правове поле, що регламентує діяльності сільськогосподарських кооперативів в Україні

На сьогодні потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні залишається нереалізованим. Кількість виробничих кооперативів у 2008-2012 рр. постійно знижувалась, невеликою була й кількість обслуговуючих кооперативів (рис. 2). Частка обслуговуючих кооперативів у загальній кількості сільськогосподарських кооперативів у 2008 р. становила 49,4%, у 2009 р. — 34,3, у 2010 р. — 41,6%, у 2011 р. — 44,2% та у 2012 р. — 53,3%.



Рис. 2. Динаміка кількості сільськогосподарських кооперативів (у розрізі їх видової класифікації) та частка обслуговуючих кооперативів у загальній кількості с/г кооперативів

[За даними Державної служби статистики України та оперативною звітністю Головних управлінь агропромислового розвитку обласних державних адміністрацій].

Виробничий кооператив є юридичною особою, яка створюється громадянами з метою здійснення господарської діяльності на засадах підприємництва [6]. Основною причиною зниження кількості виробничих сільськогосподарських кооперативів є неможливість використовувати найману працю, що передбачено кооперативними принципами, закріпленими у законодавстві. Як наслідок, виробничому сільськогосподарському кооперативу важко реагувати на ринкову кон'юнктуру, зменшуючи чисельність працівників при низькому попиті та наймаючи додаткову робочу силу при зростанні ринку. Врешті, сільськогосподарський виробничий кооператив позбавляється перспектив подальшого існування і, як правило, або припиняє свою діяльність, або відбувається його реорганізація у певний вид господарського товариства.

Натомість, перспективи розвитку існують у сільськогосподарській обслуговуючій кооперації, яка є ключовим механізмом самоорганізації сільських товаровиробників, захисту невеликих селянських, фермерських господарств від недоброчесних посередницьких структур та залежності від них. Такий вид кооперації сприяє [4]:

- підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва завдяки оптимізації витрат товаровиробників на придбання засобів виробництва, проведення окремих технологічних операцій, здійснення маркетингових досліджень, а також збільшення прибутку від реалізації продукції;
- розширенню доступу сільськогосподарських товаровиробників, особливо особистих селянських та фермерських господарств, до агросервісних послуг;
- удосконаленню для сільськогосподарських товаровиробників процесу реалізації продукції, більш ефективному використанню каналів збуту, досягненню міцних позицій на ринку, адаптації до ринкових умов;

– створенню додаткових робочих місць у сільській місцевості, поліпшенню соціального захисту сільського населення, підвищенню рівня життя на селі.

Нині в Україні найбільшого розповсюдження набули спеціалізовані, агроторгові та багатофункціональні кооперативи (рис. 3).

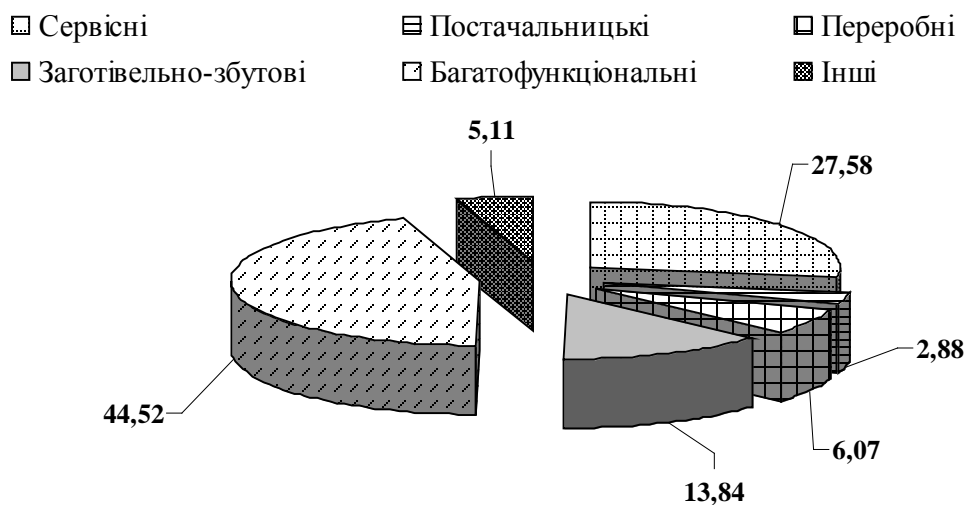


Рис. 3. Структура сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, %
[Складено та узагальнено за даними джерела 5].

Кількість зареєстрованих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за досліджуваний період не була сталою. Аналіз рис. 4 показує, що динаміка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні протягом 2008 – 2012 рр. носить стрибкоподібний характер. На початок 2010 р. кількість кооперативів істотно зменшилась і становила 645 одиниць. Значне зменшення кооперативів у 2011 р. свідчить про пасивну державну підтримку щодо розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.



Рис. 4. Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та розмір їх державної підтримки в Україні

Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в регіональному розрізі відображено на рис. 5.

☐ Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за регіонами України

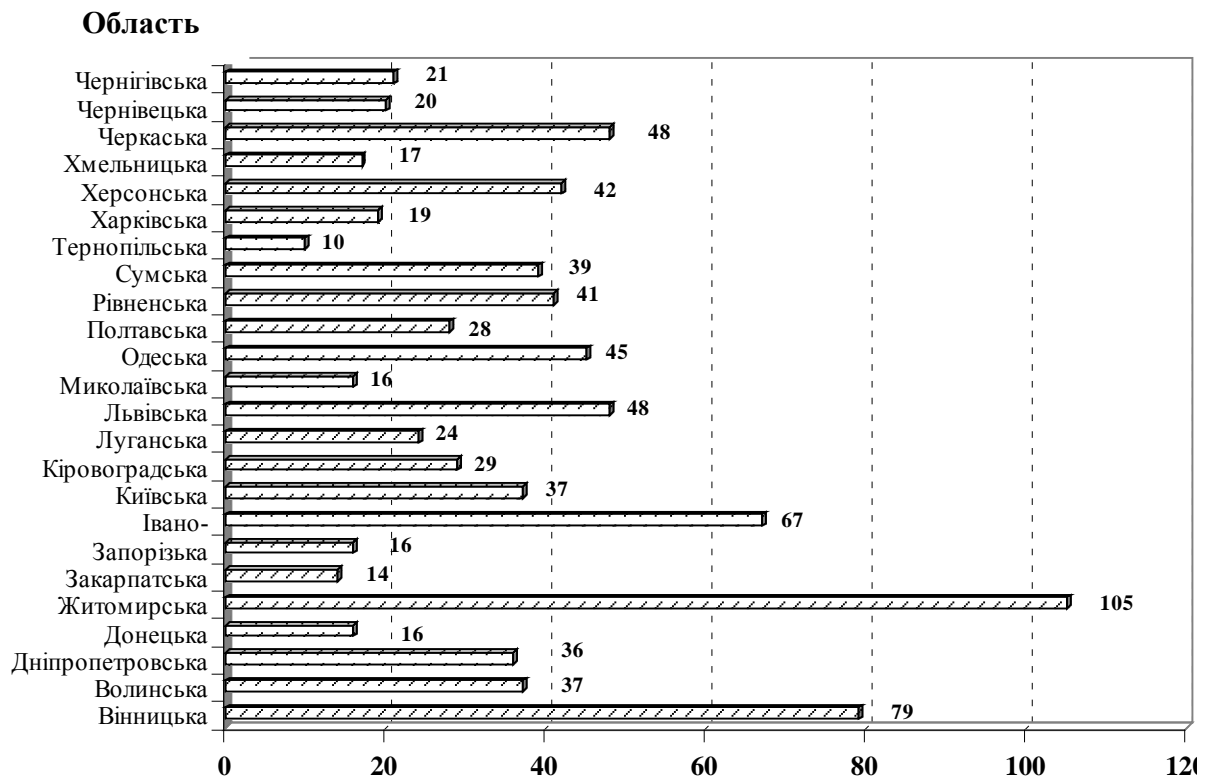


Рис. 5. Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за регіонами України (станом на 01.01.2013 р.)

На початок 2013 р. кількість зареєстрованих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів найбільшою була в Житомирській обл. (105), Вінницькій обл. (79) та Івано-Франківській обл. (67). Найменшою їх кількість була в Тернопільській обл. (10), Закарпатській обл. (14), Запорізькій та Миколаївській обл. (по 16 відповідно).

Визначну роль у формуванні та діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів відіграє держава. Поступово відійшовши від безпосередньо адміністративного управління, виконання заготівельно-збутової функції та матеріально-технічного забезпечення аграріїв, держава повинна зосередити свою увагу на регулюванні їх діяльності переважно за допомогою ринкових важелів. На сучасному етапі державна фінансова підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів не завжди характеризується узгодженістю та системністю заходів, здійснюваних органами державної влади стосовно кооперативних організацій. Водночас, однією з найгостріших проблем їх розвитку залишається формування фінансових ресурсів, оскільки кооперування приваблює, в основному, сільськогосподарських товаровиробників з відносно обмеженими фінансовими можливостями, а кооперативна ініціатива реалізується, головним чином, там, де непотрібне залучення спеціальних коштів. Ключові причини стримання формування кооперативного сегмента аграрного ринку узагальнено на рис. 6.

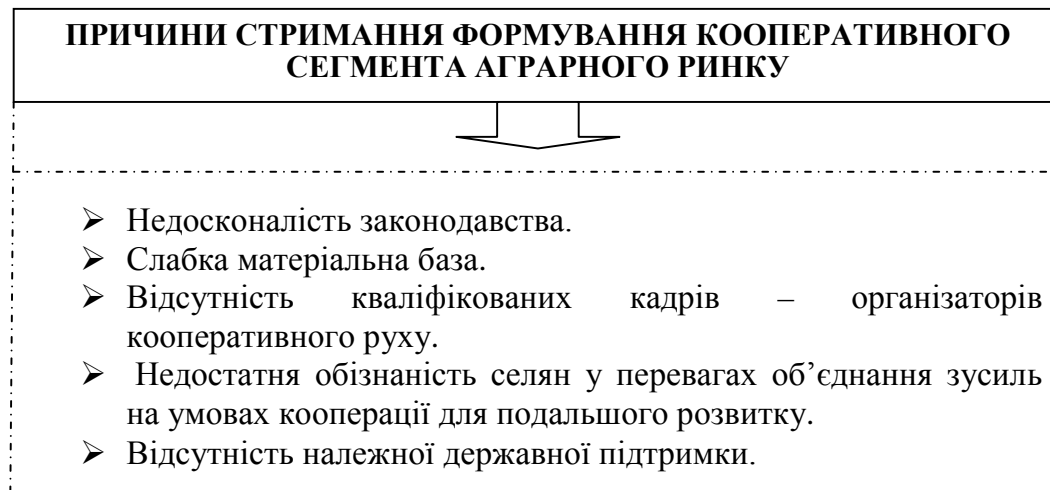


Рис. 6. Основні причини стримання формування кооперативного сегмента аграрного ринку

Таким, чином, за результатами дослідження кооперативного сегмента аграрного ринку виявлено, що ключовими проблемами функціонування і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є наступні:

1. Низький рівень державної підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Так, Міністерством аграрної політики та продовольства України у 2000 р. було затверджено «Програму становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій» та «Рекомендації щодо створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів з використанням майнових паїв або часток в майні, що знаходиться у спільній частковій власності колишніх членів реорганізованих колективних сільськогосподарських підприємств». Проте ні Програма, ні Рекомендації не виконуються у повній мірі.

2. Подвійне оподаткування обслуговуючих кооперативів. Відповідно до ст. 2 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» обслуговуючі кооперативи не ставлять за мету отримання прибутку, а отже, мають бути визнані як неприбуткові організації і звільнені від оподаткування доходу. Натомість у Податковому кодексі України (ст. 157) [3] обслуговуючий кооператив не внесено до переліку неприбуткових установ та організацій, і він оподатковується на загальних підставах. Таким чином, нині відбувається подвійне оподаткування: членів обслуговуючого кооперативу, а також наданих ним послуг.

3. Низький рівень професійних знань управлінського персоналу обслуговуючого кооперативу щодо цілей і мети створення, особливостей оподаткування та господарської діяльності об'єднання, шляхів подальшого розвитку кооперативу через відсутність спеціалізованої підготовки фахівців у цій сфері у системі вищої освіти.

4. Нерозвиненість споживчої кооперації та відсутність її підтримки з боку Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки), що не сприяє відродженню і зміцненню споживчих товариств, захисту інтересів її членів і сільського населення. Так, майнові об'єкти системи господарської кооперації перебувають у вкрай незадовільному стані, а ціни в кооперативних крамницях Укоопспілки завищені на 20-60% порівняно з приватними магазинами.

5. Нерозвиненість кредитної кооперації. У 2012 р. кількість кредитних спілок в Україні становила 610, у 2011 р. — 679, у 2010 р. — 821; їхні активи були на рівні відповідно 2,4 млрд грн, 3,3 млрд грн, 4,5 млрд грн [7]. Це значно менше, ніж у розвинутих країнах: у Німеччині діє близько 2,5 тис. кредитних кооперативів [8], у США – 8,9 тис. кредитних спілок з активами близько 694 млрд дол. США [9]. Розвиток кредитної кооперації в Україні стримують відсутність загальнодержавної системи гарантування вкладів членів кредитних спілок (як це має місце щодо вкладників банків); відсутність нормативно-правових та інституційних умов розвитку фінансової інфраструктури ринку кредитної кооперації; недостатність реальних механізмів захисту прав членів кредитних спілок, що є одночасно їх власниками та клієнтами [10]. Водночас, в існуючих умовах, коли банкам не вигідно кредитувати дрібних сільгоспвиробників (якими є переважна більшість фермерів, одноосібників та особистих підсобних господарств), кооперативна система фінансово-кредитної взаємодопомоги, яка належить селянам, повинна бути фінансовою основою їх розвитку і стати джерелом забезпечення сільських жителів доступними кредитами та іншими фінансовими послугами.

Висновки. Отже, існуючі в Україні організаційно-економічні та правові умови не забезпечують розвиток кооперативного руху на селі. Водночас об'єднання селян у кооперативи сприятиме ефективній реалізації ресурсного потенціалу сільського господарства при збереженні робочих місць, соціальному розвитку сільських територій. Поряд зі зміцненням фермерства та крупнотоварного приватного виробництва необхідно розвивати кооперативний рух на селі, який має стати важливим фундаментом структурної перебудови сільського господарства.

Таким чином, розвиток вітчизняної сільськогосподарської обслуговуючої кооперації сприятиме створенню якісно нових відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками, об'єднанню їх зусиль для вирішення економічних проблем, покращенню добробуту селян.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Державної цільової економічної програми розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 3.06.2009 р. № 557 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: Постанова Кабінету Міністрів України від 9.03.2011 р., № 272 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України: Верховна Рада України; Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http // Ліга:еліт](http://Ліга:еліт) Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”. — 2010.
4. Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК / М.Й. Малік, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. — 2010. — №3. — С. 3-9.
5. Малік М.Й. Науково-методичне забезпечення розвитку кооперації в аграрній сфері / М.Й. Малік // Економіка АПК. — 2010. — №12. — С. 106-111.

6. Молдаван Л.В. Роль кооперативів у подоланні сільської бідності / Л.В. Молдаван, Д. Ф. Крисанов, Л. О. Удова // Економіка АПК: міжнар. наук. — вироб. журн. — 2010. — № 11. — С. 121-129.
7. Цимбал В.О. Проблеми розвитку обслуговуючої кооперації на селі / В.О. Цимбал // Агроінком. — 2011. — №4. — 6. — С. 72-80.
8. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Огляд // [Електронний ресурс] — Режимдоступу: http://i.cp.org.ua/files/97_silskogospodarskiobslugovuju4ikooperativi.doc.
9. Ушкаренко Ю.В. Сільськогосподарська кооперація в еволюційному вимірі: моногр. / Ю.В. Ушкаренко. — Херсон: Айлан, 2009. — 404 с.
10. Шолойко А.С. Державна фінансова підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в умовах застосування програмно-цільового методу фінансування / А.С. Шолойко // Облік і фінанси АПК. — 2011. — № 2. — С. 93-98.

