

*М.Д. БЕЗУГЛИЙ, доктор сільськогосподарських наук,
професор, академік НААН, перший заступник Міністра аграрної
політики та продовольства України*

*С.М. КВАША, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НААН, директор Департаменту економічного
розвитку і аграрного ринку Міністерства
аграрної політики та продовольства України*

Стан, основні тенденції розвитку сільського господарства України протягом 2011 року та напрями розвитку в 2012 році



У 2011 році світове сільське господарство демонструвало зростаючі обсяги виробництва більшості видів сільськогосподарської продукції. Так, виробництво зернових у світі становило 1 млрд 142 млн т, у тому числі кукурудзи – 864 млн т і пшениці – 692 млн т. Ці обсяги є найвищими досягненнями людства за всю практику землеробства на планеті. У цьому ж році Україна увійшла до трійки найбільших експортерів зерна, продовжила бути провідним виробником олійних культур та експорту продуктів їх переробки, а кожна шоста тонна кукурудзи і ячменю на світовому ринку – українські. Поступово, а 2011 рік це особливо підтвердив, Україна вийшла на високі світові позиції з виробництва та експорту

значної частини плодової, овочевої і баштанної продукції й картоплі.

Значний внесок у приріст валової продукції сільського господарства зробили провідні країни світу, а також наші сусіди – Румунія, річний приріст у якій становив 43%, Польща – 1,8%, країни СНД, зокрема Республіка Казахстан із темпом приросту валової продукції сільського господарства 26% і Російська Федерація – відповідно 22,1%. На фоні світових та надзвичайно високих регіональних тенденцій темпи приросту валової продукції сільського господарства в Україні у 2011 році були також рекордними – 17,5%. Вони є найвищими серед інших галузей національної економіки України. Так, річний індекс промислової продукції становив 7,3%, продукції будівництва – 11,1%.

Вибудована у попередні роки система функціонального управління галуззю в цілому дає чітке уявлення про функціональні та галузеві складові механізму взаємодії органів влади при виконанні сільським господарством своїх основних функцій – виробничої, соціальної, екологічної. Прийняття Указу Президента України від 9 грудня 2010 року № 1085/2010 також значно розширило повноваження Міністерства аграрної політики та продовольства України (далі Міністерство) через підпорядкування йому Державних агентств земельних ресурсів, лісових ресурсів, рибного господарства, Державної ветеринарної та фітосанітарної служби і Державної інспекції сільського господарства України з наданням нових функцій управління та регулювання.

Активну роботу щодо реалізації аграрної політики протягом минулого року здійснювали Міністерство в особі його керівництва, Колегії, науково-технічна рада, громадські організації, робочі відомчі й міжвідомчі та дорадчі групи.

Система сільськогосподарського виробництва на нинішній час представлена потенціалом людських, земельних, водних, лісових і тваринних ресурсів, об'єднаних технологічною діяльністю суб'єктів підприємництва. Станом на 1 січня 2012 року виробниками сільськогосподарської продукції є 7428 господарських товариств, які обробляють 16,6 млн га землі, 4229 приватних підприємців, 1262 виробничих кооперативів, 360

державних підприємств та 1633 суб'єкти підприємництва іншого статусу. Близько 11,7 млн га знаходиться в обробітку 4,7 млн господарств населення, 3,8 млн га ріллі у – 41,5 тис. фермерських господарств.

Аналіз двадцятирічної динаміки структури виробництва валової продукції сільськогосподарства за категоріями господарств вказує на переважаючі темпи зростання валової вартості у сільськогосподарських підприємствах. Протягом минулого року ними вироблено продукції вартістю 55,9 млрд грн, або 47,3% усього обсягу. Протягом кількох останніх років сталою залишається частка фермерських господарств – у межах 5%. До речі, основні економічні показники ведення сільськогосподарського виробництва у фермерських господарствах є нижчими, ніж у підприємствах і господарствах населення. Так, займаючи 9,6% площі сільськогосподарських угідь, вони виробляють 7% валової продукції рослинництва, м'яса у забійній масі – 2,3%, молока – 1%, яєць – 0,5%.

У галузевій структурі валового виробництва продовжує домінувати рослинництво – 63,7%. Середньорічний приріст за чотири останні роки становить 2,5 млрд грн. Із загальної вартості валової продукції в 118,1 млрд грн, визначеної у порівнянних цінах 2005 року, обсяг продукції тваринництва за 2011 рік становив 42,9 млрд грн і зріс за період із 2008 року незначно – лише на 2,3% (рис. 1).



Рис. 1. Виробництво валової продукції сільського господарства (у порівнянних цінах 2005 року, млрд грн)

Характеризуючи зональність виробництва, слід відзначити, що Правобережний лісостеповий регіон, створюючи вартість у 31,5 млрд грн, або 26,6%, є відносним лідером із виробництва сільськогосподарської продукції в Україні. Друге і третє місця займають відпові-

дно Північно-степовий (20,9%) та Південно-степовий (18,7%) регіони. Важливо також вказати на територіальне розміщення виробництва за всіма природно-кліматичними зонами й областями, що забезпечує стійкість ведення сільського господарства в Україні (рис. 2).

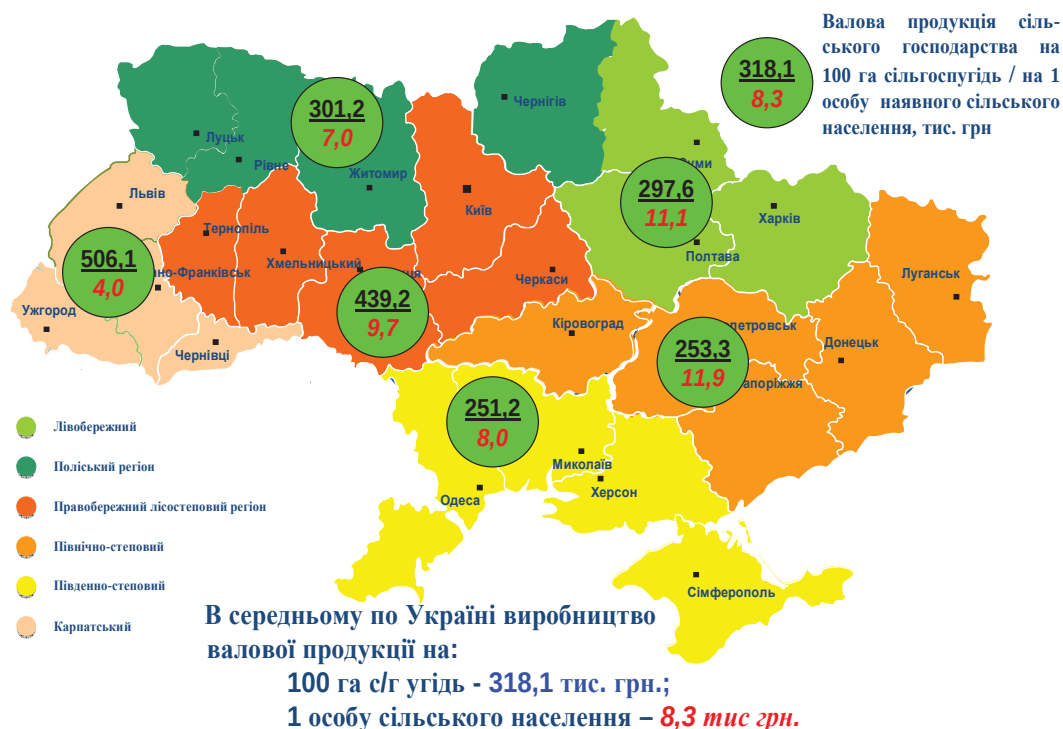


Рис. 2. Виробництво валової продукції сільського господарства України в регіонах природно-кліматичних зон на 100 га сільськогосподарських угідь у 2011 році, млрд грн

Зрозуміло, що рейтингування природно-кліматичних зон за показником виробництва валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь є об'єктивнішим, оскільки відображає відношення валового виробництва до площі угідь кожної зони. За цим показником перше місце займає Карпатський регіон з обсягом виробництва 506 тис. грн на 100 га угідь, друге – Правобережний Лісостеп – 439 тис. грн і третє – Поліський – 301 тис. грн на 100 га сільськогосподарських угідь.

Аналізуючи розвиток виробництва за галузями, слід зазначити, що минулий 2011 рік,

безперечно, увійде в історію українського землеробства. Завдяки кваліфікованій і важкій праці людей, впровадженню інтенсивних технологій, а також впливу природи одержані високі показники продуктивності землі, причому в різних природно-кліматичних зонах.

Валове виробництво зернових за даними Державної служби статистики України досягло 56,7 млн т, кукурудзи на зерно – 22,8, пшениці – 22,3, ячменю – 9,1 млн т. За рахунок впровадження інтенсивних технологій вперше за останнє десятиріччя врожай цукрових буряків становив 18,7 млн т, картоплі – 24,2 та олійних – 12 млн т (табл. 1).

1. Виробництво основних видів продукції рослинництва у 2011 році

Культура	млн т	У % до 2010 року
Зернові та зернобобові	56,7	144,3
у т.ч. пшениця	22,3	132,4
ячмінь	9,1	107,2
кукурудза на зерно	22,8	190,6
Цукрові буряки (фабричні)	18,7	136,2
Соняшник на зерно	8,7	127,9
Ріпак	1,4	97,8

Соя	2,3	134,7
Картопля	24,25	129,6
Овочі	9,8	121,0
Плоди та ягоди	1,9	108,3
Виноград	0,5	127,9

При оцінці потенціалу галузі рослинництва на перспективу важливо зауважити, що врожайність кукурудзи в Україні на площі 3,5 млн га у минулому році становила 64,3 ц/га. Таким чином, досягнуто цілком європейську врожайність по кукурудзі, чого не скажеш щодо пшениці та інших зернових, овочів і цукрових буряків. Урожайність по деяких культурах в Україні є нижчою порівняно з країнами СНД.

Проте слід зазначити, що, по-перше, кількість вологи у ґрунті продовжує бути лімітуючим чинником для зростання врожайності у певних природно-економічних зонах, по-друге, маємо значні втрати від неоптимального та неякісного збирання й зберігання зерна і, по-третє, рівень інтенсивності, а це й кількість внесених добрив, і ЗЗР ще далека від оптимального. Саме вплив на ці чинники дасть можливість реалізувати НП "Зерно України" та наявний в Україні потенціал у вирощуванні 80 млн т зерна до 2017 року. Розрахунки показують, що при наявних нині посівних площах зернових і зернобобових 15,3 млн га середню врожайність необхідно довести до 52,3 ц/га.

Галузь тваринництва продовжує залишатися в епіцентрі управлінської діяльності Міністерства і підставою тому є заслуховування стану справ у галузі на засіданнях Кабінету Міністрів України. За підсумками минулого року, збільшено обсяги виробництва тваринницької продукції на 2,5% за рахунок нарощення виробничого потенціалу у птахівництві та свинарстві. Зокрема, обсяг реалізації на забій худоби і птиці становив 3 млн т, що на 3,5% більше попереднього періоду. Високими темпами розвивається виробництво яєць, приріст по всіх категоріях господарств – 9,6%, у тому числі у сільгосп-підприємствах – 14,5%. Поряд із цим у галузі залишається критична тенденція у молочному скотарстві. Протягом минулого року на 1,6% відбулося скорочення поголів'я корів, а відповідно й на 1,4% – виробництво молока (табл. 2). Реалізація уже у 2012 році Національного проекту "Відроджене скотарство" ставить за мету зупинити такі негативні тенденції. Це завдання не лише фермерам, але й більшості керівництву областей.

2. Стан галузі тваринництва у 2011 році (приріст/зменшення у % до 2010 року)

Показник	%	Показник	%
<i>Всі категорії господарств</i>			
Вирощування худоби та птиці	3,0	Виробництво молока	-1,4
Реалізація на забій худоби та птиці	3,5	Поголів'я: ВРХ	-0,5
Виробництво яєць	9,6	у т.ч. корів	-1,6
		свиней	-6,1
		птиці всіх видів	-2,1
<i>Сільськогосподарські підприємства</i>			
Реалізація на забій худоби та птиці	7,2	Вирощування ВРХ	-2,6
Виробництво молока	1,7	Поголів'я: ВРХ	-1,2
Виробництво яєць	14,5	у т.ч. корів	-1,1
Вирощування худоби та птиці	3,5	свиней	-8,5
у т.ч. свиней	9,3	птиці всіх видів	-4,7
птиці	2,3		
Надій молока на одну корову	3,5		
Наявність кормів	21,0		
<i>Господарства населення</i>			
Виробництво яєць	2,2	Реалізація на забій худоби та птиці	-0,5
Поголів'я птиці всіх видів	0,9	Виробництво молока	-2,1
		Поголів'я: ВРХ	-0,2
		у т.ч. корів	-1,8
		свиней	-4,0

Найважливішим чинником ефективного ведення сільськогосподарського виробництва є ціноутворення, яке поряд із середньогалузевими витратами формує прибутковість суб'єктів підприємництва. Незважаючи на загальнодержавні фінансові інтереси, Міністерству вдалося переконати керівництво Уряду в необхідності скасування дії експортних мит на зернові та подолати негативні тенденції у ціноутворенні. Крім того, ефективною у даному сегменті слід визнати роботу Аграрного фонду по форвардних закупівлях. Цьому також сприяла активна взаємоузгоджена робота з виробниками і зернотрейдерами.

Аналіз порівняння динаміки цін на основні види сільськогосподарської продукції в Україні та інших країнах вказує на загальне світове падіння рівня цін. Зрозуміло, що воно викликане загальносвітовими фінансовими проблемами, у тому числі в Європейському Союзі. При цьому детальніший аналіз показує, що внутрішні ціни на яловичину, пшеницю є нижчими, а по цукру – суттєво нижчими, ніж у країнах порівняння. Однак цінова ситуація на ринку картоплі в Україні є парадоксальною, тобто ціни на споживчо-

му ринку вищі, ніж, наприклад у Франції, Німеччині, Нідерландах, Бельгії.

Незважаючи на кілька негативних чинників дії на ринку, а це, по-перше, зростання в середньому на 22% вартості ресурсів, що надійшли у сільськогосподарське виробництво; по-друге, дію експортних обмежень на зернові й, по-третє, значне зниження цін, у минулому році сільськогосподарськими виробниками одержано 17,6 млрд грн доходів.

Частка прибуткових підприємств зросла до 85%, кількість збиткових – зменшилася майже вдвічі. Загальний фінансовий результат у звітному році до оподаткування становив 14,7 млрд грн, тобто 565 грн на гектар посівної площі (рис. 3). Рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва дорівнював 24,1%, у тому числі в галузі рослинництва – 29,9, тваринництва – 9,5%. Порівняно з минулим роком показники рентабельності в цілому є дещо нижчими. Проте в галузі рослинництва виробництво основних сільськогосподарських культур було прибутковим, зокрема рівень рентабельності зернових проти попереднього року зріс на 12% і становив 25,7%, цукрових буряків – відповідно на 6% і 22,7%.

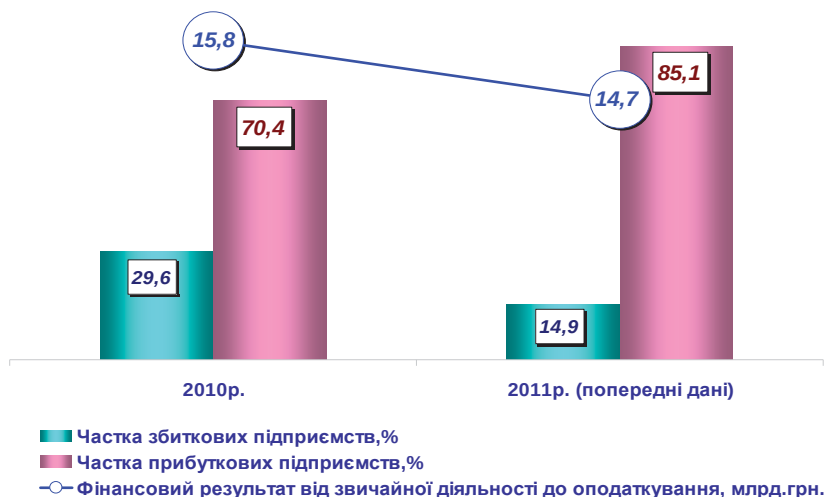


Рис. 3. Економічні результати діяльності підприємств сільського господарства, мисливства, лісового господарства у 2010-2011 роках

Суттєво знизилася економічна ефективність виробництва картоплі та овочів відкритого ґрунту. Причини цього зрозумілі й відомі – темпи виробництва плодоовочевої продукції та картоплі випереджають темпи розвитку інфраструктури зберігання, переробки. До речі, уже на нинішній час певна

частина домогосподарств понесла втрати від зберігання картоплі протягом її зимівлі.

У галузі тваринництва на фоні прибуткового виробництва молока та яєць не подолано збитковості у виробництві м'яса великої рогатої худоби, свиней. Дотримуючись певних цінових домовленостей поведінки výro-

бників на ринку, у цілому за рік стало збитковим також виробництво м'яса птиці – 5,9%. На 20% знизилася рентабельність виробництва молока. Основний висновок – галузь не зможе справитися зі своїми проблемами без серйозної державної підтримки та ініціативного втручання на місцях. Аналіз показує, що розвиток галузей тваринництва має різновекторні проблеми. По-перше, якщо галузь птахівництва з будівництвом комплексу у Вінницькій області в цілому завершує формування масштабів свого виробництва в Україні й працює над конкурентоспроможністю та ефективністю, то галузі свинарства і скотарства знаходяться на етапі екстенсивного розвитку. По-друге, не сформовані адекватні економічні відносини між виробниками та переробниками, зокрема у молочній галузі йде постійна цінова дискримінація переробниками виробників молока, більшість яких є господарствами населення. І по-третє, чергова торгова історія з Російською Федерацією дає підстави говорити про безпечність та якість, і не тільки в контексті перегляду технічних умов та стандартів.

Насамперед, за рахунок зменшення виробництва підакцизної групи продовольчих товарів відбулося зниження на 0,7% обсягів

виробництва продукції харчової промисловості. За 2011 рік реалізовано харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів на суму 166,3 млрд грн, що становить 14,9% всієї реалізованої продукції в Україні.

Протягом 2011 року найбільших темпів приросту серед інших переробних галузей набуло виробництво цукру (табл. 3). Вперше за кілька останніх років його обсяг перевищив 2,5 млн т, у тому числі з цукрових буряків – 2,3 млн т, що на 50,9% більше минулого року. Також зросло на 25,2% виробництво свинини свіжої та охолодженої, напівфабрикатів м'ясних – на 9,2%, виробів ковбасних – на 2,7%. Позитивні тенденції свого розвитку має олійно-жирова галузь. Так, проти 2010 року виробництво олії й тваринних жирів збільшено на 6,9%. Усього вироблено 3 млн 233 тис. т олій нерафінованих. Поряд з успіхами наведених галузей харчової промисловості суттєво зменшилося виробництво продукції молокопереробних підприємств, зокрема молока і вершків сухих – на 21,4%, сирів жирних – на 13,2, морозива й харчового льоду – на 12,1, масла вершкового – 3,8%. Знизились обсяги виробництва борошномельно-круп'яної та крохмальної продукції на 1,7%, вироблено хліба й хлібобулочних виробів на 0,6% менше.

3. Виробництво основних видів харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів за 2011 рік

Продукція	Вироблено, тис. т	У % до 2010 року
Горілка, міцні спиртві напої, млн дал	33,2	78,5
Сигарети, млрд шт.	95,5	93,5
Яловичина і телятина свіжі чи охолоджені	53,9	72,2
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена	180	125,9
М'ясо в субпродукти харчові свійської птиці свіжі чи охолоджені	719	107,2
Вироби ковбасні	278	102,7
Молоко оброблене рідке	859	106,1
Сири жирні	179	86,8
Олія соняшникова нерафінована	3174	107,6
Цукор білий кристалічний буряковий	2332	150,9
Вироби хлібобулочні	1694	97,9
Соки натуральні	277	94,4
Напої безалкогольні, млн дал	142	97,1

У 2011 році значно активізовано роботу з поліпшення інфраструктури аграрного ринку, зокрема розширено мережу оптових ринків. Були введені об'єкти першої черги будівництва в Київській, Донецькій та Львівській областях для реалізації плодоовочевої продукції й картоплі. Крім того, відповідний

статус оптового ринку було надано юридичним особам у м. Маріуполь, Одеській та Херсонській областях, що дало змогу розпочати втілення відповідних проектів зі створення оптових ринків сільськогосподарської продукції. Активізації цієї роботи сприяла, зокрема, державна фінансова підтримка. У

2011 році на створення оптових ринків сільськогосподарської продукції було спрямовано 198 млн грн коштів державного бюджету, тоді як у 2010 році – лише 40 млн грн. Це дало змогу надати таку підтримку більшому колу суб'єктів господарювання.

Яскравим прикладом прозорого формування цін на сільськогосподарську продукцію є оптовий ринок сільськогосподарської продукції “Столичний” (Київська область), який розпочав роботу у липні 2011 року. Порівнюючи ціни на продукцію “борщового набору”, які склалися в кінці минулого року на оптовому ринку, з цінами на аналогічні товари в торговельних мережах, встановлено, що вони нижчі майже на 20% і більше, що у свою чергу сприяє зниженню рівня споживчої інфляції в Київському регіоні.

Заходи зі створення потужностей для зберігання продовольства, зокрема картоплі, мають компенсувати циклічність урожайних та неврожайних років, забезпечити стабільність цін на сільськогосподарську продукцію і продовольство, зниження рівня цінових коливань на неї.

За інформацією з областей, на початок 2012 року в Україні фактична ємність наявних сховищ для зберігання картоплі становила понад 1 млн т. У 2011 році реалізовано проекти з будівництва 36 сучасних картоплексів, а це 133 тис. т додаткової ємності. Робота з реконструкції та будівництва нових сховищ для зберігання овочів і картоплі проводиться майже в усіх областях. Передбачається, що за 2012-2014 роки їхню загальну ємність буде збільшено ще на 248 тис. т.

Започаткована Міністерством власна система моніторингу продовольчого ринку, яку проводить НДІ “Укراгропромпродуктивність” за 30 обстежуваними основними продуктами харчування, показує надзвичайно великі коливання цін серед областей.

Іншою важливою складовою управлінської діяльності Міністерства та обласних державних адміністрацій є заходи щодо соціального блоку, які прямо визначають продовольчу безпеку. Це, зокрема, оцінка стану заробітної плати штатних працівників у сільському господарстві й активізація роботи голів сільських і селищних рад. У минулому році середньомісячна заробітна плата по галузі становила 1801 грн і була на 32% нижчою, ніж у цілому по Україні. Незважа-

ючи на її 26%-й приріст порівняно з 2010 роком та в 1,8 раза більшу за мінімальну, яка становить 1004 грн, оплата праці в сільському господарстві є найнижчою серед галузей економіки.

У кількох областях України, зокрема західних регіонів, рівень заробітної плати взагалі мінімальний і близький до мінімальної оплати. Ще меншою залишається заробітна плата у галузі рибного господарства, яка в середньому за місяць попереднього року становила 1368 грн. Крім надзвичайно низької заробітної плати, в агропромисловому комплексі існує ще й заборгованість по її виплаті в обсязі 60,7 млн грн, у тому числі по сільськогосподарських підприємствах – 25,6 млн грн. Саме цей соціальний напрям є надзвичайно складним і без визначення критеріїв роботи голів сільських, селищних, районних та обласних рад поліпшення розвитку територіальних громад буде важко досягти.

Важливою характеристикою 2011 року є стан зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК становив 19,8 млрд дол. США і є найбільшим для аграрного сектору за всю історію експорту-імпорту товарів. По відношенню до минулого року він зріс на 21,8%. Зовнішньоторговельне сальдо позитивне і дорівнює 6,5 млрд дол. США. Експортовано сільськогосподарської продукції на суму 13,1 млрд дол. США, що на 28% більше попереднього року. У структурі експорту переважають зернові злаки – 27,5%, олія – 25, насіння олійних – 10,5, шоколад і какао – 5,1, молокопродукти – 4,5%. Крім зерна та олійних культур, серед інших трьох окремих товарних груп лідерів слід виділити експорт 195 тис. т шоколаду й інших продуктів з вмістом шоколаду загальною вартістю 639 млн дол США, 80,3 тис. т сирів усіх видів загальною вартістю 445 млн дол США та 76 тис. т м'яса й субпродуктів вартістю 198 млн дол. США.

Протягом трьох останніх років продовжує пропорційно зростати частка всіх чотирьох зовнішніх основних сегментів українського експорту. Так, у 2011 році на 37% збільшилася торгівля з країнами ЄС, країнами Азії – на 26%, СНД – на 14, країнами Африки – на 12%. У загальній структурі зовнішньоекономічного обігу частка країн ЄС становила 31%, СНД – 26, країн Азії – 26 та Африки – 10% (рис. 4).

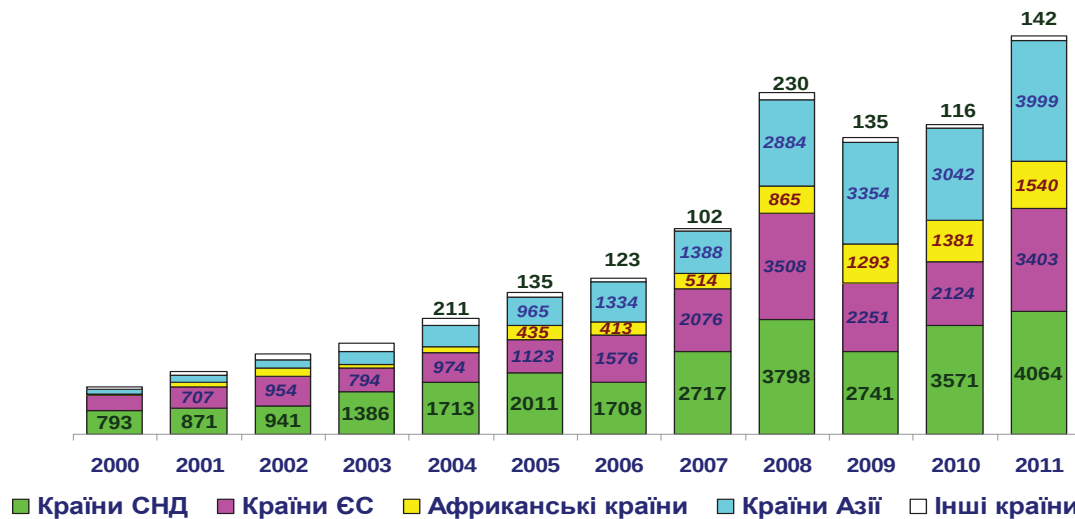


Рис. 4. Динаміка експорту сільськогосподарської продукції на зовнішні сегменти ринку

Важливим підсумком минулого року є 18-й раунд переговорів робочих груп щодо створення зони вільної торгівлі (ЗВТ). У минулому році вдалося досягти суттєвих поступок на користь України щодо розміру квот на експорт до країн ЄС. Продовжується політична дискусія й економічне обґрунтування щодо участі України у ЗВТ з країнами СНД.

Для здійснення виробничих програм в аграрному секторі 2668 підприємств у 2011 році залучили кредитів на суму 14,9 млрд грн, що в 1,5 раза більше 2010 року. Як і в попередні роки, переважають короткострокові кредити, їхня частка становила 69%, або 10,3 млрд грн (табл. 4).

4. Стан залучення кредитних коштів підприємствами агропромислового комплексу в 2011 році

Показник	Сума, млн грн
Кількість підприємств, які залучили кредити – всього	2668
у т.ч. пільгові	601
Залучено кредитів – усього	14885,2
У % до одержаних кредитних ресурсів у відповідному періоді 2010 року	147,9
у т.ч.: короткострокових	10268,9
середньострокових	2845,5
довгострокових	1770,7
Із загального обсягу залучено пільгових кредитів	4134,7
у т.ч.: короткострокових	3315,7
середньострокових	705,4
довгострокових	113,7
Обсяги пільгових кредитів, залучених у 2007-2010 роках, за якими фактично одержано компенсацію у 2011 році – всього	6754,3
у т.ч.: короткострокових	2288,9
середньострокових	1994,0
довгострокових	2471,3

Із загальної кількості 601 підприємство одержало пільгові кредити на 4,1 млрд грн, банківські ставки кредитування становили від 20 до 22%. Крім того, через програму здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів до регіонів спрямовано 624,6 млн грн. Також 114 підприємствам здійснена пролонгація кредитів на загальну суму 770 млн грн. Продовжує поширюватися

практика підтримки виробників за рахунок коштів місцевих бюджетів – так, за підсумками року профінансовано 159 млн грн, або 70% від запланованих.

За підсумками господарської діяльності в аграрному секторі економіки України до Зведеного бюджету від усіх підприємств надійшло понад 40 млрд грн, у тому числі від підприємств харчової промисловості – 34,9, від сіль-

ськогосподарських підприємств – 5,0 млрд грн, що на 21% більше минулого року. У тому чис-

лі 121,9 млн грн становить плата фіксованого сільськогосподарського податку (табл. 5).