Одержано 3.09.2013 р.

Аннотація

Непочатенко Е.А., Прокопчук Е.Т.

Современное состояние и перспективы развития обслуживающей сельскохозяйственной кооперации в Украине

В статье осуществлен анализ современного состояния сельскохозяйственной кооперации в Украине, определены перспективы развития обслуживающей кооперации в Украине с целью усовершенствования отношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями и улучшения благосостояния крестьян. Также обосновываются необходимость и перспективы возрождения обслуживающей кооперации в Украине. За результатами исследования установлено, что в Украине существующие организационно-экономические и правовые условия не способствуют развитию кооперативного движения на селе. В то же время объединение крестьян в кооперативы будет способствовать эффективной реализации ресурсного потенциала сельского хозяйства при сохранении рабочих мест, социальном развитии сельских территорий. Рядом с укреплением фермерства и крупнотоварного частного производства необходимо развивать кооперативное движение на селе, которое должно стать важным фундаментом структурной перестройки сельского хозяйства.

Ключевые слова: кооперация, сельскохозяйственная кооперация, сельское хозяйство, производственные и обслуживающие кооперативы, рынок, сбыт.

Annotation

Nepochatenko O.O., Prokopchuk O.T.

Current state and prospects of development of agricultural service cooperatives in Ukraine

The article presents an analysis of the current state of agricultural cooperatives in Ukraine, particularly the prospects for development of agricultural service cooperatives in Ukraine in order to improve relations between agricultural producers and improve the welfare of farmers. Also were justified the need and prospects for revival of agricultural service cooperatives in Ukraine. By the results of the study was found that organizational, economic and legal conditions in Ukraine are not conducive to the development of the cooperative movement in the countryside. At the same time the union of peasants in cooperatives will contribute to the effective implementation of the resource potential of agriculture in the preservation of jobs, the social development of rural areas. Next to the

strengthening of farming and large-scale private production, it is necessary to develop the cooperative movement in rural areas, which should be an important foundation for the restructuring of agriculture.

Keywords: cooperatives, agricultural cooperatives, agriculture, manufacturing and service cooperatives, market, sale.

УДК 658.8.012.12: 631.1: 339.187

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Т.А. Ткаченко, аспірант

Уманський національний університет садівництва

У статті окреслено проблеми управління збутовою діяльністю сільськогосподарських підприємств та проаналізовано канали реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області.

Ключові слова: збут, сільськогосподарські підприємства, рослинництво, тваринництво, прибуток, канали реалізації.

Орієнтація економіки України на інтеграцію у світовий ринковий простір вимагає забезпечення структурних змін в економічному потенціалі суб'єктів господарювання та адекватної політики підвищення ефективності їх маркетингової діяльності.

В умовах жорсткої ринкової конкуренції підприємства та організації змушені еволюціонувати, щоб не залишитися за бортом прогресу та бізнесу [7, с. 67]. Нині суб'єкти підприємництва мають на меті поєднати виробничі можливості з бажаннями потенційних клієнтів. Від ефективного управління збутовою діяльністю залежить виробнича програма підприємства і результати його господарської діяльності. Заходи щодо підвищення функціонування сільськогосподарських підприємств є безперспективними тоді, коли відсутні чіткі методи управління збутовою діяльністю, які допомагали б вести конкурентну боротьбу. Збутова діяльність більшості аграрних формувань здійснюється неефективно. Цій проблемі присвятили свої наукові праці О.М. Азарян, Л.В. Балабанова, С.В. Близнюк, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, Е.П. Голубков, Є. Ромат, В.І. Крамаренко, О. Майборода, Т.О. Примака, А.О. Старостіна, П. Шеремета.

Перехід України до ринкової економіки висунув величезну кількість проблем, практичне вирішення яких ускладнене через відсутність відповідних теоретичних і практичних розробок. Наразі неефективною є сфера управління збутом продукції сільськогосподарських підприємств. У дослідженнях проблем управління збутовою діяльністю українських сільськогосподарських підприємств недостатньо уваги приділяється відповідності організаційних структур управління стратегічним планам організації; також відсутня чітка методика управління процесами збуту готової продукції [1].

Аналіз проблем управління збутом відбувається на стадії розробки політики підприємств, а саме – вибору ефективної системи, каналів і методів збуту стосовно

конкретно визначених ринків. Тому розробка збутової політики потребує визначення оптимальних напрямів, необхідних для забезпечення ефективності процесу реалізації продукції [6].

Для формування збутової політики як складового елемента підприємництва потрібна інформація про управління збутовою діяльністю. Збутова діяльність аграрних підприємств потребує своєчасної адаптації системи збуту до змін конкурентного середовища [5, с. 49].

Сучасне економічне середовище вимагає від сільськогосподарських підприємств активного використання ринкових методів господарювання, що вимагає нових підходів до системи управління процесом збуту виробленої продукції.

Реалії ринкової економіки визначили величезну кількість проблем, практичне вирішення яких ускладнене через відсутність відповідних теоретичних розробок. Однією з таких проблем, причому найбільш актуальних на сучасному етапі, є проблема збуту продукції.

Для того, щоб покращити збутову діяльність сільськогосподарських підприємств необхідно спочатку діагностувати їх стан і виявити ефективність функціонування вже існуючої збутової системи. При цьому визначимо основні методи ведення збутової політики:

- маркетингова диверсифікація із визначенням цільових сегментів ринку та регіонів продажу;
- створення ефективної системи зворотного зв'язку із споживачами, механізми розгляду скарг та претензій клієнтів;
- вивчення смаків та вподобань цільових клієнтів і максимальний ступінь їх урахування в процесі виробництва продукції;
- створення механізму особистої зацікавленості працівників сфери маркетингу у ефективній реалізації продукції.

Збутова політика сільськогосподарських підприємств України на сучасному етапі передбачає пошук нових каналів реалізації; потребує постійного вдосконалення управління збутовою діяльністю, підвищення її ефективності. Також слід вказати на необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємств, що значною мірою обумовлено організацією збутової діяльності.

Метою статті є ідентифікація проблем управління збутовою діяльністю сільськогосподарських підприємств, аналіз каналів реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області.

Методика досліджень. При написанні статті використано аналіз як метод дослідження та порівняння – при дослідженні стану збутової діяльності сільськогосподарських підприємств. Інформаційною базою слугували матеріали Державної служби статистики України.

Результати досліджень. Управління збутовою діяльністю, як правило, передбачає: планування збуту, маркетингову політику, втілення в життя цінової політики, аналіз обсягів продажу за різними каналами та оцінку результатів реалізації [4].

Сільськогосподарські підприємства переживають зараз дуже складні часи, коли стара система реалізації продукції є зруйнованою, а нова ще не створена, і зусилля держави, щоб виправити цю ситуацію, є не досить ефективними [1]. Тому

вітчизняним підприємствам необхідно самостійно шукати шляхи зміни підходів до організації процесів збуту.

Для аналізу управління збутовою діяльністю сільськогосподарських підприємств потрібно визначити її потенціал у вигляді обсягів реалізації продукції [3]. Як свідчать дані табл. 1, у 2010-2012 рр. в Черкаській області найбільші обсяги реалізації спостерігаються в процесі продажу підприємствами зернових та олійних культур, сої, ріпаку, картоплі, цукрових буряків, плодів та ягід.

1. Реалізація сільськогосподарськими підприємствами продукції в Черкаській області

Найменування продукції	Реалізовано – всього, т			2012 р. у% до 2010 р.
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	
Зернові культури	1588498	1969378	2605539	164,0
Олійні культури	382889	351027	600897	156,9
Соя	68614	77557	142601	у 2 р. б.
Ріпак	66914	43501	117404	175,5
Цукрові буряки	629014	929851	916519	145,7
Картопля	2155	3669	6056	у 2,8 р. б.
Овочі	34187	47789	46898	137,2
Плоди та ягоди	2845	1768	5281	185,6
Виноград	3	4	3	100,0
Баштанні культури	266	60	200	75,2
Худоба та птиця (в живій вазі)	369416	389693	379215	102,7
Молоко та молочні продукти	202458	209341	247743	122,4
Яйця (тис. шт.)	469965	532151	574777	122,3
Вовна (ц)	41	24	17	41,5
Мед (ц)	546	421	380	69,6
Олія	395	366	295	74,7
Цукор	30525	43401	30754	100,8

Аналіз вищенаведених даних свідчить, що протягом 2010-2012 рр. обсяг реалізації зернових культур зріс на 64% і становив 2605539 т у 2012 р.; на 56,9% – олійних культур; вдвічі – сої; зросли обсяги реалізації ріпаку на 75,5%, цукрових буряків – 45,7%, картоплі – 181%, плодів та ягід – 85,6%, молока та молочних продуктів – 22,4%, яєць – 22,3%. Спостерігається тенденція до зменшення обсягів реалізації інших видів продукції.

Слід погодитися з думкою В.І. Дудіна, що «...огляд розвитку каналів збуту сільськогосподарської продукції дає змогу визначити рівень організованості розвитку інфраструктури ринків», виявити роль кожного каналу в організації збутової діяльності [8]. Канали реалізації являють собою шляхи, якими проходить продукція від первинного виробника до кінцевого споживача. Тому формування ефективного механізму управління в ланцюгах постачання продовольства в країні сприятиме вдосконаленню збутової діяльності аграрних формувань.

Нижче наведемо структуру каналів реалізації сільськогосподарських підприємств Черкаської області (табл. 2). Сільськогосподарські підприємства не мають чітко налагодженої системи збуту, що потребує досліджень та пропозицій щодо покращення ефективності їх збутової діяльності.

1. Структура каналів реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області, у відсотках

Роки	Переробним підприємствам	Населенню в рахунок оплати праці	Пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток)	На ринку, через власні магазини, ларьки, палатки	За іншими напрямками
Всього сільськогосподарської продукції					
2010	15,2	0,3	1,4	2,5	80,6
2011	16,2	0,2	1,6	2,3	79,7
2012	14,5	0,1	1,2	1,2	83,0
Продукція рослинництва					
2010	11,4	0,2	3,1	2,6	82,7
2011	13,0	0,1	3,2	1,5	82,2
2012	11,7	0,2	2,1	1,0	85,0
Продукція тваринництва					
2010	18,4	0,2	0,0	2,5	78,9
2011	19,4	0,2	0,0	2,9	77,5
2012	17,7	0,2	0,0	1,5	80,6

Згідно проведеного аналізу видно, що у 2011 р. питома частка реалізованої продукції, в тому числі продукції рослинництва та продукції тваринництва, переробним підприємствам більша, ніж у 2010 та 2012 рр., а саме 16,2% – всього сільськогосподарської продукції, продукції рослинництва – 13%, продукції тваринництва – 19,4%. Населенню в рахунок оплати праці за досліджуваний період надійшло продукції рослинництва лише 0,2% у 2010 та 2012 рр., продукції тваринництва за період 2010-2012 рр. — 0,2% щороку. Крім того, слід виділити реалізацію пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток): всього – 1,6% у 2011 р., продукції рослинництва – 3,2% у 2011 р., продукція тваринництва практично не реалізовувалась. Існують ще такі канали реалізації як ринок, власні магазини, ларьки, палатки. За період 2010-2012 рр. всього продукції найбільше реалізовано у 2010 р. 2,5%, а найменше у 2012 р. 1,2%; аналогічно продукція рослинництва у 2010 р. — 2,6%, 2012 р. — 1%; продукції тваринництва реалізовано відповідно 2,5, 2,9 та 1,5% за період 2010-2012 рр.

Слід вказати на відсутність ідентифікації каналів реалізації більшості видів продукції: за іншими напрямками реалізовано продукції найбільше на кінець досліджуваного періоду – загалом 83%, продукції рослинництва – 85%, продукції тваринництва – 80,6%. На наш погляд, одним з напрямів удосконалення системи продовольчого маркетингу є формування прозорих каналів реалізації продукції, розвиток біржового ринку.

Доцільним буде також аналіз вартості реалізованої продукції за вище переліченими каналами (табл. 3).

З табл. 3 видно, що на кінець досліджуваного періоду спостерігається підвищення вартості продукції, реалізованої переробним підприємствам, на 45,2%, порівняно з 2010 р. Як показує аналіз, найбільша вартість продукції, як і за попередні роки, проходить не ідентифікованими каналами реалізації: у 2012 р. 11106385,7 тис. грн. (це на 57,3% більше, ніж у 2010 р.). Слід зауважити, що інші

напрями – це не досліджені канали реалізації. Зрозуміло, що це є наслідком недопрацювань з боку системи управління збутовою діяльністю або не сумлінного виконання державних заходів збутової політики. На основі аналізу вище наведених даних можна зробити висновок про необхідність розробки заходів щодо створення та пошуку ефективних каналів реалізації та підтримки їх діяльності, що в перспективі дасть можливість підвищення ефективності збутової діяльності і, як результат, отримання вищого рівня прибутку.

3. Вартість реалізованої продукції за всіма напрямками сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області, тис. грн.

Напрями реалізації	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. у % до 2010 р.
Всього	8757248,1	10638682,8	13381730,4	152,8
Переробним підприємствам	1333305,1	1735799,6	1936432,5	145,2
Населенню в рахунок оплати праці	17681,0	17160,4	16866,7	95,4
Пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток)	122443,3	165526,0	155289,8	126,8
На ринку, через власні магазини, ларьки, палатки	222483,2	240027,1	166755,7	75,0
За іншими напрямками	7061335,5	8480169,7	11106385,7	157,3

Висновки. Отже, проведений аналіз збутової діяльності висвітлив ряд недоліків у роботі сільськогосподарських підприємств Черкаської області. Від досконалості управління збутовою діяльністю залежать результати підприємницької діяльності підприємств та їх виробнича програма. Визначено, що недостатньо уваги приділяється відповідності організаційних структур підприємств досконалій системі управління збутом, відсутня адаптована до вітчизняних умов методика управління процесами збуту продукції сільськогосподарських підприємств. Крім того, сільськогосподарські підприємства не мають ефективної політики збуту, що потребує ретельної розробки. Необхідно також вдосконалити систему управління в ланцюгах постачання сільськогосподарської продукції у відповідності з міжнародними стандартами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрушко А.М. Проблеми формування інфраструктури постачальницько-збутової діяльності сільськогосподарських підприємств // Вісник Львівського державного аграрного університету: Економіка АПК – 2007. — №14 (1) — С. 727 – 734.
2. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна: підруч. — Донецьк: В-во Дон. ДУЕТ, 2009. — 246 с.
3. Коваленко Г.О. Збутова діяльність сільськогосподарських підприємств Черкаської області / Г.О. Коваленко, А.О. Харенко // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. — 2006. — № 62(85). — С. 166 – 171.

4. Правдюк Л.Н. Загальні аспекти організації та контролю збутової діяльності в сільськогосподарських підприємствах / Л.Н. Правдюк, Н.М. Гудзенко // Науковий вісник національного аграрного університету. Київ. — 2005. — № 91. — С. 250 – 256.
5. Кучер О.В. Збутова діяльність аграрних підприємств на основі маркетингових стратегій / О.В. Кучер // Економіка АПК. — 2012. — № 4. — С. 49 – 70.
6. Соколюк Г.О. Конкурентні стратегії виробничого підприємства: особливості вибору та умови реалізації / Г.О. Соколюк // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 1. — С. 163 – 168.
7. Янишин Я.С. Удосконалення організації управління збутом продукції в агропідприємстві / Я.С. Янишин, Ю.П. Кашуба // Економіка АПК. — 2013. — № 9. — С. 67 – 70.
8. Дудін В.І. Канали збуту зернових культур та їх державне регулювання в Черкаській області / В.І. Дудін // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. — 2007. — № 64. С. 142 – 151.

Одержано 10.09.2013 р.

Аннотація

Т.А. Ткаченко

Управления сбытовой деятельностью сельскохозяйственных предприятий

В статье определены проблемы сбытовой деятельности сельскохозяйственных предприятий Черкасской области. Исследовано, что сбытовая деятельность сельскохозяйственных предприятий региона относительно продукции растениеводства и животноводства была прибыльной. Осуществлен анализ структуры каналов реализации продукции. Определены методы улучшения сбытовой политики.

Ключевые слова: *сбыт, сельскохозяйственные предприятия, растениеводство и животноводство, прибыль, каналы реализации.*

Annotatin

Т.А. Tkachenko

Management of marketing activity at agricultural enterprises

The issues of marketing activity of agricultural enterprises in the Cherkasy region were considered in the article. According to author's investigation, marketing activities of agricultural enterprises in the region concerning livestock and crop production were profitable. Improvement of the marketing policy methods were defined and structure analysis of products distribution channels was identified.

Keywords: *sale, agricultural enterprises, livestock and crop production, profit, distribution channels.*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Н.В. Оляднічук, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Розглянуто законодавчо-нормативне забезпечення обліку праці, її оплати та інших соціально захищених виплат. Проаналізовано актуальні проблеми обліку розрахунків за виплатами працівникам. Обґрунтовано необхідність оптимізації облікових процесів господарських операцій. Запропоновано аспекти удосконалення обліку розрахунків за виплатами працівникам.

***Ключові слова:** бухгалтерський облік, розрахунки за виплатами працівникам, первинні документи, реєстри аналітичного і синтетичного обліку.*

Зарплата є основним джерелом доходу працівників підприємства. Бухгалтерський облік розрахунків за виплатами працівникам є складною ділянкою облікового процесу, який потребує достовірного документального відображення відпрацьованого часу, виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг та їх оплати. Питання обліку праці та її оплати займають одне з чільних місць у всій системі бухгалтерського обліку на підприємстві. Належна організація бухгалтерського обліку розрахунків за виплатами працівникам сприяє ефективному управлінню та контролю за своєчасним здійсненням розрахунків, ефективністю використання трудових ресурсів. На особливу увагу заслуговують питання первинного обліку праці та її оплати у сільськогосподарському виробництві як окремій галузі економіки.

Методика досліджень. Дослідження проблем бухгалтерського обліку розрахунків за виплатами працівникам завжди були і залишаються у центрі уваги науковців та практиків. Окремі теоретичні та методологічні аспекти обліку праці та її оплати знайшли своє відображення у працях К. Безверхих [1], О. Золотухін [2], Т.Г. Камінська [3], О.П. Савицька [4], П.Л. Сук, Л.К. Сук [5] та інші. Віддаючи належне напрацюванням цих та інших авторів, слід відмітити, що теоретичний аналіз даних питань не забезпечує практичного вирішення всіх облікових проблем. Окремі аспекти первинного обліку праці в сфері сільськогосподарського виробництва все ж залишаються недостатньо висвітленими та потребують подальшого поглибленого опрацювання.

Результати досліджень. Економічні, правові та організаційні принципи обліку розрахунків за виплатами працівникам, які перебувають у трудових відносинах (на підставі укладеного трудового договору) із суб'єктами підприємницької діяльності усіх форм власності регламентовані Законом України «Про оплату праці», яким визначено, що «заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу». Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

При вирішенні питань розрахунків за виплатами працівникам слід керуватися Конституцією України, Кодексом законів про працю, Законами України «Про колективні договори та угоди», «Про відпустки», «Про прожитковий мінімум», Генеральною угодою, галузевими угодами тощо.

Оплата праці та інші соціальні виплати працівникам підприємства регулюються розробленими та затвердженими внутрішніми нормативними документами: Положенням про оплату праці, Положенням про преміювання, Положенням про надання матеріальної допомоги, Положенням про винагороди за підсумками роботи за рік та ін.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і не грошовій формах) за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності підприємствами, організаціями, іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ) визначені П(с)БО 26 «Виплати працівникам», згідно якого є наступні види виплат працівникам (рис. 1).

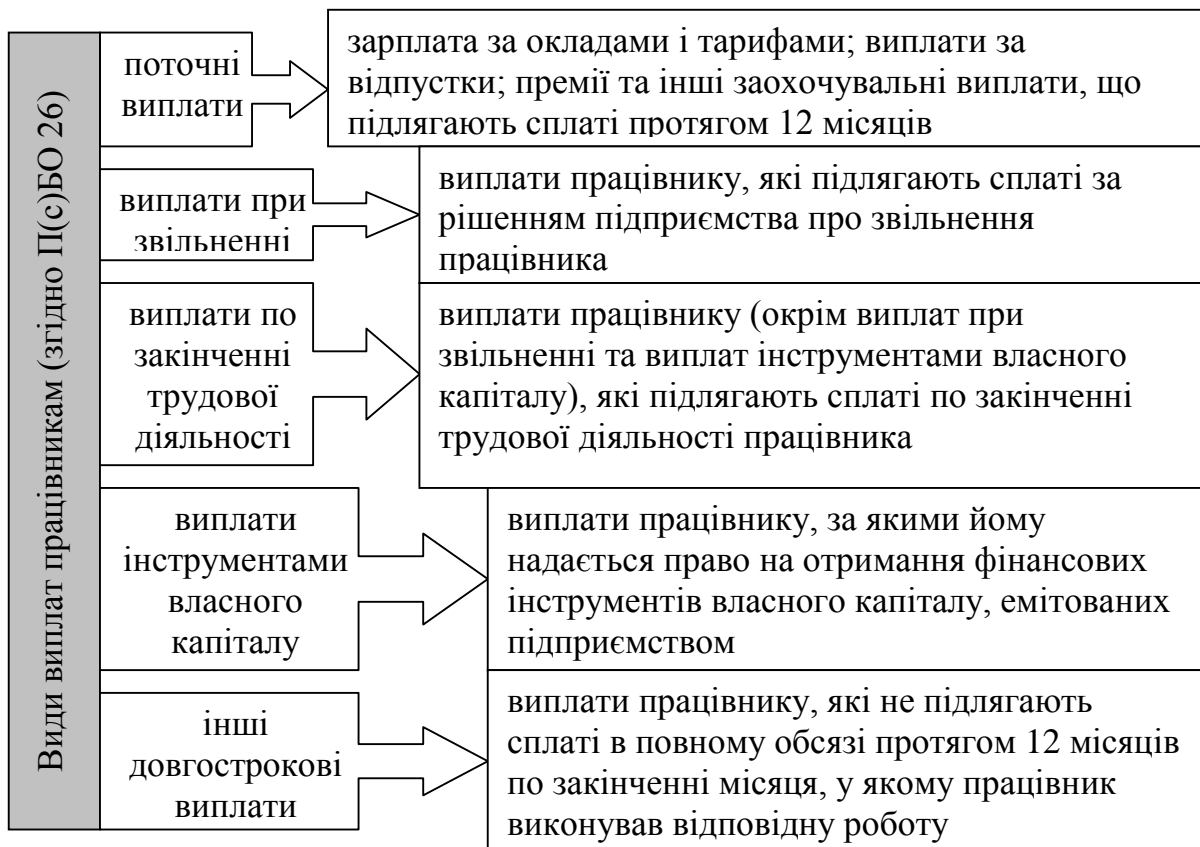


Рис. 1. Види виплат працівникам

Джерело: Розроблено автором згідно П(с)БО 26 «Виплати працівникам»

Складовими фонду оплати праці є:

- основна заробітна плата – це винагорода за виконання роботи відповідно до визначених норм праці;
- додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці;

➤ інші заохочувальні та компенсаційні виплати – це виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які приводяться понад встановлені законодавчими актами норми.

Оплата праці працівників здійснюється за однією із двох систем оплати праці: погодинною або відрядною. При погодинній системі заробітна плата залежить від тарифної ставки і відпрацьованого часу. Ця система поділяється на просту погодинну і погодинно-преміальну. При простій оплата проводиться по годинних тарифних ставках, місячних посадових окладах за фактично відпрацьованим часом. Погодинно-преміальна система крім основного заробітку передбачає ще видачу премії.

При відрядній системі розмір оплати праці залежить від кількості і якості виконаної роботи. Відрядна система оплати праці є: відрядна проста, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна. При відрядно простій оплата праці здійснюється за виконаною роботою за незмінною розцінкою; при відрядно-преміальній – крім основного заробітку виплачується ще й премія; при відрядно-прогресивній оплаті праці обсяг робіт, виконаних понад норму, оплачується за збільшеними розцінками.

Держава регулює розмір оплати праці шляхом установлення мінімальної заробітної плати. Мінімальна заробітна плата – законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконаною працівником місячну, а також погодинну норму праці (обсяг робіт). Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників.

Основним первинним документом з обліку відпрацьованого часу та оплати праці є Табель обліку робочого часу (ф. № ПГС-1). Для обліку ручних та кінно-ручних робіт призначено Обліковий лист праці та виконаних робіт (ф. № ПСГ-2). Для обліку робіт з обробітку ґрунту (посівів) та нарахування заробітної плати за виконання такого роду робіт застосовують Обліковий лист тракториста-машиніста (ф. № ПСГ-3). Виконання транспортних робіт трактором оформляють Дорожнім листом трактора (ф. № ПСГ-4). Для обліку обсягу виконаних робіт, робочого часу і заробітної плати у будівництві, промислових, допоміжних та інших виробництвах і господарствах застосовують Наряд на відрядну роботу (ф. № ПСГ-5).

Первинний облік перевезення вантажів автомобільним транспортом та нарахування оплати водіям здійснюють на підставі Подорожнього листа вантажного автомобіля у міжнародному сполученні (ф. № 1 (міжнародна) та Подорожнього листа вантажного автомобіля (ф. № 2 (що діє у межах України)). У Розрахунку заробітної плати (оплати праці) (ф. № ПСГ-6) обчислюють середньоденний заробіток за місяць і день, вказуються усі види оплати та утримань, а також суму, що належить до виплати.

За виконання громадських і державних обов'язків, оплата праці, позапланові нарахування, натуральні видачі та інші виплати, а також утримання із заробітної

плати, разові аванси, виплати за виконавчими листами відображають у Відомості інших доплат та утримань (ф. № ПСГ-7).

Облік обсягу виконаних робіт і суми нарахованої оплати праці працівникам тваринництва відображають у Розрахунку нарахування оплати праці працівникам тваринництва (ф. № 69).

Перевірені і затверджені бухгалтером дані первинних документів з обліку праці та її оплати узагальнюються і згруповуються за кожним працівником підприємства для здійснення розрахунків з ними.

Групування даних облікових листів трактористів-машиністів здійснюють у Накопичувальній відомості обліку використання машинно-тракторного парку (ф. № ЖН-5), подорожніх листів вантажних автомобілів – у Накопичувальній відомості обліку роботи вантажного автотранспорту (ф. № ЖН-6).

Наступним зведеним документом, який дозволяє згрупувати обсяги виконаних робіт механізаторами, водіями вантажного автотранспорту та різноробочими у хронологічному порядку є Журнал обліку робіт і витрат (ф. № 37). Для нарахування заробітної плати, яка належить кожному працівникові, розраховують заробіток за місяць і від цієї суми здійснюють необхідні відрахування. Розрахунок на підприємствах здійснюють у Розрахунково-платіжній відомості (форма № П-49) або Книзі обліку розрахунків з оплати праці (форма № П-44).

Зведена відомість нарахування та розподілу оплати праці та відрахувань від неї за об'єктами обліку витрат (форма № 5.1 с. - г.) призначена для горизонтальної систематизації даних про суми нарахованої оплати праці (кредит рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам») за окладами і тарифами, преміями та заохоченнями, компенсаційними соціальними виплатами, оплатою відпусток, оплатою іншого невідпрацьованого часу та іншими виплатами працівникам у розрізі об'єктів обліку.

Книга обліку розрахунків з депонентами (форма № 5.2 с. - г.) призначена для обліку розрахунків з працівниками, які не отримали з різних причин заробітну плату у визначений термін та яка має бути повернута на рахунок у банк.

Зведена відомість за розрахунками з робітниками та службовцями (форма № 5.3 с. - г.) складається з двох умовних частин. Перша частина призначена для вертикального групування та інформації про заборгованість на початок місяця; нараховані суми, які включають до фонду заробітної плати – заробітна плата, відпусткові; нараховані суми, які не включають до фонду заробітної плати – допомоги з тимчасової непрацездатності, допомога по вагітності та пологах, інші виплати у розрізі відділень, ферм, бригад чи розрахунково-платіжних відомостей. Друга частина Відомості призначена для відображення узагальненої інформації про суми виданої готівки за поточний місяць; суми перерахованих депонентів; інші перерахування, а також утримання суми єдиного соціального внеску, податку з доходів фізичних осіб тощо.

Синтетичний облік розрахунків за виплатами працівникам ведуть на синтетичному рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». За кредитом рахунку відображають суми нарахованої заробітної плати працівникам основного, допоміжного та промислового виробництва підприємства (інших виплат); за дебетом – видача зарплати та інших виплат працівникам з каси або перерахування

на особові рахунки у банківських установах.

Для відображення інформації за рахунком 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» призначено Журнал-ордер № 5-Б с. - г., у якому відображають нараховану заробітну плату та пов'язані з нею суми відрахувань на соціальні заходи та забезпечень майбутніх витрат.

Синтезуючи вище викладений матеріал схематичне зображення записів з обліку розрахунків за виплатами працівникам наведено на рисунку 2.

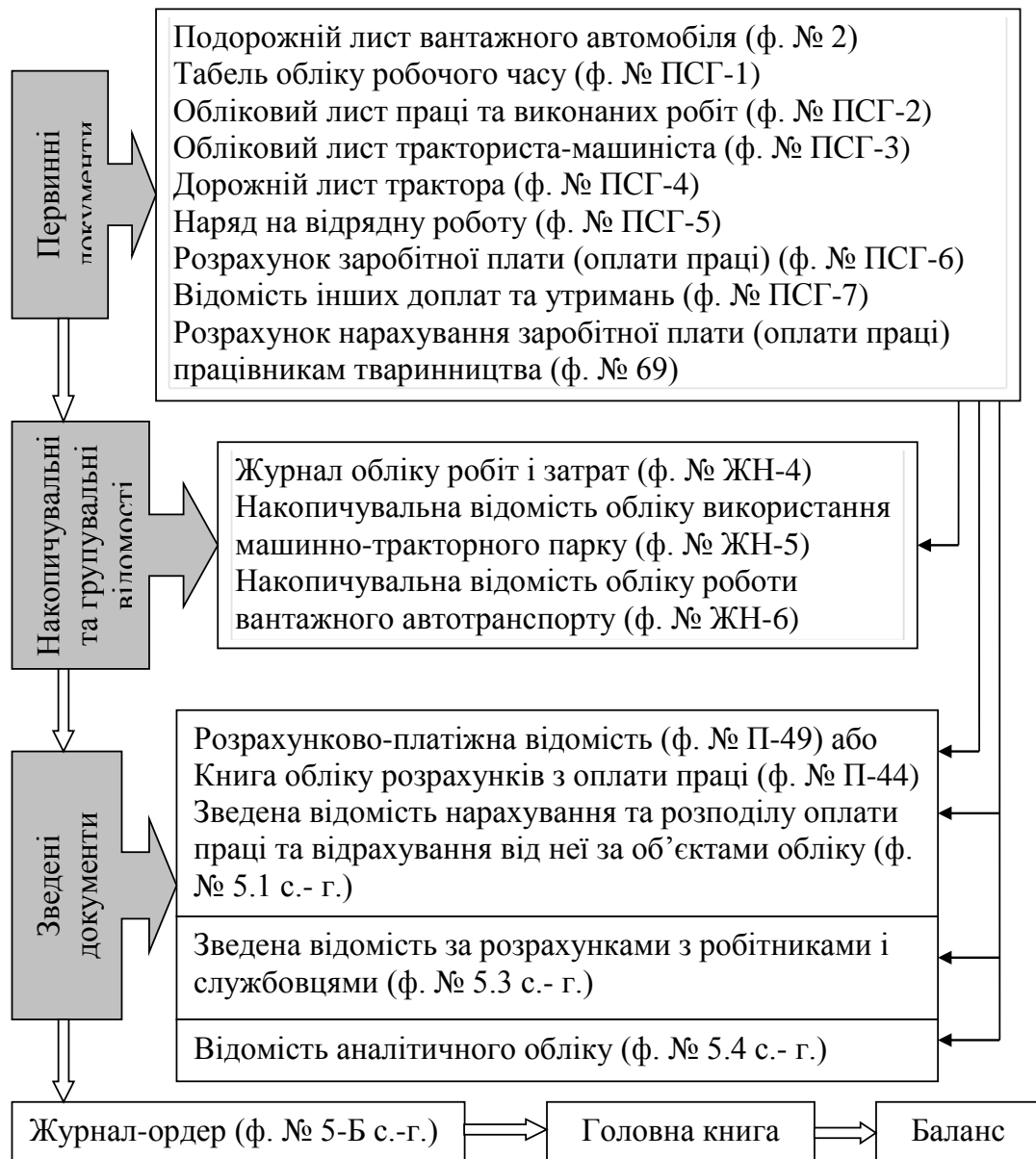


Рис. 2. Оптимізована узагальнена схема обліку розрахунків за виплатами працівникам