5. Надходження коштів до Зведеного бюджету від підприємств АПК

Показник	Сплачено, млн грн	
	на 01.01.2012	на 01.01.2011
Усього до Зведеного бюджету	40117,8	34299,3
у т.ч. по галузях:		
сільське господарство	4998,2	4135,7
харчова промисловість та переробка с.-г. продуктів	34915,4	30007,8
рибна промисловість	53,2	58,1
видобування солі	146,1	102,6
У т.ч. фіксований сільськогосподарський податок	121,9	124,9

Отже, відповідно до інформації Державної служби статистики України з розрахунку на 1 га посівних площ в країні протягом 2011 року сільськогосподарські виробники сплатили, по-перше, державі – 192,3 грн податків (ця сума не включає соціальних платежів), у тому числі плати за землю – 11,4 грн, фіксованого податку – 4 грн 70 коп.; по-друге, орендної плати за землю – 350 грн і по-третє, від господарської діяльності вони одержали прибутку в середньому 428 грн на 1 га посівної площі.

Таким чином, на підставі наведених розрахунків, які мають усереднений характер, враховуючи реальний корпоративний інтерес до ведення аграрного бізнесу, є всі підстави стверджувати про привабливість і вигідність інвестування у сільськогосподарське виробництво протягом 2011 та на наступні роки.

Положення про необхідність державного управління розвитком сільського господарства в розвинутих країнах світу стало аксіомою і за будь-яких зовнішніх чи внутрішніх обставин не підлягає фундаментальному перегляду. Навпаки, в умовах світових фінансових, продовольчих та енергетичних викликів ці країни посилюють регуляторний характер розвитку сільськогосподарського виробництва, змінюючи акценти його розвитку на ті чи інші пріоритети. Держави все більше втручаються в глибинні, соціально-економічні питання його функціонування і, як відомо, приклад країн США та Європейського Союзу для цього є найкращою ілюстрацією.

Однією з головних мотивацій державного управління для розробки, аналізу та удосконалення аграрної політики є економічні доктрини політичних партій і, передусім, парламентських партій та особливо переможців

виборів, їхні погляди на інституції й процеси у розвитку цього сектору економіки. Для управлінської реакції на запити політиків щодо виконання таких завдань важливо розуміння політичних та інституційних чинників, соціально-економічних умов, що впливають на прийняття рішень в аграрній політиці.

Політичні цілі суспільної групи – виробників сільськогосподарської продукції – зводяться до наступних принципів впливу на формування відповідної аграрної політики: це принцип “захисту території свого бізнесу”; аргументація на особливий свій “статус продовольчих годівників держави”; соціально усвідомлена і сприйнята населенням держави “ідеологія захисту бідніших та слабкіших”; об’єктивна потреба у “компенсації виробникам витрат у ризикованому виробництві”.

Економічний та соціальний зміст цих принципів формує аграрну політику держави, визначає найважливіші чинники й інструменти, за допомогою яких держава через виконавчу владу зобов’язана їх реалізовувати в тих чи інших соціально-економічних умовах розвитку суспільного виробництва.

Мінагрополітики розглядає аграрну політику як державне управління розвитком аграрного сектору економіки по одному або одночасно кількох політично задекларованих, економічно забезпечених і соціально захищених напрямках. На 2012 рік та на період до 2015 року стратегічними цілями аграрної політики є:

забезпечення умов для ефективної виробничої діяльності суб’єктів підприємництва з метою нарощування обсягів виробництва продукції відповідно до потреб населення України і світового ринку (знаходить своє

відображення у проекті Закону України “Про сільське господарство України”);

регулювання цінової доступності споживача до продуктів харчування (відображено у Законі України “Про продовольчу безпеку України”, прийнятому Верховною Радою України та направленому на підпис Президенту України);

досягнення показників якості продуктів харчування (знайшло відображення у Законі України “Про безпечність та якість харчових продуктів”).

Мінагрополітики та продовольства України вважає, що розвиток сільського господарства на короткострокову перспективу – до 2015 року – має формуватися на нижченаведених чинниках аграрної політики.

І. Структурний чинник. Цей чинник аграрної політики слід розглядати у двох аспектах. *Перший* – це галузевий підхід до структуризації, який полягає в тому, що у 2012 році й наступних роках слід забезпечити випереджувальне зростання частки тваринницької продукції у загальних обсягах виробництва. Так, якщо у 1990 році частка рослинництва та тваринництва становила відповідно 50,1 і 49,9%, у 2010-му – 58,1 та 41,9%, то на 2012 рік завдання ставиться досягти пропорції у співвідношенні 56,5 до 42,5%, а на період до 2015 року воно має становити 55,0:45,0.

Реалізація цього завдання має здійснюватися запровадженням аграрних паспортів як для виробників продукції, так і для адміністративних районів, регіонів (Автономної Республіки Крим, областей), галузей та сільського господарства країни в цілому. Опрацювання і запровадження таких документів передбачає розроблений Мінагрополітики та продовольства України разом із аграрною наукою проект Закону України “Про сільське господарство”, який був схвалений на засіданні Кабінету Міністрів України 28.11.2011 року та доопрацьовується нині у Міністерстві.

У контексті галузевого аспекту структурного чинника Мінагрополітики вважає за доцільне, за прикладом країн ЄС, відпрацювати оптимальну структуру посівів і щільність поголів’я тварин на 100 га відповідних угідь. Для цього в галузі рослинництва слід вжити наступних заходів: а) продовжувати політику щодо стимулювання виробництва і

експорту зерна за рахунок збільшення врожайності культур, наближення її до показників країн ЄС та США; б) зменшити виробництво ріпаку, оскільки, починаючи з 2013 року, Європейський Союз має наміри суттєво скоротити імпорт цієї культури; в) збільшити посіви під соєю й сорго; г) збільшити виробництво кормових культур, насамперед, багаторічних трав і кукурудзи на силос; д) із метою реалізації Державної цільової програми розвитку овочівництва та переробної галузі посилити підтримку розвитку овочівництва закритого ґрунту.

У сегменті тваринництва особлива увага приділятиметься скотарству, насамперед молочному. Так, згідно зі статистичними даними, із 1591 господарства, кожне з яких обробляє понад 3 тис. га земель (у цілому вони мають у сфері впливу близько 8,7 млн га ріллі), 56% не мають великої рогатої худоби, а в 41% господарств взагалі відсутнє поголів’я худоби та птиці.

Певні кроки в цьому напрямі Міністерством вже зроблено. Так, Кабінетом Міністрів України був схвалений національний проект “Відроджене скотарство”, яким передбачається до 2015 року забезпечити споживання населенням України молока і м’яса на рівні медично рекомендованих норм.

Другий аспект структурного чинника – це стратегічні й тактичні підходи до державної підтримки окремих категорій виробників. Великі за розмірами підприємства можуть саморозвиватися на основі залучення інвестиційного капіталу з внутрішнього і зовнішнього фінансових ринків. При цьому держава залишає право втручання в екстенсивний розвиток таких підприємств у випадках недотримання вимог до ведення сільськогосподарського виробництва, неучасті у продовольчому забезпеченні держави, перетворенні сільськогосподарського виробництва у монополізовані структурні об’єднання з метою неконкурентного формування цін на сільськогосподарську продукцію та харчові продукти.

Очікується, що в результаті проведення земельної реформи пріоритетного напрямку державної підтримки набуде розвиток малого й середнього бізнесу в аграрному секторі. Саме розвиток фермерських господарств, сільськогосподарських виробничих кооперативів, побудованих на використанні власної праці їхніх учасників, дасть змогу сконцент-

рувати увагу на підвищенні зайнятості сільського населення. Особливим поштовхом має стати розвиток обслуговуючої кооперації на селі з метою формування заготівлі сільськогосподарської продукції у населення.

II. Податковий чинник. Мінагрополітики та продовольства України вважає за доцільне в умовах дії нового Податкового кодексу України продовжувати підтримку дії фіксованого податку для сільськогосподарських товаровиробників. В умовах збільшення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення до 20 тис. грн за 1 га вважаємо за доцільне підтримати підвищення плати за землю з 0,1 до 1,0%. При цьому всю суму зібраного податку (а в середньому по Україні вона становитиме 200 грн з 1 га) слід залишати безпосередньо у бюджетах сільських громад. Орендна плата для суб'єктів підприємництва має коливатися і становитиме близько 3% нормативно-грошової оцінки земель. Дію податку на додану вартість щодо експорту та імпорту продукції необхідно узагальнити за результатами 2011 року і при потребі провести коригування відповідно до формування ЗВТ з ЄС. Поряд із цим необхідно внести зміни у порядок акумулювання та використання ПДВ сільськогосподарськими виробниками й молокопереробними підприємствами.

III. Фінансово-кредитний чинник. Державний бюджет України на 2012 рік і, зокрема, його видатки на розвиток аграрного сектору, не відповідають зростаючим вимогам фінансування аграрної економіки. У зв'язку з цим, на думку Мінагрополітики та продовольства України, їхнє використання має бути найбільш ефективним і направленим на заходи прямої підтримки виключно на програмах підтримки тваринництва (зокрема скотарства), розвитку овочівництва, у

тому числі закритого ґрунту, та розвитку інфраструктури аграрного ринку.

Враховуючи зазначене, одним із ключових пріоритетів Міністерства у 2012 році стане реалізація національних проектів, схвалених у минулому році Кабінетом Міністрів України. Зокрема, йдеться про національні проекти: "Відроджене скотарство", "Зерно України" (якими передбачається вийти в 2016-2017 роках на 80,0 млн т зерна) та "Зелені ринки" (яким передбачається формування об'єктів ринкової інфраструктури, зокрема оптових ринків сільськогосподарської продукції, овоче-, фрукто- та картоплесховищ).

Особливу увагу буде приділено саме реалізації останнього проекту. Адже аналіз динаміки обсягів виробництва підтверджує очевидне переважне зростання обсягів виробництва валової продукції рослинництва й тваринництва над можливостями переробки і зберігання.

IV. Ціноутворювальний чинник. Ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в Україні, з одного боку, продовжуватиме формуватися під впливом кон'юнктури світових цін на основні її види та рівня доходів населення України. З іншого боку, на ціноутворення суттєво впливає постійне зростання вартості ресурсів, які використовуються у сільському господарстві. Дещо менші за ростом, але подібні тенденції до підвищення вартості виробничих ресурсів слід очікувати і в 2012 році. У зв'язку з цим на підставі аналізу попередніх динамік собівартості продукції, а також враховуючи додаткові витрати на пересів значної частини зернових та олійних культур ціна вітчизняної сільськогосподарської продукції на споживчому ринку в цілому матиме тенденцію до зростання, але в темпах, незначно більших від середньорічної інфляції по країні.

Проаналізовано основні тенденції в сільському господарстві України протягом 2011 року та окреслено напрями його розвитку в стратегічній перспективі.

Проанализированы основные тенденции в сельском хозяйстве Украины на протяжении 2011 года и начерчены пути его развития в стратегической перспективе.

An article provides an analysis of major tendencies in the agrarian economy of Ukraine within the year 2011 and points out the basic trends of the development within the framework of a strategic perspective..

* * *

*Г.А. ГОЛУБ, доктор технічних наук, директор НДІ техніки і технологій
Національного університету біоресурсів і природокористування України
С.В. ЛУК'ЯНЕЦЬ, кандидат економічних наук
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

Економічна ефективність виробництва олії в сільськогосподарських підприємствах

Комплексне вирішення завдань, пов'язаних із продовольчою, енергетичною та екологічною проблемами, потребує максимально ефективного збалансування харчових, сировинних і енергетичних потреб суспільства із можливостями агроєкосистем при одночасному акумулюванні сонячної енергії у вигляді гумусу та утриманні й розширенні біологічного різноманіття біоценозів. Це потребує подолання протиріччя, яке полягає в тому, що збільшення виробництва продуктів харчування або виробництва і споживання енергії призводить до порушення екологічної рівноваги та погіршення стану навколишнього середовища.

Для виробництва олії в умовах сільськогосподарських підприємств потрібні великі капітальні витрати, однак утворювана при цьому макуха може слугувати значним резервом збільшення виробництва продукції тваринництва. Наявність робочих місць у сільській місцевості у зимовий період також сприяє реалізації соціальних задач.

Стабільно високий попит, що в більшості своїй формується світовим ринком, і високий рівень цін, який забезпечує високорентабельне виробництво, – два основних фактори, що впливали та впливатимуть на формування ринку олійних культур. Серед інших сільськогосподарських культур, що вирощують в Україні, лише олійні рік у рік стабільно відзначаються високим рівнем дохідності¹.

Виробництво олії в умовах сільськогосподарських підприємств є економічно привабливим, незважаючи на щорічне зростання собівартості зерна олійних.

Згідно зі статистичними даними, собівартість виробництва зерна олійних культур упродовж останніх трьох років становила: для соняшнику від 1173,6 до 1838,8 грн/т, ріпаку – від 1418,9 до 2239,5 грн/т, сої – від 1764,1 до 2238,0 грн/т².

У сучасних умовах зерно олійних культур є не тільки джерелом для виробництва харчової олії, а в деяких випадках і сировиною для виробництва біопалив. Сільське господарство може бути галуззю, яка забезпечує не тільки продовольчу безпеку країни, а й значною мірою власну енергетичну безпеку³.

Визначити ефективність виробництва олії неможливо без оцінки ефективності виробництва зерна олійних культур. Питанням економічної ефективності вирощування окремих олійних культур присвятили праці відомі вітчизняні вчені П.І. Гайдуцький, В.О. Дубровін, В.В. Зіновчук, Г.М. Калетнік, Л.О. Мармуль, В.Я. Месель-Веселяк, В.С. Паштецький, П.Т. Саблук та інші. Опубліковані джерела свідчать про наявність різних методик і визначення собівартості виробництва зерна олійних культур, проте є необхідність проведення поглибленого аналізу факторів, що зумовлюють кінцеві результати господарської діяльності, обґрунтування напрямів

¹ Жигadlo В.С. Виробництво зернових та олійних культур в Україні: проблеми та перспективи в умовах світової продовольчої кризи / В.С. Жигadlo, О.В. Сікачина [за ред. В. Артюшина]. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2008. – 44 с.

² Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010 рік. Стат. бюл.; за ред. Ю.М. Остапчука. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 88 с.

³ Месель-Веселяк В.Я. Ефективність застосування альтернативних видів енергії в сільському господарстві України / В.Я. Месель-Веселяк, В.С. Паштецький // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 3-9.

підвищення ефективності виробництва олії в умовах сільськогосподарських підприємств. Водночас питання розробки експрес-методики визначення економічної ефективності виробництва олії на основі власної сировинної бази олійних культур із використанням макухи на кормові потреби залишається відкритим.

Мета дослідження – визначити економічну ефективність виробництва олії в умовах

$$B_{оп} = m_o C_{оп} = YS(U_3 + T_3) - YS(1 - k_{оп})U_{шп} + E_{оп}, \quad (1)$$

звідки виробнича собівартість промислового виробництва очищеної олії становить:

$$\begin{aligned} C_{оп} &= \frac{YS}{m_o}(U_3 + T_3) - \frac{YS}{m_o}(1 - k_{оп})U_{шп} + \frac{E_{оп}}{m_o} = \frac{1}{k_{оп}}[(U_3 + T_3) - U_{шп}(1 - k_{оп})] + E_{оп} = \\ &= \frac{U_3}{k_{оп}} \left[1 + \frac{T_3}{U_3} - \frac{U_{шп}}{U_3}(1 - k_{оп}) \right] + E_{оп} = \frac{U_3}{k_{оп}} [1 + k_T - k_{шп}(1 - k_{оп})] + E_{оп}, \end{aligned} \quad (2)$$

де $B_{оп}$ – витрати на виробництво олії, грн; m_o – маса одержаної олії, т; $C_{оп}$ – виробнича собівартість очищеної олії, грн/т; Y – урожайність зерна, т/га; S – площа, з якої зібрано врожай зерна, га; U_3 – закупівельна вартість зерна олійної культури, грн/т; T_3 – витрати на транспортування зерна до місця переробки на олію, грн/т; $k_{оп}$ – коефіцієнт виходу олії із зерна (співвідношення маси олії та зерна, з якого вона одержана), відносних од.; $U_{шп}$ – ціна макухи, грн/т; $E_{оп}$ – виробничі витрати на одержання олії без урахування вартості зерна і макухи, грн; $E_{оп}$ – питомі виробничі витрати без урахування вартості зерна і макухи, грн/т; k_T – коефіцієнт витрат на транспортування

сільськогосподарських підприємств і встановити залежності для визначення граничної вартості олії при її виробництві.

Загальновідомо, що витрати на промислове виробництво очищеної олії складаються із вартості зерна олійної культури (включаючи витрати на транспортування) та виробничих витрат на одержання олії за вираховуванням вартості одержаної макухи:

зерна (співвідношення витрат на транспортування й ціни зерна), відносних од.; $k_{шп}$ – співвідношення вартості макухи та ціни зерна, відносних од.

На противагу промислового виробництва, сільськогосподарські підприємства використовують для переробки зерна олійних культур власні олійниці, де виробляють до 30 % олії від загального обсягу¹, включають витрати на виробництво зерна олійної культури, оскільки останнє надходить на переробку в олію за собівартістю при відсутності потреби у його транспортуванні, та виробничі витрати на одержання олії за вираховуванням вартості макухи:

$$B_{осх} = m_o C_{осх} = YS C_3 - YS(1 - k_{осх})U_{шсх} + E_{сх}, \quad (3)$$

звідки виробнича собівартість виробництва олії в сільськогосподарських підприємствах становить:

$$\begin{aligned} C_{осх} &= \frac{YS}{m_o} C_3 - \frac{YS}{m_o}(1 - k_{осх})U_{шсх} + \frac{E_{сх}}{m_o} = \frac{1}{k_{осх}}[C_3 - U_{шсх}(1 - k_{осх})] + E_{осх} = \\ &= \frac{C_3}{k_{осх}} \left[1 - \frac{U_{шсх}}{C_3}(1 - k_{осх}) \right] + E_{осх} = \frac{C_3}{k_{осх}} [1 - k_{шсх}(1 - k_{осх})] + E_{осх}, \end{aligned} \quad (4)$$

де $B_{осх}$ – витрати на виробництво олії, грн; $C_{осх}$ – виробнича собівартість олії, грн/т; C_3 – витрати на виробництво зерна олійної культури, грн/т; $k_{осх}$ – коефіцієнт виходу олії із зерна (співвідношення маси олії та зерна із якого вона одержана), відносних од.; $U_{шсх}$ – ціна макухи, грн/т; $E_{сх}$ – виробничі витрати на виробництво олії без

урахування вартості зерна та макухи, грн; $E_{осх}$ – питомі виробничі витрати без урахування вартості зерна та макухи, грн/т. $k_{шсх}$ – співвідношення вартості макухи і собівартості зерна при виробництві олії, відносних од.

Співвідношення вартості макухи та собівартості зерна при виробництві олії в сільськогосподарських підприємствах доцільно

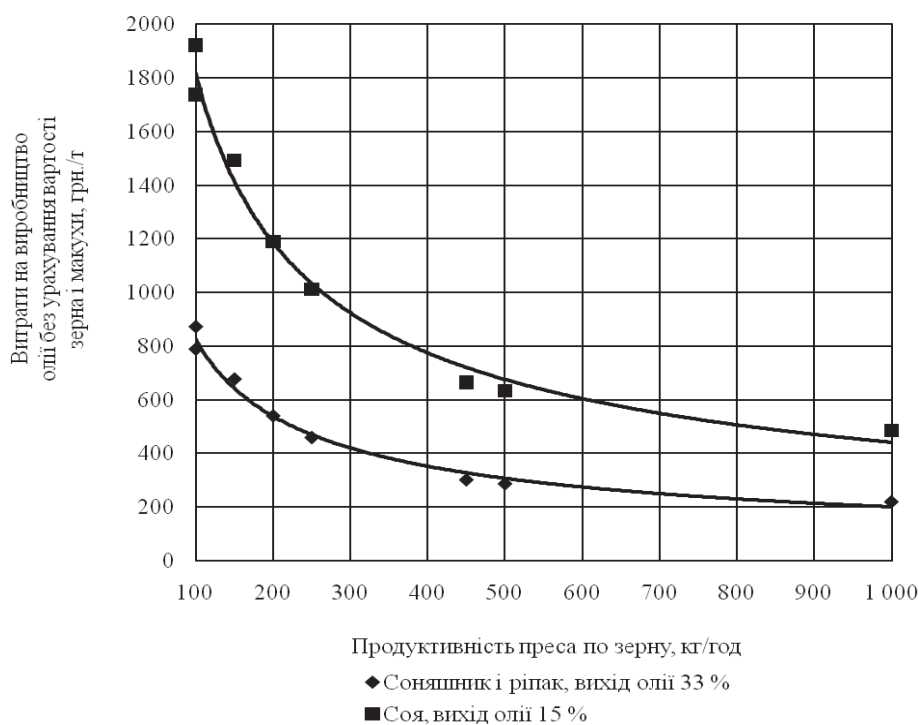
¹ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/uk/ua/12753/343>.

визначати з урахуванням поживної цінності зерна й макухи, одержаної на його основі.

За технічними і вартісними показниками олійних пресів, що випускаються в Україні, визначено питомі виробничі витрати на виробництво олії, без урахування вартості зерна та макухи, пресами з продуктивністю по зерну від 100 до 1000 кг/год. Характерна залежність зміни величини цих виробничих витрат від продуктивності олійних пресів для умов 2010 року (вартість електроенергії 0,62 грн·кВт год¹, середньомісячна зарплата 1467 грн/міс.²) та при величині відрахувань на відновлення обладнання 12%, на технічне обслуговування і ремонт 8%, коефіцієнті завантаження електрообладнання 0,8 відносних одиниць та роботі у дві зміни, наведена на рисунку.

У сільськогосподарських підприємствах на олію переробляють в основному зерно соняшнику, оскільки у сільській місцевості споживають неочищену соняшникову олію. Ріпакову олію на харчові потреби, як правило, не використовують але її можна застосувати як дизельне біопаливо.

Виробництво олії в умовах сільськогосподарського виробництва можливе лише в разі, коли прибуток від її виробництва і реалізації перевищуватиме прибуток від реалізації зерна олійної культури. Вираз для розрахунку граничної дрібнооптової ціни олії, за якої прибуток від її виробництва (різниця між ціною і собівартістю виробництва олії) дорівнюватиме прибутку від реалізації зерна олійної культури, знаходять із співвідношення:



Вплив продуктивності олійних пресів на питомі виробничі витрати на виробництво олії без урахування вартості зерна та макухи

$$[C_o - C_{ocx}(1 + k_{zpo})] \left(1 - \frac{C_{пп}}{100}\right) m_o = [C_z - C_z(1 + k_{zpz})] \left(1 - \frac{C_{пп}}{100}\right) yS, \quad (5)$$

де C_o – дрібнооптова ціна олії, грн/т; k_{zpo} – коефіцієнт витрат на зберігання та реалізацію олії, відносних од.; k_{zpz} – коефіцієнт витрат на зберігання й реалізацію зерна

олійної культури, відносних од., $C_{пп}$ – сумарний відсоток податків і зборів із прибутку, звідки гранична дрібнооптова ціна олії становитиме:

¹ Національна комісія регулювання електроенергетики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=34197&cat_id=27394.

² Сільське господарство України. Стат. зб.; за ред. Ю.М. Остапчука. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 370 с.

$$C_{O}^r = \frac{[C_3 - C_3(1 + k_{зр3})]}{k_{OCH}} + C_{OCH}(1 + k_{зрO}). \quad (6)$$

Слід зазначити, що у 2010 році із 2524 підприємств, які вирощували озимий ріпак, 652 (25,8 %) спрацювали із збитками; із 5850, які вирощували соняшник, 440 мали збитки (7,5 %); із 2106 підприємств, що вирощували сою, мали збиток 574 (27,3%)¹. Це зумовлено тим, що в деяких сільськогосподарських підприємствах повна собівартість виробництва близька за значенням до середньої ціни реалізації через низьку врожайність зерна, в інших – ціна реалізації близька за значенням до повної собівартості виробництва, що зумовлено низькою якістю зерна. У таких випадках гранична дрібнооптова ціна олії дорівнює виробничій собівартості олії в сільськогосподарських підприємствах.

Результати розрахунку економічної ефективності виробництва олії на основі статистичних даних за 2010 рік за цінами виробництва зерна основних олійних культур наведені в таблиці. Аналіз цін реалізації зерна олійних культур показав, що зерно соняшнику має вищу ціну порівняно із соєю на 423,1 грн/т і ріпаком – на 102,3 грн/т, що зумовлено підвищеним попитом на нього на вітчизняному та світовому ринках. Якщо сільськогосподарське підприємство знахо-

диться на традиційній системі оподаткування, то при реалізації продукції, сплативши податок на прибуток та інші необхідні збори, прибуток від реалізації 1 т зерна соняшнику становитиме 832,44 грн, сої – 256,83, ріпаку – 480,34 грн. Відповідно прибуток, одержаний від реалізації 1 т зерна соняшнику, більший від реалізації 1 т сої в 3,2 раза і в 1,7 раза від реалізації 1 т ріпаку.

Сільськогосподарське підприємство може одержати додатковий прибуток за рахунок переробки зерна олійних культур і реалізації олії та макухи. Витрати на виробництво олії залежатимуть від продуктивності преса по зерну, чим більша його потужність, тим менші витрати (рис.). Середні виробничі витрати на виробництво олії без урахування вартості зерна та макухи суттєво залежать від співвідношення виходу олії по культурах. Якщо для соняшнику й ріпаку вихід олії становить 33%, то для сої – 15%, що пояснюється збільшенням витрат на виробництво соєвої олії в 2,2 раза. Однак собівартість останньої компенсується за рахунок високої ціни на макуху, яка є високоякісним концентрованим кормом для тварин і широко використовується в харчовій промисловості, тоді як ринок макухи соняшнику та ріпаку обмежений її застосуванням тільки в тваринництві при годівлі тварин.

Зведені дані розрахунку економічної ефективності виробництва олії за результатами 2010 року, грн/т

Показник	Соняшник	Соя	Ріпак
Собівартість зерна	1838,80	2238,00	2239,50
Ціна реалізації зерна	3028,00	2604,90	2925,70
Прибуток від реалізації 1 т зерна після оподаткування	832,44	256,83	480,34
Середні виробничі витрати на виробництво олії без урахування вартості зерна і макухи	519,27	1142,40	519,27
Вартість макухи	1330,00	2557,71	1018,06
Середня собівартість виробництва олії	3125,75	858,21	4915,51
Середній прибуток від виробництва олії із 1 т зерна після оподаткування	1072,50	651,27	133,15
Додатковий прибуток (+), збиток (-) за рахунок продажу олії порівняно з продажем зерна	240,06	394,44	-347,19
Термін окупності обладнання за рахунок додаткового прибутку при реалізації олії, років	2,8	3,5	не окупов.

Розрахунки показали, що середній прибуток від виробництва соняшникової олії є найбільшим і становить 1072,50 грн на 1 т зерна, що перевищує прибуток, одержаний від продажу олії з 1 т насіння ріпаку у 8 разів та олії з 1 т насіння сої – в 1,6 раза.

При виробництві в сільськогосподарських підприємствах олії, одержаної із 1 т соняшнику, прибуток від її реалізації в середньому на 240,06 грн перевищуватиме прибуток від реалізації 1 т насіння соняшнику. Для сої ця цифра становить 394,44 грн. Що-

¹ Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010 рік. Стат. бюл.; за ред. Ю.М. Остапчука. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 88 с.

до зерна ріпаку, то виробляти олію з нього недоцільно, оскільки прибуток від продажу 1 т зерна ріпаку більший, ніж прибуток від реалізації олії, одержаної із цієї кількості зерна. Однак у разі, коли повна собівартість виробництва зерна ріпаку висока і близька за значенням до середньої ціни реалізації, а

також якщо ціна реалізації низька та близька за значенням до повної собівартості виробництва зерна ріпаку, доцільно виробляти ріпакову олію й дизельне біопаливо з неї, що забезпечить більший прибуток порівняно з безприбутковою реалізацією зерна ріпаку.

📖 Проаналізовано економічну ефективність виробництва олії в умовах сільськогосподарського виробництва.

📖 Проанализирована экономическая эффективность производства растительного масла в условиях сельскохозяйственного производства.

📖 An article provides the cost-effectiveness analysis of agricultural production of oil taking into consideration the current state of agrarian economy.

*

В.М. ЗАЯЦЬ, кандидат економічних наук
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Формування вартості та оцінка часткових прав на землю

Права користування чужими земельними ділянками визначені Земельним кодексом України, а їхнє використання як нематеріальних активів землекористувачів забезпечене відповідними нормами цивільного та фінансового права України. Зокрема, ст. 93 Земельного кодексу визначає право оренди як засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною для провадження підприємницької та іншої діяльності. Відтак, розподіл факторного внеску землі (земельної ренти) між повноважними сторонами (власниками, орендарями й бюджетами всіх рівнів) обумовлений договорами і положеннями нормативно-правових актів, що визначають розмір плати за землю.

Відповідність цього розміру нормальному рівню земельної ренти та/або платежів за землю зумовлює фінансову привабливість часткових прав щодо окремих ділянок. Правовою підставою реалізації такої привабливості є частина 4 згаданої статті, яка визначає, що орендована земельна ділянка може за згодою орендодавця передаватись орендарем у володіння та користування іншій особі (суборенда).

Тобто, якщо умовний факторний внесок землі (земельна рента) перевищує ринковий рівень орендної плати, з'являється економічна привабливість доступу до землі на умовах суборенди або відчуження права оренди. Якщо ж власник (або держава) вилучає у вигляді орендної плати весь дохід від землі, або навіть привласнює частину необхідного доходу, право оренди (користування) набуває нульового (чи навіть від'ємного) значення й стимулює рішення користувача про пошук альтернативних можливостей на ринку землі, або про вихід із галузі¹.

Викладене переконує, що ринковий попит на часткові права стосовно землі зумовлений рівнем структурованості прав власників і механізмів їх реалізації. Привабливість прав використання чужих земельних ділянок є результатом економічної свободи власників, оскільки часткові права на землю виникають переважно на договірній основі. Тому можливості гарантування власником своїх вимог та зобов'язань визначають ступінь використання згаданих прав як немате-

¹ Заяць В.М. Теорія факторного доходу та ринок землі. Земельна рента як чинник попиту на землю / В.М. Заяць // Землевпоряд. вісн. – 2010. – № 5. – С. 31-35; № 6. – С. 23-25.

до зерна ріпаку, то виробляти олію з нього недоцільно, оскільки прибуток від продажу 1 т зерна ріпаку більший, ніж прибуток від реалізації олії, одержаної із цієї кількості зерна. Однак у разі, коли повна собівартість виробництва зерна ріпаку висока і близька за значенням до середньої ціни реалізації, а

також якщо ціна реалізації низька та близька за значенням до повної собівартості виробництва зерна ріпаку, доцільно виробляти ріпакову олію й дизельне біопаливо з неї, що забезпечить більший прибуток порівняно з безприбутковою реалізацією зерна ріпаку.

📖 Проаналізовано економічну ефективність виробництва олії в умовах сільськогосподарського виробництва.

📖 Проанализирована экономическая эффективность производства растительного масла в условиях сельскохозяйственного производства.

📖 An article provides the cost-effectiveness analysis of agricultural production of oil taking into consideration the current state of agrarian economy.

*

В.М. ЗАЯЦЬ, кандидат економічних наук
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Формування вартості та оцінка часткових прав на землю

Права користування чужими земельними ділянками визначені Земельним кодексом України, а їхнє використання як нематеріальних активів землекористувачів забезпечене відповідними нормами цивільного та фінансового права України. Зокрема, ст. 93 Земельного кодексу визначає право оренди як засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною для провадження підприємницької та іншої діяльності. Відтак, розподіл факторного внеску землі (земельної ренти) між повноважними сторонами (власниками, орендарями й бюджетами всіх рівнів) обумовлений договорами і положеннями нормативно-правових актів, що визначають розмір плати за землю.

Відповідність цього розміру нормальному рівню земельної ренти та/або платежів за землю зумовлює фінансову привабливість часткових прав щодо окремих ділянок. Правовою підставою реалізації такої привабливості є частина 4 згаданої статті, яка визначає, що орендована земельна ділянка може за згодою орендодавця передаватись орендарем у володіння та користування іншій особі (суборенда).

Тобто, якщо умовний факторний внесок землі (земельна рента) перевищує ринковий рівень орендної плати, з'являється економічна привабливість доступу до землі на умовах суборенди або відчуження права оренди. Якщо ж власник (або держава) вилучає у вигляді орендної плати весь дохід від землі, або навіть привласнює частину необхідного доходу, право оренди (користування) набуває нульового (чи навіть від'ємного) значення й стимулює рішення користувача про пошук альтернативних можливостей на ринку землі, або про вихід із галузі¹.

Викладене переконує, що ринковий попит на часткові права стосовно землі зумовлений рівнем структурованості прав власників і механізмів їх реалізації. Привабливість прав використання чужих земельних ділянок є результатом економічної свободи власників, оскільки часткові права на землю виникають переважно на договірній основі. Тому можливості гарантування власником своїх вимог та зобов'язань визначають ступінь використання згаданих прав як немате-

¹ Заяць В.М. Теорія факторного доходу та ринок землі. Земельна рента як чинник попиту на землю / В.М. Заяць // Землевпоряд. вісн. – 2010. – № 5. – С. 31-35; № 6. – С. 23-25.

ріального активу землекористувачів (згідно із ст. 178, 190 Цивільного кодексу).

Такі методологічні засновки й законодавчі передумови реалізуються в методичних підходах і методах ринкової оцінки часткових прав на землю, визначених розділом VIII Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 року № 1531, проект якої розроблявся Інститутом аграрної економіки із залученням провідних вітчизняних оцінювачів¹.

Зокрема, нею передбачене визначення вартості права оренди на рівні ринкових цін продажу відповідних прав, скоригованих на якісні особливості та умови договору для ділянки, якої воно стосується. У сучасних вітчизняних умовах застосування порівняльного підходу до оцінки часткових прав вимагає урахування певних застережень. По-перше, оскільки їхня привабливість зумовлена ліквідністю прав власності, то законодавчі норми, що обмежують таку ліквідність, призводять до практичної відсутності ринку цих деривативів. По-друге, продаж права оренди земельних ділянок державної та комунальної власності здійснюється під впливом неринкових факторів. Як наслідок, включення в інформаційну базу оцінки цін договорів, де продавцем виступала держава, здатне призвести до некоректних висновків, оскільки вони не відображають інтересу типового виробника до часткових прав.

Вартість права орендаря (користувача) використовувати ділянку на передбачених договором умовах може бути визначене також дисконтуванням його щорічного додаткового доходу від землі протягом залишкового строку дії відповідного договору:

$$V_{ul} = \sum_{t=1}^n \frac{EI}{(1+r_1)^t}, \quad (1)$$

де V_{ul} – вартість права оренди (користування) для орендаря (користувача);

EI – додатковий дохід орендаря від землі;

r_1 – ставка капіталізації для землі;

n – залишковий (у роках) термін дії договору оренди (користування).

Додатковий дохід орендаря (користувача) від землі обчислюється як різниця між очікуваним (з огляду на стан ринку) рівнем умовного факторного (рентного) доходу користувача від землі, або чистого операційного доходу власника від плати, визначеної договором оренди (користування):

$$1) EI_u = R_1 - GR_{oc}; \quad (2)$$

$$2) EI_u = NOI_{om} - NOI_{oc}, \quad (3)$$

де EI_u – додатковий дохід орендаря (користувача) від землі;

R_1 – очікуваний дохід користувача від використання землі (земельна рента);

GR_{oc} – очікуваний валовий дохід власника від передачі ділянки в оренду (користування);

NOI_{om} – очікуваний чистий операційний дохід власника земельної ділянки на ринку;

NOI_{oc} – чистий операційний дохід власника ділянки від плати за неї згідно з договором.

Вочевидь, два види додаткового доходу орендаря (користувача) мають різні відповідні точки розрахунку, що зумовлює використання різних ставок капіталізації для землі. В першому випадку логічним є використання ставки капіталізації для землі (r_1), визначеної з метою реалізації методу зисків, у другому – для реалізації інвестиційного методу². За таких умов визначена обома способами вартість права орендаря (користувача) матиме однакове значення.

Оцінка часткових прав на землю (зокрема, права оренди земельної ділянки) може бути здійснена також на основі техніки залишку. Тобто, ринкова вартість права орен-

¹ Проект Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення, а також земельних ділянок для будівництва та обслуговування житлового будинку, дачного і гаражного будівництва, права користування (оренди) земельних ділянок [П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров, О.І. Драпівський, В.М. Заяць, І.Б. Іванова] // Ринок землі. – 2002. – № 2. – С. 53-59; Проект Постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Постанови Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2002 року № 1531 «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» (щодо оцінки права оренди земельної ділянки та права обмеженого користування чужою земельною ділянкою)» / В.М. Заяць, О.І. Драпівський, І.Б. Іванова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dazru.gov.ua>

² Заяць В.М. Дохідний підхід в експертній грошовій оцінці земельних ділянок сільськогосподарських угідь / В.М. Заяць // Землевпоряд. вісн. – 2010. – № 6. – С. 32-36.

ди може бути визначена як різниця ринкової вартості ділянки та інтересу її власника¹:

$$V_{li} = V_{lm} - V_{oi}; \quad (4)$$

$$V_{oi} = \sum_{t=1}^n \frac{NOI_o}{(1+r_1)^t} + V^n; \quad (5)$$

$$V_{li} = V_{lm} - \left(\sum_{t=1}^n \frac{NOI_o}{(1+r_1)^t} + V^n \right), \quad (6)$$

де V_{li} – вартість права оренди (інтерес орендаря) у ринковій вартості земельної ділянки;

V_{oi} – інтерес власника (вартість його прав) у ринковій вартості ділянки, що передається в оренду²;

V_{lm} – ринкова вартість земельної ділянки;

NOI_o – чистий операційний дохід власника від плати за землю, визначеної договором;

r_1 – ставка капіталізації для землі;

V^n – поточна вартість реверсії (вартість грошей, що репрезентують ціну ділянки, приведену до часу її повернення власникові).

Крім додаткового доходу орендаря, можливим джерелом привабливості права оренди є позитивна різниця між поточною ринковою дохідністю землі та альтернативними галузями інвестування вільного капіталу.

Цей метод прийнятний у випадку, коли для дисконтування додаткового доходу орендаря не вистачає ринкових даних – наприклад, коли певні сегменти локальних ринків сільськогосподарської нерухомості будуть представлені переважно договорами продажів, а не оренди. Тоді різниця ринкової вартості ділянки та вартості прав власника при передачі її в оренду (користування) на задалегідь визначених умовах, репрезентуватиме ринкову привабливість права орендаря на її використання.

Розглянуті вище методологія й методичні інструменти визначення вартості часткових прав на землю мають вагоме прикладне значення. Зокрема, зіставлення факторного внеску землі (загального рентного доходу) та домінуючого в оточенні рівня платежів за

землю здатне виступити прийнятним індикатором земельного ринку й ефективності землекористування.

Наприклад, оскільки монопольна влада визначається здатністю підприємства (сегмента конкуруючих господарств) впливати на ціну залучення землі, вона може бути відображена *нормою додаткового доходу користувача від землі* (інтерпретований коефіцієнт Дж. Бейна):

$$r_{pl} = \frac{R_i - R_n}{C_1}, \quad (7)$$

де R_i – умовний факторний (рентний) дохід господарства від землі (розрахований на основі його індивідуальних виробничих можливостей);

R_n – нормальний для конкуруючих на локальному ринку господарств рівень факторного доходу землі (земельна рента);

C_1 – власні витрати господарства на залучення землі.

Якщо локальний ринок землі конкурентний, то додатковий дохід користувача від землі відсутній, оскільки внесок землі для окремого господарства відповідатиме нормальному для оточення рівню. Даний показник відображає ринкову владу домінуючої фірми (одержання нею додаткового доходу від землі на окремому локальному ринку).

Якщо додатковий дохід від землі перевищує конкурентний рівень, то для даного виробника привабливим капіталовкладенням є інвестиції в її залучення у формі оренди. Від'ємне значення даного показника свідчить про неефективне (з ринкових позицій) використання землі виробником, або про наявність стимулів до зміни умов угоди чи купівлі права власності на землю.

Інтерпретований для ринку землі *коефіцієнт Тобіна* може бути розрахований як співвідношення споживчої вартості землекористування (визначеної індивідуальними показниками дохідності використання землі) та ринкової вартості його формування:

$$q = \frac{V_{lu}}{C_f}, \quad (8)$$

де V_{lu} – вартість землі для даного підприємства (визначена його показниками господарювання);

¹ Разом із тим, протилежний напрям розрахунку недопустимий. Тобто, ринкова вартість ділянки не може виводитися з індивідуальних (неринкових) показників її дохідності для власника та користувача.

² Включає вартість права на одержання доходу від передачі ділянки в оренду та права її повернення після закінчення строку дії договору.

C_f – витрати на придбання прав на землю за поточними ринковими цінами.

Зміст цього коефіцієнта відображає рівень специфічності землі – її вартість для даного підприємства може перевищувати ринкову. Якщо підприємство одержує додатковий дохід від землі (за рахунок доданої продуктивності, досягнутої здійсненими поліпшеннями, або за рахунок вдалого арбітражу, що уможливить укладання договорів залучення землі за цінами, нижчими за ринкові), індивідуальна цінність землекористування перевищуватиме ринковий рівень витрат на його формування. Це вірно й для підприємства, яке очікує на одержання додаткового доходу від землі в майбутньому.

За даних умов коефіцієнт перевищуватиме одиницю, а абсолютне значення такого перевищення (після вирахування відповідних трансакційних витрат) можна розглядати як відображення потенціалу розширення землекористування підприємства. Значення показника, близьке до одиниці, свідчатиме про стійкий статус підприємства як конкуруючого аутсайдера, а його рівень, нижчий за одиницю, сигналізує про необхідність скорочення його землекористування або про ризику вибуття з ринку землі.

Використання індексу Тобіна як індикатора ринкового статусу підприємства базується на припущенні, що на конкурентному ринку землі одержання додаткового доходу від неї обмежується економічною активністю конкурентів. Якщо локальний ринок з якихось причин характеризується низьким рівнем конкуренції землекористувачів, додатковий дохід окремого підприємства може стосуватися порівняно довгострокової перспективи, а його високий рівень відображатиме індивідуальні переваги в комбінуванні факторів сільськогосподарського виробництва.

Підприємець не обов'язково розширюватиме площу землекористування при значенні вказаного коефіцієнта, вищого за одиницю. Мотивами утримання від такого кроку може бути доцільність максимізації доходу від землі в короткостроковій перспективі для залучення додаткових одиниць капіталу (при зростаючій віддачі його додаткового

залучення), зростання негативного впливу агентської проблеми, стійка динаміка підвищення ринкової ціни залучення землі, невизначеність державної політики тощо.

І навпаки – значення коефіцієнта, нижче за одиницю, може свідчити також про поточну тенденцію до зростання ринкового рівня дохідності землі, на яке підприємство не встигло відреагувати ефективною рекомбінацією виробничих факторів. Тому прийняття конкретного рішення про розширення (скорочення) площі землекористування вимагає аналізу локального ринку землі на предмет визначення нормальних показників її дохідності.

При однаковому рівні знань підприємців-виробників, інформованості та доступності засобів виробництва, а також при порівняльній родючості ґрунтів, площі землекористування конкуруючих підприємств однієї підгалузі мали б наближатися до уніфікованих показників. Відповідаючи ознакам конкуренції, такі умови мали б характеризуватися ще й тим, що всі зазначені підприємства платять ціну землі на рівні її нормального факторного внеску.

У свою чергу кількість потенційних конкурентів зумовлена наявністю на галузевому ринку носіїв підприємницького ресурсу, що репрезентує готовність до понесення ризику комбінування ресурсів при здійсненні авансових платежів їх власникам, чисельністю носіїв технологічних знань і досвіду щодо використання землі, організації виробництва та збуту продукції, залучення виробничих ресурсів тощо. Суттєвим її чинником є рівень технології використання землі, що переважає на локальному ринку та його відповідність найвищому можливому рівню.

Відтак, природи кількості однорідного фактора мають однакову ефективність, рівень якої не залежить від масштабу виробництва. Тобто, теоретично існує ринкова вартість землі, зміна якої не залежить від входження на ринок нового підприємства або концентрації земельної власності. Якщо абстрагуватися від трансакційних витрат на формування землекористування, його площа не впливає на рівень ринкової вартості землі. Причиною є те, що нормальні показники

господарювання (і, відповідно, дохідності землі) здатен забезпечити кожен товаровиробник, присутній в галузі (тому він у ній і присутній). Всі індивідуальні та ринкові показники використання землі взаємозв'язані, тому підприємство з рівнем урожайності, нижчим за нормальний, залишається в галузі, оскільки має інші переваги (доступ до привабливіших ринків збуту продукції, порівняно дешевих ресурсів, інформації про стан ринків і майбутні рішення щодо їх регулювання тощо).

Що ж до площі землекористування окремого виробника, то її можна розширювати доти, поки розрахований за його індивідуальними показниками господарювання факторний дохід землі, забезпечений фіксованою кількістю праці та капіталу, не зрівняється з ринковим рівнем ціни її залучення.

Подальше розширення землекористування спричинить падіння внеску землі до рівня, нижчого за нормальний. За таких умов факторного доходу від землі не вистачатиме на сплату ринкової ціни її залучення, що може призвести до скорочення землекористування підприємства аж до його вибуття з локального ринку сільськогосподарських угідь.

Оптимальним (стосовно відповідності площі залучених угідь та існуючого рівня забезпечення підприємства капіталом і робочою силою) слід вважати землекористування, при якому індивідуальні для даного підприємства показники факторного внеску землі (земельної ренти) дорівнюють ринковій ціні її залучення. За наявності додаткового доходу від землі та відповідного обсягу її пропозиції, підприємство може розширювати власне землекористування, а факторний внесок землі, нижчий за ринкову ціну її залучення, свідчить про необхідність скорочення землекористування (або вжиття заходів щодо підвищення його ефективності).

Отже, нормативно-правові акти, якими держава втручається в перерозподіл земельної ренти, мають неоднозначні економічні наслідки. Це може стосуватися, зокрема, постанови Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2011 року № 1185, яка передбачає, що показники нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, проведеної станом на 1 липня 1995 року, за-

стосовуються із коефіцієнтом 1,756. Вона означає вольове збільшення бази розрахунку мінімальної орендної плати за земельні ділянки, призначені для ведення товарного сільськогосподарського виробництва (визначеної Указом Президента України від 19.08.2008 р. № 725).

Для виробників (передусім малих і середніх), індивідуальні показники земельної ренти яких відповідали ринковому рівню орендної плати, воно свідчить про необхідність рекомбінації виробничих факторів у надзвичайному режимі (аж до виходу з галузі). Безумовно, це крок до послаблення конкуренції та опосередкована преференція розпорядникам великих партій капіталу (насамперед, вертикально-інтегрованим структурам).

Для виробника, який забезпечував плату на попередньо встановленому мінімальному рівні, економлячи на факторному внеску землі, проявляється ефект «боргової пастки» – витрати на землю, які фігурували в його економічних розрахунках, зростають майже вдвічі, відповідно обмежуючи прибуток від господарської діяльності. Тобто, щонайменше частина очікуваного прибутку переводиться в статус необхідних витрат.

Із цього погляду пропонується проектом Закону України «Про ринок земель» заборона сільгосппідприємствам набувати землю у власність виступає додатковим обмеженням можливостей ефективного комбінування ними повного та часткових прав на землю.

За таких умов під питанням залишаються фінансова привабливість права оренди як нематеріального активу сільгосппідприємств і перспективи його використання як об'єкта застави. Це переводить створення державного Земельного банку в розряд ще ризикованіших проектів¹.

За будь-яких умов вичерпується додаткове джерело накопичення основного капіталу товаровиробниками, які забезпечують факторний внесок землі, що перевищує його нормальний рівень.

Викладене показує, що відмова держави від вольового втручання в цінові показники ринку землі (зокрема, її оренди) та невипра-

¹ Заяць В.М. Земельний банк – проблеми реалізації проекту / В.М. Заяць // Ринок землі. – 2002. – № 2. – С. 28-34.

вданих обмежень його ліквідності є першим кроком до зростання фінансової привабливості часткових прав на землю, їх викорис-

тання як нематеріального активу підприємств-товаровиробників сільськогосподарської продукції¹.

Взаємозалежна подільність факторного внеску землі (земельної ренти) та права власності на землю розглядається як методологічна основа індикаторів земельного ринку та методичних підходів до оцінки часткових прав, визначення політики держави щодо забезпечення інституційних передумов економічної конкуренції на ринку сільськогосподарських земель.

Взаимозависимая делимость факторного вноса земли (земельной ренты) и прав на землю рассматривается как методологическая основа индикаторов земельного рынка и методических подходов к оценке частичных прав, определения политики государства относительно обеспечения институциональных предпосылок экономической конкуренции на рынке сельскохозяйственных земель.

The interdependence of factorial investment of land (land rent) and land use rights is regarded as methodological basis for land market indicators and methodical approaches towards evaluation of partial rights, and for the choice of state policy for institutional support of economic competitiveness at the agrarian market.

*

О.В. БЕЗСМЕРТНА, кандидат економічних наук, доцент
Вінницький національний технічний університет
Н.М. ТАРАСЮК, здобувач
Вінницький національний аграрний університет

Вплив рівня концентрації та спеціалізації на ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах

Реформування агропромислового сектору економіки України не позначилося позитивними змінами. Змінилась як структура, так і обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. У Вінницькій області, зокрема, починаючи з кінця 90-х років, основним виробником молока та молочних продуктів стає приватний сектор. Унаслідок цього погіршилась якість молока, неврегульованою стала цінова політика, продуктивність сировинних зон спадає. А потужностей діючих сільськогосподарських підприємств, частка яких ледве сягає 20%, не вистачає для утримання на належному рівні показників ефективності функціонування як молокопереробного підкомплексу, так і сільськогосподарської галузі в цілому.

З огляду на вищевикладене виникає необхідність проведення наукових досліджень

щодо сучасних особливостей функціонування сільськогосподарських підприємств із виробництва молока та молочної продукції, а також факторів підвищення ефективності діяльності цих підприємств. Як показує практика передових підприємств Вінницької області, серед таких факторів важливими слід виділити потенціал концентрації та спеціалізації.

Питанням розвитку молочного скотарства й виробництва молока, теоретичним і практичним аспектам концентрації та спеціалізації присвячено ряд наукових праць. Серед них наукові розробки таких вчених економістів-аграрників, як П.Т. Саблук, В.І. Бойко, В.Я. Месель-Веселяк, В.К. Збарський, В.І. Мацибора, В.Г. Андрійчук, Р.А. Іванух, О.А. Козак² та ін. Разом із тим потребують подальшого дослідження пи-

¹ Заяць В.М. Економіко-інституційний аналіз ринку оренди сільськогосподарських земель в Україні / В.М. Заяць // Інституціональні засади трансформації в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукр. конгр. вчених економістів-аграрників (Київ, 20-21 черв. 2011 р.) / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 495-500.

² Саблук П.Т. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні / П.Т. Саблук, В.І. Бойко. – Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.; Месель-Веселяк В.Я. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – №3. – С. 13; Економіка сільського господарства: навч. посіб. / В.К. Збарський, В.І. Мацибора, А.А. Чалий та ін. – К.: Каравела, 2009. – 264 с.; Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.; Козак О.А. Розвиток ринку молока та молочної продукції регіону / О.А. Козак // Агроінком. – 2005. – №3-4. – С. 88-90.

вданих обмежень його ліквідності є першим кроком до зростання фінансової привабливості часткових прав на землю, їх викорис-

тання як нематеріального активу підприємств-товаровиробників сільськогосподарської продукції¹.

Взаємозалежна подільність факторного внеску землі (земельної ренти) та права власності на землю розглядається як методологічна основа індикаторів земельного ринку та методичних підходів до оцінки часткових прав, визначення політики держави щодо забезпечення інституційних передумов економічної конкуренції на ринку сільськогосподарських земель.

Взаимозависимая делимость факторного вноса земли (земельной ренты) и прав на землю рассматривается как методологическая основа индикаторов земельного рынка и методических подходов к оценке частичных прав, определения политики государства относительно обеспечения институциональных предпосылок экономической конкуренции на рынке сельскохозяйственных земель.

The interdependence of factorial investment of land (land rent) and land use rights is regarded as methodological basis for land market indicators and methodical approaches towards evaluation of partial rights, and for the choice of state policy for institutional support of economic competitiveness at the agrarian market.

*

О.В. БЕЗСМЕРТНА, кандидат економічних наук, доцент
Вінницький національний технічний університет
Н.М. ТАРАСЮК, здобувач
Вінницький національний аграрний університет

Вплив рівня концентрації та спеціалізації на ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах

Реформування агропромислового сектору економіки України не позначилося позитивними змінами. Змінилась як структура, так і обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. У Вінницькій області, зокрема, починаючи з кінця 90-х років, основним виробником молока та молочних продуктів стає приватний сектор. Унаслідок цього погіршилась якість молока, неврегульованою стала цінова політика, продуктивність сировинних зон спадає. А потужностей діючих сільськогосподарських підприємств, частка яких ледве сягає 20%, не вистачає для утримання на належному рівні показників ефективності функціонування як молокопереробного підкомплексу, так і сільськогосподарської галузі в цілому.

З огляду на вищевикладене виникає необхідність проведення наукових досліджень

щодо сучасних особливостей функціонування сільськогосподарських підприємств із виробництва молока та молочної продукції, а також факторів підвищення ефективності діяльності цих підприємств. Як показує практика передових підприємств Вінницької області, серед таких факторів важливими слід виділити потенціал концентрації та спеціалізації.

Питанням розвитку молочного скотарства й виробництва молока, теоретичним і практичним аспектам концентрації та спеціалізації присвячено ряд наукових праць. Серед них наукові розробки таких вчених економістів-аграрників, як П.Т. Саблук, В.І. Бойко, В.Я. Месель-Веселяк, В.К. Збарський, В.І. Мацибора, В.Г. Андрійчук, Р.А. Іванух, О.А. Козак² та ін. Разом із тим потребують подальшого дослідження пи-

¹ Заяць В.М. Економіко-інституційний аналіз ринку оренди сільськогосподарських земель в Україні / В.М. Заяць // Інституціональні засади трансформації в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукр. конгр. вчених економістів-аграрників (Київ, 20-21 черв. 2011 р.) / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 495-500.

² Саблук П.Т. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні / П.Т. Саблук, В.І. Бойко. – Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.; Месель-Веселяк В.Я. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2008. – №3. – С. 13; Економіка сільського господарства: навч. посіб. / В.К. Збарський, В.І. Мацибора, А.А. Чалий та ін. – К.: Каравела, 2009. – 264 с.; Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.; Козак О.А. Розвиток ринку молока та молочної продукції регіону / О.А. Козак // Агроінком. – 2005. – №3-4. – С. 88-90.

тання щодо підвищення ефективності діяльності виробників молока на регіональному рівні за рахунок посилення концентрації та спеціалізації.

Зміни, які відбуваються в молокопродуктовому підкомплексі, вимагають від практиків і теоретиків розробляти нові стратегії, націлені на відродження галузі. Оскільки вкрай кризовим є становище сільськогосподарських виробників, то постає необхідність поглибленого вивчення рівня ефективності виробництва молока саме цими підприємствами з урахуванням регіональних особливостей концентрації та спеціалізації. Залишаються недостатньо вивченими окремі показники економічної ефективності виробництва молока в розрізі груп сільськогосподарських підприємств Вінницької області.

Мета статті – визначити рівень ефективності виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами залежно від особливостей концентрації та спеціалізації.

Формування умов ефективного виробництва молока і молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами у Вінницькій області є нині актуальним питанням та потребує науково-практичного вирішення. Особливої уваги заслуговує дослідження впливу рівня концентрації та спеціалізації на результативність діяльності цих підприємств.

Спеціалізація виробництва – це форма суспільного поділу праці, що виражається в поділі старих і формуванні нових галузей виробництва. У сільськогосподарському виробництві виділяються вузькоспеціалізовані (одногалузеві), з поглибленою спеціалізацією (з обмеженою кількістю галузей) і багатогалузеві підприємства.

У нерозривній єдності зі спеціалізацією знаходиться концентрація виробництва. Концентрація – це процес зосередження виробництва. До її форм належать розширення діючих підприємств, реконструкція, модернізація, будівництво нових виробничих об'єднань.

Спеціалізація і концентрація виробництва у сільському господарстві найбільше розвивалася у 60-70-х роках минулого століття. Проте надмірна концентрація виробництва, недостатня забезпеченість кормами, значні труднощі утримання великої кількості тва-

рин у відповідних санітарних умовах та інші чинники змусили переглянути концепцію розвитку спеціалізації і концентрації виробництва. У 80-х роках перестали працювати пункти для відгодівлі великої рогатої худоби при цукрових заводах, а також ті, які працювали на основі міжгосподарської кооперації. Було ліквідовано відгодівлю тварин на великих ското- і свиновідгодівельних комплексах. А 90-ті роки характеризуються значними деформаціями в агропромисловому комплексі. Реформування колгоспів і радгоспів, державних сільськогосподарських підприємств призвело до значного скорочення виробництва комбікормів, повне припинення роботи усіх вузькоспеціалізованих господарств по виробництву яловичини, свинини, м'яса птиці та інших видів продукції тваринництва. Однак у складних економічних умовах залишилися працювати птахофабрики, тепличні комбінати й овочеві фабрики¹.

Таким чином, за сучасних умов господарювання політику управління сільськогосподарським виробництвом слід постійно коригувати, зокрема за новими підходами необхідно будувати стратегію спеціалізації та концентрації у молочному скотарстві.