Висновки. Запропонована схема формування та руху первинних, накопичувальних, групувальних і зведених документів забезпечить належну організацію праці облікових працівників та сприятиме одержанню неупередженої економічної інформації щодо обліку розрахунків за виплатами працівникам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безверхих К. Шляхи удосконалення первинного обліку непрямих витрат, пов'язаних із виплатою заробітної плати / К. Безверхих // Бухгалтерський облік і аудит. — 2010. — № 3. — С. 24-29.
2. Золотухін О. Нарахування та виплата зарплати: документальне оформлення // Баланс-Агро. — 2009. — № 11. — С. 23-25.
3. Камінська Т.Г. Первинна облікова документація та її інформативні властивості / Т. Камінська // Економіка АПК. — 2008. — № 12. — С. 112-117.
4. Савицька О.П. Сучасний стан оплати праці та рівень вартості робочої сили в сільському господарстві / О.П. Савицька // Оплата праці в АПК. — 2011. — № 5. — С. 15-17.
5. Сук Л. Організація обліку праці та її оплати / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. — 2009. — № 21. — С. 28-44.

Одержано 11.09.2013 р.

Аннотація

Олядничук Н.В.

Бухгалтерський учет расчетов по выплатам работникам и его усовершенствования

Основным видом доходов трудоспособного населения является зарплата. Вопросы учета труда и его оплаты занимают одно из главных мест во всей системе бухгалтерского учета на предприятии. Анализ законодательного и методического обеспечения расчетов по выплатам работникам показывает, что данный участок учета требует постоянного исследования и усовершенствования путем оптимизации учетных процессов, унификации первичных документов, регистров аналитического и синтетического учета. Современные экономические условия требуют новых подходов к формированию учетной информации, в частности по учету расчетов по выплатам работникам. Учитывая требования сегодняшнего дня, нами оптимизирована схема учета расчетов с работниками предприятия по оплате труда и другим социальным выплатам.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, расчеты по выплатам работникам, первичные документы, регистры аналитического и синтетического учета.

Annotatin

Olyadnichuk N.V.

Accounting of settlements for the payments to employees and its improvement

The main source of income of the working-age population is wages. Matters of human resource accounting and its remuneration occupy one of the main places in the whole system of accounting at the enterprise. Analysis of legislative and methodological calculations on the payments to employees shows that the accounting area requires constant research and development through the optimization of accounting processes, unification of primary documents, registers of analytical and synthetic accounting. Modern economic conditions require new approaches to the formation of accounting information, in particular with regard to settlements for employee

payments. Taking into account the requirements of today, we have optimized the scheme of the accounting of settlements with employees for remuneration of labor and other social security payments.

Keywords: *accounting, settlements for the payments to employees, primary documents, registers of analytical and synthetic accounting.*

УДК 657:634.1

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Н.О. Шевченко, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Проаналізовано діючий стан обліку основних засобів у сільськогосподарських підприємствах. Виявлено та дано оцінку основних проблем, пов'язаних з обліком основних засобів. зроблено висновки про необхідність удосконалення обліку основних засобів при їх довготривалому використанні.

Ключові слова: *облік, витрати, основні засоби, консервація, методи нарахування амортизації, вартість, переоцінка.*

Основні засоби є одним з найважливіших чинників будь-якого виробництва, від їх стану та ефективності використання залежать кінцеві результати господарської діяльності. Глибокі кризові явища у економіці країні, недосконала амортизаційна політика спричинила спад інвестиційної активності економіки в цілому та окремих підприємств, підвищення ступеню зношеності основних засобів.

В умовах транзитивної економіки оновлення основних засобів потребує відповідних інвестицій. В інвестиційній діяльності особливого значення набуває проблема формування джерел інвестиційних ресурсів. Цей процес, як свідчить практика господарювання, достатньо складний, оскільки припускає використання декількох різноманітних за своєю економічною сутністю джерел: внутрішніх та зовнішніх. У масштабах держави таким джерелом є внутрішній валовий продукт.

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми обліку, аналізу та контролю основних засобів зробили провідні вчені-економісти: С. Голов, Л. Городянська, В. Жук, З. Задорожний [8], Г. Кірейцев, Я. Крупка, Л. Сук, П. Сук, С. Хома, Н.І. Дорош, А. Борисов, Ф. Бутинець, Р. Хом'як та інші.

Однак, викладені ними результати досліджень щодо покращення обліково – аналітичного забезпечення управління основними засобами, особливо щодо управлінського обліку основних засобів є недостатнім і тому потребують удосконалення і уточнення.

Методика досліджень. Методологічною основою дослідження є концептуальні основи та стандарти обліку. При проведені аналізу проблем обліку основних засобів використано аналітичний, монографічний, порівняльні

методи, а також абстрактно – логічні підходи до побудови обліку в сільськогосподарських підприємствах. Джерелами інформації стала інформація з бухгалтерських та фінансових документів сільськогосподарських підприємств Звенигородського району.

Результати досліджень. Облік основних засобів є важливою ланкою в сфері бухгалтерського обліку та звітності. Його вдосконалення значною мірою може призвести до позитивних змін в діяльності підприємств та соціально – економічному житті країни в цілому.

Організація будь-якої підприємницької діяльності розпочинається з формування матеріально-технічної бази, відсутність якої робить неможливим ведення господарської діяльності підприємства.

Через низький рівень технічного забезпечення щорічно в Україні не обробляється близько 4 млн. га орних земель, а на тих, що обробляються, вирощуються низькі врожаї. За результатами наукового дослідження А. В. Блоха зазначає, що через застарілі та малопродуктивні зернозбиральні комбайни в Україні щорічно втрачається близько 5 млн. тонн зерна, що еквівалентно 800 млн. дол. США [2].

Функціонування господарської одиниці супроводжується не тільки оприбуткуванням, а й вибуттям основних засобів, яке відбувається різними шляхами. Зважаючи на роль місце основних засобів в діяльності підприємств, в науковій літературі приділено багато уваги теоретичним та практичним питанням їх обліку, проте єдиної думки, щодо визначення змісту терміну «основні засоби» та шляхів вибуття даного виду активів, науковцями не досягнуто.

В Податковому Кодексі, в свою чергу, відмовилися від поняття «основні фонди» на користь «основних засобів», що свідчить про наближеність Кодексу до положень бухгалтерського обліку. Проте, таке наближення не є повним, адже грошове обмеження віднесення до складу основних засобів залишилося, хоча і зросло від 1000 грн. до 2500 грн. Порівнюючи дефініції представлені в П(С)БО та міжнародних стандартах можна зробити висновок про їх подібність, яка зумовлена тим, що при написанні українських стандартів бухгалтерського обліку міжнародні стандарти використовувались як основа [15].

Найактуальнішим питанням обліку основних засобів є їх класифікація. У Податковому Кодексі України зазначено 16 груп основних засобів, назва яких збігається з субрахунками бухгалтерського обліку та практично повторює їх класифікацію в П(С)БО 7.

Наведена класифікація має певні відмінності, зокрема відсутня окрема група під назвою «Інші необоротні матеріальні активи», яка б відповідала даним субрахунку 117 «Інші необоротні матеріальні активи». Виходячи з логіки, ці активи мають відноситися до групи 9 «Інші основні засоби». Одночасно до класифікації введена група 16 «Довгострокові біологічні активи», яка відповідає даним синтетичного рахунку 16 «Довгострокові біологічні активи» в бухгалтерському обліку.

Така систематизація максимально зблизила бухгалтерський і податковий облік та полегшила роботу бухгалтера. Відповідно до цих груп, встановлено мінімально допустимі строки корисного використання об'єктів для нарахування амортизації. Проте, визначення поняття «ліквідаційної вартості» в Податковому кодексі немає.

Звідси випливає, що підприємство при встановленні терміну корисного використання об'єкту ліквідаційну вартість частіше за все приймає за нуль або 1 грн., а чи можливо це? На нашу думку не можливо, тому коректніше було б за ліквідаційну вартість приймати законодавчо визначений відсоток від балансової вартості об'єкта.

Згідно Податковому кодексу, нарахуванню амортизації з 01.04.11 р. повинна передувати інвентаризація основних засобів. У випадку, якщо загальна вартість груп основних засобів у бухгалтерському обліку менше загальної вартості у податковому обліку, виникає тимчасова різниця, яка амортизується як відокремлений об'єкт з використанням прямолінійного методу протягом трьох років [2].

Варто відмітити, що при введенні об'єкта основного засобу в експлуатацію дуже важливим є не лише визначення приналежності об'єкта основних засобів до відповідної податкової групи, але і вибір рекомендованого методу амортизації, та обов'язкове його визначення в Наказі про облікову політику.

На практиці одним з важливих є питання переоцінки основних засобів, так як вони найчастіше займають досить значну питому вагу серед необоротних активів. При цьому виникає питання, щодо моменту з якого підприємство вже може переоцінювати ці необоротні активи у випадку відмінності їх балансової вартості від ринкових цін.

Згідно методологічних вимог, що висуваються на нормативному рівні порогом суттєвості для проведення переоцінки або відображення зменшення корисності об'єктів основних засобів може прийматися величина, що дорівнює 1% чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, що дорівнює 10% відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості [7].

Ми погоджуємося з Івановою Н.А. що проблемним і практично нерозв'язаним на сьогодні є питання ведення первинного обліку основних засобів, точніше типових форм первинної документації з обліку наявності та руху основних засобів. Так, з часу затвердження пакету типових первинних документів з обліку основних засобів відбулися істотні зміни в організації бухгалтерського обліку основних засобів [9]. Проте змін у типових документах з обліку основних засобів не прослідковується.

Ще одною є проблема, щодо обліку матеріальних активів, які передаються в оренду іншим особам. Одночасно вони є основними засобами та інвестиційною нерухомістю, тому їх облік має регламентуватися однаковими узагальненими методичними рекомендаціями.

Проблематика виявлена у кореспонденції рахунків з обліку реалізації основних засобів, рекомендованої Міністерством фінансів України, оскільки вона є неповністю обґрунтованою. Облік необоротних активів і груп вибуття, утримуваних для продажу, на субрахунку 286 є неаргументованим, оскільки суперечить назві класу 2 «Запаси», рахунки якого призначені для обліку оборотних активів, а всі необоротні активи слід узагальнювати на рахунках класу 1 «Необоротні активи».

Часто на підприємствах складаються такі обставини, що частина об'єктів основних засобів тривалий час не використовується. Враховуючи, що на всі

об'єкти, амортизація нараховується незалежно від інтенсивності їхнього використання, це призводить до завищення собівартості продукції за умови, що певна частина основних засобів не бере участі у виробництві. У зв'язку з цим, на нашу думку, доцільно в таких випадках їх законсервувати, що дає змогу підприємствам не нараховувати за цими об'єктами амортизацію, а отже, виключити негативний вплив цього фактору на формування собівартості продукції, робіт, послуг [1].

Іноді підприємствам доводиться тимчасово відмовитися від експлуатації власних виробничих потужностей. Причин цьому багато, але найтипівіша – економічна неефективність (збитковість) використання об'єктів. У таких ситуаціях, як правило, удаються до консервації цих обтяжуючих основних засобів, аби хоч якось скоротити експлуатаційні витрати та/або забезпечити схоронність майна до кращих часів.

Порядок підготовки до консервації, її проведення та розконсервації основних засобів встановлено в Положенні № 1183. Цей документ обов'язковий виключно для підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, а також засновані на державній власності. Для інших він має рекомендаційний характер.

За визначенням зі згаданого документа, консервація основних засобів – це комплекс заходів, спрямованих на довгострокове (але не більше як три роки) зберігання таких активів у разі припинення виробничої та іншої господарської діяльності з можливістю подальшого відновлення їхнього функціонування.

Під час консервації основні засоби підприємства приводять у стан, що забезпечує збереження технологічного обладнання, будівель і споруд, а також безпеку технічного персоналу й населення, охорону довкілля. У такий «комплекс заходів» уписуються не лише «активні» дії підприємства – «консерватора» з виведення об'єктів з експлуатації та їхньої охорони, але й передача основних засобів на зберігання іншим підприємствам за відповідними цивільно-правовими угодами.

Положення № 1183 обмежує строк консервації основних засобів трьома роками. Очевидно, що з його впливом основні засоби слід розконсервувати та прийняти рішення про їхню подальшу долю (експлуатацію чи ліквідацію). Підприємства для яких указаний нормативно-правовий акт не є обов'язковим, можуть консервувати основні засоби і на більш тривалий строк. Тим паче таке право для певних об'єктів прописано на законодавчому рівні (наприклад, можливість понад трирічної консервації меліоративних систем та окремих об'єктів їхнього інженерної інфраструктури закріпленої в п.1.3 Положення № 139).

Але в будь-якому разі рішення про довготривалу консервацію майна слід старанно обґрунтувати та задокументувати. Адже в протилежному випадку контролери неодмінно цікавитимуться цим аспектом, особливо щодо правомірності віднесення до податкових затрат витрат на утримання таких основних засобів протягом терміну, що перевищує три роки.

За загальним правилом (для підприємств, які не підлягають під особливі критерії), підставою для консервації основних засобів вважається рішення платника податку. За приписами п.146.18 Податкового Кодексу України

виведення з експлуатації будь-якого об'єкта основних засобів здійснюється, зокрема, за результатами консервації на підставі наказу керівника підприємства [1].

Враховуючи, що на всі об'єкти основних засобів, які є у розпорядженні сільськогосподарських підприємств, амортизація нараховується незалежно від інтенсивності їхнього використання.

Це призводить до завищення собівартості продукції за умови, що певна частина основних засобів не бере участі у виробництві. У зв'язку з цим, на нашу думку, доцільно в таких випадках їх законсервувати, що дає змогу підприємству не нараховувати за цими об'єктами амортизацію, а отже, виключити негативний вплив цього фактору на формування собівартості продукції, робіт, послуг.

Консервація основних засобів підприємств – це комплекс заходів, спрямованих на тривале (але не більш ніж три роки) зберігання основних засобів підприємства у випадку припинення виробничої та іншої господарської діяльності з можливістю подальшого відновлення і функціонування.

Основні засоби підприємства можуть бути законсервовані, якщо за техніко-економічним обґрунтуванням подальше використання їх у виробництві визнане тимчасово недоцільним.

Для здійснення робіт у сільськогосподарських підприємствах з консервації основних засобів: необхідно скласти Акт про тимчасове виведення основних засобів з виробничого процесу та їх консервацію, що затверджується керівником підприємства.