У Вінницькій області можна виділити найбільші сировинні зони, які виробляють переважну кількість молока. Це Крижопільський (10,6% від валового виробництва молока в області), Козятинський (9,1%), Ямпільський (8,5%) райони. Дещо менше молока одержують у Томашпільському (6,7%), Калинівському (6,3%), Тростянецькому (6,3%), Гайсинському (6,2%) районах. Тобто, найбільше сировини у Вінницькій області дає її південна, а далі – північна частини.

Проаналізуємо як рівень концентрації впливає на ефективність виробництва молока в області, використавши метод групування сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні із застосуванням комбінаційного методу, за яким зведення даних здійснюється за двома або більше ознаками.

Для виявлення впливу рівня концентрації на ефективність виробництва молока у Вінницькій області спочатку проведемо групу-

¹ Іванух Р.А. Аграрна економіка і ринок / Р.А. Іванух, С.Л. Дусановський, С.М. Білан. – Тернопіль: «Збруч», 2003. – 306 с.

вання сільськогосподарських підприємств за обсягами виробленого молока (табл. 1). При цьому показниками ефективності оберемо рівень рентабельності, середньорічний удій

на корову, обсяг виробництва молока на 100 га сільськогосподарських угідь, на одне підприємство, собівартість 1 т реалізованого молока, ціну реалізації 1 т молока.

1. Групування сільськогосподарських підприємств усіх форм власності Вінницької області за обсягами виробленого молока у 2010 р.¹

Групи с.-г. підприємств із різним рівнем валового виробництва молока, т	Кількість с.-г. підприємств у групі	Валове виробництво молока, т	Рівень рентабельності (+), збитковості (-), %	Середньорічний удій на корову, кг	Вироблено молока на 100 га с.-г. угідь, т	Вироблено молока на підприємство, т	Собівартість 1 т реалізованого молока, грн	Ціна реалізації 1 т молока, грн
1 група (0-3278,7)	23	822,9	5,0	2798,2	3,51	167,6	2094,1	2142,4
2 група (3278,7-6557,3)	72	4670,0	24,8	3538,6	14,5	771,4	2175,1	2692,6
3 група (6557,3-9835,9)	41	7702,2	23,0	4643,4	22,3	1139,1	2370,2	2872,6
4 група (9835,9-13114,6)	25	11637,6	37,9	5311,0	29,0	2921,7	2109,8	2835,8
Усього і в середньому по області	161	4580,8	24,6	4137	12,9	768,2	2225,0	2772,3

Оскільки основними ознаками групування обрано кількісні показники, то ряди розподілу одиниць сукупності за даними ознаками є варіаційними рядами. При цьому застосовуємо інтервальне групування, де значення варіант – конкретних значень груповальної ознаки – подано у вигляді інтервалів. У межах кожного інтервалу всі значення ознаки належать до однієї певної групи. Враховуючи значення показників групування сільськогосподарських підприємств Вінницької області та їхнє відхилення від середніх значень, здійснимо поділ підприємств на чотири групи.

Для побудови інтервального групування визначимо величину інтервалу за такою формулою:

$$i = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{K}, \quad (1)$$

де i – величина інтервалу; K – кількість груп; $X_{\max}$, $X_{\min}$ – відповідно максимальне і мінімальне значення даних.

Розрахунки, зроблені в таблиці 1, показують про наявність зв'язку між рівнем концентрації виробництва та рівнем економічної ефективності виробництва молока. Так, у сільськогосподарських підприємствах, які виробляють багато молока (3 і 4 групи підприємств), найвища продуктивність корів,

краще використовуються сільськогосподарські угіддя, нижча собівартість 1 т молока, вища ціна й рентабельність. Окремо слід звернути увагу на зміну собівартості реалізованого молока, а саме на те, що лише за умови виробництва не менше 9835,9 т молока (4 група) починають знижуватися постійні витрати і собівартість продукції. Відповідно є резерв для зниження ціни реалізації й одержання більшої вигоди від продажу молока, що виражається показником рівня рентабельності.

Розрахунки підтверджують думку про недоцільність штучного роздрібнювання молочного виробництва на невеликі господарства, а також про те, що концентрація виробництва у науково обґрунтованих розмірах значно впливає на підвищення економічної ефективності виробництва молока. Однак лише незначна кількість сільськогосподарських підприємств Вінницької області використовує цей потенціал.

Досвід розвинутих зарубіжних країн підтверджує, що поряд із концентрацією на ефективність виробництва молока суттєво позитивно впливає його спеціалізація. Для визначення взаємозв'язку спеціалізації та інших показників економічної ефективності проведемо групування сільськогосподарсь-

¹ Статистичний щорічник Вінниччини за 2010 р.: Стат. зб. – Вінниця: Головне управління статистики у Вінницькій області, 2011. – 650 с.

ких підприємств Вінницької області за рівнем спеціалізації, який визначимо у вигляді питомої ваги доходу, одержаного від реалі-

зації молока, у загальному обсязі товарної продукції (табл. 2).

2. Групування сільськогосподарських підприємств усіх форм власності Вінницької області за рівнем спеціалізації виробництва молока у 2010 р.

Групи с.-г. підприємств за рівнем спеціалізації	Кількість с.-г. підприємств у групі	Рівень спеціалізації, %	Середньорічний удій на корову, кг	Вироблено молока на 100 га с.-г. угідь, т	Витрати на 1 т молока, грн	Рентабельність виробництва молока, %
1 група (0-5%)	23	2	2707,9	5,21	1882,5	4,9
2 група (5-10%)	71	8	3837,9	12,95	1878	27,1
3 група (10-15%)	43	13	4536,2	22,96	1931,6	24,5
4 група (15-20%)	24	20	5220,5	28,91	2090,8	29,9
Усього і в середньому по області	161	8	4137	12,95	1952,1	24,6

Отже, за допомогою методу аналітичних групувань визначено вплив рівня спеціалізації виробництва молока на його ефективність. З даних таблиці видно, що питома вага грошових надходжень від реалізації молока в структурі товарної продукції четвертої групи сільськогосподарських підприємств на 18 % вища проти першої групи, що говорить про підвищення рівня спеціалізації виробництва молока і розвиток рівня концентрації виробництва. Як результат, поліпшуються показники ефективності виробництва молока. Проте рівень спеціалізації, який не перевищує 20%, вважається незначним, тому сільськогосподарським підприємствам доречно рекомендувати подальше його зростання.

Дані таблиці також показують, що з переходом від першої до четвертої групи сільськогосподарських підприємств зростає се-

редньорічний удій на корову, краще використовуються сільськогосподарські угіддя, підвищується рівень рентабельності. Стосовно витрат на 1 т молока, то за незначного рівня спеціалізації вони мають зростаючу тенденцію і негативно впливають на рівень ефективності виробництва молока у Вінницькій області. Тому можна зробити висновки про те, що весь технологічний ланцюг «виробництво – переробка – збут» буде ефективнішим при створенні великих підприємств, які займатимуться виробництвом молока (середні й малі є неприбутковими).

Узагальнюючим показником економічної ефективності виробництва залишається рентабельність. З метою детальнішого аналізу факторів, що вплинули на підвищення рентабельності виробництва молока, проведемо групування підприємств області за цим показником (табл. 3).

3. Економічна ефективність виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами Вінницької області за рівнем рентабельності у 2010 р.

Групи с.-г. підприємств із різним рівнем рентабельності, збитковості, %	Кількість с.-г. підприємств у групі	Рівень рентабельності (+), збитковості (-), %	Середньорічний удій на корову, кг	Вироблено молока на 100 га с.-г. угідь, т	Вироблено молока на господарство, т	Собівартість 1 т реалізованого молока, грн	Ціна реалізації 1 т молока, грн
1 група (-28,1-(-4,3))	2	-17,1	2127	3,5	118,6	2893,7	2327,1
2 група (-4,3-19,6)	73	10,5	3461,6	10,1	906,9	2198,7	2433,7
3 група (19,6-43,5)	67	31	4141,1	18,9	823,0	2074,7	2715,2
4 група (43,5-67,3)	19	55,8	4496,5	22,3	1368,5	1728,0	2683,3
Усього і в середньому по області	161	24,6	4137	12,9	768,2	2225,0	2772,3

Розрахунки, наведені у таблиці 3, підтвердили, що рентабельність виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами Вінницької області у 2010 році прямо пропорційно залежить від продуктивності корів, ефективності використання сільськогосподарських угідь, ціни реалізації молока. Однак незважаючи на те, що молоко та молочні продукти можна віднести до нееластичного товару, при надмірному підвищенні реалізаційних цін на молоко рівень рентабельності знижатиметься. Підприємства четвертої групи врахували цей аспект, знизили ціну реалізації лише на 1,2% і забезпечили збільшення показника рентабельності на 24,8% порівняно із господарствами третьої групи. Звісно, зниження реалізаційної ціни є обґрунтованим лише за умови економії на витратах. Дійсно, від першої до четвертої групи сільськогосподарських підприємств спостерігається зменшення собівартості 1 т реалізованого молока, що позитивно позначилося на рівні показника рентабельності.

Отже, зміни, які відбулися в агропромисловому комплексі України і Вінницької області зокрема, особливо негативно вплинули на рівень ефективності діяльності сільсько-

господарських підприємств, у т.ч. з виробництва молока. Наведені вище результати досліджень дають підстави стверджувати, що важливою умовою ефективного виробництва молока і молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами у Вінницькій області є посилення рівня концентрації та спеціалізації.

Щодо концентрації, то найбільше сировини в регіоні дає її південна й північна частини. При цьому в сільськогосподарських підприємствах цих районів вища продуктивність корів, сільськогосподарських угідь, нижча собівартість 1 т молока, вищий рівень рентабельності. Тобто економічно невигідним є поділ молочного виробництва на відокремлені господарства.

Концентрація виробництва молока, як було виявлено, нерозривно пов'язана із рівнем спеціалізації. У Вінницькій області цей рівень є незначним (не більше 20%), однак при наближенні сільськогосподарських підприємств до цієї величини поліпшуються показники ефективності виробництва молока. Тому зроблено висновок про доцільність подальшого зростання рівня спеціалізації.

Досліджено рівень концентрації та спеціалізації виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами Вінницької області, проведено групування цих підприємств та визначено економічну ефективність виробництва молока за рівнем рентабельності.

Исследован уровень концентрации и специализации производства молока сельхозпредприятиями Винницкой области, проведено группирование этих предприятий и определена экономическая эффективность производства молока в зависимости от уровня рентабельности.

The level of concentration and specialization of milk production by agricultural enterprises of Vinnitsa region is investigated, the enterprises are grouped due to several parameters and the economic profitability of milk production is defined.

*

О.О. МИТЧЕНОК, кандидат економічних наук
Науково-дослідний інститут „Укразропромпродуктивність”

Розвиток альтернативної енергетики як механізм соціально-економічного зростання країни

Відновлювальна енергетика є ключовим елементом для попередження змін клімату, ефективним засобом підвищення енергетичної безпеки, а в умовах України – механізмом поліпшення фінансового стану місцевих громад і збільшення доходів сільського

населення, залученого до розвитку відновлювальних джерел енергії.

«Розгортання відновлювальної енергетики може бути важливим чинником регіонального економічного розвитку, особливо в сільських територіях та на узбережжях,

Розрахунки, наведені у таблиці 3, підтвердили, що рентабельність виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами Вінницької області у 2010 році прямо пропорційно залежить від продуктивності корів, ефективності використання сільськогосподарських угідь, ціни реалізації молока. Однак незважаючи на те, що молоко та молочні продукти можна віднести до нееластичного товару, при надмірному підвищенні реалізаційних цін на молоко рівень рентабельності знижатиметься. Підприємства четвертої групи врахували цей аспект, знизили ціну реалізації лише на 1,2% і забезпечили збільшення показника рентабельності на 24,8% порівняно із господарствами третьої групи. Звісно, зниження реалізаційної ціни є обґрунтованим лише за умови економії на витратах. Дійсно, від першої до четвертої групи сільськогосподарських підприємств спостерігається зменшення собівартості 1 т реалізованого молока, що позитивно позначилося на рівні показника рентабельності.

Отже, зміни, які відбулися в агропромисловому комплексі України і Вінницької області зокрема, особливо негативно вплинули на рівень ефективності діяльності сільсько-

господарських підприємств, у т.ч. з виробництва молока. Наведені вище результати досліджень дають підстави стверджувати, що важливою умовою ефективного виробництва молока і молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами у Вінницькій області є посилення рівня концентрації та спеціалізації.

Щодо концентрації, то найбільше сировини в регіоні дає її південна й північна частини. При цьому в сільськогосподарських підприємствах цих районів вища продуктивність корів, сільськогосподарських угідь, нижча собівартість 1 т молока, вищий рівень рентабельності. Тобто економічно невигідним є поділ молочного виробництва на відокремлені господарства.

Концентрація виробництва молока, як було виявлено, нерозривно пов'язана із рівнем спеціалізації. У Вінницькій області цей рівень є незначним (не більше 20%), однак при наближенні сільськогосподарських підприємств до цієї величини поліпшуються показники ефективності виробництва молока. Тому зроблено висновок про доцільність подальшого зростання рівня спеціалізації.

Досліджено рівень концентрації та спеціалізації виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами Вінницької області, проведено групування цих підприємств та визначено економічну ефективність виробництва молока за рівнем рентабельності.

Исследован уровень концентрации и специализации производства молока сельхозпредприятиями Винницкой области, проведено группирование этих предприятий и определена экономическая эффективность производства молока в зависимости от уровня рентабельности.

The level of concentration and specialization of milk production by agricultural enterprises of Vinnitsa region is investigated, the enterprises are grouped due to several parameters and the economic profitability of milk production is defined.

*

О.О. МИТЧЕНОК, кандидат економічних наук
Науково-дослідний інститут „Укразропромпродуктивність”

Розвиток альтернативної енергетики як механізм соціально-економічного зростання країни

Відновлювальна енергетика є ключовим елементом для попередження змін клімату, ефективним засобом підвищення енергетичної безпеки, а в умовах України – механізмом поліпшення фінансового стану місцевих громад і збільшення доходів сільського

населення, залученого до розвитку відновлювальних джерел енергії.

«Розгортання відновлювальної енергетики може бути важливим чинником регіонального економічного розвитку, особливо в сільських територіях та на узбережжях,

островах. Місцеві й регіональні власті повинні розглядати інвестиції у відновлювальну енергетику як стратегічні інвестиції за забезпечення зайнятості та регіонального розвитку»¹.

Питанням розвитку альтернативної енергетики присвячені праці вітчизняних учених В. Меселя-Веселяка, В. Долинського, В. Дубровіна, Є. Лебедева, О. Шептицького й інших.

Метою статті є визначення поточного стану та перспектив розвитку відновлювальної енергетики в ЄС і Україні, визначення впливу сектору на рівень зайнятості та економічне зростання, формування механізмів стимулювання розвитку відновлювальної енергетики.

За оцінками Міжнародного енергетичного агентства (далі – МЕА), використання новітніх відновлювальних джерел енергії (в т.ч. гідро-, вітро-, сонячна енергія, енергія біомаси) потроїться з 2008 по 2035 роки, їхня частка в енергетичному попиті зросте з 7 до 14% (частка атомної енергетики – з 6-ти й лише до 8%)².

В ЄС за 1997-2006 роки щорічне збільшення виробництва електроенергії з відновлювальних джерел (без урахування гідроенергетики) становило 19% і досягло 169,12 ГВт. Виробництво рідкого біопалива зросло в ЄС у середньому на 33% щороку, з 0,41 млн т нафтового еквіваленту (далі – Мтоє)³ у 1997 році до 5,38 Мтоє у 2006-му. В структурі біопалива 72% займає біодизель, 16% – біоетанол. В Іспанії, Швеції, Фінляндії, Угорщині, Нідерландах провідне місце посідає біоетанол, в інших країнах ЄС – біодизель. Активному зростанню зазначеного сектору сприяло прийняття у 2003 році Директиви з біопалива, яка посилила політику підтримки сектору.

У секторі опалення середньорічне збільшення відновлювальних джерел становило 2%. Головним джерелом опалення є біомаса, яка забезпечує 96% генерування тепла (55,8

Мтоє). На відміну від сектору біопалива та електроенергії, опалення до цього часу не мало чіткої бази підтримки ні на загальноєвропейському, ні на національному рівнях⁴.

Найбільший внесок у досягненні поставленої мети (20% відновлювальних джерел в енергетичному балансі 2020 р.) здійснить сектор електроенергетики – передбачається, що 34,6% загального попиту на електроенергію забезпечать відновлювальні джерела. Таке зростання неодмінно впливатиме на обсяги імпорту електроенергії з третіх країн, у т.ч. й із України.

Важливим сектором буде також опалення, в якому частка відновлювальних джерел досягне у 2020 році 21,7%.

МЕА вважає, що сектор біопального як ключовий щодо зниження викидів CO₂ може збільшити виробництво без загрози продовольчій безпеці з 55 Мтоє нині до 750 Мтоє в 2050 році, що означатиме світове зростання частки біопального в транспортному пальному з 2% нині до 27% у 2050 році⁵.

Для досягнення глобальної мети щодо стабілізації викидів газу на рівні 450 частин на мільйон CO₂ еквівалента у світі необхідно інвестувати 10 трлн дол. США за 2010-2030 роки, що становитиме 0,5% світового ВВП у 2020 році з підвищенням до 1,1% ВВП у 2030-му. Водночас економія пального в індустрії, на транспорті та в будівництві становитиме 8,6 трлн дол. США, що майже відповідає потребам в інвестуванні в цей сектор. МАЕ зазначає, що затримка на 1 рік із впровадженням відновлювальних технологій потребуватиме додаткових щорічних інвестицій на рівні \$500 млрд⁶.

Незважаючи на потребу значної підтримки сектору відновлювальної енергетики, до цього часу її обсяги значно поступалися підтримці споживання викопних палив. МЕА оцінило субсидування викопного палива на рівні 312 млрд у 2005 році. З цієї суми 126 млрд – субсидування нафтопродуктів, 85 – природного газу, 95 – електроенергії, 6 млрд – вугілля⁷. Водночас, сукупна світова підтримки «зеленої» енергетики і біопалив-

¹ Review of European and National financing of renewable energy in accordance with Article 23 (7) of Directive 2009/28/EC.

² www.iea.org.

³ 1 t diesel = 1.01 toe; 1 m3 diesel = 0.98 toe; 1 t petrol = 1.05 toe; 1 m3 petrol = 0.86 toe; 1 t biodiesel = 0.86 toe; 1 m3 biodiesel = 0.78 toe; 1 t bioethanol = 0.64 toe; 1 m3 bioethanol = 0.51 toe; 1 MWh = 0.086 toe (1 toe = 11360.0 KWh); at thermal power plant, 1 MWh generated with 0.22 toe fuel or 0.39 MWh with 0.086 toe.

⁴ ec.europa.eu/energy/renewables/studies/doc/renewables/2009_employ_res_report.pdf.

⁵ www.iae.org.

⁶ iea.org/press/pressdetail.asp.

⁷ www.worldenergyoutlook.org.subsidies.asp.

них програм становила 57 млрд дол. у 2009 році¹.

Для ЄС (15) останні цифри показували € 21,7 млрд субсидій виробникам традиційних палив порівняно з € 5,3 млрд для відновлювальної енергетики².

У 2009 році Європейський Парламент та Рада Європи прийняли Директиву 2009/28/ЕС, яка встановила для кожної країни ЄС мету збільшити споживання відновлювальної енергії з доведенням її частки в загальному енергетичному балансі ЄС до 20% у 2020 році.

Для забезпечення реалізації поставленої мети Європейська комісія закликала країни-члени ЄС реалізувати національні плани дій із підвищення частки відновлювальної енергетики та забезпечити подвоєння щорічних капітальних інвестицій у відновлювальну енергетику з € 35 млрд до € 70 млрд за рік.

Нині частка відновлювальних джерел у виробництві електроенергії становить в ЄС 18% (проти 21%, які планувалися раніше), на транспорті – 5,1% (проти 5,75% очікуваних)³.

Зазначена Директива визначила також національні рівні споживання відновлювальної енергетики (табл.).

Національні рівні та цілі підвищення обсягу споживання енергії з відновлювальних джерел у 2020 р.⁴

Україна	Частка енергії з відновлювальних джерел у загальному споживанні у 2005 р., %	Частка відновлювальної енергетики в енергетичному балансі у 2020 р., %
Австрія	23,3	34
Бельгія	2,2	13
Болгарія	9,4	16
Великобританія	1,3	15
Греція	6,9	18
Данія	17,0	30
Естонія	18	25
Ірландія	3,1	16
Іспанія	8,7	20
Італія	5,2	17
Кіпр	2,9	13
Латвія	32,6	40
Литва	15	23
Люксембург	0,9	11
Мальта	0,0	10
Нідерланди	2,4	14
Німеччина	5,8	18
Польща	7,2	15
Португалія	20,5	31
Румунія	17,8	24
Словаччина	6,7	14
Словенія	16	25
Угорщина	4,3	13
Фінляндія	28,5	38
Франція	10,3	23
Чеська Республіка	6,1	13
Швеція	39,8	49

Після встановлення чіткої межі (20% відновлювальної енергії) в країнах ЄС ширше використовуватимуть масштабні опалювальні проекти з використанням геотермальних ресурсів, біогазу, біомаси та ін. У Швеції, зокрема, опалювальна система району

Стокгольму, яка обслуговує 80% домогосподарств, на 80% зорієнтована на відновлювальні джерела. У Литві реалізується проект із виробництва твердого біопалива, в рамках якого закладаються плантації для вирощування верби на площі 1 тис. га – це дасть

¹ <http://tiseco.com.ua>.

² EEA Technical Report 1/2004.

³ Commission Communication on renewable energy, 31 January 2011.

⁴ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:140:0016:0062:EN:PDF>.

змогу забезпечити природним паливом теплову електростанцію, яка виробляє теплову енергію для Вільнюса¹.

На транспорті найширше використовують інструменти встановлення квот. У 17 країнах цей інструмент доповнений податковими кредитами, тоді як витрати на пальне виключаються з оподаткування.

Європейські країни зазначений сектор вивели в окремий важливий ряд з позиції стратегії створення робочих місць та економічного зростання².

Політика, спрямована на підтримку розвитку джерел відновлювальної енергетики, забезпечила активне зростання сектору, що позитивно вплинуло на економіку й зайнятість у цілому в ЄС.

Із 1990 року в результаті розгортання потужностей додана вартість відновлювальної енергетики подвоїлась, а зайнятість зросла на 40%.

У 2005 році в галузях відновлювальної енергетики працювало 1,4 млн осіб, або 0,65% загальної робочої сили, сектор генерував 58 млрд євро доданої вартості, що становило 0,58% ВВП³.

Із числа зайнятих у секторі 0,9 млн осіб, або дві третини, працюють у малих і середніх підприємствах, що вказує на виняткову значущість підприємництва в розвитку альтернативної енергетики. Як важливі поставальники біомаси, сільське та лісове господарство забезпечують роботою 200 тис. осіб, генерують близько 9 млрд євро доданої вартості. В цілому ж понад 60% зайнятості припадає на технології з переробки біомаси.

Як видно з рисунка, частка ВВП та зайнятості варіюється від 0 (у таких країнах, як Кіпр і Мальта) до майже 2,5% у Фінляндії, Швеції та Латвії, що частково пояснюється розширеним використанням біомаси в цих країнах.

В абсолютних значеннях у секторі відновлювальної енергетики домінує Німеччина, яка забезпечує найбільші витрати та майже 1/4 зайнятості в цьому секторі в ЄС. Очіку-

ється, що в Німеччині до 2020 року чисельність зайнятих зросте більше як на 140 тис. осіб.

Суттєвий позитивний вплив на зайнятість від розвитку альтернативної енергетики відчують також Польща (майже 160 тис. додаткових робочих місць), Іспанія, Італія та Франція (120-140 тис. робочих місць у кожній з цих країн). У Португалії кількість робочих місць у секторі зростає на 60 тис., у Литві, Нідерландах, Угорщині – понад 20 тис. у кожній.

Для України сектор відновлювальної енергетики має додаткову цінність із позиції підвищення фінансової стабільності країни в цілому і сільських громад зокрема (за рахунок зменшення обсягів імпорту палива та переорієнтації на внутрішні джерела енергії).

Енерговитрати на душу населення й на одиницю продукції в Україні втричі вищі, ніж у решті країн Європи.

Для особистих потреб українці використовували у 1990 році 8,2 млрд м³ газу, в 2005-му – вже 17,5 млрд м³, у 2009 році – 17,8 млрд м³.

Вартість імпорту російського газу у 2010 році становила близько 9 млрд дол. США – це кошти, які мали б надходити до місцевих економік, формувати бюджети різних рівнів і фінансову стабільність громад. Натомість вони формують негативне торговельне сальдо України й вимиваються з економіки України.

Експерти оцінюють частку відновлювальних джерел в енергетичному балансі України лише 1%. У 2010 році обсяги виробництва електроенергії на вітроелектростанціях та автономних електроустановках оцінювали в близько 5,7 млн МВт-год, що становить майже 2,5% річного споживання електроенергії.

Уряд задекларував необхідність доведення частки відновлювальних джерел енергії в енергетичному балансі України до 10% у 2015 році.

В Україні нині найактивніше розвиваються вітряна, сонячна енергетика та виробництво паливних брикетів і гранул. Зокрема, на кінець 2009 року потужності вітроенергетики становили 181,5 МВт (9% від заплановано-

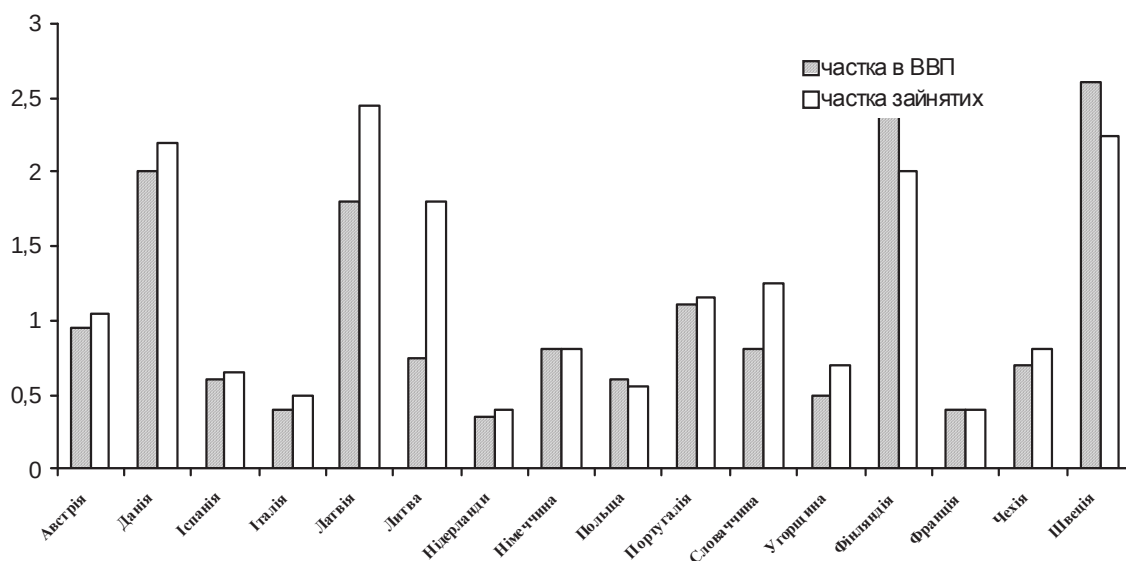
¹ Біоенергія в Україні – розвиток сільських територій та можливості для окремих громад [авт. кол. у складі В.О.Дубровіна, М.Д.Мельничука, Ю.Ф.Мельника та ін.]. – К., 2009.

² EU 2020 Strategy for Jobs and Growth.

³ ec.europa.eu/energy/renewables/reports/reports_en.htm, Commission Communication on renewable energy.

ваних), виробництво біогазу – 4,8 млн м³, паливних брикетів – 300 тис. т, з яких 90% експортували до Європи. За даними Інсти-

титу енергетики НАН установка котлів на твердому паливі дасть змогу зекономити не менш як 2 млрд м³ газу за рік.



Частка відновлювальної енергетики у ВВП та зайнятості, 2005р., %

У рамках національного проекту «Енергія природи» (відповідно до Указу Президента України від 8.09.2010 року № 895) планується до 2015 року побудувати 2000 МВт вітроенергетичних потужностей і до 1000 МВт сонячних. Це уможливить щорічно виробляти 4,5-5,0 млрд кВт·год екологічно чистої електроенергії протягом 25 років терміну корисної експлуатації ВЕС і СЕС. Окупність – 7 років. Загальний обсяг фінансування – орієнтовно 30 млрд грн¹.

За розрахунками вітчизняних компаній, із 1 т побутових відходів можна одержати 140-280 м³ біогазу. За попередніми розрахунками, біогазу на українських звалищах і фермах вистачить, щоб покрити 10% річної потреби в природному газі, або 12,7% від імпорту².

За оцінками фахівців, економічно доцільний потенціал біомаси, доступної для енергетичного використання, становить 27 млн т умовного палива за рік (далі – млн т у.п.рік). Основними складовими цього потенціалу є відходи сільськогосподарського виробництва та енергетичні культури. Залучення цього потенціалу до виробництва енергії дасть

змогу задовольнити близько 13% потреби України в первинній енергії³.

Стимулювання розвитку ринку твердого біопалива з деревини неодмінно сприятиме збільшенню нових робочих місць в депресивних регіонах. Про це свідчить досвід інших країн. Зокрема, в Литві держава компенсує 5,345 лит/га для виконання лісгосподарської програми лісонасадження з метою поширення енергетичних плантацій. Для забезпечення біопаливом 10 котелень потужністю 1 МВт протягом 6 місяців необхідно 18720 т верби. Для її вирощування потрібно 930 га.

Масштаби поширення в Україні використання твердого біопалива поки що далекі від оптимального рівня.

Незважаючи на декларування амбітних цілей у державних програмах і національних проектах, сектор розвивається в основному завдяки зовнішньому попиту на певні види продукції. Досвід розгортання потужностей на місцевому рівні та запровадження регіональних програм енергозбереження показує, що саме такі кроки суттєво впливають на активність розвитку сектору відновлювальної енергетики.

Реалізовані в регіонах проекти з використання альтернативних видів палив свідчать про їхню конкурентоспроможність і життє-

¹ <http://www.ukrproject.gov.ua/project/energiya-prirodi>.

² <http://tiseco.com.ua/content/view/184/>.

³ EU 2020 Strategy for Jobs and Growth..

здатність. Зокрема, у Могилів-Подільському районі Вінницької області Сугаківська СЗШ була переведена з використання вугілля на використання дров шляхом демонтажу старих котлів на нові місцевого виробництва. Як результат, якщо у 2008/09 МР використано 72 т вугілля на суму 45,1 тис. грн (при ціні 627 грн/т), то у 2009/10 році – 130 скл./м дров на суму 22,2 тис. грн. Враховуючи, що вартість вугілля підвищилася до 1035 грн/т, економія коштів становила 52,3 тис. грн [74,5 (вартість вугілля в 2010 р.) – 22,2 (вартість дров) = 52,3 тис. грн]. Сума зекономлених коштів за один сезон дорівнює вартості встановлення необхідного обладнання.

Для виробництва 1 кВт·год теплової енергії використовується приблизно 0,1 м³ природного газу, або 0,3-0,4 кг/год дров. При вартості газу 3,073 грн/м³ вартість виробництва 1 кВт·год теплової енергії становить 0,3073 грн. Для середньої школи (близько 900 м²) потрібно 32,4 кВт·год на місяць, або 226,8 кВт·год за опалювальний сезон. Вартість такого тепла становитиме 69,7 тис. грн/сезон.

При вартості 1 кг дров 0,26 грн (180 грн/м³), вартість 1 кВт·год тепла становитиме 0,091 грн. Вартість виробництва 226,8 кВт·год, необхідних протягом опалювального сезону, становитиме 20,6 тис. грн.

Зіставивши витрати одержуємо економію 49 тис. грн за опалювальний сезон – це вартість обладнання для переходу на використання твердого палива.

В Україні налічується 20,3 тис. загальноосвітніх навчальних закладів. Переобладнання їх на використання твердого біопалива дасть змогу за опалювальний сезон зекономити близько 1 млрд грн, або 440 млн м³ природного газу. Зазначений грошовий ресурс повинен спрямовуватися до місцевих бюджетів для зміцнення їх фінансового стану, а також для програм здешевлення кредитів, одержаних у кредитних спілках для реалізації програм енергозбереження і використання альтернативних видів енергії.

Стимулювання розвитку альтернативної енергетики дає мультиплікативний ефект для розвитку місцевих промисловості та бізнесу.

Показовим у цьому контексті є досвід Львівської області у сфері енергозбереження, де шостий рік діє програма енергозбереження для населення, в рамках якої громадянам відшкодовується з обласного бюджету 15-20% кредитної ставки за кредитами, одержаними для здійснення заходів із енергозбереження. Серед таких заходів – термомодернізація житлових будівель, встановлення обладнання для опалення на основі інших, ніж природний газ, джерел тощо.

Участь у програмі взяли вже майже 7 тис. родин. Реалізація програми дала змогу додатково залучити в економіку області 130 млн грн інвестицій, з яких 54,6 млн – кредитні ресурси. За розрахунками Головного управління економіки та інвестицій Львівської ОДА кожна гривня, видана з обласного бюджету, уможливило повернути 3,7 грн бюджетів різних рівнів.

У результаті дії програми населення області зменшило споживання газу на 4,18%.

Дієвість програми забезпечена шляхом долучення до її реалізації приватних фінансових установ різного рівня. Зокрема, операторами програми є 11 кредитних спілок області, які повністю на конкурентних засадах не поступаються активністю своєї роботи банківському сектору. Це «Анісія», «Вигода», «Самопоміч», «Довіра», «Єднання», «Бойківщина», «Шанс», «Гільдія вуглекопів», «Щедрість», «Львівська», «Вітязь».

Обсяг кредитних ресурсів, що одержало населення в рамках програми, розподілився приблизно порівну між кредитними спілками і комерційними банками. Це свідчить про конкурентоспроможність кредитної операції та її готовність вже на нинішній час відігравати вирішальну роль у сфері кредитування заходів з енергозбереження.

Як показує практика, обсяг капіталовкладень, необхідних для встановлення обладнання з використанням альтернативних джерел енергії, незначний. Водночас більш заінтересовані в такому устаткуванні громадяни, які проживають у сільській місцевості або в невеликих містах.

Попередні дослідження показали, що кожна п'ята кредитна спілка працює виключно у селищах і селах, а ще половина із загаль-

ної кількості – у районних центрах та містах до 100 тис. осіб.

Враховуючи те, що рівень розвитку сектору відновлювальної енергетики значною мірою залежить від активності малого й середнього бізнесу (в ЄС дві третини робітників сектору відновлювальної енергетики зайнято в малих і середніх підприємствах), роль кредитної кооперації підвищується з огляду на її орієнтування на підприємництво (майже половину (46%) загального обсягу кредитів малому та середньому бізнесу (МСБ) у Франції й Австрії забезпечує система кооперативних банків, у Німеччині та Італії кожен четвертий кредит МСБ виданий кооперативними банками. В Польщі частка кредитної кооперації у кредитуванні МСБ становить 13%).

Зокрема, у Польщі на кінець 2009 року частка кооперативної системи в обсязі загальних кредитів у країні становила 5,8%, а в кредитуванні малого й середнього бізнесу – 13%, в Австрії – 32,5% проти 46,6%, у Німеччині – 16,8% проти 27%, у Нідерландах – 30% загальних кредитів в економіку проти 41% у кредитах МСБ.

В Україні кредитування кредитними спілками юридичних осіб заборонено. На практиці кредитні спілки працюють із особистими селянськими господарствами та фермерами, а також фізичними особами, які здійснюють підприємницьку діяльність.

Як показує досвід Львівської області, на 1 грн кредитних ресурсів, виданих у рамках програм енергозбереження, додатково інвестується 2,38 грн приватних коштів (населення й виробників), що забезпечує суттєві економічні та соціальні вигоди регіону.

Отже, насамкінець можна зробити такі висновки.

1. ЄС розглядає інвестиції у відновлювальну енергетику як стратегічні інвестиції забезпечення зайнятості та регіонального розвитку, особливо у сільській місцевості. Зростання зайнятості й виробничих потужностей сприятиме поліпшенню фінансового стану жителів таких регіонів. Із 1990 року в результаті розгортання потужностей в ЄС додана вартість відновлювальної енергетики подвоїлась, а зайнятість зросла на 40%. У 2005 році в галузях відновлювальної енерге-

тики працювало 1,4 млн осіб, або 0,65% загальної робочої сили, з яких 0,9 млн осіб, або дві третини, працює в малих і середніх підприємствах, 200 тис. осіб – у сільському та лісовому господарстві.

2. Майже половину (46%) загального обсягу кредитів малому і середньому бізнесу у Франції та Австрії забезпечує система кооперативних банків, у Німеччині й Італії кожен четвертий кредит МСБ виданий кооперативними банками. В Україні також є позитивний досвід участі кредитних спілок у розгортанні програм енергозбереження та використання альтернативних видів палива. У Львівській області шостий рік діє програма енергозбереження для населення, в рамках якої громадянам відшкодовується з обласного бюджету 15-20% кредитної ставки за кредитами, одержаними для здійснення заходів з енергозбереження. Дієвість програми забезпечена шляхом долучення до її реалізації приватних фінансових установ різного рівня. Зокрема, операторами програми є 11 кредитних спілок області. На 1 грн кредитних ресурсів, виданих у рамках програм енергозбереження, додатково інвестується 2,38 грн приватних коштів (населення і виробників), що забезпечує суттєві економічні та соціальні вигоди регіону.

3. Потенціал кредитної кооперації у сфері альтернативної енергетики далекий від повного використання. Кредитування населення для придбання обладнання й матеріалів – це лише перші кроки. Враховуючи досвід ЄС, кредитні спілки можуть стати вагомим джерелом фінансового забезпечення малого і середнього бізнесу, зокрема у сфері виробництва котлів та обладнання, виробництва біомаси (вирощування дерев, рослин тощо) та її переробки (пелети й ін.).

4. Енергоємність України втричі вища ніж середньоевропейська і є головним чинником викидів парникових газів країни. Вартість імпорту російського газу у 2010 році становила близько 9 млрд дол. США – частина цих коштів мала б працювати на Україну шляхом стимулювання переходу на альтернативні види енергії та виробництва обладнання і сировини. Поширення на інші регіони практики Львівської області з розвитку програм енергозбереження дасть змо-

гу без бюджетних ресурсів зменшити споживання газу населенням на 4% - у вартісному виразі це сотні мільйонів доларів США щороку.

5. На нинішньому етапі вбачається за доцільне опрацювати наступні моделі залучення кредитних спілок до поширення використання альтернативних джерел енергії:

Перше – спрямування частини коштів, одержаних Україною від реалізації квот на викиди парникових газів, на програми кредитування населення для економії тепла й переходу на використання альтернативних

видів енергії. За основу такої програми слід брати досвід Львівської області.

Друге – стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу у сфері альтернативної енергетики, зокрема шляхом створення системи рефінансування кредитних спілок, які кредитують створення або розвиток такого бізнесу.

Третє – компенсація населенню частини (30%) вартості обладнання, необхідного для переходу на альтернативні види енергії. Інші 70% коштів – це кошти населення або кредитні ресурси, залучені населенням через кредитну кооперацію.

Проаналізовано стан розвитку відновлювальної енергетики в ЄС та Україні, рівень соціального й економічного внеску відновлювальної енергетики в розвитку країн. Визначено механізми розвитку відновлювальної енергетики в Україні.

Проанализировано состояние развития возобновляемой энергетики в ЕС и Украине, уровень социального и экономического влияния возобновляемой энергетики в развитии стран. Предложены механизмы развития возобновляемой энергетики в Украине.

The development of the of renewable energy, it's influence on economic and social development in EC and Ukraine are analysed. Mechanisms of stimulating this sector in Ukraine are suggested.

*

**В.А. ПАБАТ, доктор сельскохозяйственных наук, профессор
Министерство аграрной политики и продовольствия Украины
Д.Т. ВИННИЧУК, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
член-корреспондент НААН
Институт гидротехники и мелиорации НААН**

Организационная система племенного дела (сервиса) в животноводстве Украины

Стратегия развития животноводства в Украине должна быть направлена на полное удовлетворение внутреннего и внешнего рынков конкурентоспособными продуктами отрасли. В этом большую роль играет племенное дело. Понятия Племенсервис (племенное дело) – это комплекс организационно-хозяйственных и генетико-селекционных мероприятий по разведению сельскохозяйственных животных, направленных на увеличение и качественное улучшение поголовья, совершенствование существующих и выведение новых пород, создание племенных и товарных стад¹. Отличительной чертой жи-

вотноводства как отрасли экономики является то, что ее основные средства (взрослые животные) способны к самовоспроизведению. Но чтобы каждое следующее поколение было эффективнее предыдущего, необходимо направленно улучшать генотип размножающейся популяции, используя законы генетики на уровне отдельных особей, стада и популяции в целом. Наиболее полно эти процессы изучены и описаны И.П. Петренко².

¹ Племенная работа / Н.З. Басовский, Н.Г. Дмитриев, В.В. Александров и др. – М.: ВО Агропромиздат, 1988. – 560 с.

² Петренко И.П. Генетико-популяційні процеси при розведенні тварин / І.П. Петренко., М.В. Зубець, Д.Т. Вінничук, А.П. Петренко. – К.: «Аграрна наука», 1997. – 474 с.

гу без бюджетних ресурсів зменшити споживання газу населенням на 4% - у вартісному виразі це сотні мільйонів доларів США щороку.

5. На нинішньому етапі вбачається за доцільне опрацювати наступні моделі залучення кредитних спілок до поширення використання альтернативних джерел енергії:

Перше – спрямування частини коштів, одержаних Україною від реалізації квот на викиди парникових газів, на програми кредитування населення для економії тепла й переходу на використання альтернативних

видів енергії. За основу такої програми слід брати досвід Львівської області.

Друге – стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу у сфері альтернативної енергетики, зокрема шляхом створення системи рефінансування кредитних спілок, які кредитують створення або розвиток такого бізнесу.

Третє – компенсація населенню частини (30%) вартості обладнання, необхідного для переходу на альтернативні види енергії. Інші 70% коштів – це кошти населення або кредитні ресурси, залучені населенням через кредитну кооперацію.

Проаналізовано стан розвитку відновлювальної енергетики в ЄС та Україні, рівень соціального й економічного внеску відновлювальної енергетики в розвитку країн. Визначено механізми розвитку відновлювальної енергетики в Україні.

Проанализировано состояние развития возобновляемой энергетики в ЕС и Украине, уровень социального и экономического влияния возобновляемой энергетики в развитии стран. Предложены механизмы развития возобновляемой энергетики в Украине.

The development of the of renewable energy, it's influence on economic and social development in EC and Ukraine are analysed. Mechanisms of stimulating this sector in Ukraine are suggested.

*

**В.А. ПАБАТ, доктор сельскохозяйственных наук, профессор
Министерство аграрной политики и продовольствия Украины
Д.Т. ВИННИЧУК, доктор сельскохозяйственных наук, профессор,
член-корреспондент НААН
Институт гидротехники и мелиорации НААН**

Организационная система племенного дела (сервиса) в животноводстве Украины

Стратегия развития животноводства в Украине должна быть направлена на полное удовлетворение внутреннего и внешнего рынков конкурентоспособными продуктами отрасли. В этом большую роль играет племенное дело. Понятия Племясервис (племенное дело) – это комплекс организационно-хозяйственных и генетико-селекционных мероприятий по разведению сельскохозяйственных животных, направленных на увеличение и качественное улучшение поголовья, совершенствование существующих и выведение новых пород, создание племенных и товарных стад¹. Отличительной чертой жи-

вотноводства как отрасли экономики является то, что ее основные средства (взрослые животные) способны к самовоспроизведению. Но чтобы каждое следующее поколение было эффективнее предыдущего, необходимо направленно улучшать генотип размножающейся популяции, используя законы генетики на уровне отдельных особей, стада и популяции в целом. Наиболее полно эти процессы изучены и описаны И.П. Петренко².

¹ Племенная работа / Н.З. Басовский, Н.Г. Дмитриев, В.В. Александров и др. – М.: ВО Агропромиздат, 1988. – 560 с.

² Петренко И.П. Генетико-популяційні процеси при розведенні тварин / І.П. Петренко., М.В. Зубець, Д.Т. Вінничук, А.П. Петренко. – К.: «Аграрна наука», 1997. – 474 с.

Практическая реализация разработанных зоотехнической наукой рекомендаций селекционно-генетического совершенствования имеющихся племенных и товарных стад животных, уникального генофонда отечественных пород, создания новых пород и популяций требует очень больших финансовых затрат и научно обоснованной системы племенного дела (племервиса) в масштабах всего государства. Поэтому в странах с развитым животноводством созданы ассоциации породного значения или племобъединения на основе ассоциаций с обязательным участием государственных структур (например, Министерств сельского и водного хозяйств) для обеспечения отрасли. До конца XX века в Украине системную задачу улучшения отрасли животноводства в известной мере решало Укрплемобъединение, однако в результате реформирования по образцу Западных стран, в т.ч. США и Канады, а также просчетов в выборе стратегии развития животноводства Украины влиятельных в то время определенных научных кланов, использование практики преобразования генофонда отечественных пород сельскохозяйственных животных на основе поглотительного скрещивания помесного поголовья с новыми породами привело к полному уничтожению отрасли и падению валового производства основных видов продукции (молоко, мясо, шерсть и т.д.), т.е. разрушено «старое» и не создано ничего значительного «нового» в отрасли животноводства, в котором молоко и мясо производится в основном в хозяйствах населения. Только в 2010 году в них произведено 80,3% молока, 73 – мяса крупного рогатого скота, 55 – мяса свиней, 91,4% шерсти и мяса овец.

При стремительно стареющем населении села сложно увидеть перспективу развития животноводства без государственной поддержки. Для реформирования отрасли, повышения ее экономической эффективности нужны непосильные для современного бюджета Украины финансовые средства и высококвалифицированные кадры всех уровней. Следует еще добавить, что отрасль животноводства весьма трудо- и энергоемкая,

требует восстановления и дальнейшего развития отечественного машиностроения, фармацевтической ветеринарии, других составляющих инфраструктуры.

Животноводство как отрасль аграрного сектора экономики Украины – это сложная биологическая система живых организмов, которая функционирует и развивается по специфическим законам органического мира, где экономические законы не всегда являются определяющим фактором успешного развития в будущем. Племенное дело в животноводстве аграрии приравнивают к семеноводству в растениеводстве. В целом, это сравнение достаточно полно отражает суть процесса, но в животноводстве племенное дело направлено не только на повышение продуктивности, но и на консолидацию наследственности (устойчивость передачи генетических комплексов и свойств от родителей потомству), на длительность хозяйственного использования полученной популяции животных, их устойчивость к заболеваниям, получение качественной продукции, в том числе и по биобезопасности. Всего этого можно достичь, если основные факторы, определяющие биологическую структуру популяции животных и уровень их продуктивности и показатели качества продукции будут организованы в систему на уровне стад, регионов и государства в целом.

Крупнейшим провалом аграрной политики тогдашнего Министерства сельского хозяйства Украины была стратегия закупки племенных животных зарубежной селекции, использование которых в условиях Украины не окупало валютных издержек и не дало положительных результатов. Знающие специалисты покупают не готовый продукт, а технологию его производства в целом и особенно селекционно-генетические методы получения данного кросса, линии или породы. К большому сожалению, отрицательную роль в этом процессе сыграли отдельные научные кланы зоотехнической науки Национальной академии аграрных наук Украины. Использование командно-административных методов в «коренном преобразовании генофонда отечественных пород» не

привело к увеличению продукции животноводства, а обильно размножили в стадах заболевания лейкозом, туберкулезом, в т.ч. и дефекты наследственно обусловленные типа BLAD, DUMPS, особенно с рецессивным типом наследования, что резко усложнило методы оздоровления животных. Контроль за этими заболеваниями не ведется на должном государственном уровне и в настоящее время из-за отсутствия специализированных лабораторий по генетической экспертизе.

Основные принципы организации системной селекции в животноводстве разработаны классиками отечественной зоотехнии давно (еще в 1930-х годах), но, как обычно, были весьма эффективно использованы в практике стран Европы, США, Канады и др. Министерства сельского хозяйства и водных ресурсов указанных стран имеют мощные по финансированию и кадровому составу департаменты по племенному делу и селекции в животноводстве. Эти отделы в сферу своей деятельности включают следующие основные направления: кормовая база, разработка проектов строительства современных ферм модульного типа, стандартизация, сохранение генофонда животных, в т.ч. сородичей сельскохозяйственных животных на основе создания биосферных заповедников, банков замороженной спермы и эмбрионов и т.п. Госдепартаменты по племенному делу и селекции совместно с научными учреждениями ведут разработку основных направлений развития животноводства на ближайшую и отдаленную перспективу с учетом мировой тенденции развития человеческого сообщества и природы.

Учитывая специфику современного состояния животноводства Украины (фактически полный развал крупнотоварного производства молочного и мясного скотоводства, овцеводства, коневодства, кролиководства, мехового звероводства, рыбоводства, шелководства и других отраслей), целесообразно заимствовать зарубежный опыт организации племслужбы и племсервиса, но при условии, что указанные структурные подразделения будут входить в состав Министер-

ства аграрной политики и продовольствия Украины.

В большинстве стран с развитым животноводством Департаменты по племенному делу и сервису строятся по принципу пирамиды вертикальной подчиненности: регион (область), район, хозяйство (объединения). В предполагаемую структуру Укрплемдела по видам животных целесообразно ввести такие отделы:

- оценка и генетический контроль маточного поголовья данной породы;

- оценка по качеству потомства производителей;

- накопление и реализация биопродукции (сперма, яйцеклетки, эмбрионы и т.п.);

- биотехнология воспроизводства;

- сохранение генофонда, импорт и экспорт животных и биопродукции;

- подготовка кадров рабочих профессий;

- информационно-аналитический отдел, включая издание каталогов, государственных книг племенных животных, проведение выставок, аукционов и т.п.;

- апробация и использование перспективных достижений в биологии, технологии (генная и клеточная инженерия, клонирование, трансгенез и т.д.);

- экология животных (взаимодействие типа «генотип х среда» и т.п., гибридизация, гетерозис, популяционная генетика и т.п.).

На современном этапе развития рыночной экономики аграрного сектора Украины особенно возрастает роль государственных племенных заводов, которые перешли в частную собственность. Но опыт свидетельствует, что для получения максимальной прибыли частный владелец будет максимально сокращать численность специалистов, рабочих, лаборантов, племрегистраторов, не будет планировать затраты на проведение зоотехнического учета, тестирование животных по генетическим маркерам, короткоцепочным ДНК, наследственно-обусловленным дефектам и т.п., поэтому государство должно иметь свою сеть государственных племенных заводов по видам животных, научно обоснованных по количеству и продуктивности для выполнения задач отрасли. Необходимые расчеты проводят совместно с научными учреждениями.

Пора прекратить дискуссию, на какой основе вести восстановление отрасли животноводства: на фермерстве или крупных хозяйствах?

Анализ отечественного и мирового опыта с несомненностью показывает, что основным магистральным направлением в технологии производства будут крупные механизированные и автоматизированные фермы. Например, в США – стране классического фермерства, в 2008 году на крупных специализированных фермах производилось около 80% мяса птицы, сосредоточено около 65% откормочного скота и 45% свиней¹.

Очень немногие осознали, что мировое сообщество подошло к той грани аграрного производства, когда аграрии должны одновременно производить и пищевую продукцию, и энергоносители на основе переработки (утилизации) отходов животноводства и растениеводства, используя микроорганизмы. Брикетирование сорняков также становится существенным дополнением базиса твердого топлива. Рабочие волы, лошади все чаще используются для внутрифермерских перевозок и обработки сельскохозяйственных площадей небольших контуров. Следовательно, это направление также должно учитываться в проведении племенных мероприятий на близкую перспективу.

Также быстро развиваются принципиально новые направления животноводства, а именно: производство биологически активных веществ для медицины (гуманной и ветеринарной), пищевой промышленности, детского питания и т.п., что резко повышает значимость отрасли животноводства в жизни общества и государства.

Опубликованы научные работы о получении животных – доноров органов и тканей человека (Трофименко А.А., 2011, личное сообщение), т.е. генно-популяционные и генно-инженерные аспекты должны быть включены в систему племенного дела и сервиса Украины.

Целесообразно поддерживать фундаментальные исследования по интенсификации воспроизводства животных, биотехнологии, генной и клеточной инженерии, получение трансгенных сельскохозяйственных животных, сделать отрасль животноводства частью фармацевтической промышленности, что укрепит Украину на мировом рынке биопродуктов специального назначения.

Возрастет роль исследований проблем симбиоза животных с многокамерным желудком и микроорганизмов в процессе усвоения питательных веществ и снижения удельного расхода кормов на единицу продукции, увеличения выхода белка животного происхождения².

Следует экономическими рычагами ограничивать монопольную роль торговых предприятий, т.к. часто розничная цена животноводческой продукции в два раза и больше превышает себестоимость продукции, но эта разница идет не производителю, а многочисленным посредникам. Как видим, проблем много, но их надо решать системно, с государственных позиций на базе структур Министерства аграрной политики и продовольствия Украины. Совместные, скоординированные усилия смогут обеспечить продовольственную безопасность страны.

Розглянуто стратегічні напрями й концептуальні положення моделі організації системи племінної справи у тваринництві в сучасний період.

Рассмотрены стратегические направления и концептуальные положения модели организации системы племенного дела в животноводстве Украины в современный период.

Strategic aspects, conceptual position of system pedigree in cattle pure-breeding in contemporary period are considered and reflected.

*

¹ Эрнест Л.К. Биологические проблемы животноводства в XXI веке. / Л.К. Эрнест, Н.А. Зиновьева. – М.: РАСХН, 2008. – 508 с.

² Брем Г. Экспериментальная генетика в животноводстве / Г. Брем, Х. Кройслих, Г. Штранцинген. – М.: РАСХН, 1995. – 326 с.; Брем Г. Генноинженерные сельскохозяйственные животные / Г. Брем, Л.К. Эрнст. – М.: РАСХН, 1995. – С. 34-40.

Напрями розвитку свинарства в Україні

Збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та м'ясної зокрема є одним із основних завдань вітчизняного агропродовольчого сектора. В Україні існує значний попит на продукцію свинарства, яка є важливим продуктом харчування. Крім того, свинина є основою світового м'ясного балансу. На неї припадає близько 39% валового виробництва м'яса, а в деяких країнах – майже 60-80% загального його виробництва.

Проблему розвитку виробництва свинини постійно досліджують. У розроблення теоретико-методичних і прикладних аспектів розвитку сільськогосподарського виробництва й свинарства зокрема суттєвий внесок зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені й науковці, як В.Г. Андрійчук, П.С. Березівський, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцький, О.В. Мазуренко, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, Л.В. Молдаван, В.П. Рибалко, П.Т. Саблук, І.В. Свиноус, І.Н. Топіха, О.М. Шпичак, М.Д. Янків та інші. Вони визначили сутність, фактори, методику дослідження і шляхи підвищення ефективності виробництва м'яса свиней.

В Україні свинарство розвинуто недостатньо. За рівнем споживання свинини країна відстає від провідних країн майже у 2-3 рази. Останніми роками виробництво свинини зменшилось майже втричі, у стільки ж разів скоротилось і поголів'я свиней. У багатьох підприємствах виробництво свинини стало збитковим і не може конкурувати з аналогічною імпоротною продукцією. Значний експортний потенціал галузі використовується незадовільно.

Характеризуючи ситуацію на світових ринках тваринницької продукції, слід зазначити, що Україна представлена на них як країна невикористаних можливостей. Останніми роками втрачені позиції на такому потужному і традиційному ринку збуту української продукції свинарства, як Росія.

Українську нішу надійно зайняли країни ЄС, а також Бразилія, Аргентина та США.

Не дає очікуваного результату державна підтримка, спрямована на відновлення виробництва м'яса свиней. Втрачається інтерес виробників свинини навіть на рівні особистих селянських господарств, унаслідок цього збільшився її імпорт. Тому проблема забезпечення розвитку ефективного виробництва продукції свинарства в сучасних умовах є надзвичайно актуальною. Важливим є відновлення найближчими роками втрачених позицій, що дасть змогу вийти на якісно новий рівень виробництва та споживання м'яса. Враховуючи чисельність населення України і науково обґрунтовані норми харчування, щорічно в усіх категоріях господарств необхідно виробляти 1,2-1,3 млн т свинини в забійній масі, що цілком реально, оскільки в недалекому минулому її виробляли значно більше.

Характеризуючи розвиток свинарства, слід зазначити, що починаючи з 1990 року в Україні різко скорочувалося поголів'я свиней. У 2010 році порівняно з 1990 роком поголів'я свиней в усіх категоріях господарств зменшилося з 19,9 до 7,6 млн гол., тобто в 2,6 рази, зокрема в сільськогосподарських підприємствах – з 14,1 до 3,6 млн гол., або в 4,2 рази, в особистих господарствах населення – з 5,4 до 4,3 млн гол., або на 20,3%.¹

Різке скорочення виробництва свинини в Україні призвело до суттєвого збільшення обсягів імпорту м'яса, у тому числі свинини. При цьому низький рівень цін у світі на м'ясо, характерний для 1999-2000 років, змінився істотним їх зростанням останніми роками, що пов'язано зі зниженням або скасуванням державних субсидій виробникам і експортерам м'яса в країнах ЄС. Це, в свою

¹ Іванюта В. Ф. Стан і проблеми виробництва продукції свинарства в Україні / В. Ф. Іванюта, Н. М. Бейдик // Агросвіт. – 2008. – № 10. – С. 25-27.

чергу, спричинило значне підвищення цін на м'ясо в Україні в 2004-2005 роках.