Виведення з експлуатації об'єкта основних засобів у зв'язку з консервацією пропонуємо відображати відповідним записом: або шляхом відкриття додаткових субрахунків другого порядку до субрахунків 103 – 106, або відображенням таких основних засобів на відповідних рівнях аналітичного обліку субрахунків 103 – 106.

Отже, переведення на консервацію основних засобів, які тимчасово не використовуються у виробничому процесі підприємства, забезпечить достовірне відображення витрат в бухгалтерському обліку.

Формування повної та достовірної інформації про діяльність підприємства і його майновий стан, необхідний для внутрішніх і зовнішніх користувачів, – це одне з головних завдань бухгалтерського обліку.

Для вирішення цього завдання необхідно мати чітке уявлення про стан та вартість активів підприємства.

Найбільшу питому вагу у структурі активів підприємств, як правило, займають основні засоби, тому їх вартість найбільшою мірою впливає на показники діяльності підприємства.

Підприємству важливо обрати найкращий для конкретного об'єкта метод амортизації. Адже від обраного методу залежить сума амортизації, яка, у свою чергу, впливає на величину витрат підприємства, і в підсумку, – на фінансовий результат його діяльності.

Методи амортизації які застосовуються в підприємствах Звенигородського району розглянемо в таблиці 1.

Майже усі підприємства Звенигородського району використовують прямолінійний метод нарахування амортизації. Тому що прямолінійний метод

один з найчастіше використовуваних методів амортизації. Суму амортизації він ставить у залежність від строку корисного використання. СТОВ «Гусакове» використовує метод зменшення залишкової вартості, ПСП «Звенигора» – метод прискореного зменшення залишкової вартості, СТОВ «Злагода» – кумулятивний метод, СТОВ «МТС – Морал» – виробничий метод нарахування амортизації.

1. Методи нарахування амортизації сільськогосподарських підприємств Звенигородського району

Сільськогосподарські підприємства	Прямо-лінійний	Зменшення залишкової вартості	Прискореного зменшення залишкової вартості	Кумулятивний	Виробничий
СТОВ «Гусакове»		+			
СТОВ «Злагода»				+	
СТОВ ім.Ватутіна	+				
СТОВ ім.Гришка	+				
СТОВ «Стебне»	+				
СТОВ «МТС – Морал»					+
СТОВ «Мизинівське»	+				
СВК «Козацький»	+				
ТОВ «Звенигородське племпідприємство»	+				
ТОВ «Олдіс»	+				
СФГ «Терещенко»	+				
СФГ «Світлана»	+				
СФГ «Володимир»	+				
СФГ «Лисяного»	+				
ТОВ «Садагро»	+				
ПП «Урос»	+				
ПСП «Звенигора»			+		
СТОВ «Неморож»	+				

СТОВ «Стебне» використовує прямолінійний метод нарахування амортизації. У табл. 2 наведено методику нарахування амортизації на основний засіб (олійня).

Первісна вартість олійні, придбаної у грудні 2007 року дорівнює 18 тис. грн. Строк корисного використання 5 р. Ліквідаційна вартість 1 тис. грн.

2.Нарахування амортизації на олійню (за прямолінійним методом)

Звітний період	Первісна вартість, тис. грн.	Річна сума амортизації, тис. грн.	Накопичений знос, тис. грн.	Залишкова вартість, тис. грн.
2008 р.	18	3,4	3,4	13,6
2009 р.	18	3,4	6,8	10,2
2010р.	18	3,4	10,2	6,8
2011 р.	18	3,4	13,6	3,4
2012 р.	18	3,4	17,0	1,0

Кожний метод амортизації поряд з плюсами має свої недоліки. Проаналізувавши усі переваги та недоліки кожного методу підприємства повинні самостійно обирати найкращий для конкретного об'єкта метод амортизації. Адже від обраного методу залежить сума амортизації, яка, у свою чергу, впливає на величину витрат.

Висновки. Відсутність достовірної облікової інформації може призвести до формування даних, що в спотвореному вигляді відображають фінансово-майновий стан підприємства. Саме облікова інформація дозволить сформулювати загальну концепцію ефективності управління основними засобами у аграрних підприємствах. Таким чином, достовірна оцінка вартості основних засобів та, за необхідності, переоцінка їх вартості, а також відображення бухгалтерських проведення щодо наявності та руху необоротних активів запобігатиме допущенню помилок, що дозволить уникнути нарахування штрафних санкцій за порушення методичних рекомендацій з обліку основних засобів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойчук Є. Консервація основних засобів: механізм, бухгалтерський та податковий облік / Є. Бойчук // Все про бухгалтерський облік. — 2012. — № 51. — С. 6-11.
2. Борисюк О. Бухгалтерський облік основних засобів в умовах реформування податкового законодавства / О. Борисюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — 2011. — № 130. — С. 47-50.
3. Венгерук Н.П. Визнання основних засобів у фінансовому та податковому обліку / Н. П. Венгерук // Бухгалтерія в сільському господарстві. — 2013. — січень. — С. 34.
4. Гуренко Т.О. Інвентаризація на підприємстві // Бухгалтерія в сільському господарстві. — 2013. — травень. — С. 21.
5. Гуренко Т.О. Особливості переоцінки основних засобів / Т.О. Гуренко // Бухгалтерія в сільському господарстві. — 2012. — липень. — С. 18.
6. Блоха А.В. Поліпшення забезпечення матеріально-технічними ресурсами аграрного виробництва / А.В. Блоха // Економіка АПК. — 2009. — № 2. — С. 56-60.
7. Джаферова Л.Р. Відображення результатів переоцінки основних засобів в обліку та фінансової звітності підприємства / Л.Р. Джаферова // Економічний форум // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkfor/2012_2/75.pdf.
8. Задорожний З. Проблемні питання обліку руху матеріальних необоротних активів / З. Задорожний // Бухгалтерський облік і аудит. — 2009. — № 10. — С. 12-16.
9. Іванова Н.А. Актуальні питання обліку і аудиту основних засобів / Н. А. Іванова., А. А. Славгородська, Л. В. Білявська // Зб. наук. Праць Подільського ДАТУ затверд. постановами президії ВАК України – 2012. — С. 546-549
10. Податковий Кодекс України зі змінами, внесеними згідно із Законами N 3292-VI (3292-17) від 21.04.2011. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T113292.html.

Одержано 16.09.2013 р.

Аннотація

Н.А. Шевченко

Проблемы и пути совершенствования учета основных средств в сельскохозяйственных предприятиях

В статье проанализировано действующую систему учета основных средств в сельскохозяйственных предприятиях Звенигородского района. Предложено, чтобы основные средства, которые не используются в производстве продукции на срок до трех лет консервировать с целью уменьшения себестоимости сельскохозяйственной продукции. Обоснована фактическая необходимость отображать достоверную стоимость основных средств для избегания ошибок, чтобы уменьшить штрафные санкции за нарушения в учете.

Ключевые слова: учет, затраты, основные средства, консервация, методы начисления амортизации, стоимость, переоценка.

Annotatin

N.O. Shevchenko

Problems and ways of improvement accounting of fixed assets in agricultural enterprises

The article analyzes the current system of fixed assets accounting in agricultural enterprises of Zvenyhorodka district. It is suggested that the fixed assets that are not used in production for up to three years should be preserved in order to reduce the cost of agricultural products. The actual need to display accurate value of fixed assets to avoid errors for reducing penalties for violations in the account is substantiated.

Keywords: accounting, expenses, fixed assets, preservation, depreciation methods, cost, revaluation.

УДК 658.15

РИНКОВА ВАРТІСТЬ БІЗНЕСУ, ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В.О. Непочатенко, аспірант

Уманський національний університет садівництва

Розглянуто алгоритм методики оцінки ринкової вартості бізнесу реципієнта, що ґрунтується на комбінованому підході, згідно з яким розраховуються ретроспективні, поточні та прогнозні дані комплексного показника ринкової вартості бізнесу, необхідного для розрахунку рівня інвестиційної безпеки реципієнта.

Ключові слова: інвестиційні потоки, потоковий підхід, реципієнт, інвестор, ринкова вартість

В умовах відновлення посткризової економіки та деструктивної дії факторів зовнішнього оточення вирішення проблем розвитку вітчизняних підприємств неможливе без залучення додаткового капіталу у вигляді інвестиційних потоків,

що є доволі ризикованим процесом як для інвестора, так і для підприємства-реципієнта. З одного боку, актуальність та значущість даної проблематики в умовах сучасного господарювання обумовлюється необхідністю проведення оцінки ринкової вартості бізнесу реципієнта, як ключового фактору забезпечення його інвестиційної безпеки, а з другого – все ще недостатньою розробленістю у вітчизняній науці відповідної проблематики. Тому обґрунтування доцільності запровадження інвестиційних потоків у розвиток українських підприємств вимагає розробки нових підходів до оцінки ринкової вартості бізнесу реципієнта.

Проведений аналіз економічної літератури свідчить, що проблемам методичного й теоретичного забезпечення процесу оцінки ринкової вартості бізнесу реципієнта присвячено досить багато наукових досліджень таких іноземних та вітчизняних науковців як: В. Андрефф, Дж. Андерсен, І. Ансофф, А. Вайсман, І. Валдайцев, А. Воронкова, В. Галасюк, М. Гольцберг, В. Гриньова, І.Ю. Гришова, А. Грязнова, А. Дамодаран, М. Ковальов, Т. Колер, А. Котов, Т. Коупленд, І. Кошкін, П. Круш, В.Кужель, Т. Лепейко, Т. Момот, Д. Муррін, В. Пономаренко, Ш. Пратт, Ф. Ріполь-Сарагосі, О. Румянцева, І. Єгерев, В. Хаустова, Т.Шабатура, А. Якубович, О. Ястремська. [1-12] В роботах цих авторів оцінка ринкової вартості бізнесу реципієнта вирішується на основі розрахунку показника інвестиційної привабливості підприємства-реципієнта, або використовується для підвищення ефективності його управління. Також окреслена проблема розглядається в контексті фінансового, інноваційного забезпечення розвитку харчової промисловості та переробних підприємств аграрного виробництва з урахуванням механізмів їх державної підтримки. Утім, проблема використання ринкової вартості бізнесу реципієнта, як фактору забезпечення його інвестиційної безпеки, залишається ще й досі відкритою та дискусійною, що і обумовило актуальність теми дослідження.

Методика досліджень. У статті використано загальноприйняті економічні методи дослідження, зокрема дедукції – при теоретичному осмисленні проблеми, монографічний – для детальної конкретизації наукових засад оцінки ринкової вартості бізнесу реципієнта, індукції – при формуванні висновків.

Результати досліджень. Для об'єктивної оцінки інвестиційної безпеки підприємства-реципієнта, передусім, потрібна інформація про його “платоспроможність”, як динамічної властивості сталості руху фінансових потоків, яким притаманний темп, вимір, швидкість, прояв співрозмірностей базового та поточного фінансового стану, та інформація про “стійкість” підприємства, як динамічного процесу, що відображає сталість його прояву в часі. Тому вважаємо, що саме показник ринкової вартості бізнесу здатен задовольнити вимоги інвестора щодо оцінки інвестиційної безпеки підприємства-реципієнта, оскільки є фундаментальною комплексною фінансово-економічною рекомендацією, що адекватно виражає ефективність діяльності підприємств, їхній сучасний розвиток та передбачувані перспективи діяльності.

В багатьох успішних іноземних корпораціях найважливішим об'єктом управління стала ринкова вартість бізнесу, оскільки відчуває та реагує на погіршення платоспроможності, зниження рентабельності діяльності, втрату конкурентних переваг та ринкових позицій, збільшення інвестиційного ризику,

тобто будь-яку зміну господарського стану щодо кожного підприємства. Таким чином, оскільки формування ринкової вартості бізнесу знаходиться взаємозалежить від фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, а отже виникнення стану інвестиційної небезпеки, то вважаємо, що фундаментальним чинником забезпечення інвестиційної безпеки підприємства-реципієнта є нарощення ринкової вартості бізнесу.

В сучасній теорії та практиці існує безліч методик оцінювання ринкової вартості бізнесу, різноманітність існування яких обумовлена істотною зміною вимог до оцінювання капіталу, проте, більш обґрунтованими та значущими при оцінці ринкової вартості інвестиційного об'єкта, на думку інвесторів, є витратний та дохідний підходи, на основі яких розраховується показник чистих ринкових активів підприємства та використовується модель дисконтування вільних грошових потоків.

Ринкова вартість підприємства шляхом розрахунку показнику чистих ринкових активів на основі витратного підходу визначається як різниця між сумарною ринковою вартістю чистих активів та сумою витрат, спрямованих на відтворення або заміщення активів підприємства з урахуванням фізичного й морального зносу:

$$V_{\text{ча}} = V_a - V_3 = (V_n + V_o + V_{\text{мп}})k_a - (V_{\text{пв}} + V_{\text{дз}} + V_{\text{пз}})k_3, \quad (1)$$

де $V_{\text{ча}}$ — вартість чистих активів підприємства; V_a — сумарна ринкова вартість активів; V_3 — сумарна вартість зобов'язань; V_n — вартість необоротних активів; V_o — вартість оборотних активів; $V_{\text{мп}}$ — витрати майбутнього періоду (непоточні); $V_{\text{пв}}$ — вартість забезпечення наступних платежів; $V_{\text{дз}}$ — довгострокові зобов'язання; $V_{\text{пз}}$ — поточні зобов'язання; k_a — коефіцієнт приведення активів до ринкової вартості; k_3 — коефіцієнт приведення зобов'язань до ринкової вартості.

Прихильники даної моделі вважають, що за рахунок використання коригуючих коефіцієнтів приведення до ринкової вартості можна отримати вищий ступінь надійності у визначенні ринкової вартості підприємства, що робить методики витратного підходу, зокрема вище розглянуту, відносно простим способом одержання достовірних результатів. Утім, не завжди простота свідчить про достовірність. Тому як головним недоліком даної моделі є її неспроможність відобразити реальну прибутковість бізнесу, оскільки в ній не враховано вартості не прийнятих на баланс нематеріальних фінансових потоків.

Припущенням моделі дисконтування грошових потоків є те, що ринкова вартість підприємства створюється вільними грошовими потоками, що є доступними для розподілу між усіма власниками позикового та власного капіталу, в залежності від чого грошові потоки, поділяються на такі, що є доступними для розподілу між усіма власниками капіталу і визначаються як вільний грошовий потік фірми:

Таким чином, на основі застосування моделі дисконтування вільних грошових потоків при використанні доходного підходу ринкова вартість підприємства може бути представлена наступним чином:

$$V_E^{FCF} = \sum_{j=1}^{\infty} \frac{FCF_j}{(1+WACC)^j} - D_{BV}, \quad (2)$$

де: V_E^{FCF} – ринкова вартість підприємства, яка розрахована на основі застосування моделі дисконтування вільних грошових потоків; WACC – середньозважена вартість капіталу; D_{BV} – балансова вартість боргу.

Як в науковому колі, так і в практичному напрямку застосування моделі дисконтування вільних грошових потоків набуло неабиякої актуальності та популярності [7]. Разом з цим, аналіз достовірності та адекватності застосування зазначеної моделі в оцінці ринкової вартості підприємства дає можливість установити такі зауваження:

- вільний грошовий потік пов'язаний розподілом величини доданої вартості, а не з її створенням, оскільки обслуговує фінансову діяльність підприємства, а не операційну та інвестиційну діяльність;

- ринкова вартість бізнесу не може визначатися платежами власникам капіталу та кредиторам, а в даному випадку вільний грошовий потік визначається як сума виплат постачальникам позикового капіталу, що встановлюються умовами укладеної угоди, та власного капіталу, що визначаються дивідендною політикою підприємства;

- вільні грошові потоки не спроможні визначити вартість у короткостроковому періоді, оскільки виникає порушення принципу співвідношення витрат та доходів;

- вільні грошові потоки в зазначеній моделі тлумачаться як втрата вартості, оскільки збільшення їх обсягу призводить до скорочення інвестиційних потоків, а тому виступають частково ліквідаційною концепцією підприємства;

- виникає ряд практичних проблем, які пов'язані із обчисленням дисконту;

- у зв'язку з виникненням необхідності виокремлення від попередніх інвестиційних потоків усіх грошових потоків використання моделі дисконтованих вільних грошових потоків потребує присутності довготривалого горизонту прогнозування, що особливо актуально в період зростання інвестиційної активності підприємства.