Вітчизняним виробникам свинини складно конкурувати із західними фермерами, на-

самперед через застосування екстенсивних, ресурсовитратних технологій виробництва м'яса (табл.).

Рівень технологічної досконалості галузі свинарства в Україні та деяких країнах ЄС

Показник	Данія	Франція	Нідерланди	Німеччина	Україна
Вихід ділових поросят на свиноматку в рік, шт.	21,9	21,0	22,6	20,2	13,32
Середньодобовий приріст, г/добу	778	746	770	677	350
Конверсія корму на 1 кг приросту, кг/кг	2,76	2,96	2,64	3,1	7,9
Падіж до обороту стада, %	3,2	3,8	2,4	2,8	10,7
Забійний вихід, %	76	77	77	79	63

Надмірно високі витрати кормів на 1ц приросту маси, які в Україні у 2-2,5 рази вищі ніж за кордоном, неефективне використання свиноматок, великий падіж поголів'я, неоптимальна жива маса тварин, що реалізуються на забій, використання порід тварин із невисоким генетичним потенціалом, низька наукоємність виробництва – все це призвело до неконкурентоспроможності продукції свинарства.

Проблему збільшення виробництва свинини слід розв'язувати на основі інтенсивного розвитку галузі, що передбачає використання високопродуктивних порід тварин.

Нині в Україні розводять 11 вітчизняних і зарубіжних порід свиней, з яких дві універсальні за напрямом продуктивності (велика біла та українська степова біла), три сальні (миргородська, українська степова ряба і велика чорна) та шість м'ясних (ландрас, полтавська м'ясна, українська м'ясна, дюркок, уельс і червона білопояса).¹ За даними державної переатестації 98 племінних свинарських господарств одержали статус племзаводу, а 225 – племінного репродуктора.

На основі проведеного першого в історії свинарства України породовипробування було визначено, що вітчизняні генотипи свиней при створенні оптимальних умов годівлі й утримання за продуктивністю майже не поступаються зарубіжним, а за такими показниками, як резистентність і пристосованість до умов виробництва, типових для

більшості господарств, та якістю свинини навіть перевищують їх.

Але, як показує практика, при наявності високопродуктивних порід свиней, раціональній годівлі та нормальних умовах утримання не завжди можна одержати бажані результати, оскільки важливою умовою ефективного господарювання є використання відповідних технологій вирощування свиней. Так, останнім часом спостерігається порушення системи відтворення маточного поголів'я. Свинок для відтворення необхідно відбирати від високопродуктивних батьків та вирощувати за спеціальною технологією. Фактично ж для ремонту стада беруть випадкових тварин і навіть тварин з відгодівлі. Такі свиноматки народжують малу кількість поросят, серед яких переважають дрібні та нежиттєздатні.

Крім того, продуктивність свиней на 65-70% залежить від якісної годівлі. У господарствах усіх категорій кількість концентрованих кормів у раціонах свиней за поживністю має становити не менше 85 %. Концентровані корми необхідно згодовувати тільки у вигляді комбікормів. Кожна тонна повноцінного комбікорму порівняно з дертю забезпечує додаткове одержання 20-25 кг свинини.

У сучасних умовах поширюється тенденція прискорити період відгодівлі свиней за рахунок різних добавок, у тому числі й хімічного походження, що значно погіршує якість виробленої продукції та негативно впливає на здоров'я людей. В окремих підприємствах при використанні різних ферментних препаратів і прискорювачів росту тварин одержують 900-1000 г і більше середньодобових приростів.

¹ Войтенко С. Л. Шляхи і напрямки подальшого збереження локальних порід свиней / С. Л. Войтенко // Ефективне тваринництво. – 2005. – № 7. – С. 31-35.

Будь-які стимулятори росту значно прискорюють фізичний приріст маси за рахунок білків саркоплазми й сарколеми, але м'язова і жирова тканини при цьому не встигають фізіологічно дозрівати. В тушах свиней порушується процес гліколізу, і загальні показники якості свинини погіршуються, створюється сприятливе середовище для її псування та неминучих економічних втрат при подальшій переробці свинини.¹

Як показують міжнародна практика і численні дослідження, в Україні конкурентоспроможність свинарства у найближчому майбутньому визначатиметься, передусім, якістю м'яса, від якої залежатиме попит на цю продукцію. Дослідженнями встановлено, що при середньодобових приростах у межах 600-800 г свинина завжди буде високоякісною, рентабельною і затребуваною як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.² Наприклад, на комплексах ТОВ «Фридом Фарм Бекон», ВАТ «Племзавод Михайлівка» конверсія корму становить 3,8 кг на 1 кг приросту живої маси, середньодобовий приріст на відгодівлі перевищує 700 г на голову.

Рівень рентабельності виробництва у цих підприємствах дає можливість здійснювати заходи з реконструкції матеріально-технічної бази та заміну генофонду за рахунок власних коштів.

Отже, в Україні є всі можливості для швидкого нарощування виробництва свинини, а наявність якісного матеріалу для розведення, попит на продукцію свинарства та накопичений досвід ставлять цю галузь у ряд найпривабливіших видів агробізнесу. Для забезпечення збільшення виробництва свинини в Україні необхідно, насамперед, розвивати власну кормову базу. Щорічний експорт понад 10 млн т фуражного зерна є економічно менш вигідним, ніж використання його у вітчизняному свинарстві з подальшим експортом м'ясної продукції. Крім того, важливо створити сприятливі умови для вітчизняного товаровиробника, що дасть змогу: допустити перетворення України у ринок збуту продукції свинарства інших країн; скоротити до мінімуму імпорт свинини; підвищити підтримку вітчизняного виробника кормів.

 Досліджено сучасний стан і напрями розвитку свинарства в Україні.

 Исследованы современное состояние и направления развития свиноводства в Украине.

 The current state and the directions of development of the pig breeding in Ukraine are studied.

*

В.Ф. ІВАНЕНКО, науковий співробітник
Науково-дослідний інститут „Укразропромпродуктивність”

Моделювання енерговитрат і планування використання газу в тепличному господарстві

Практично всі етапи виробництва сільськогосподарської продукції, у тому числі в галузі овочівництва, пов'язані зі споживанням енергоресурсів. У період ринкової трансформації в умовах вільного ціноутворення відбувається швидке зростання цін на матеріальні й енергетичні ресурси, яке ви-

переджає ріст цін на овочеву продукцію. Останнє ускладнило функціонування підприємств, які вирощують овочі закритого ґрунту.

За таких економічних умов тепличні комбінати потребують розрахунків потенційної ефективності виробництва за чергового зро-

¹ Деталізовані норми годівлі с.-г. тварин: довідник [під ред. М.Т. Ноздріна]. – К.: Урожай, 1991. – С. 74-132.

² Там само.

Будь-які стимулятори росту значно прискорюють фізичний приріст маси за рахунок білків саркоплазми й сарколеми, але м'язова і жирова тканини при цьому не встигають фізіологічно дозрівати. В тушах свиней порушується процес гліколізу, і загальні показники якості свинини погіршуються, створюється сприятливе середовище для її псування та неминучих економічних втрат при подальшій переробці свинини.¹

Як показують міжнародна практика і численні дослідження, в Україні конкурентоспроможність свинарства у найближчому майбутньому визначатиметься, передусім, якістю м'яса, від якої залежатиме попит на цю продукцію. Дослідженнями встановлено, що при середньодобових приростах у межах 600-800 г свинина завжди буде високоякісною, рентабельною і затребуваною як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.² Наприклад, на комплексах ТОВ «Фридом Фарм Бекон», ВАТ «Племзавод Михайлівка» конверсія корму становить 3,8 кг на 1 кг приросту живої маси, середньодобовий приріст на відгодівлі перевищує 700 г на голову.

Рівень рентабельності виробництва у цих підприємствах дає можливість здійснювати заходи з реконструкції матеріально-технічної бази та заміну генофонду за рахунок власних коштів.

Отже, в Україні є всі можливості для швидкого нарощування виробництва свинини, а наявність якісного матеріалу для розведення, попит на продукцію свинарства та накопичений досвід ставлять цю галузь у ряд найпривабливіших видів агробізнесу. Для забезпечення збільшення виробництва свинини в Україні необхідно, насамперед, розвивати власну кормову базу. Щорічний експорт понад 10 млн т фуражного зерна є економічно менш вигідним, ніж використання його у вітчизняному свинарстві з подальшим експортом м'ясної продукції. Крім того, важливо створити сприятливі умови для вітчизняного товаровиробника, що дасть змогу: допустити перетворення України у ринок збуту продукції свинарства інших країн; скоротити до мінімуму імпорт свинини; підвищити підтримку вітчизняного виробника кормів.

 Досліджено сучасний стан і напрями розвитку свинарства в Україні.

 Исследованы современное состояние и направления развития свиноводства в Украине.

 The current state and the directions of development of the pig breeding in Ukraine are studied.

*

В.Ф. ІВАНЕНКО, науковий співробітник
Науково-дослідний інститут „Укразропромпродуктивність”

Моделювання енерговитрат і планування використання газу в тепличному господарстві

Практично всі етапи виробництва сільськогосподарської продукції, у тому числі в галузі овочівництва, пов'язані зі споживанням енергоресурсів. У період ринкової трансформації в умовах вільного ціноутворення відбувається швидке зростання цін на матеріальні й енергетичні ресурси, яке ви-

переджає ріст цін на овочеву продукцію. Останнє ускладнило функціонування підприємств, які вирощують овочі закритого ґрунту.

За таких економічних умов тепличні комбінати потребують розрахунків потенційної ефективності виробництва за чергового зро-

¹ Деталізовані норми годівлі с.-г. тварин: довідник [під ред. М.Т. Ноздріна]. – К.: Урожай, 1991. – С. 74-132.

² Там само.

стання цін на енергоносії та інші виробничі ресурси, тим більше, що в структурі собівартості продукції спеціалізованих овочевих комбінатів спостерігається відчутне збільшення питомої частки енергоносіїв через підвищення цін на природний газ і електроенергію.

В овочівництві закритого ґрунту питання енергозбереження вивчали І.В. Сизонова, В.І. Немтінов, Д.А. Куртнер, І.Б. Усков, І.Г. Сабо, О.В. Приліпка, П.І. Іваненко та ін.

У наукових дослідженнях основна увага приділяється модернізації існуючих виробничих потужностей тепличного господарства. Ефективність таких підприємств значною мірою також залежить від впровадження сучасних технологій і менеджменту енергозбереження.

Нині чітко окреслено інший напрям у системі енергозабезпечення галузей АПК. В.Я. Месель-Веселяк, В.С. Паштецький вважають, що «... сільське господарство може бути галуззю, яка забезпечує не тільки продовольчу, а й значною мірою енергетичну безпеку країни»¹. При 10% забезпечення потреб рослинництва в органічних добривах цей напрям безперспективний. Нові сучасні енергозберігаючі технології є перспективою для розвитку національної економіки та її продовольчої й енергетичної безпеки.

Основною вимогою до оновлення конструктивних характеристик тепличного господарства завжди було знаходження такого технологічного рішення, за якого витрати ресурсів будуть мінімальними. В кліматичних умовах Київської, Черкаської та інших областей лісостепової зони України добре зарекомендували себе теплиці ангарного типу за проектами 134-59 “Росдіпросільгоспбуд” і №8-04-273 “Укрдіпросільбуд”. В таких теплицях рослини вирощували в залізобетонних коритах - піддонах, які заповнюються штучними субстратами (гранітний щебінь, керамзит). ВАТ «Комбінат «Тепличний» здійснив реконструкцію цих теплиць. Основною технологічною новиною було

встановлення індивідуальних котлів для опалення і технологічного обладнання для малооб’ємної гідропоніки, що сприяло зменшенню витрат води, добрив, газу на опалення.

Із 2000 року провідні комбінати України почали будувати голландські блочні теплиці, які економніші ангарних. Вони менш металомісткі, простіші за конструкцією, економніші щодо обігріву. Теплиці Антрацитівського заводу площею 3-6 га: проекти 810-78; 810-95; 810-99; 810-1-13.86 розраховані на зимову температуру -30°C, але вони значно поступаються голландським за рівнем витрат на опалення².

Основними складовими енергозбереження є енергетичне обстеження підприємства, постійний енергетичний моніторинг, лімітування споживання енергоресурсів по підрозділах, організація обліку витрат енергоресурсів по кожному підрозділу, кваліфіковане оформлення угод із постачальниками³.

За умов обмеження доступу до необхідних фінансових ресурсів для великих овочевих комбінатів можливості останніх витримати конкуренцію в існуючому економічному середовищі незначні.

Для прогнозування врожайності овочевих культур залежно від суми ефективних температур і суми тривалості сонячного освітлення В.І. Немтінов у своїх дослідженнях застосовував рівняння регресії:

$$a_1 = \frac{\sum xy - \bar{x}y \cdot n}{\sum x^2 - \bar{x}^2 \cdot n},$$

де a_1 – коефіцієнт регресії, який показує, на скільки одиниць змінюється результативність ознаки. Визначено, що із збільшенням суми ефективних температур (x) на 1°C урожайність капусти білокачанної ранньої знижувалася на 6,3 г/м², а капусти цвітної – підвищувалася на 2,1 г/м². Встановлено, що коефіцієнт кореляції між урожайністю й сумою ефективних температур для капусти білокачанної ранньої та цвітної був – відпо-

¹ Месель-Веселяк В.Я. Ефективність застосування альтернативних видів енергії в сільському господарстві / В.Я. Месель-Веселяк, В.С. Паштецький // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 3-9.

² Іваненко П.П. Закритий ґрунт: навч. посіб. / П.П. Іваненко, О.В. Приліпка. – К.: Урожай, 2001. – 360 с.

³ Трачова Д.М. Напрями підвищення економічної ефективності овочівництва закритого ґрунту: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Д.М. Трачова. – К., 2006. – С. 20.

відно $r = -0,53$ і $0,74$, а кореляція між урожайністю і тривалістю сонячного освітлення – $-0,69$ і $0,18$ ¹.

О.В. Приліпка² зазначає, що найбільш суттєвим показником для економічного зростання галузі є витрати природного газу на опалення теплиць. В умовах агрокомбінату "Пуша-Водиця" доведено витрати газу на одиницю продукції (кг): огірків – до $1,79 \text{ м}^3$, помідорів – $1,7$, перцю – $2,45$, баклажанів – $2,87$, зелені – $1,25$; у скляних теплицях і в плівкових: огірків – 1 м^3 , помідорів – $1,28$, перцю – $3,82$, баклажанів – $3,44$, зелені – $0,68 \text{ м}^3$.

Недосконалість матеріально-технічної бази тепличного овочівництва, її застарілість і зношеність зумовлюють високу ресурсозатратність виробництва овочевої продукції. Досить сказати, що на 1 ц продукції витрачається до 30 т умовного палива (в структурі виробничих витрат опалення становить майже 70%), тоді як у розвинутих країнах ці показники в два і більше рази нижчі³.

Зростання цін на енергоносії та інші виробничі ресурси в ринкових умовах спонукають спеціалізовані тепличні господарства до пошуку резервів скорочення їх витрат. Енергозбереження у виробництві овочів закритого ґрунту тісно пов'язано із застосуванням сучасних технологій. Основною складовою у структурі собівартості продукції спеціалізованих овочевих комбінатів є витрати на опалення (природний газ та інші енергоносії).

Енергетична і фінансова кризи внесли свої корективи у господарську діяльність аграрних підприємств. За 20 років ціна на природний газ для підприємств АПК зросла в 15 разів. Зокрема ціни на газ для тепличних господарств упродовж 2008-2011 років

підвищилися у два рази і сягнули майже 3 тис. грн за тисячу кубічних метрів.

Оскільки найбільші витрати пального спостерігаються в зимові місяці, то доцільно розробити методику моделювання витрат ресурсів за періодами технологічного циклу. Моделювання енерговитрат є одним із шляхів їх скорочення у структурі собівартості.

У своїх дослідженнях ми порівняли альтернативні способи (технології) виробництва овочів закритого ґрунту. *Перший* – застосування голландської технології (ГТ) вирощування овочів без ґрунту ("Технологія малооб'ємної гідропоніки"), *другий* – "Базова технологія" (БТ) – теплиці Антрацитівського заводу площею 6 га. Всі інші параметри технології відносно схожі.

Перехід на сучасні технології овочівництва закритого ґрунту диктується ринковими умовами і є незворотнім для підприємства, що має чітку стратегію розвитку. Найбільші темпи оновлення технології спостерігаються в умовах ПОСП «Уманський тепличний комбінат» Черкаської області, де досягнуто високого рівня врожайності тепличних овочів – 51 кг/м^2 (середнє за 2008-2010 рр.). В умовах ВАТ „Комбінат «Тепличний» Броварського району Київської області спочатку перейшли на технологію «малооб'ємної гідропоніки», а згодом почали будувати «голландські теплиці», що дало змогу знизити питому частку витрат енергоносіїв у структурі собівартості продукції з 42,9 до 33,2 % (середнє за 2008-2011 рр.), табл.1.

Найсуттєвіша різниця у витратах природного газу на опалення теплиць спостерігається у грудні – лютому, коли температура повітря опускається нижче мінус 10°C . В інші місяці року різниця у витратах енергоносіїв значно менша.

Кліматичні умови при розташуванні теплиць є важливим чинником у формуванні енерговитрат для забезпечення необхідного температурного режиму в тепличних комбінатах. Проведені нами дослідження в умовах ВАТ „Комбінат „Тепличний” показали обернену залежність витрат природного газу на опалення теплиць і рівня сонячної радіації упродовж року. Для природно-

¹ Немтінов В. І. Теоретичне обґрунтування стратегії енергозбереження при вирощуванні овочевих рослин у захищеному ґрунті півдня України: автореф. дис. ... докт. с.-г. наук / В.І. Немтінов. – К., 2006. – С.39.

² Приліпка О.В. Інноваційний розвиток ефективного функціонування підприємств закритого ґрунту: теорія, методологія, практика: монографія / О.В. Приліпка. – К.: ПП Р.К. Майстер-принт, 2008. – 336 с.

³ Ульяновченко О.В. Розміщення і ефективність виробництва овочів закритого ґрунту в Харківській області / О.В. Ульяновченко, В.С. Роганіна, Ю.Ю. Черненко // Вісн. Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія "Економічні науки" – 2010. – №6. – С. 145-147.

кліматичних умов розташування підприємства (Київська область) характерним є залежність зростання температури повітря від рі-

вня сонячної радіації лише у весняно-літній період (рис.1).

1. Динаміка структури собівартості продукції провідних овочевих комбінатів України

Рік	Статті витрат			
	Заробітна плата	Енергоносії	Інші матеріальні витрати*	Умовно постійні витрати
<i>ПОСП „Уманський тепличний комбінат” Черкаської області</i>				
2008	19,96	36,08	15,42	28,54
2009	15,64	54,24	13,3	16,86
2010	9,05	31,81	9,4	49,74
2010 до 2008, +; -	- 10,11	- 4,28	- 6,02	+ 21,2
<i>„Базова технологія” ВАТ „Комбінат „Тепличний”</i>				
2008	23,44	36,54	6,07	33,95
2009	24,34	46,83	7,09	21,75
2010	24,36	45,45	7,93	22,26
2010 до 2008, +; -	- 0,92	+ 8,91	+ 1,86	- 11,69
<i>„Голландська технологія” ВАТ „Комбінат „Тепличний”</i>				
2008	28,34	29,95	8,52	33,19
2009	25,22	37,06	9,0	28,72
2010	26,15	32,63	8,29	32,93
2010 до 2008, +; -	- 2,19	+ 2,68	- 0,23	- 0,26

* Репродуктивний матеріал, засоби захисту, живильні розчини та ін.

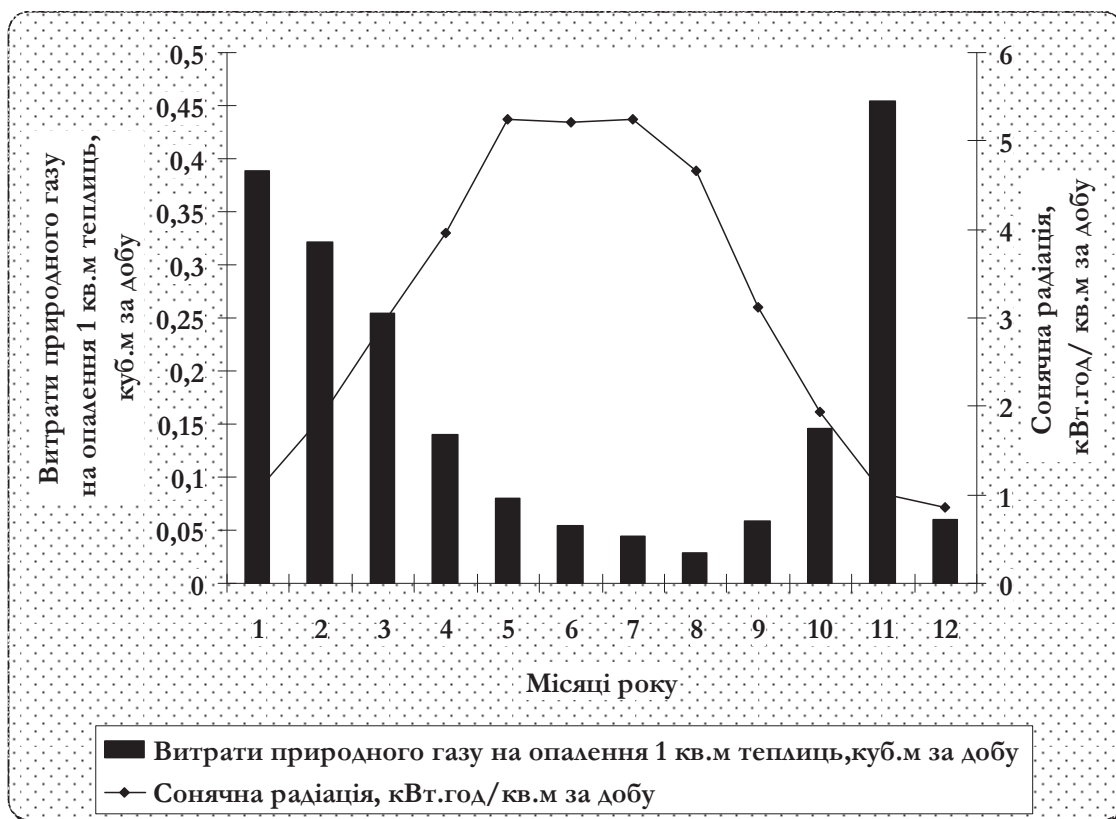


Рис. 1. Вплив сонячної радіації в зоні розташування теплиць і витрати природного газу на їх опалення у ВАТ „Комбінат „Тепличний”, 2011 р.

У планово-економічних розрахунках можна застосовувати запропоновану методику визначення сукупних витрат природного газу на опалення теплиць з урахуванням середньомісячної температури (за тиждень), що спостерігається в регіоні. У розрахунках доцільно враховувати дані прогнозу про температуру повітря в районі розташування тепличного господарства, або показники середньомісячної температури.

Для старих конструкцій теплиць у природно-кліматичних умовах Полісся і частини Лісостепу важливим є точний прогноз зміни погоди у другій половині лютого, що уможливує задіяти інфраструктуру тепличного господарства на 1-2 тижні раніше при сприятливому прогнозі (нічна температура вища – 10°C, денна – вища 5°C). У цей час найбільш відчутні коливання витрат енергоносіїв на опалення теплиць (рис. 2).

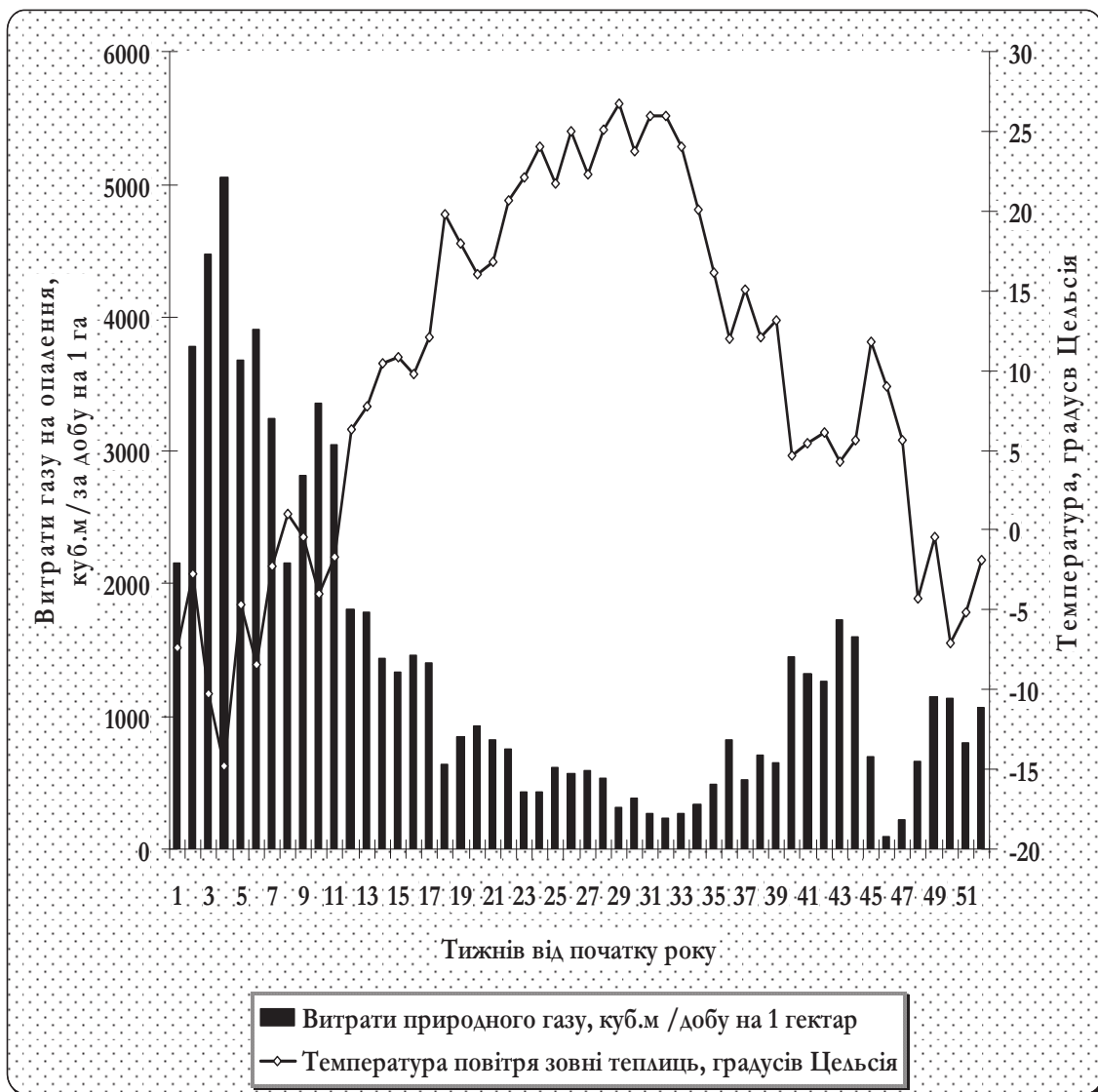


Рис.2. Динаміка витрат енергоносіїв (природний газ) на опалення теплиць упродовж року у ВАТ „Комбінат „Тепличний”, 2011 р.

У кінці квітня – на початку травня в Україні спостерігається помітне зростання попиту на ранні овочі, а при їх нестачі на ринку періодично змінюються ціни. Витрати енергоносіїв на опалення теплиць суттєво залежать і від технології вирощу-

вання овочів, що застосовується у господарстві, конструктивних особливостей теплиць, а також суттєво різняться у денний та нічний час і залежать від пори року й технології (рис. 3, 4).

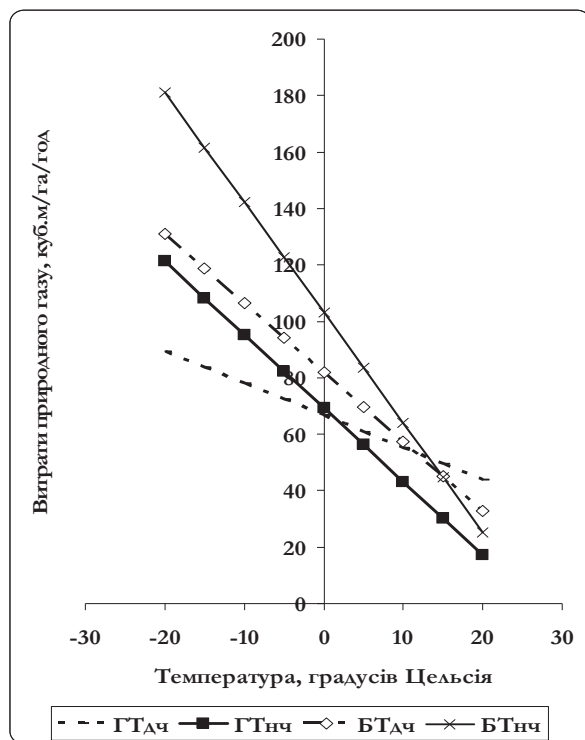


Рис. 3. Динаміка витрат природного газу на опалення теплиць при застосуванні «голландської технології» - (ГТ) та «базової технології» - (БТ) у денний(дч) і нічний (нч) час для природно-кліматичних умов Київської області

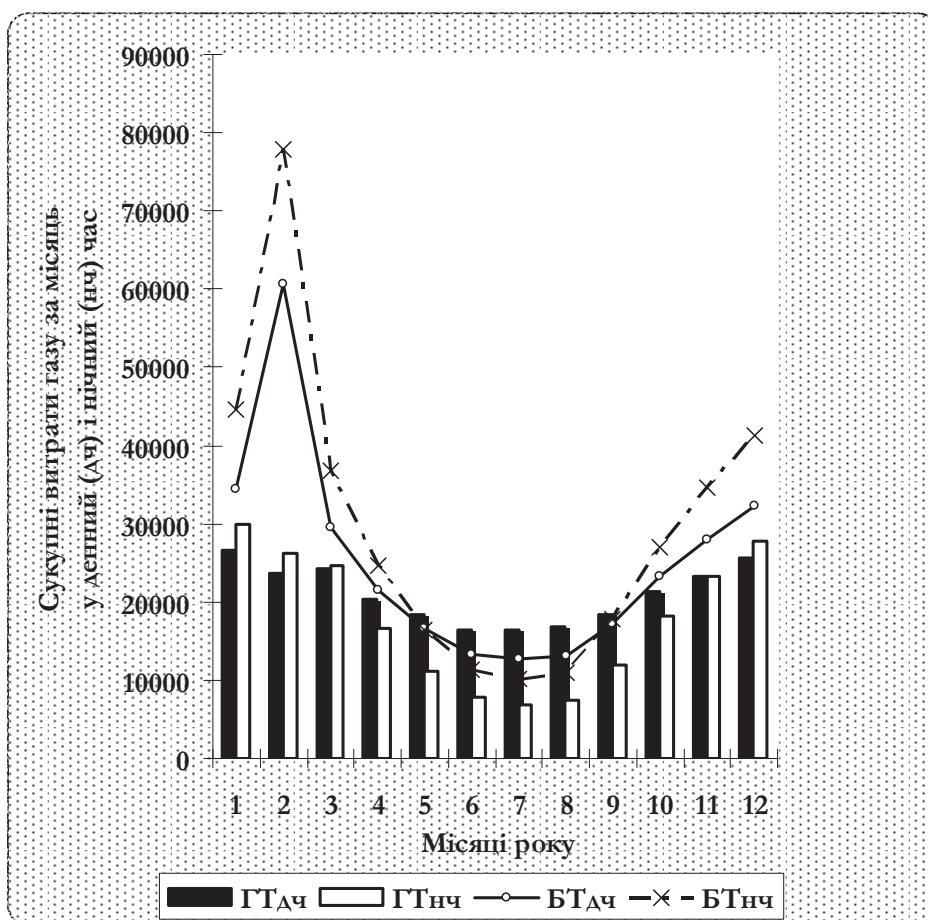


Рис. 4. Витрати природного газу на опалення 1 га теплиць залежно від технології та періоду року: ГТ – голландська технологія; БТ – базова технологія

Наведемо методику планування витрат природного газу на опалення теплиць залежно від технології і природно-кліматичних умов (*середньомісячна температура в регіоні*).

Загальні витрати природного газу на опалення теплиць (Y) визначаються за формулою:

$$Y = N \cdot S \cdot [t_1 \cdot (C_1 - k_1 \cdot X_1) + t_2 \cdot (C_2 - k_2 \cdot X_2)] \quad (1)$$

де Y – витрати природного газу на опалення теплиць, м³/кв. м площі теплиць;

N – період, на який розраховуються витрати природного газу, днів;

S – площа теплиці, м²;

t₁, t₂ – час, що припадає відповідно на денний і нічний час опалення;

C₁, C₂ – вільний член рівняння регресії;

k₁, k₂ – коефіцієнт рівняння регресії;

X₁ – температура повітря у денний час, °C;
X₂ – температура повітря у нічний час, °C.

За даними численних спостережень в умовах ВАТ „Комбінат «Тепличний» Броварського району Київської області встановлено лінійну залежність витрат природного газу на опалення 1 м² теплиць різних конструкцій залежно від середньомісячної температури у зоні розташування теплиць (табл. 2). У такому разі формула для розрахунків матиме наступний вигляд:

для сучасних „голландських” теплиць

$$Y = N \cdot S \cdot [12 \cdot (66,56 - 1,14 \cdot X_1) + 12 \cdot (69,25 - 2,60 \cdot X_2)] \quad (2)$$

для базових технологій тепличних господарств

$$Y = N \cdot S \cdot [12 \cdot (81,90 - 2,46 \cdot X_1) + 12 \cdot (103,14 - 3,9 \cdot X_2)] \quad (3)$$

2. Витрати природного газу на опалення теплиць при застосуванні альтернативних технологій вирощування томатів

Температура зовні теплиць, градусів С / X /	Витрати газу, куб.м /га теплиць за годину / Y /			
	Голландська технологія (ГТ)		*Базова технологія (БТ)	
	у денний час Y = 66,56 - 1,14X *	у нічний час Y = 69,25 - 2,60X *	у денний час Y = 81,90 - 2,46 X*	у нічний час Y = 103,14 - 3,90X*
-20	89,36	121,25	131,1	181,14
-15	83,66	108,25	118,8	161,64
-10	77,96	95,25	106,5	142,14
-5	72,26	82,25	94,2	122,64
0	66,56	69,25	81,90	103,14
5	60,86	56,25	69,6	83,64
10	55,16	43,25	57,3	64,14
15	49,46	30,25	45	44,64
20	43,76	17,25	32,7	25,14

* Одержані розрахунки кореляційної моделі та коефіцієнти рівняння регресії статистично значимі (p > 0,95).

Приклад 1. Дати прогноз щодо витрат природного газу для опалення теплиць, що побудовані за сучасною технологією компанії «Netafim» у лютому 2012 року, використовуючи дані Гідрометцентру України про очікувану середню температуру повітря у цей час.

У розрахунках застосовували запропоновану методику (табл. 3).

Оцінка одержаних результатів. Розрахунки показали, що очікувані витрати природного газу на опалення 1 га голландських теплиць у лютому 2012 року можуть становити 51,6 тис. м³, що майже на 15% менше порів-

няно з попереднім роком (60,7 тис. м³/га). У 2011 році витрати на опалення 1 га теплиць старих конструкцій (базова технологія) становили 89,9 тис. м³. Таким чином, загальна ефективність технології від зменшення витрат природного газу і за сприятливих погодних умов за лютий становитиме 47,1 тис. м³.

Приклад 2. Підприємство планує будівництво сучасної теплиці – «технологія малооб'ємної гідропоніки» в природно-кліматичних умовах Київської області. Встановити різницю витрат природного газу на опалення теплиць порівняно з базовою технологією.

3. Орієнтовні витрати газу на опалення 1 га теплиці (технологія компанії Netafim)

День місяця	Витрати природного газу за годину				
	в денний час (дч)		в нічний час (нч)		За добу
	температура повітря, °C	витрати газу, м³/га	температура повітря, °C	витрати газу, м³/га	
1	- 6	880,8	-19	1423,8	2304,6
2	-7	894,48	-20	1455,0	2349,48
3	-6	880,8	-9	1111,8	1992,6
4	0	798,72	-6	1018,2	1816,92
5	-5	876,12	-13	1236,6	2112,72
6	-4	853,44	-10	1143,0	1996,44
7	+2	771,36	-1	799,8	1571,16
8	+2	771,36	-1	799,8	1571,16
9	-1	812,4	-6	1018,2	1830,6
10	-1	812,4	-8	1080,6	1893,0
11	+2	771,36	-5	987,0	1758,36
12	+2	771,36	-3	924,6	1695,96
13	+2	771,36	-2	893,4	1664,76
14	+3	757,56	-1	799,8	1557,36
15	+1	785,04	0	831,0	1616,04
16	+1	785,04	-1	799,8	1584,84
17	0	798,72	-2	893,4	1692,12
18	-2	826,08	-5	987,0	1813,08
19	+1	785,04	-4	955,8	1740,84
20	0	798,72	-6	1018,2	1816,92
21	-1	812,4	-6	1018,2	1830,6
22	0	798,72	-6	1018,2	1816,92
23	+2	771,36	-5	987,0	1758,36
24	+2	771,36	-2	893,4	1664,76
25	+4	744,0	0	831,0	1575,0
26	+2	771,36	-2	893,4	1664,76
27	+3	757,56	-3	924,6	1682,16
28	0	798,72	-3	924,6	1723,32
29	+4	744,0	-2	893,4	1637,4
За місяць		23560,6		28560,6	51632,2

Використовуючи дані про середньомісячну температуру, розрахуємо щомісячні й загальні витрати природного газу на опалення 1 га теплиць різних технологій (табл. 4).

галіні витрати природного газу на опалення 1 га теплиць різних технологій (табл. 4).

4. Витрати природного газу на опалення теплиць у кліматичних умовах Київської області, м³ газу / 1 га площі теплиць за годину

Середньомісячна температура зовні теплиць, градусів °C / X /		Витрати природного газу на опалення теплиць, куб. м /га теплиць / Y /			
		«Голландська» технологія (ГТ)		Базова технологія (БТ)	
		у денний час	у нічний час	у денний час	у нічний час
Січень	-4,3	26583,1	29920,0	34402,6	44606,5
Лютий	-3,3	23627,5	26150,9	30246,7	38979,4
Березень	1,1	24295,3	24697,1	29458,7	36772,2
Квітень	8,9	20307,6	16599,6	21603,6	24634,8
Травень	15,1	18358,2	11156,3	16647,0	16461,0
Червень	18,3	16452,0	7801,2	13276,8	11437,2
Липень	19,5	16490,8	6900,6	12622,0	10077,5
За 6 місяців		146114,5	113225,6	158257,3	182968,6
Разом			259340,1 (76,0 %)		341225,9 (100 %)

Розрахунки показали, що для зазначених природно-кліматичних і екологічних умов застосування технології «малооб'ємної гідропоніки» є цілком прийнятним та економічно виправданим. Порівняно з базовою технологією загальні витрати природного газу на опалення теплиць на 24% менші, а в нічний час цей показник різниться на 38% на користь «голландської» технології. Економія від застосування енергозберігаючої технології становитиме близько 250 тис. грн на 1 га теплиць.

Отже, для прогнозування обсягів витрат виробничих ресурсів і зокрема енергоносіїв

можна застосовувати параметри математичної моделі, розроблені для певних природно-кліматичних умов при застосуванні відповідних технологій. У дослідженнях представлено методику планування витрат природного газу на опалення теплиць залежно від технології та природно-кліматичних умов – середньомісячна температура для даного регіону. Одержані розрахунки можна використовувати при плануванні прибутків підприємства залежно від рівня зростання цін на енергоносії та їх динаміки у структурі собівартості продукції.

Проаналізовано основні показники економічної ефективності виробництва овочів закритого ґрунту та витрат енергоносіїв при застосуванні альтернативних технологій. Розроблено методику планування витрат природного газу на опалення теплиць різних конструкцій.

Проанализированы основные показатели экономической эффективности производства овощей закрытого грунта и затрат энергоносителей в условиях применения альтернативных технологий. Разработана методика планирования затрат природного газа на отопление теплиц разных конструкций.

An article analyses the main indicators of economic efficiency of production of vegetables in greenhouses and energy costs in the application of alternative technologies. A method for planning costs of natural gas for heating greenhouses of different designs is suggested.

* * *

*О.В. КУЧЕР, кандидат економічних наук
Подільський державний аграрно-технічний університет*

Збутова діяльність аграрних підприємств на основі маркетингових стратегій

Виробничо-збутова діяльність аграрних підприємств за сучасного розвитку економічних відносин потребує своєчасної адаптації системи збуту до змін конкурентного середовища, що зумовлює необхідність використання маркетингових стратегій управління збутом продукції. Виникає необхідність розробки такої моделі дій, яка врахує всі операції, пов'язані з плануванням та ухваленням рішень, необхідних для досягнення цілей збуту, тобто набір правил для прийняття рішень, якими керуються підприємства у своїй діяльності.

Проблеми формування збутової політики аграрних підприємств є предметом досліджень вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема І. Ансоффа, С.В. Близнюка, А.В. Войчака, С.С. Гаркавенко, Л.А. Мороза та інших, у працях яких розкриваються теоретичні аспекти збутової діяльності підприємств. Водночас місце й роль маркетингових збутових стратегій аграрних підприємств ще достатньо не розкрито.

Мета статті – узагальнити теоретичні засади маркетингових стратегій та встановити послідовність їх застосування у збутовій діяльності аграрних підприємств.

В умовах переорієнтації підприємств до потреб ринку найважливішим питанням є організація збуту продукції з урахуванням мінливих вимог споживачів і високого рівня конкуренції. Роль збуту в маркетинговій діяльності підприємств полягає в тому, що у цій сфері визначається кінцевий результат усіх зусиль підприємства, направлених на одержання прибутку. Використання стратегічно спрямованого комплексу заходів щодо формування збутової політики, а також застосування сучасних моделей та методів удоско-

налення планування, організації, контролю за збутом дасть змогу здійснювати виробничо-збутову діяльність з урахуванням вимог ринку.

Дослідження стану виробництва і збуту плодоовочевої продукції в аграрних підприємствах Хмельницької області показали, що поряд із зменшенням виробництва та реалізації продукції у сільськогосподарських підприємствах знижується й питома вага реалізованої продукції в обсязі виробленої (товарності). За окремими видами продукції рівень товарності істотно коливається. Причиною цього є технологічні особливості галузей і цільове призначення їхньої продукції. Так, по технічних культурах цей показник сягає інколи 100% (льон і вовна). Водночас рівень товарності інших культур коливається в межах 40-85, зокрема овочів – 65-75, плодів та ягід – 90-100%. Такий рівень пояснюється внутрішньогосподарськими потребами у даній продукції, яку використовують на насіння, внутрішньогосподарське громадське харчування, годівлю худоби тощо. Це не дає змоги підвищувати рівень товарності окремих видів сільськогосподарської продукції, хоча економічно вигідно обсяги продажу збільшувати.

Проведене дослідження обсягів виробництва і збуту плодоовочевої продукції (табл. 1) показало, що протягом 2000-2010 років виробництво овочів зменшилося на 36,2%, а обсяги збуту – у 2,1 раза. Виробництво плодів та ягід також скоротилося майже у 3,5 раза, а їхня реалізація – в 4,1 раза. Питома вага реалізованих овочів в обсязі вироблених знизилася від 50,0 у 2000 році до 32,5 % у 2010 році, а плодів і ягід – на 13,8 п.п.

З проведених розрахунків можна зробити висновок, що сільськогосподарські підприємства зменшили обсяги реалізації, оскільки більшу частину вирощеної плодоовочевої продукції використовують для внутрішньогосподарських потреб. Це свідчить про те, що стосовно таких видів продукції за сучасних умов підприємства стикнулися з про-

блемою організації збуту. Водночас існує багато маркетингових методів і стратегій управління збутом продукції, які орієнтують підприємство на вибір каналів збуту та способів реалізації з урахуванням місця розташування виробництва, наявності транспорту, приміщень для зберігання, сезонних особливостей вирощування тощо.

1. Динаміка обсягів виробництва, збуту і товарності плодоовочевої продукції у Хмельницькій області*

Показник	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Овочі, тис. т:							
вироблено	18,8	6,5	8,3	9,2	13,7	12,2	12,0
реалізовано	9,4	2,3	2,9	3,9	4,4	3,0	3,9
Питома вага реалізованої продукції в обсязі виробленої (товарність), %	50,0	35,4	34,9	42,4	32,1	24,6	32,5
Плоди та ягоди, тис. т:							
вироблено	31,4	10,3	5,5	8,8	6,7	11,0	9,0
реалізовано	27,7	8,8	4,5	7,0	5,4	7,5	6,7
Питома вага реалізованої продукції в обсязі виробленої (товарність), %	88,2	85,4	81,8	79,5	80,6	68,2	74,4

* Розраховано за матеріалами Головного управління статистики у Хмельницькій області.

На забезпечення ефективних продажів і задоволення потреб споживачів в умовах мінливості маркетингового середовища спрямоване використання маркетингових стратегій управління збутом. Однак, незважаючи на те, що основною метою функціонування всіх виробників на ринку є одержання прибутку, не існує єдиної маркетингової стратегії щодо її досягнення, яка була б прийнятна для усіх підприємств. Вибір того чи іншого методу організації збутової діяльності підприємства залежить від конкретних умов ринку, продажу і стратегії самого підприємства. Якщо останнє є лідером на певному ринку, то його стратегія полягає в підтриманні ринкового лідерства, інше підприємство застосовує стратегію розвитку товару, засновану на поліпшенні його якості, деякі з них можуть обрати стратегію розвитку ринку з метою виходу зі своїм товаром на нові ринки збуту. Отже, одна мета може бути досягнута реалізацією різних маркетингових стратегій¹.

Для оцінки стану застосування маркетингових збутових стратегій проведено дослід-

ження в аграрних підприємствах області (табл. 2).

За матеріалами дослідження із стратегій охоплення ринку 40% досліджуваних підприємств застосовували лише інтенсивний розподіл, 40 – вибіркового, а 20 % - обидві стратегії охоплення ринку. Серед маркетингових конкурентних стратегій лише 20 % підприємств використовували стратегію лідера ринку. Зокрема, інтенсивний розподіл застосовують підприємства, що реалізують овочі, збут яких здійснюється на всіх можливих ринках, зокрема на ринку, у ларках, магазинах, різним комерційним структурам і фізичним особам.

Вибірковий розподіл використовують виробники, які реалізують плоди та ягоди, збут яких здійснюється переробними підприємствами на основі укладених угод. У рамках маркетингових конкурентних стратегій лише СТОВ АФ «Козацька долина», СГК «Летава» застосовують стратегію лідера ринку і діють у напрямі підвищення ринкової частки за існуючої місткості ринку. Інші маркетингові стратегії взагалі не застосовувались у збутовій діяльності підприємств, що піддавались дослідженню.

Використовуючи результати аналізу збутової діяльності аграрними підприємствами

¹ Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.; Близнюк С. В. Стратегічний маркетинг торговельної фірми / С. В. Близнюк. – К.: Логос, 1998. – 146 с.

області та враховуючи особливості галузі й специфіку продукції, з метою найкращого охоплення цільового ринку аграрні підприємства можуть використовувати стратегію

інтенсивного розподілу, що передбачає реалізацію продукції на всіх можливих ринках збуту.

2. Результати дослідження застосування маркетингових збутових стратегій аграрними підприємствами Хмельницької області

Підприємство, район	Стратегії охоплення ринку		Маркетингові конкурентні стратегії			
	Інтенсивний розподіл	Вибірковий (селективний) розподіл	Стратегія лідера ринку	Стратегія членендже-ра	Стратегія послідовника	Стратегія нішера
СТОВ «Мрія», Кам'янець-Подільський	+	-	-	-	-	-
ДП ДГ «Пасічна», Старосинявський	+	-	-	-	-	-
СГК «Поділля», Старокостянтинівський	+	-	-	-	-	-
СТОВ АФ «Нефедівське», Кам'янець-Подільський	-	+	-	-	-	-
СТОВ АФ «Козацька долина», Дунаєвецький	+	+	+	-	-	-
СТЗОВ «Зоря», Кам'янець-Подільський	-	+	-	-	-	-
СВК «Ріпненський», Волочеський	-	+	-	-	-	-
СТОВ «Врожай», Шепетівський	+	-	-	-	-	-
СТОВ «Добробут», Шепетівський	-	+	-	-	-	-
СГК «Летава», Чемеровецький	+	+	+			

Одночасно їм потрібно використовувати стратегії розвитку товару, що передбачає виробництво та реалізацію овочів і стратегію розвитку ринку для їх продажу на основі стратегії інтенсивного розподілу.

Із метою охоплення цільового ринку серед стратегій інтенсивного росту бажано працювати над глибоким проникненням на ринок, яка передбачає збільшення обсягів збуту й ринкової частки підприємства без зміни його товарно-ринкових позицій за рахунок існуючих товарів на існуючих ринках.

Стратегія глибокого проникнення на ринок характеризується низьким комерційним ризиком і реалізується за допомогою таких засобів, як активізація рекламної діяльності, застосування засобів стимулювання збуту, розвиток збутової мережі.

Для збільшення обсягу продажу наявних та нових товарів усім підприємствам потрібно працювати над стратегією розвитку ринку, що передбачає адаптацію існуючих товарів підприємства до нових ринків збуту, коли підприємство виходить із цим товаром на нові ринки. Стратегія розвитку ринку характеризується довгостроковими перспективами реалізації, високим комерційним ризиком і необхідністю значних витрат на дослідження каналів збуту. Крім цього, потрібно використовувати стратегію розвитку товару, що уможливить збільшення обсягів збуту завдяки розробці нових товарів на наявних

ринках. Вона включає модифікацію товару підприємства, його якісних параметрів та розширення асортиментної лінії для існуючого кола споживачів, тобто підприємство пропонує вдосконалений товар або розширює його асортимент. Стратегія розвитку товару характеризується значними строками реалізації, високим рівнем ризику і значними витратами на розробку та виробництво нових товарів.

Щоб зберегти або збільшити частки ринку потрібно використовувати маркетингові конкурентні стратегії. Для лідера найбільша ринкова частка означає високі прибутки, але завжди існують фірми, які намагаються зайняти позиції лідера. Крім того, існують фірми, які намагаються скопіювати стратегію лідера, що може призвести до негативного впливу на результат його збутової діяльності.

Для утримання першості ринковий лідер має використовувати такі основні різновиди маркетингових стратегій, як розширення місткості ринку, захисту позицій і підвищення ринкової частки за існуючої місткості ринку.

Окремим підприємствам доцільно застосовувати стратегію послідовника, тобто використовуючи стратегії підприємств-лідерів, вони зможуть успішно діяти на ринку та зберегти свої позиції. Але для збільшення обсягів реалізації й частки ринку плодотво-

чевої продукції їм також потрібно шукати нові сегменти ринку, що залишилися поза увагою лідерів, використовуючи при цьому маркетингову конкурентну стратегію ніше-ра. Цю стратегію можна застосовувати, якщо ніша має відповідний потенціал зростання, гарантовану можливість одержання прибутку і відповідає можливостям підприємства.

Із метою активізації продажу товарів важливе місце відводиться комунікаціям, тобто стратегії просування товару на ринок. Серед них заслуговують на увагу стратегії проштовхування, протягування або комбіновані стратегії. Засобами реалізації стратегії проштовхування є заохочення посередників до співпраці через оптові знижки, поставки товарів за рахунок підприємства тощо. Стратегія протягування передбачає зосередження основних комунікаційних зусиль на кінцевих споживачах із метою створення їхнього позитивного ставлення до товару. Засобами реалізації цієї стратегії є реклама і надання безкоштовних товарів для здійснення пробного продажу. Комбінована стратегія передбачає використання обох стратегій залежно від ситуації на ринку. Засобами реалізації цих стратегій для аграрного сектору АПК є персональний продаж, стимулювання збуту і реклама.

Сільськогосподарські підприємства мають застосовувати такий спосіб просування товару, як персональні продажі, що являють собою усне представлення товару в ході бесіди із потенційними покупцями з метою удосконалення продажу. Персональний продаж, з одного боку, є засобом налагодження запланованих взаємовідносин із покупцем, а з іншого – безпосереднього здійснення збутових операцій. Персональний продаж сприятиме встановленню довготермінових персональних відносин між продавцем і покупцем. Він є єдиним видом комунікацій, який безпосередньо закінчується покупкою.

Із засобів просування товару стимулювання збуту являє собою систему заходів і методів спонукання, які мають короткотерміновий характер, спрямованих на заохочення до покупки товару. Мета цього способу полягає у тому, щоб допомогти залу-

чити клієнтів та переконати їх купити товар підприємства. Для цього сільськогосподарські підприємства, укладаючи угоду на поставку у мережу магазинів роздрібною торгівлі фруктів і ягід, дає певну кількість продукції магазинам безкоштовно для проби на смак та пробного продажу. Крім того, практикується знижка ціни за придбання обумовленої кількості товарів, бонусні знижки для постійних покупців, знижки сезонних розпродаж, знижки певним категоріям споживачів (пенсіонерам, військовим частинам, дитячим закладам), а також розпродаж за зниженими цінами, присвячений святковим датам, сільськогосподарські ярмарки тощо. Ці засоби стратегії просування товару на ринок доцільно використовувати усім підприємствам, оскільки вони вирішують такі основні завдання, як заохочення збільшення обсягів збуту, стимулювання замовлення максимальних за обсягом партій товару на реалізацію та зниження тимчасових коливань у надходженні замовлень від покупців.

Маркетингову стратегію соціально-етичного маркетингу, яка передбачає врахування сучасних вимог суспільства до виробників продукції, пропонується застосовувати усім аграрним підприємствам. Ця стратегія дасть змогу збалансувати інтереси підприємств, сучасні вимоги споживачів і суспільства в цілому. У межах цієї стратегії використання соціально-етичної відповідальності дасть можливість підприємствам формувати свою виробничо-збутову діяльність на ринку органічної продукції. При цьому передбачається впровадження екологічно безпечної технології виробництва, переробки, зберігання, процесу сертифікації, каналів збуту тощо.

Стратегія взаємовідносин дає можливість товаровиробникам використовувати нові механізми просування екологічно безпечних товарів, задоволення потреб споживачів у нових, екологічно орієнтованих способах життя, розроблення еколого-економічних механізмів, обґрунтування виробництва та реалізації екологічно безпечної продукції.

Відповідно до стратегії взаємовідносин виробник розвиватиме мережу реалізації екологічно безпечної продукції як через відкриття ма-

газинів та включення такої продукції в асортимент вітчизняних супермаркетів, так і через особистий контакт із споживачем за допомогою відповідних підходів до організації збуту продукції. Завдяки використанню цієї стратегії виробник може гарантувати споживачеві високу якість товарів та ціну виробника. Дана стратегія сприятиме збереженню природних ресурсів і здоров'я нації.

Аналогічну систему формування маркетингової стратегії збуту продукції можуть використовувати й підприємства, що займаються як виробництвом, так і переробкою плодоовочевої продукції та її реалізацією на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Проведені дослідження показали, що складовою маркетингової збутової стратегії підприємства є реакція на непередбачений розвиток подій і розробка необхідних поправок, оскільки ринкові умови постійно вносять свої корективи, що унеможливорює

передбачити усі стратегічні варіанти. Тому підприємству необхідно створити обґрунтовану стратегію дій, відповідно до якої воно має бути готовим адаптуватися до тих обставин, які можуть виникати у подальшій господарській діяльності.

Таким чином, реалізація маркетингової збутової стратегії здійснюється за допомогою маркетингової програми, в якій поєднені усі заходи щодо обсягів реалізації, системи ціноутворення, вибору каналів розподілу і просування товарів від виробників до споживачів, охоплення частки ринку тощо.

Отже, основним змістом процесу вибору основних напрямів збутової діяльності підприємства є визначення стратегічних маркетингових альтернатив такої діяльності з урахуванням впливу системи чинників зовнішнього і внутрішнього середовища та вибір конкретної маркетингової збутової стратегії.

Розглянуто сутність і зміст маркетингових стратегій. Запропоновано підходи до організації збутової діяльності на основі маркетингових стратегій з урахуванням особливостей виробничо-збутової діяльності аграрних підприємств.

Рассмотрены сущность и содержание маркетинговых стратегий. Предложены подходы к организации сбытовой деятельности на основе маркетинговых стратегий с учетом особенностей производственно-сбытовой деятельности аграрных предприятий.

The essence of the marketing strategies is studied. The approaches to the organization of market activity are studied on the basis of strategy of marketing with the help of specialties of produced- market activity by agricultural manufacture.

*

О.В. КАТИГРОБОВА, кандидат економічних наук
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Інституційні зміни ринку праці в аграрному секторі економіки

Стан сільського господарства нашої країни багато в чому залежить від ефективності функціонування аграрного ринку праці. Його формування великою мірою визначається специфічними рисами даного сектору економіки, які суттєво впливають на утворення попиту на робочу силу, та особливостями відтворення сільського населення. Умовою розвитку аграрного виробництва є наявність трудових ресурсів, раціональне їх використання й рівномірний розподіл між галузями.

Стабільні ознаки системної кризи, соціальна безвихідь, скорочення виробництва, важкий фінансовий стан аграрних підприємств призвели до скорочення чисельності зайнятих, високої плинності кадрів і зростання безробіття.

Подолання негативних економічних та соціальних наслідків циклічності розвитку вимагає формування ринку праці в аграрному секторі економіки шляхом запровадження системи інституційних змін, спрямованих на забезпечення підприємств кваліфікова-

газинів та включення такої продукції в асортимент вітчизняних супермаркетів, так і через особистий контакт із споживачем за допомогою відповідних підходів до організації збуту продукції. Завдяки використанню цієї стратегії виробник може гарантувати споживачеві високу якість товарів та ціну виробника. Дана стратегія сприятиме збереженню природних ресурсів і здоров'я нації.