Отже, застосування моделі дисконтування вільних грошових потоків адекватно тільки у випадках генерації в кожному поточному періоді інвестиційною моделлю підприємства вільних грошових.

Таким чином, розглянуті базові моделі оцінки ринкової вартості підприємства, як на нашу думку, не можуть бути використані інвесторами при виборі потенційного об'єкту інвестування, оскільки носять орієнтовний, або, навіть, імовірнісний характер, адже не відповідають етапу сучасного економічного розвитку України, тому в сучасних умовах фінансового забезпечення когнітивного розвитку галузі харчової промисловості втрачають свою економічну адекватність та коректність.

На думку деяких дослідників [4, 5, 6], в умовах існування високого ступеня невизначеності вітчизняної економіки та малої достовірності прогнозів очікуваних прибутків в майбутньому, економічно обґрунтованим та доцільним є

комбінування витратного й дохідного підходів при оцінці інвестором ринкової вартості підприємства-реципієнта.

На нашу думку, використання витратного методу в комбінованому підході є неоправданим, оскільки оцінка діючого бізнесу навіть за коригуванням його вартості не забезпечує належного обґрунтування, оскільки не має надійної методики визначення коригуючих коефіцієнтів приведення до ринкової вартості.

За базову модель оцінки ринкової вартості підприємства, що буде входити в комбінований підхід оцінювання підприємства-реципієнта, вважаємо раціональним обрати комплексну модель визначення ринкової вартості підприємства, що ґрунтується на потоковому підході, запропоновану Ю.І. Гришовою [1, с. 114], представлена наступною формулою:

$$EVA = ЧП - K \times WACC = \left(\frac{ЧП}{K} - WACC \right) \times K, \quad (3)$$

де *EVA* – економічна додана вартість; *ЧП* – чистий прибуток; *K* – сукупний обсяг джерел формування фінансових потоків; *WACC* – середньозважена вартість фінансового потоку.

Згідно розглянутої моделі, основною детермінантою фінансового потоку є первісна вартість господарської одиниці.

Про актуальність та доцільність використання потокового підходу в системі фінансової безпеки підприємства, зокрема в його інвестиційній складовій, наголошують й Т.С. Шабатура та В.В. Бутенко, на думку яких інноваційні принципи поточкових підходів в забезпеченні підприємства фінансовим розвитком "встановлюють сприятливий фінансовий клімат, як систему нормативних та економічних умов здійснення фінансової діяльності автономними суб'єктами господарської діяльності, які суттєво впливають на рівень прибутковості та ризику, створюючи контури функціонування фінансових потоків; забезпечують впорядкований рух фінансових ресурсів, що відповідає цілям і критеріям їх формування в умовах економічної невизначеності та специфічних особливостей функціонування" [8, 251-252].

Таким чином, використання потокового підходу в розрахунку ринкової вартості в умовах економічної невизначеності є найбільш раціональним та адекватним сучасним умовам господарювання методом, оскільки фінансові потоки виступають результатом попередньої діяльності підприємства та інструментом вимірювання його майбутнього потенціалу нарощення ринкової вартості, що підкреслює їх подвійну економічну природу.

Отже, на наш погляд, використання комбінованого методу оцінки ринкової вартості підприємства, що ґрунтується на використанні моделі дисконтування вільних грошових потоків та моделі формування ринкової вартості фінансових потоків, є більш адекватним для оцінювання ринкової вартості підприємства-реципієнта, тому як фінансові потоки можна визнати як найбільш задовільний інструмент для вимірювання нової вартості, яка створюється підприємством протягом звітного періоду.

Іншими словами, саме такий підхід є найбільш ефективним при проведенні

оцінки ринкової вартості бізнесу реципієнта, оскільки:

– за допомогою використання доходного підходу інвестор і реципієнт здатні розрахувати мінімальний рівень ринкової вартості підприємства, що дає можливість повернути реципієнтом витрачені грошові кошти в разі виникнення невігідних умов;

– за допомогою використання потокового підходу виникає можливість спрогнозувати ринкову вартість бізнесу реципієнта на перспективу.

На основі застосування комбінації доходного та потокового методів розрахунок кінцевого розміру ринкової вартості бізнесу реципієнта можна обчислити за допомогою узагальнюючого показника (V) [3, с. 64]:

$$V = \sum_{i=1}^n V_i Z_i \quad (4)$$

де V – кінцевий розмір ринкової вартості бізнесу реципієнта; V_i – оцінка ринкової вартості бізнесу реципієнта i -м методом; $i = 1, \dots, n$; n – кількість застосовуваних методів; Z_i – вагомий коефіцієнт i -го методу.

Варто відмітити, що для обчислення кінцевого розміру ринкової вартості бізнесу реципієнта необхідне визначення вагومого коефіцієнту (Z_i), що є фундаментальним етапом даного процесу, оскільки характеризує рівень вагомості певного методу оцінки.

Опрацювання економічних джерел [2; 3] дало можливість встановити, що вагомий коефіцієнт (Z_i) може бути визначеним за допомогою використання методу зважування, що ґрунтується на експертних оцінках, і за допомогою використання методу аналізу ієрархій, що входить до складу статистичного підходу. Утім, варто зазначити, що метод зважування ґрунтується на суб'єктивізмі експертів, а саме інвесторів та підприємств-реципієнтів, що є основним недоліком даного методу і підкреслює недоцільність його використання при визначенні кінцевого розміру ринкової вартості бізнесу реципієнта. Разом з цим, з математичного погляду, особливості кожного з використовуваних методів оцінки ринкової вартості підприємства-реципієнта при обчисленні вагومого коефіцієнта можливо урахувати лише методом аналізу ієрархій, що підкреслює його найбільшу адекватність.

Враховуюче все вищенаведене, розглянемо наступний алгоритм методики оцінки ринкової вартості бізнесу реципієнта прийняття рішення, в основу якого покладено оцінку наявних фінансових ресурсів підприємства та урахування подальших перспектив його розвитку, що на сьогодні є головним аспектом при прийнятті відповідних рішень інвестором щодо інвестування потенційного об'єкта господарювання.

Перший етап алгоритму передбачає загальний аналіз розвитку підприємства-реципієнта, на основі якого створюється сукупність внутрішніх драйверів формування ринкової вартості бізнесу реципієнта та з боку інвестора приймається попереднє рішення щодо аналізу фінансового розвитку суб'єкта господарювання та вивчення властивостей подальшого розвитку його господарської діяльності.

Другий етап ґрунтується на виборі періоду дослідження, на протязі якого буде здійснена оцінка ринкової вартості бізнесу реципієнта. Варто зазначити, що для одержання адекватних результатів, період оцінки має опиратися на шість точок дослідження за кожним оцінювальним об'єктом, що дасть можливість прийняти оптимальне управлінське рішення.

Третій етап передбачає збір та аналіз бухгалтерських звітів за попередні періоди.

Четвертий етап заснований на проведенні оцінки ринкової вартості бізнесу реципієнта шляхом використання моделі нарощення ринкової вартості фінансових потоків та моделі дисконтування вільних грошових потоків, що дасть можливість інвестору та підприємству-реципієнту шляхом урахування особливостей ретроспективного стану та перспектив подальшого розвитку підприємства забезпечити власні інтереси.

П'ятий етап характеризується відповідальністю та складністю виконання, оскільки на базі модифікованого таксономічного показника на конкретний момент часу tn визначається комплексний показник оцінки внутрішніх драйверів формування ринкової вартості бізнесу реципієнта за формулою:

$$K_{РВБ}^i = \sum_{k=1}^4 a_k x_i^k, \quad (5)$$

де $K_{РВБ}^i$ – комплексний показник оцінки ринкової вартості бізнесу реципієнта; a_k – коефіцієнт вагомості k -го внутрішнього драйвера.

Коефіцієнт вагомості a_k коливається від 0 до 1, при цьому його сума за всіма драйверами дорівнює 1.

Також вагомий коефіцієнт a_k може бути визначений експертним шляхом, де експертами виступають гіпотетичні та потенційні інвестори, які при оцінці ринкової вартості бізнесу реципієнта визначають ступінь вагомості конкретного драйвера його внутрішнього оточення.

Модель нарощення ринкової вартості підприємства, що ґрунтується на потоковому підході, побудована на системі внутрішніх драйверів, що створюють нову вартість підприємства шляхом ефективного співвідношення власних та позикових джерел формування фінансових потоків та нарощення потенціалу їх внутрішніх джерел формування. Разом з цим, платоспроможність та ліквідність підприємства за цією моделлю залежать від продуктивності фінансових потоків, їх оптимальності та забезпеченості підприємства необхідним обсягом фінансових ресурсів, що для інвестора є головним критерієм інвестиційної надійності.

Визначення ринкової вартості бізнесу на перспективу можливе за допомогою розрахунку майбутньої вартості фінансових потоків, що опирається на розрахунок показників, що характеризують результати попередньої діяльності підприємства.

Шостий етап. Визначається рівень інвестиційної безпеки підприємства-реципієнта на основі обчислення ретроспективних, поточних і прогнозних даних комплексного показнику ринкової вартості бізнесу реципієнта за наступною формулою:

$$I_B = (KPBB_{nom} - KPBB_{pet}) + (KPBB_{proz} - KPBB_{nom}), \quad (6)$$

де I_B – коефіцієнт рівня інвестиційної безпеки підприємства-реципієнта за дослідний період; $KPBB_{nom}$ – комплексний показник оцінки внутрішніх драйверів формування ринкової вартості бізнесу реципієнта за поточний період; $KPBB_{pet}$ – комплексний показник оцінки внутрішніх драйверів формування ринкової вартості бізнесу реципієнта за ретроспективний період; $KPBB_{proz}$ – комплексний показник оцінки внутрішніх драйверів формування ринкової вартості бізнесу реципієнта на перспективу.

Варто відмітити, якщо обидва методи, використовувані в оцінці ринкової вартості підприємства-реципієнта i -тим методом, є рівнозначними, то кожному з них буде привласнений коефіцієнт вагомості 0,5.

Якщо підприємство-реципієнт за дослідний період скоротило свої можливості, то отримане значення коефіцієнта рівня його розвитку (g) буде негативним. В даному випадку перевага віддається потоковому підходу, а саме моделі нарощення ринкової вартості фінансових потоків, де коефіцієнт вагомості для потокового методу буде розраховується за наступною формулою:

$$Z_{fn} = 0,5 - I_B, \quad (7)$$

де Z_{fn} – коефіцієнт вагомості моделі нарощення ринкової вартості фінансових потоків.

Підприємство-реципієнт характеризується стабільним економічним розвитком та спроможністю генерувати в перспективі грошові потоки за умови отримання за дослідний період позитивного значення коефіцієнта рівня розвитку. У цьому випадку при оцінці ринкової вартості бізнесу реципієнта доцільним є використання моделі дисконтування грошових потоків, коефіцієнт вагомості за яким обчислюється за наступною формулою:

$$Z_{den} = 0,5 + I_B, \quad (8)$$

де Z_{den} – коефіцієнт вагомості моделі дисконтування грошових потоків.

Варто відмітити, що сума Z_{fn} і Z_{den} дорівнює одиниці, тобто у разі збільшення коефіцієнту вагомості одного з методів, коефіцієнт вагомості іншого відповідно на ту ж величину зменшується.

Реалізація даного етапу дала можливість отримати рівень інвестиційної безпеки (I_B) підприємств харчової промисловості, результати розрахунків яких наочно представлені за даними таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, за досліджуваний період рівень інвестиційної безпеки період ТОВ СП "Аква Вінтекс" характеризується негативним рівень, що впливає на зниження його здатності генерувати прибуток в перспективі. У даному випадку, відповідно до цього, пріоритетність віддається потоковому підходу, а саме розрахунку ефективності фінансових потоків.

АТ "Одеський коньячний завод" хоча й має і мізерний, утім позитивний рівень інвестиційної безпеки, що допомогло йому зміцнити його ринкові позиції та здатність генерувати прибуток в перспективі. А тому, для АТ "Одеський

коньячний завод" пріоритетним для оцінки його ринкової вартості підприємства є дохідний підхід, а саме модель дисконтування грошових потоків.

1. Розрахунок рівня інвестиційної безпеки підприємств харчової промисловості України за 2010-2012 роки.

Назва підприємства	$K_{РВБ}^{2010}$	$K_{РВБ}^{2011}$	$K_{РВБ}^{2012}$	$Z_{фн}$	$Z_{дзн}$	Рівень інвестиційної безпеки
ТОВ СП "Аква Вінтекс"	0,26	0,26	0,25	0,52	0,48	-0,02
АТ "Одеський коньячний завод"	0,40	0,41	0,41	0,49	0,51	0,01

Примітка. *Розраховано автором за даними статистичних звітів підприємств

Сьомий етап. Прийняття відповідних рішень інвесторів щодо доцільності запровадження інвестиційних потоків в потенційний об'єкт інвестування на основі отриманих значень рівня інвестиційної безпеки підприємства-реципієнта та ретроспективних, поточних і прогнозних даних комплексного показнику ринкової вартості його бізнесу.

Висновки. Результати проведених досліджень, дають змогу зробити висновок про те, що використання комбінованого підходу для оцінки ринкової вартості бізнесу реципієнта, що ґрунтується на використанні моделі дисконтування вільних грошових потоків та моделі формування ринкової вартості фінансових потоків, є найбільш ефективним при проведенні оцінки ринкової вартості бізнесу реципієнта, оскільки:

– за допомогою використання доходного підходу інвестор і реципієнт здатні розрахувати мінімальний рівень ринкової вартості підприємства, що дає можливість повернути реципієнтом витрачені грошові кошти в разі виникнення невігідних умов;

– за допомогою використання потокового підходу виникає можливість спрогнозувати ринкову вартість бізнесу реципієнта на перспективу.

На основі використання комбінованого підходу розглянуто алгоритм методики оцінки ринкової вартості бізнесу реципієнта, відповідно до якого розраховується ретроспективні, поточні та прогнозні дані комплексного показнику його ринкової вартості, необхідного для розрахунку рівня інвестиційної безпеки реципієнта, що є необхідною інформацією для прийняття відповідних рішень інвестором щодо впровадження інвестиційних потоків в потенційний об'єкт інвестування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гришова І.Ю Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Облік і фінанси №1, 2013. – С. 99-105.
2. Егерев И. А. Стоимость бизнеса. Искусство управления: Учебное пособие. – М.: Дело, 2003.– 430 с.

3. Есипова В. Оценка бизнеса: учебн. пособ. / В. Есипова. – СПб.: Питер, 2003. – 324 с.
4. Зима О. Г. Узгодження підсумкової величини інвестиційної вартості підприємства / О. Г. Зима, О. М. Котиш, В. О. Підгайна // Бизнес-Информ. – 2011. – № 3. – с. 20–23.
5. Котиш О. М. Удосконалення методики оцінки інвестиційної вартості підприємства. / О.М. Котиш // "Економіка розвитку" (Economics of Development), № 2(66), 2013. – С.114-118.
6. Котыш Е. Н. Обоснование выбора комбинированного метода оценки инвестиционной стоимости предприятия. Экономика: проблемы теории и практики.– г. Днепропетровск 2007.– № 3.
7. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями. / Теплова Т.В. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 504 с.
8. Шабатура Т.С. Концептуальные аспекты финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Т.С. Шабатура, В.В. Бутенко // Материали II междунар. науч. – практ. конф. [«Современное общество в условиях глобального вызова: преобразования и перспективы развития»], (Тольятти – Москва, 26 апреля 2013 г.). – Самара: ООО «Издательство Ас Горд». – 2013г. – С. 249-254.
9. Кужель В.В. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.А. Замлинський, В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2. – С. 201-206. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
10. Непочатенко В.О. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2. – С. 47-51. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>.

Одержано 23.09.2013

Аннотация

Непочатенко В.А.

Рыночная стоимость бизнеса, как фактор обеспечения инвестиционной безопасности предприятий пищевой промышленности

Проведенное исследование дало возможность усовершенствовать комбинированный подход оценки рыночной стоимости бизнеса реципиента, который включает модель дисконтирования денежных потоков и модель наращивания рыночной стоимости финансовых потоков, что основываются на доходном и потоковом подходе. Использование доходного подхода дает инвестору и реципиенту рассчитать минимальный уровень рыночной стоимости предприятия, а потокового подхода - спрогнозировать рыночную стоимость бизнеса реципиента на перспективу.

На основе использования комбинированного подхода рассмотрен алгоритм методики оценки рыночной стоимости бизнеса реципиента, согласно которому рассчитывается ретроспективные, текущие и прогнозные данные комплексного показателя его рыночной стоимости, необходимого для расчета уровня инвестиционной безопасности реципиента,

что является необходимой информацией для принятия соответствующих решений инвестором по внедрению инвестиционных потоков в потенциальный объект инвестирования.

Ключевые слова: инвестиционные потоки, потоковый подход, реципиент, инвестор, рыночная стоимость.

Annotatin

Nepochatenko V.O.

The market value of the business as the factor of investment safety of the food industry enterprises

This study made it possible to improve the combined approach of assessing the market value of the business of the recipient that includes the discounted cash flow model and model of building market value of financial flows that are based on the income approach and streaming. Using the income approach enables the investor and the recipient to calculate the minimum market value of the enterprise, and streaming approach - to predict the market value of the recipient's business in the future.

Based on a combined approach was studied the algorithm of the methodology of assessing the market value of business of the recipient, which is calculated according to the retrospective, current and forecast data of the complex index of its market value, necessary for calculating the level of investment security of the recipient, which is the necessary information for decision-making by the investor for the implementation of investment flows a potential investment.

Keywords: investment flow, streaming approach, the recipient, the investor, the market value.

УДК 338.48:336.67

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

**М.А. Вуйченко, доктор економічних наук
Кримський гуманітарний університет**

В статті розглядаються питання управління розвитком підприємств туристичного бізнесу з використанням методів фінансового менеджменту, оцінки фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану підприємств.

Ключові слова: туристичний бізнес, фінансовий менеджмент, туристичні підприємства.

Одним із важливих завдань розвитку економіки України є виявлення позитивних тенденцій і чинників діяльності підприємств, зокрема і туристичних. Формування підприємств туристичного бізнесу відіграє значну роль як в контексті становища на світовій арені, так і стосовно внутрішньої економічної ситуації. Воно виступає фактором активізації світових культурних зв'язків, засобом стабілізації і зміцнення співпраці між державами, посилення міжнародного іміджу України. З організацією туризму в Україні прямо чи опосередковано пов'язано близько п'ятдесяти галузей народного господарства, тому його розвиток дає

можливість сприяти розв'язанню багатьох соціальних проблем, створенню нових робочих місць, суттєвому поповненню джерел фінансування державного та регіональних бюджетів. Саме туристична галузь відзначається можливістю швидкої окупності вкладень, невеликим стартовим капіталом, високим рівнем рентабельності.

Туристична діяльність відіграє важливу роль у соціально-економічному житті України. Статус і зацікавленість держави в подальшому розвитку цієї галузі посилюють вплив туризму на всі сфери життя людини. Тому дослідження фінансово-економічних проблем формування підприємств туристичного бізнесу є важливим та актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання управління фінансово-економічним розвитком підприємств та його специфікою в туристичній сфері розглянуті у наукових працях багатьох вітчизняних та закордонних вчених, а саме: П. В. Єгорова, Н. І. Кабушкіна, В. А. Квартальнова, М.М. Туриянскої, М.В. Фоміної, Г.О. Швиданенка, О.В. Дмитрука, В.М. Хобти, З.Д. Калиниченка та зарубіжних дослідників А.А. Трифилової, Д.С. Ушакової та інших. Однак при всій актуальності цих проблем в Україні питання управління розвитком підприємств туристичного бізнесу залишаються недостатньо розробленими. Зокрема, наукові публікації не відображають у комплексі проблему управління розвитком підприємств туристичного бізнесу, а вирішують лише окремі питання. Недостатня вивченість зазначених проблем стримує розвиток як теорії, так і практики здійснення туристичної діяльності, оскільки якісний рівень розвитку підприємств туристичного бізнесу зумовлюється ступенем ефективності управління, вирішенням тактичних і стратегічних завдань на макро- і мікрорівнях.

Цілі статті. Метою статті є визначення ролі управління фінансовою діяльністю туристичних підприємств у формуванні туристичного бізнесу України.

Виклад основного матеріалу. Головною метою контролю за фінансовою ситуацією на туристичних підприємствах є досягнення спрогнозованості та рівноваги. Така ситуація характеризується в основному випадком, коли надлишок поточних ресурсів над поточними потребами достатній для фінансування недостатнього обсягу власних оборотних коштів і дає певний залишок грошових коштів. Виникнення недостачі у фінансуванні на придбання необігових та обігових активів викликає необхідність підприємства в кредитуванні.

Для зниження потреби в короткостроковому кредиті необхідно вжити заходів щодо збільшення власних оборотних коштів та зниження поточної фінансової потреби.

До шляхів збільшення власних оборотних коштів належать:

- нарощення власного капіталу: збільшення статутного капіталу, зниження дивідендів і збільшення нерозподіленого прибутку й резервів, підвищення рентабельності за допомогою контролю витрат і об'єктивної фінансової політики;
- збільшення довгострокових позик (у розвинутій ринковій економіці довгостроковий кредит має для підприємства свої переваги: відсотки нижче, ніж при короткостроковому кредиті та відшкодування, розтягнуте в часі).

Значну роль у виборі виду кредитування відіграє кредитна політика, яка визначається такими показниками:

1) термін надання кредиту – період часу, упродовж якого туристичні підприємства повинні сплатити за куплені послуги та створити запланований туристичний продукт, за якій буде отримано необхідний прибуток. Збільшення терміну надання кредиту стимулює обсяг реалізації продукції, однак приводить одночасно до збільшення суми фінансових коштів, що інвестуються в дебіторську заборгованість і збільшенню тривалості фінансового й усього операційного циклу підприємства.

2) Стандарти кредитоспроможності – мінімальна фінансова стійкість, яку повинні мати туристичні підприємства для отримання можливості відстрочки платежу, і розміри допустимих сум кредиту, що надаються різним категоріям підприємств.

3) Політика збору платежів з боку кредитуючого комерційного банку. Вона визначається мірою лояльності по відношенню до підприємства, яке, можливо, затримує виплати із точки зору надання повторного кредиту.

4) Знижки, що надаються на оплату в скорочені терміни. Такі пільги включають в себе знижки на період, протягом якого ними можна скористатися.

Кредитна політика може значно впливати на реалізацію туристичного продукту. Якщо туристичне підприємство ухвалює рішення про використання більш пільгової кредитної політики шляхом таких заходів як подовження кредитного періоду, пом'якшення стандартів кредитоспроможності, перехід до менш жорстоких методів роботи щодо стягування простроченої заборгованості, надання торгових знижок, то це приводить до збільшення обсягу реалізації. Природно, якщо політика стала більш лояльною, й обсяг реалізації за рахунок цього зростає, витрати теж підвищуються.

Крім того, з метою попередження збільшення обсягів дебіторської заборгованості, отже, і поточних витрат, пов'язаних з нею, а також кількості безнадійних боргів і витрат необхідно використовувати авансові розрахунки.

Для швидкого переказу платежів, прискорення виконання зобов'язань на туристичних підприємствах використовуються системи "Клієнт-Банк", e-mail та ін. Такі дії підвищують оберненість обігових коштів на поточному банківському рахунку туристичного підприємства в декілька разів. Таким чином, основне питання, що вирішується в процесі аналізу передбачуваних змін кредитної політики, полягає в тому, чи зростуть прибутки від реалізації у більшій мірі, ніж витрати, включаючи витрати, пов'язані з кредитуванням покупців, або чи є ефективним прийняття підприємством подібних витрат.

З метою ефективного планування обігового капіталу туристичне підприємство оцінює потребу в наявних грошових коштах у процесі складання свого фінансового плану. По-перше, прогнозується зміна основних та обігових засобів. Ця інформація співвідноситься з прогнозами про обіговість коштів у дебіторській заборгованості та про дати і розміри виплати податків.

Уся попередня інформація узагальнюється в бюджеті грошових коштів (план надходжень і виплат), який демонструє заплановані туристичним підприємством грошові надходження і виплати за період, що розглядається. В основному використовується бюджет грошових коштів, прогнозування якого складено на один рік із щомісячним розбиттям. Бюджет з таким розподілом використовується для цілей планування, а з поденним й щотижневим розбиттям -для поточного контролю за рухом грошових коштів.

Весь процес діяльності туристичного підприємства можна поділити на етапи. Тому процедуру прогнозного планування необхідно наблизити до такого виду, як “ комплексне планування”:

- на 1 етапі йдеться про мікроекономічний аналіз попиту, пропонування та визначення рівня конкуренції за певною системою показників;
- на 2 етапі – про аналіз основних техніко-економічних показників та оцінку їх відхилень від запланованих, подетальний аналіз номенклатури, асортименту та ін.;
- на 3 етапі – про аналіз фінансових показників, включаючи валовий дохід, витрати, валовий прибуток, чистий прибуток, рентабельність та інші;
- на 4 – про використання прибутку від усіх видів діяльності по запланованих напрямках, збільшення власного капіталу;
- на 5 етапі — про розрахунки з бюджетом, споживачами та постачальниками, робітниками та учасниками.

Визначення кінцевих фінансових результатів, які будуть фактично одержані туристичним підприємством у запланованому періоді, є заключним етапом процесу прогнозування на підприємстві та здійснюється за формою звіту про фінансові результати.

Отже, успішне управління розвитком підприємств туристичного бізнесу можливе на основі розробки цілісного концептуального механізму фінансового управління, який сприятиме вирішенню комплексу взаємопов'язаних стратегічних, тактичних і оперативних завдань формування та обслуговування туристичних потоків, що дозволить досягти поставлених цілей.

Висновки:

1. Управління розвитком підприємств туристичного бізнесу має ґрунтуватися на принципах системності, комплексності управління функціональними сферами та елементами інфраструктури туризму, гнучкості та адаптації до зовнішніх впливів, координації процесів підтримки підприємств туристичного бізнесу, багатофункціональності, орієнтації на цінності та пріоритет інтересів споживачів, облік чинників часу, ефективності системи.

2. Важливим фактором, що впливає на стан туристичної індустрії, є використання сучасних методів фінансового менеджменту. Адже функціонування підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їхнього розподілу й використання.

3. Фінансова діяльність туристичного підприємства характеризується ступенем його прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями. Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану підприємства є першою і найбільш необхідною інформацією як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів.

4. До основних завдань фінансового управління туристичною діяльністю відносяться: вибір форм фінансування, формування оптимальної структури капіталу підприємства і напрямків його використання з метою забезпечення стабільно високої прибутковості, балансування в часі надходжень і витрат платіжних засобів, підтримування належної ліквідності та своєчасності

розрахунків. Підвищення ефективності фінансового управління підприємствами, що стосуються сфери туризму, сприятиме активізації функціонування туристичного ринку та покращенню його результативності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу: Навч. посіб. / Дядечко Л. П. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. — 224 с.
2. Кабушкин Н. И. Менеджмент туризма: Учебное пособие / Кабушкин Н. И. — Минск: БГЭУ, 2000. — 409 с.
3. Квартальнов В. А. Туризм: Учебное пособие / Квартальнов В. А. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 378 с.
4. 4.Соболева О.А. Фінансово-економічний аналіз діяльності турфірми / О.А. Соболева, І.І. Соболев [Електронний ресурс] / Туристична бібліотека „Все про туризм». — Режим доступу: http://tourlib.net/books_tourism/soboleva.htm
5. 5.Туриянская М.М. Логическая модель управления закупками товаров с учетом финансовых ограничений в сфере туристического бизнеса / М.М. Туриянская // Вісник ДІТБ. — 2009. — № 13. — С. 125-130.
6. 6.Черкесова І.О. Аналіз господарської діяльності / І.О. Черкесова. — СПб.: Нева, 2003. — 192 с. 6.
7. Чудновский А. Д. Управление индустрией туризма / Чудновский А. Д., Ж Чудновский А. Д., Жукова М. А., Сенин В. С. — М.: КНОРУС, 2005. — 448 с.

Одержано 2.10.2013 р.

Аннотация

Вуйченко М.А.

Финансовые аспекты управления формированием предприятий туристического бизнеса.

Формирование предприятий туристического бизнеса является фактором активизации международных культурных связей, средством стабилизации и укрепления сотрудничества между государствами, улучшения международного имиджа Украины.

С организацией туризма в Украине прямо или опосредованно связано около пятидесяти отраслей народного хозяйства. Его развитие способствует созданию новых рабочих мест, существенному пополнению источников финансирования государственного и региональных бюджетов.

Главной целью контроля за финансовой ситуацией на туристических предприятиях является достижение предсказуемости и равновесия. Возникновение дефицита в финансировании оборотных и не оборотных средств вызывает необходимость в кредитовании предприятий. Для снижения в потребности в краткосрочном кредите необходимо применять средства увеличения собственных оборотных средств и снижения финансовых потребностей.

Использование льготной кредитной политики приводит к увеличению объёма реализации, уменьшению текущих затрат и безнадежных долгов. Для быстрого перевода платежей, ускорения выполнения обязательств на туристических предприятиях используется система «Клиент-банк», e-mail и другие. Это позволяет повысить обращаемость оборотных средств на текущем банковском счете туристического предприятия.

С целью эффективного планирования оборотного капитала при составлении своего финансового плана туристическое предприятие оценивает потребности в наличных денежных средствах. При этом прогнозируется смена основных и оборотных средств. Эта информация сопоставляется с прогнозами об оборотности средств в дебиторской задолженности и датой и размерами выплаты налогов.

Процедуру прогнозного планирования нужно приближать к требованиям комплексного планирования. Важным фактором, влияющим на состояние туристической индустрии, является использование современных методов финансового менеджмента.

Финансовая деятельность туристического предприятия характеризуется степенью его прибыльности и оборота капитала, финансовой стойкости и динамики структуры источников финансирования, способности рассчитаться по долговым обязательствам.

К основным задачам финансового управления туристической деятельностью относятся: выбор форм финансирования, формирование оптимальной структуры капитала предприятия и направлений его использования с целью обеспечения стабильно высокой прибыльности.

Ключевые слова: туристический бизнес, финансовый менеджмент, туристические предприятия.

Annotatin

Vuychenko M.A.

Financial aspects of control of the formation of the enterprises of tourist business.

The formation of the enterprises of tourist business is the factor of the facilitation international cultural contacts, the means of stabilization and strengthening of collaboration between the states, improvement in the international image of the Ukraine.

The organization of tourism in Ukraine make direct or indirect impact on about fifty branches of national economy. Its development contributes to the creation of new jobs, to the essential increase of the sources of funding state and regional budgets.

The central objective of control of the financial situation in tourist enterprises is ensuring their predictability and balance. The scarcity in financing of current and not-current assets causes the need in the crediting of enterprises. In order to decrease the need for a short term credit enterprises have to take measures to increase their own current assets and decrease financial needs.

The use of preferential credit policy leads to an increase in the volume of sales, a decrease of the current expenditures and non-payable debts. For the rapid transfer of payments, acceleration of fulfillment of commitments tourist enterprises use system "Client- bank" system, e-mail and other means of payment. This makes it possible to increase the circulation of current assets in the current bank account of a tourist enterprise.

For the purpose of the effective planning of the current capital a tourist enterprise evaluates the needs for the available cash resources when making its financial plans and prognosticating the replacement of basic and current assets. This information is compared with the forecasts as to assets circulation in debts receivable and the date and the amounts of the payment of taxes.

The procedure of forecast planning must be brought closer to the requirements of integrated planning. The important factor, which influences the state of tourist industry, is the use of contemporary methods of financial management.

The financial activity of a tourist enterprise is characterized by the degree of its profitability and capital turnover, financial durability and dynamics of the structure of the sources of funding, ability to pay debts.

The basic tasks of financial control of tourist activity include the following: the selection of the forms of financing, the formation of the optimum structure of business capital and directions of its use for the purpose of the guarantee high and stable profitability.

Keywords: tourist business, financial management, tourist enterprises.

СТАН ВИРОБНИЦТВА ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ КАНАЛІВ ЗБУТУ ГРЕЧКИ В КІРОВОГРАДСЬКІЙ ОБЛАСТІ

В.С. Уланчук, доктор економічних наук

О.А. Кузьменко, аспірантка

Уманський національний університет садівництва

Проведено аналіз ефективності виробництва гречки, показані канали її збуту та розкриті напрями їх вдосконалення в Кіровоградській області з метою підвищення конкурентоспроможності продукції.

***Ключові слова:** ефективності виробництва, реалізація, ціноутворення, продовольча безпека.*

В сучасних умовах ринок круп'яних культур виступає як об'єктивна необхідність, що дозволяє покращити забезпеченість країни зерном за рахунок власного виробництва, підвищити його ефективність. Рівень розвитку зернового господарства країни і забезпеченість населення хлібопродуктами у світі є основним критерієм продовольчої безпеки. Характерною метою функціонування такої інфраструктури зернового продуктового підкомплексу було забезпечення обсягів переробки, а деякою мірою і зберігання зерна необхідного для підтримання життєдіяльності держави. В меншій мірі враховувались економічні аспекти діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У різні періоди розгляду питань розвитку виробництва круп'яних культур присвятили свої праці вчені: С.С. Бакай, В.І. Бойко, М.Г. Лобас, Г.М. Калетнік, І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, Л.М. Худолій, В.М. Ціхановська, О.М. Шпичак та ін. Разом з тим, потребують подальшого дослідження деякі загальнонаукові та прикладні аспекти підвищення ефективності виробництва цих видів продукції.

Методика дослідження. Проведене дослідження базується на використанні комплексного та системного підходів, прийомах економіко-статистичного аналізу – при детальному вивченні ринку зерна круп'яних культур та продуктів їх переробки, при аналізі тенденцій розвитку круп'яного ринку.

Результати досліджень. Проблеми виробничих відносин у зернопродуктовій галузі в Україні постають особливо гостро у зв'язку з тим, що вони залишаються майже нерегульованими з боку держави. Незаперечною є необхідність державного регулювання всіх аспектів діяльності підприємств аграрного сектору, але важливе значення набуває і взаємодія всіх підприємств даної галузі між собою. Складна ситуація спостерігається в політичній, виробничо-господарській, соціально-економічній сферах та в усіх інших видах діяльності [1].

Регулювання міжгалузевих відносин є складним поняттям, яке в різних аспектах охоплює як державне регулювання, так і природне поглиблення вертикальних відносин в міжгалузевому комплексі, здійснюване через розвиток саморегульованих організацій товаровиробників.

Головною особливістю зернопродуктового підкомплексу є його пряма

залежність від виробництва та пропозиції на ринку зерна. Саме достатні обсяги виробництва круп задовільної якості є сприятливою базою для розвитку та ефективного функціонування даного підкомплексу в країні. Але в Україні спостерігається постійне зниження виробництва круп'яних культур, аналогічна ситуація має місце і в Кіровоградській області.

1. Питома вага Кіровоградської області в економіці України, %

Показник	Роки					
	2005	2007	2009	2010	2011	2012
Територія	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
Випуск товарів і послуг	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
Виробництво продукції сільського господарства	4,1	3,5	3,9	4,1	3,8	3,5
Виробництво зернових культур після доробки	6,5	3,4	5,5	6,0	6,1	5,1
Виробництво круп	7,0	5,9	5,6	5,9	4,3	3,0

Джерело: за даними Державного комітету статистики України

З даних таблиці видно, що за досліджуваний період виробництво продукції сільського господарства в Кіровоградській області зменшилось в економіці країни на 0,6 в. п., а виробництво круп – на 4,0 в. п. Збалансований розвиток аграрного виробництва в області залежить від частки в загальній структурі виробництва країни. Економічний розвиток – це процес зрушень, що покликані підвищувати рівень розвитку економічної та соціальної сфер при найменших природних втратах і найвищим ступенем задоволення суспільних потреб населення.



Рис. 1. Динаміка урожайності гречки в Україні і Кіровоградській області, ц/га

*Джерело: за даними Державного комітету статистики України

Дані рис. 1 свідчать про те, що за останнє десятиріччя урожайність гречки в Україні і Кіровоградській області достатньо відрізняється. Такий стан є наслідком того, що пріоритети по вирощуванню цієї культури різні та існує незацікавленість аграрних товаровиробників в покращенні стану її вирощування, адже

пріоритетними є ті напрямки господарювання, які приносять найвищі прибутки, а вирощування круп здійснюється за залишковим принципом.

Переробні підприємства, в свою чергу, також мають великий вплив на розвиток круп'яного виробництва. Наявність в області зернопереробних підприємств і їхнє розташування дозволить вирішити проблеми з транспортуванням сировини. Також інтерес для переробних підприємств можуть представляти довгострокові договори на поставку сировини від безпосередньо сільгосп виробників. Кожен з цих моментів є важливим для виробника в цілому та виражає пряму залежність зернопродуктового під комплексу від зернопереробних підприємств.

Економічною передумовою інтеграції найчастіше є спільність завдань щодо виробництва одного виду кінцевого продукту, тобто єдиний технологічний процес, реалізація економічних інтересів учасників інтегрованих об'єднань, а визначальними факторами доцільності їх створення є раціональність використання сировини, збалансованість і ритмічність функціонування зернопродуктового підкомплексу та націленість його на задоволення потреб споживачів. Інтегровані структури успішно застосовують сівозміни, потужну техніку та сучасні технології, переваги концентрації, спеціалізації, інтеграції і регіональної диверсифікації виробництва.

Так, Ольвач В.І. вказує на те, що розвиток інтеграції сільського господарства та переробної промисловості має виражатись у переході традиційних фермерських і селянських господарств до створення в регіоні спеціалізованих агропромислових систем, які б на добровільних засадах і взаємовигідних умовах об'єднали інтереси виробництва сировини, її переробки та реалізації продукції. У таких системах особливе місце повинні займати інтеграційні процеси, здійснення яких спрямовується не лише на поступове технологічне об'єднання діяльності сільськогосподарських і переробних підприємств, а також на їх органічне злиття у майбутньому в юридично єдині формування [2].

Формування зернопродуктового підкомплексу в даний час відбувається однобоко, тому що пріоритетною ланкою все більше стає торгівля. Склалася ситуація, за якої потоки готової продукції переробки до споживачів проходять через декілька торгівельних посередників, внаслідок чого роздрібна ціна непомірно зростає, а продукція стає не конкурентноспроможною. З метою скорочення шляху проходження продукції, а отже її здешевлення можна звернутися до спрощених методів реалізації і запровадити фірмову торгівлю. За рахунок цього вдасться не лише зробити продукцію дешевшою, а й наповнити внутрішній ринок, захистити його від засилля імпортованого продовольства, яке дешевше, але не завжди краще за якістю.

На шляху від виробника до споживача зерно послідовно проходить складну систему, яка передбачає реалізацію таких функцій, як купівля-продаж зерна, його зберігання та переробку, продаж готової продукції споживачам. Взаємозв'язки між сільськогосподарськими товаровиробниками і споживачами продукції зернопереробки мають великий вплив на формування ефективності господарської діяльності зернозаготівельних та зернопереробних підприємств, а важливими аспектами дії цього фактору є ціновий і сировинний. Вплив цінового фактора полягає у прагненні підприємства придбати сировину за мінімальними цінами, а реалізувати продукцію – за максимально можливими. Ціна на сировину залежить

від маркетингових каналів її надходження, тому оптимальною схемою руху зерна є виробництво, заготівля та переробка на підприємствах, що входять у агропромислові формування (агрокомбінати, агроконсорціуми).

Роком негативних явищ для гречки в Україні став 2010: мінімальна посівна площа і, як наслідок, найнижчий валовий збір за період 2000-2010 рр. У 2010 році її виробництво склало 134 тис. тонн, а її загальна пропозиція на початок сезону з урахуванням перехідних запасів – 198 тис. тонн. При цьому внутрішнє споживання оцінюється в межах 220-215 тис. тонн. Таким чином, у 2010 році спостерігався дефіцитний баланс попиту та пропозиції культури, що відбилося на цінній кон'юнктурі кінцевого продукту – гречаній крупі, ціна на яку зросла до 18-20 грн. за кілограм.

У 2011 році на ринку мав місце надлишок зерна гречки. Якщо в 2009-2010 маркетингових роках перехідні запаси становили 9% від загальних обсягів виробництва, у 2010-2011 рр. — 2%, то в 2011-2012 рр. вони досягли до 30%. Така ситуація зумовлена не тільки розширенням посівних площ, але й підвищенням урожайності. Відтак, кінець сезону для виробників зерна гречки та крупі був менш прибутковим порівняно з його початком.



Рис. 2. Ціни реалізації гречки в Кіровоградській області і Україні, грн./ц
Джерело: за даними Державного комітету статистики України

У 2012 році при середній в Україні ціні реалізації гречки 377,17 грн/ц. продаж гречаних круп здійснювався в межах 7,5-11,7 грн/кг., у Кіровоградській області ціна на крупі змінювалась в межах 9 грн/кг. За січень-жовтень 2013 року на підприємствах торгівлі середні роздрібні ціни на крупу гречану знизились (у порівнянні з цінами на кінець 2012 року) в усіх регіонах на 12,7%. Про це свідчать дані оперативного моніторингу, проведеного Державною інспекцією України з контролю за цінами. Кабінет Міністрів України від 4 березня 2013р. затвердив перелік об'єктів державного регулювання цін у 2013-2014рр. до якого входить гречка [3].

Основними каналами реалізації круп'яних культур для сільськогосподарських підприємств є переробні підприємства та зерноторгові (посередницькі) компанії. Крім цього, вони видаються населенню в рахунок оплати праці та за паї, але їх частка з кожним роком зменшується. У структурі реалізації гречки основна частина припадає на продаж переробним і зерноторговим компаніям (посередницьким структурам).

2. Ефективність реалізації гречки в Кіровоградській області за роками

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Урожайність, ц/га	8,5	8,9	6,4	10,2	6,1
Валовий збір, тис.ц	138,0	147,0	86,0	192,0	78,0
Виручка від реалізації, тис.грн	8466,7	13570,1	23779,7	25361,2	16911,4
Прибуток, тис.грн	1446,5	2809,3	9934,5	12851,4	5135,5
Собівартість 1ц. грн	118,5	113,6	205,6	239,9	268,1
Ціна реалізації 1ц.	142,9	143,3	353,2	486,5	384,9
Рівень рентабельності, %	20,6	26,1	71,8	102,7	43,6

Джерело: за даними Державного комітету статистики України

Ефективність вирощування круп'яних культур є досить низькою за останній період, не дивлячись на їх покращення в 2010-2011 рр. Варто зазначити, що собівартість 1 центнера в 2010 році більша ніж в 2008 році у два з половиною рази, а залежало це не лише від виробничих витрат тому, що вони в розрахунку на 1 центнер зросла лише на 65,5%, а й від урожайності, що зменшилась на 2,1 ц/га. Однією із причин невисокої економічної ефективності виробництва гречки є щорічне зростання витрат, яке за умов відсутності важелів збалансованого механізму ціноутворення і державного регулювання ринку зерна при існуючому диспаритеті цін на матеріально-технічні ресурси та аграрну продукцію призводить до зниження рівня її рентабельності.

Значні резерви щодо підвищення ефективності можуть бути задіяні у разі покращання відносин між виробниками зерна, зернозаготівельними та зернопереробними підприємствами щодо забезпечення їх сировиною на взаємовигідних умовах.

Важливим напрямом удосконалення збутової діяльності сільськогосподарських підприємств є пошук покупців за допомогою товарної біржі [4]. Однією з найвідоміших універсальних бірж регіону є ТБ «Кіровоградська універсальна товарна біржа», яка знаходиться в м. Кіровоград та брокери якої знаходяться і всіх сусідніх областях також в м. Чернігові, Луганську, Донецьку та ін. Посередництвом в торгівлі сільськогосподарською сировиною і напівфабрикатами займається товарна біржа «Кіровоградська аграрна біржа», що знаходиться в обласному центрі. «Кіровоградська агропромислова біржа» здійснює реалізацію агропромислової сировини та напівфабрикатів та має розгалужену мережу брокерських контор за межами області. Товарна біржа «Універсал – С», що знаходиться в м. Кіровоград на відміну від інших спочатку проводить маркетингове дослідження по виявленню попиту на товари, а потім обирає напрям торгів.

Через біржі безпосередньо товаровиробниками реалізується менше 1% зерна,

а основна маса продукції реалізується через комерційних посередників, які контролюють експортні, оптові та дрібнооптові товаропотоки та диктують власні ціни. У зв'язку з цим потрібно вживати заходи щодо формування дієвої ринкової інфраструктури як одного з інструментів оздоровлення фінансового стану сільського господарства, підвищення інвестиційної привабливості і конкурентоспроможності [5, 6].

Основним каналом збуту для більшості сільськогосподарських товаровиробників України стало реалізація за «іншими каналами збуту», оскільки за двадцятирічний період ринкових перетворень біржова торгівля зерном не отримала належного розвитку в країні, то основний обсяг товарного зерна реалізується за ринковими каналами збуту, минаючи біржі.

Висновки. Стосунки між виробниками зерна та заготівельними й переробними галузями через незбалансованість їх інтересів мають конфронтаційний характер. Тому подальший розвиток міжгалузевих зв'язків мусить відбуватися в умовах еквівалентного обміну результатами виробничої діяльності різних галузей зернопродуктового підкомплексу, збалансованості попиту та пропозиції, рівнозначності всіх форм господарювання і їх однакових можливостей розвитку, застосування до підприємств, поєднаних технологічним процесом, однакових правил "гри", орієнтації на вимоги споживача при виборі виду економічної діяльності та оціненні результатів. Все це приведе до зростання конкурентоспроможності продукції гречки, задоволення її попиту на ринку та підвищення продовольчої безпеки країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гончаров В.М. Особливості виробничих відносин у хлібопродуктовій галузі / В.М. Гончаров, В.В. Колеснікова // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — № 3. — Т. 2. — С. 10-14.
2. Ольвач В.І. Підкомплекс по виробництву та переробці зернових культур: сутність, структура, специфіка формування / В.І. Ольвач // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. — 2010. — Вип. 2 (8). — С. 108-115.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку об'єктів державного цінового регулювання з визначенням періоду такого регулювання у 2013-2014рр.» від 04 березня 2013р. № 181.
4. Калетнік Г.М. Роль інфраструктури аграрного ринку в ціноутворенні на сільськогосподарську продукцію / Г.М. Калетнік, Г.О. Пчелянська // Економіка АПК. — 2010. — №3. — С. 21-25.
5. Лавринчук О.В. Перспективи розвитку ринку зерна України / О.В. Лавринчук // Економіка та управління. — 2011. — № 3. — С. 144-152.
6. Ціхановська В.М. Сучасний стан збутової діяльності сільськогосподарських підприємств України – виробників зернових культур / В.М. Ціхановська // Сталий розвиток економіки. — 2012. — № 4 (14). — С. 262-266.

Одержано 16.10.2013 р.