Аналогічну систему формування маркетингової стратегії збуту продукції можуть використовувати й підприємства, що займаються як виробництвом, так і переробкою плодоовочевої продукції та її реалізацією на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Проведені дослідження показали, що складовою маркетингової збутової стратегії підприємства є реакція на непередбачений розвиток подій і розробка необхідних поправок, оскільки ринкові умови постійно вносять свої корективи, що унеможливорює

передбачити усі стратегічні варіанти. Тому підприємству необхідно створити обґрунтовану стратегію дій, відповідно до якої воно має бути готовим адаптуватися до тих обставин, які можуть виникати у подальшій господарській діяльності.

Таким чином, реалізація маркетингової збутової стратегії здійснюється за допомогою маркетингової програми, в якій погоджені усі заходи щодо обсягів реалізації, системи ціноутворення, вибору каналів розподілу і просування товарів від виробників до споживачів, охоплення частки ринку тощо.

Отже, основним змістом процесу вибору основних напрямів збутової діяльності підприємства є визначення стратегічних маркетингових альтернатив такої діяльності з урахуванням впливу системи чинників зовнішнього і внутрішнього середовища та вибір конкретної маркетингової збутової стратегії.

Розглянуто сутність і зміст маркетингових стратегій. Запропоновано підходи до організації збутової діяльності на основі маркетингових стратегій з урахуванням особливостей виробничо-збутової діяльності аграрних підприємств.

Рассмотрены сущность и содержание маркетинговых стратегий. Предложены подходы к организации сбытовой деятельности на основе маркетинговых стратегий с учетом особенностей производственно-сбытовой деятельности аграрных предприятий.

The essence of the marketing strategies is studied. The approaches to the organization of market activity are studied on the basis of strategy of marketing with the help of specialties of produced- market activity by agricultural manufacture.

*

О.В. КАТИГРОБОВА, кандидат економічних наук
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Інституційні зміни ринку праці в аграрному секторі економіки

Стан сільського господарства нашої країни багато в чому залежить від ефективності функціонування аграрного ринку праці. Його формування великою мірою визначається специфічними рисами даного сектору економіки, які суттєво впливають на утворення попиту на робочу силу, та особливостями відтворення сільського населення. Умовою розвитку аграрного виробництва є наявність трудових ресурсів, раціональне їх використання й рівномірний розподіл між галузями.

Стабільні ознаки системної кризи, соціальна безвихідь, скорочення виробництва, важкий фінансовий стан аграрних підприємств призвели до скорочення чисельності зайнятих, високої плинності кадрів і зростання безробіття.

Подолання негативних економічних та соціальних наслідків циклічності розвитку вимагає формування ринку праці в аграрному секторі економіки шляхом запровадження системи інституційних змін, спрямованих на забезпечення підприємств кваліфікова-

ною робочою силою та створення нових робочих місць.

Обов'язковою умовою розвитку сприятливого середовища на аграрному ринку праці є наявність чітких і прозорих правил діяльності суб'єктів економіки. Їхня відповідність ефективній регуляторній функції спрямована на досягнення паритету між інтересами держави та підприємців-аграріїв. Вивченню умов формування ринку праці присвячено роботи українських вчених В. Гейця, П. Мазурка, А. Малиновського, М. Махсми, В. Осецького, О. Поповича, П. Саблука, А. Чухна та інших науковців. Проте існуючі підходи до впливу інституційних факторів на формування аграрного ринку праці й необхідність запровадження інституційних змін потребують подальшого поглиблення наукових досліджень.

Мета статті – розкриття сутності ринку праці, обґрунтування інституційних змін як важливого фактора розвитку ефективного аграрного ринку праці, а також визначення пріоритетних напрямів його інституційних перетворень у сучасних умовах.

Агропромисловий комплекс України – це одне із провідних міжгалузевих територіально-виробничих утворень економіки країни, де, за даними 2011 року, виробляється 20,2% ВВП (265,1 млрд грн)¹. Аграрний сектор економіки країни знаходиться у стані глибокої кризи, зумовленої як об'єктивними економічними факторами, так і прорахунками аграрної політики, у тому числі у сфері зайнятості. Рівень оплати праці у сільському господарстві залишається низьким, а ціни на сільськогосподарську продукцію диктують комерційні посередники. Селяни ж як виробники сільськогосподарської продукції одержують незначну частку в ціні її реалізації².

Галузева структура АПК формується під значним впливом розподілу населення і трудових ресурсів, а також їх наявності на конкретній території. Робоча сила аграрного сектору економіки – це основні суб'єкти ринку праці, які виступають виробниками і

споживачами всіх економічних благ, що їх створює суспільство.

Попит на робочу силу – це суспільна платоспроможна потреба сільськогосподарського виробництва в працівниках відповідного рівня освіти, професійної підготовки та кваліфікації³. В аграрному секторі на макроекономічному рівні попит залежить від таких чинників, як глобалізаційні процеси, експортно-імпортна, цінова, кредитна й податкова політика держави, кон'юнктура ринків сільськогосподарської продукції. На мікроекономічному рівні попит на робочу силу залежить від спеціалізації підприємства, частки трудомістких галузей у загальному обсязі виробництва, застосовуваних технологій, забезпеченості технікою, рівня механізації виробничих процесів, рівня продуктивності праці тощо.

У 2010 році на території країни виробництвом сільськогосподарської продукції займалися 56 тис. аграрних підприємств різних організаційно-правових форм господарювання (включаючи фермерські господарства), які використовували 21,6 млн га сільськогосподарських угідь⁴. Попит аграрних підприємств на робочу силу задовольняється переважно за рахунок сільського населення, питома вага якого у 2011 році у загальній чисельності населення країни становила 31,2% (14,3 млн осіб)⁵ і має тенденцію до скорочення. У сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві було зайнято понад 3 млн осіб, хоча у даній сфері порівняно із 2010 роком відбулося скорочення потреби у кваліфікованих робітниках на 21,7%.

Важливим елементом аграрного ринку є пропозиція робочої сили. Для аграрного сектору її забезпечує контингент сільського населення працездатного віку, яке пропонує свої послуги виробникам сільськогосподар-

¹ Соціально-економічний розвиток України за 2011 рік (Електронний ресурс). – [Режим доступу]: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/so_ek_r_u/soekru_u/soekru_2011.zip.

² Малік М. Й. Інститути та інституції у розвитку аграрної сфери економіки / М.Й.Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 174.

³ Махсма М. Особливості сучасного ринку праці в аграрному секторі економіки / М. Махсма // Економіка України. – 2010. – № 12. – С.59.

⁴ Сільське господарство України у 2010 році [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/sg/dop/dsg_2010.zip

⁵ Чисельність населення на 1 січня 2012 року та середня чисельність (Електронний ресурс). – [Режим доступу]: <http://ukrstat.gov.ua/>

ської продукції в обмін на фонд життєвих благ¹.

На формування пропозиції робочої сили впливає природний рух сільського населення, який залежить, насамперед, від економічних факторів. В умовах різкого зниження народжуваності, наростання старіння прогресує показник смертності, що негативно впливає на зміну чисельності сільського населення. Міграційний вплив населення в міста також зумовлює скорочення трудового потенціалу села, підриває демографічну базу відтворення у сільській місцевості. За 20 років чисельність зайнятих в аграрному секторі скоротилася на 26%, у тому числі за останні 10 років – на 17%. Найвищі темпи скорочення були характерні для регіонів із дефіцитом трудових ресурсів забезпечення аграрної сфери. Так, досить інтенсивно зменшувалася чисельність аграрних працівників у Чернігівській (45%), Сумській (43%), Хмельницькій і Вінницькій (37%) та Полтавській (36%) областях².

Відповідно до зростаючих потреб суспільства, базовою умовою сучасного суспільства визнано мінімізацію робочого часу та максимізацію соціального й економічного ефекту. Це означає, що в переважній більшості випадків недостатній рівень доходів (йдеться про перевищення вартості споживчого кошика порівняно з мінімальною заробітною платою) стає основною причиною пошуку додаткової роботи за сумісництвом. Постійні зміни законодавчих “правил гри” в ціновій, податковій політиці, реформування оплати праці породжують феномен “мотиваційної втоми” чесно працюючої людини та посилення тіньової її зайнятості³.

Отже, в аграрному секторі економіки спостерігаємо напруженість балансу праці, оскільки демографічна база відтворення сільського населення є несприятливою щодо формування пропозиції робочої сили для аграрного сектору. Внаслідок низької ціни

сільськогосподарської праці й істотного скорочення попиту на неї проблеми зайнятості у сфері АПК загострюються дедалі сильніше, тому економіка потребує запровадження системи інституційних змін, спрямованих на розвиток ефективного ринку праці.

В основі формування норм лежать інтереси, домінантою яких є економічна вигода. В ідеалі цілі державної економічної політики щодо регулювання ринку праці повинні визначатися суспільними інтересами. Але оскільки немає жодного конкретного суб'єкта політичного чи економічного процесу, чиї інтереси повністю збігалися б із суспільними, тому насправді державна економічна політика “визначається не стільки суспільними інтересами, скільки нескінченною чергою виключно приватних інтересів”⁴. Узгодити суперечливі приватні інтереси таким чином, щоб їх результатуючий вектор був спрямований на досягнення загальносуспільних цілей, можна лише за допомогою досконалої інституційної системи, оскільки саме вона істотно впливає на мотиви і стимули розвитку ринку праці аграрного сектору економіки.

Інституційні зміни, що забезпечують розвиток ринку праці на основі здорової конкуренції, зростання продуктивності аграрного виробництва є шляхом подолання істотних деформацій і суперечностей, притаманних суспільству.

Інституціональна система є єдністю сталості й мінливості, взаємозумовленості та взаємовиключення, позитивного і негативного. Всі характерні риси інституціонального процесу вказують на наявність внутрішніх протилежних сторін у його структурі. Виникнення суперечності, проходження певних стадій, ступенів розвитку та її розв'язання створює передумови для стрибка в новий якісний стан. Розв'язання суперечності всередині інституційної системи включає тотожність інституційних елементів, їх взаємовизначення один через одного та, в результаті, взаємозаперечення протилежних моментів⁵. Безперервний процес

¹ Махсма М. Особливості сучасного ринку праці в аграрному секторі економіки / М. Махсма // Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 62.

² Уланчук А.І. Особливості ринку праці в основних сферах регіонів України / А.І. Уланчук. – 2010 [Електронний ресурс]. – [Режим доступу]: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1558>.

³ Осецький В.Л. Поступ системи мотивації праці: від матеріалізації до постматеріалістичних цінностей / В.Л. Осецький, І.Л. Татомир // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 52.

⁴ Гесць В.М. Трансформація. Моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / В.М. Гесць. – К.: Логос, 1999. – С. 13.

⁵ Носова О.В. Інституційні суперечності перехідної економіки / О.В. Носова // Економічна теорія. – 2004. – № 3. – С. 55.

розв'язання й відтворення суперечностей у межах інституційної системи становить основу процесу руху, а, відповідно, і перетворень.

Інституційні зміни аграрного ринку праці відображають безперервний процес кількісно-якісних та сутнісних перетворень АПК і формування притаманних ринковій економічній системі соціальних й економічних інституцій. Така трансформація охоплює систему змін в економічній, політичній, правовій, соціальній та духовній компонентах ринку праці. Кінцевою метою змін кожної з них є формування макроекономічного середовища, орієнтованого на максимальне задоволення потреб кожного індивіда й подолання протиріччя між ними, створюючи необхідні інституційні умови для розвитку збалансованого ринку праці.

У процесі здійснення інституційних змін, що вплинули на розвиток аграрного сектору, на нашу думку, доцільно виокремити два етапи. Основні завдання першого етапу (поч.-кін. 90-х років XX ст.) визначимо як завершення приватизації в реальному секторі економіки, створення ринку цінних паперів, введення приватної власності, здійснення демонополізації виробничих підприємств, забезпечення дії вільної конкуренції, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності.

Інституційні зміни мають певну специфіку, зумовлену недосконалістю, розбалансованістю і незавершеністю інституціональної системи, тому в цей час функція основного трансформаційного суб'єкта покладається на державу, яка повинна проводити цілеспрямовану та планомірну соціальну політику. В Україні склалася ситуація, характерна для радянських часів, коли більше уваги приділяється переконуванням, роз'ясненням, пропаганді, агітації і заходам адміністрування для ініціації змін у потрібному напрямі.

Так, вигіднішим лишається інвестування в розвиток тіньових, а не постіндустріальних технологій, більше прибутків приносить спекулятивна посередницька, ніж інноваційна діяльність, переваги у конкурентній боротьбі одержує не той, хто добре працює і сплачує всі податки, а той, хто їх приховує чи користується заступництвом чиновників.

Економічна система України зберігає традиції централізованого бюрократичного управління, які в процесі політичних та економічних трансформацій перетворилися у форму кланово-олігархічну¹. Тобто успішність розвитку аграрного ринку праці, надійність дотримання виконання контрактів, одержання власності та її збереження залежить від особистої приналежності економічного агента до клану або близькості до державної влади. Побудована на такій основі інституціональна система не сприяє політичній стабілізації суспільства, блокує природний механізм дії ринкової конкуренції, не гарантуючи захисту права власності. Тому робимо висновок, що вона неспроможна забезпечити достатні для реалізації потенціалу сучасної технології обсяги інвестицій, що є причиною гальмування інноваційної активності економічних агентів та інноваційного розвитку.

У період трансформації в країні сформувалися так звані адміністративно-територіальні групи, які одержували дешеві бюджетні ресурси, забезпечували державні замовлення, можливість участі в приватизації високоприбуткових підприємств тощо. Оскільки інституційні зміни ініціюються групами, що мають власні інтереси, то наслідком створення таких інституцій є орієнтація на обслуговування вузьких корисливих інтересів на противагу суспільним. Така ситуація не дає змогу забезпечити ефективний розвиток аграрного ринку праці, а радикальна трансформація суспільства потребує ефективно працюючої державної влади.

Серед важливих результатів проведених реформ для розвитку аграрного ринку праці виокремимо: закріплення свободи суб'єктів господарювання, загальну демократизацію суспільних відносин, появу підприємницьких структур. Умовою здійснення ринкових трансформацій в аграрній сфері є земельна реформа, в результаті якої відбулося становлення права власності, розпайовано 27,5 млн га (70%) сільськогосподарських угідь серед 6,8 млн селян². Юридичне закріплення

¹ Мельник В.П. Інноваційний ресурс господарського розвитку / В.П.Мельник (ред.). – К.: НАН України, Об'єдн. ін-т економіки, 2005. – С.167.

² Могильний О. Реалії і парадокси аграрної політики / О. Могильний // Економіка України. – 2008. - № 12. – С.41.

підвищення рівня орендної плати за землю з 1,5 до 3% від грошової оцінки зумовило зростання фактичного її розміру, а також інституту праці в частині мотивації. Чим чіткіше визначені й надійніше захищені права власності, тим тісніший зв'язок між діями економічних агентів та їхнім добробутом.

На наш погляд, одним із основних проракунків здійснення інституційних змін стало безсистемне проведення процесу ринкової трансформації, який по суті перетворився в набір окремих заходів, не пов'язаних із глибоким обґрунтуванням і послідовністю реалізації. Зокрема, це заходи щодо лібералізації зовнішньоекономічної діяльності АПК без відповідної підтримки внутрішнього виробника, які призвели до наповнення внутрішнього ринку закордонними товарами низької якості та витіснення сільськогосподарських товарів вітчизняного виробництва.

Початок другого етапу інституційних перетворень (кін. 90-х років XX ст. – по нинішній час) пов'язаний зі зростаючим розумінням фундаментальної ролі факторів духовного, культурного, ідеологічного й політичного характеру. Нехтування національною багатоплановою складовою людського життя неминує заводить реформи у глухий кут, або, в гіршому випадку, призводить до соціального протесту і вибуху.

Головна метаморфоза постіндустріальної економіки полягає в тому, що із засобу для задоволення потреби праця сама перетворюється на потребу, при цьому домінуюча роль переходить до факторів інтелектуально-інформаційного порядку. Щоб реально змінити своє ставлення до праці, робітник має відчувати власну заінтересованість у результатах діяльності, оскільки нині у масовій свідомості переважає орієнтація на якісні стандарти життя¹.

Парадокс державної аграрної політики – прагнення зблизити рівень та якість життя зайнятих у сільському господарстві й в інших галузях економіки. Проте в умовах посилення урбанізаційних процесів досягти цього можна, тільки остаточно занедбавши традиційну сільську поселенську мережу.

Тому нинішні проблеми українського села, пов'язані з концентрацією економічної активності у містах, – це типове явище глобального масштабу, яке має незворотний характер. Потрібно остаточно, в суспільному мисленні й у державному регулюванні економіки, чітко розділити політику щодо підтримки сільського господарства як виду підприємницької діяльності та регіональну політику щодо розвитку сільських територій².

Категорія людського капіталу є закономірним результатом якісно нового рівня продуктивних сил, глибинних зрушень у структурі суспільного виробництва, становлення нового (постіндустріального) суспільства³. Одне зі складних і важливих завдань політики держави полягає у тому, щоб створити умови для всезростаючої чисельності висококваліфікованих спеціалістів пропонувати власну працю на вітчизняному ринку з метою найповнішої реалізації здобутих знань в інтересах своїх і власного народу.

Інвестиції в людину, її освіту, професійну майстерність, культуру, в усі складові її життя є першорядними та визначальними, оскільки саме людина є розробником нових технологій для розвитку АПК, визначає їх впровадження у виробництво, досягнення високої ефективності економіки та якості життя. Це дасть можливість новому поколінню спеціалістів швидко орієнтуватися в світовому агропромисловому просторі та визначати найактуальніші напрями науки, техніки, промисловості.

Отже, проведення змін в інституційній системі є підґрунтям створення таких стимулів і мотивів діяльності, які уможливлять сконцентрувати зусилля економічно активного населення на тих напрямках, що забезпечать втілення в реальність трансформаційних програм стимулювання ринку праці в аграрному секторі.

Вважаємо, що серед основних факторів мотивації суб'єктів інституційних змін ринку праці доцільно виокремити: очікувані вигоди (зростаюча віддача в процесі граничних інституційних змін); цінність створених

¹ Осецький В.Л. Поступ системи мотивації праці: від матеріалізації до постматеріалістичних цінностей / В.Л.Осецький, І.Л. Татомир // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 49.

² Могильний О. Реалії і парадокси аграрної політики / О.Могильний // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 41.

³ Сучасні економічні теорії: підручник / [А.А.Чухно, П.І.Юхименко, Л.М.Леоненко ; за ред. А.А. Чухна]. – К.: Знання, 2007. – С. 95.

інституцій з погляду відповідності економічним інтересам; легітимність запроваджених норм.

На думку Д. Норта, постійна взаємодія інституцій та організацій в умовах економічної конкуренції примушує організації в боротьбі за виживання постійно інвестувати в знання. Характер і спрямованість знань, одержаних індивідами та їх організаціями, визначають сприйняття можливостей та вибір, що впливатиме на поступову зміну існуючих інституцій в аграрному секторі. Оскільки між елементами інституціональної системи існує тісний взаємозв'язок, то інституційні зміни залежать “від попередньої траєкторії розвитку”¹ й індивідуальних особливостей економічних суб'єктів, їхньої ментальності та розумових здібностей.

Як показує реальне господарське життя, саме суб'єктивні рішення учасників інституційного процесу призводять до вибору, який не є найкращим, а тому, і до надмірних трансакційних витрат. Інституційні зміни відбуваються через так зване “замикання”, викликане в економіці здатністю інституцій збільшувати прибутки організацій, що породжує залежність останніх від інституційної основи суспільства. Зростання майбутніх доходів – єдина умова, за виконання якої організації згодні виокремити кошти для удосконалення правил і законів.

Джерелом інституційних інвестицій в економічно розвинутих країнах є майбутні прибутки сільськогосподарських підприємств, одержані від поліпшення якості інституціональної системи. В процесі інституційних змін відбувається формування нового інституційного порядку, скорочення трансакційних витрат, зменшення невизначеності, ризику, асиметрії інформації та опортуністичної поведінки контрагентів.

Основою перспективного розвитку аграрного ринку праці в Україні є відносна стабілізація економіки, організаційно-економічні перетворення й соціальна напруженість реформ із метою його галузевої і територіальної активізації. На державу покладено функції запровадження інституцій-

них змін на аграрному ринку праці, основні пріоритети яких визначимо як:

продовження процесу побудови та становлення ринкових інститутів господарювання, розвитку ефективного інституціонального середовища функціонування сільськогосподарських підприємств;

диверсифікацію механізмів фінансової підтримки аграрної сфери в цілому (венчурного фінансування високоризикових проєктів, системи державного і приватного страхування, лізингу наукомісткого та унікального обладнання, удосконалення системи експертизи технологій);

зниження рівня безробіття шляхом поліпшення якості робочої сили, що передбачає створення передумов істотного підвищення її мобільності (забезпечення професійно-освітньої підготовки робочої сили відповідно до сучасних вимог економіки, створення реального ринку житла, розширення масштабів професійної перепідготовки безробітних на замовлення роботодавців під конкретні робочі місця й ін.);

створення нових робочих місць і високий рівень соціального забезпечення працівників аграрної сфери;

реформування системи оплати праці в аграрному секторі, тобто задіяти потенціал джерел, пов'язаних із реструктуризацією собівартості цін і збільшення в них частки заробітної плати та зниження питомої ваги податків;

побудову механізму розвитку аграрного сектору, який забезпечував би перерозподіл ресурсів із застарілих і безперспективних сільськогосподарських підприємств у промислово-технологічні комплекси сучасного технологічного типу;

оновлення технологічної бази промислових сільськогосподарських підприємств, активізацію інноваційного процесу в аграрному секторі.

Таким чином, однією з найгостріших проблем сучасної України є подолання суперечностей розвитку аграрного ринку праці шляхом ефективного здійснення інституційних змін, що сприятиме динамічному розвитку економіки з метою досягнення такого рівня добробуту населення та конкуренто-

¹ Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Д. – К.: Основи, 2000. – С.104.

спроможності країни, який відповідає загальносвітовим стандартам гідного життя.

Формування сучасного аграрного ринку праці залишається однією з найскладніших

економічних проблем в Україні, тому вимагає подальшого глибокого наукового обґрунтування й удосконалення нових ідей та пошуків.

Досліджено сутність ринку праці та інституційних змін, охарактеризовано показники розвитку аграрного ринку праці України, а також визначено пріоритетні напрями його інституційних трансформацій у сучасних умовах.

Исследована сущность рынка труда и институциональных изменений, охарактеризованы показатели развития аграрного рынка труда Украины, а также определены приоритетные направления его институциональных трансформаций в современных условиях.

An article explains an essence of labour market and institutional changes, characterizes the indicators of Ukraine's agrarian labour market development, and defines priority directions of its institutional transformations in modern conditions.

*

І.В. КАМІНСЬКИЙ, науковий співробітник
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Розвиток ринку зернобобових культур в Україні

Сучасний стан економіки та певні недоліки у проведенні реформування аграрного сектору України зумовлюють необхідність удосконалення підходів до ведення аграрної політики й системності їх реалізації. Непослідовність і безсистемність заходів щодо трансформації економічних механізмів господарювання у сільському господарстві від адміністративних до ринкових стали однією з основних причин його незадовільного стану.

Розвиток ринкової економіки передбачає дію багатьох факторів, що впливають на виробництво продукції та товарообіг. Відсутність виробництва унеможливорює товарообіг, котрий, в свою чергу, перебуваючи у незадовільному стані, стримує виробництво.

Методи виробництва сільськогосподарської продукції в Україні зазвичай базуються на інтенсивних технологіях. Бажання виробити більше, заощаджуючи при цьому на ресурсах, призводить до зниження якісних показників виробленої продукції та погіршення родючості ґрунтів. Причиною таких наслідків стало різке скорочення поголів'я худоби в країні протягом останніх років, а отже, й катастрофічна нестача органічних добрив. Розв'язанням даної проблеми могло б стати використання альтернативних видів органічних добрив, сидератів або післяжнивних решток сільськогосподарських рослин. Велике значення при цьому мають також бобові культури, що істотно підвищують

родючість ґрунтів. Формування відповідної системи сівозмін, основним попередником в яких є зернобобові культури – запорука рентабельного виробництва та збереження природної родючості ґрунтів.

Дослідженню ринку зернових і зернобобових культур присвячено багато праць вітчизняних вчених: В.І. Бойка, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака, П.М. Макаренка, П.І. Гайдучького, Л.М. Худолій, М.В. Калінчика, М.Г. Лобаса, А.О. Баби́ча, А.А. Баби́ч-Побережної та інших. Однак питання, пов'язані з вивченням ринку зернобобових культур як окремого ринкового елемента, залишаються нерозкритими й потребують подальшого їхнього дослідження.

Метою статті є аналіз попиту на продукцію зернобобових культур і наукове обґрунтування перспектив розвитку їхнього ринку в Україні.

Виробництво необхідних обсягів зернобобових культур, досягнення відповідної якості продукції, забезпечення її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках зумовлює необхідність впровадження певних технологій, наукових напрацювань і дотримання загальновідомих правил агротехніки. Важливою умовою ефективного формування ринку продукції зернових бобових культур є науково обґрунтоване прогнозування площ посівів.

спроможності країни, який відповідає загальносвітовим стандартам гідного життя.

Формування сучасного аграрного ринку праці залишається однією з найскладніших

економічних проблем в Україні, тому вимагає подальшого глибокого наукового обґрунтування й удосконалення нових ідей та пошуків.

Досліджено сутність ринку праці та інституційних змін, охарактеризовано показники розвитку аграрного ринку праці України, а також визначено пріоритетні напрями його інституційних трансформацій у сучасних умовах.

Исследована сущность рынка труда и институциональных изменений, охарактеризованы показатели развития аграрного рынка труда Украины, а также определены приоритетные направления его институциональных трансформаций в современных условиях.

An article explains an essence of labour market and institutional changes, characterizes the indicators of Ukraine's agrarian labour market development, and defines priority directions of its institutional transformations in modern conditions.

*

І.В. КАМІНСЬКИЙ, науковий співробітник
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Розвиток ринку зернобобових культур в Україні

Сучасний стан економіки та певні недоліки у проведенні реформування аграрного сектору України зумовлюють необхідність удосконалення підходів до ведення аграрної політики й системності їх реалізації. Непослідовність і безсистемність заходів щодо трансформації економічних механізмів господарювання у сільському господарстві від адміністративних до ринкових стали однією з основних причин його незадовільного стану.

Розвиток ринкової економіки передбачає дію багатьох факторів, що впливають на виробництво продукції та товарообіг. Відсутність виробництва унеможливорює товарообіг, котрий, в свою чергу, перебуваючи у незадовільному стані, стримує виробництво.

Методи виробництва сільськогосподарської продукції в Україні зазвичай базуються на інтенсивних технологіях. Бажання виробити більше, заощаджуючи при цьому на ресурсах, призводить до зниження якісних показників виробленої продукції та погіршення родючості ґрунтів. Причиною таких наслідків стало різке скорочення поголів'я худоби в країні протягом останніх років, а отже, й катастрофічна нестача органічних добрив. Розв'язанням даної проблеми могло б стати використання альтернативних видів органічних добрив, сидератів або післяжнивних решток сільськогосподарських рослин. Велике значення при цьому мають також бобові культури, що істотно підвищують

родючість ґрунтів. Формування відповідної системи сівозмін, основним попередником в яких є зернобобові культури – запорука рентабельного виробництва та збереження природної родючості ґрунтів.

Дослідженню ринку зернових і зернобобових культур присвячено багато праць вітчизняних вчених: В.І. Бойка, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака, П.М. Макаренка, П.І. Гайдучького, Л.М. Худолій, М.В. Калінчика, М.Г. Лобаса, А.О. Баби́ча, А.А. Баби́ч-Побережної та інших. Однак питання, пов'язані з вивченням ринку зернобобових культур як окремого ринкового елемента, залишаються нерозкритими й потребують подальшого їхнього дослідження.

Метою статті є аналіз попиту на продукцію зернобобових культур і наукове обґрунтування перспектив розвитку їхнього ринку в Україні.

Виробництво необхідних обсягів зернобобових культур, досягнення відповідної якості продукції, забезпечення її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках зумовлює необхідність впровадження певних технологій, наукових напрацювань і дотримання загальновідомих правил агротехніки. Важливою умовою ефективного формування ринку продукції зернових бобових культур є науково обґрунтоване прогнозування площ посівів.

Порівняно з післявоєнним періодом минулого століття, коли посіви зернобобових у нашій державі сягали близько 2 млн га, нинішнє їх вирощування на рівні 350–630 тис. га не в змозі забезпечити населення і промисловість відповідними обсягами даної продукції.

Існуюча тенденція до зменшення виробництва високобілкових продуктів рослинного походження в Україні ще на початку 90-х була спричинена двома найвагомішими факторами. Перше, це раптове зниження попиту, що пов'язано з різким скороченням поголів'я худоби; друге – лібералізація цін на сільськогосподарську продукцію, в тому числі й на зерно бобових культур.

Для розв'язання ряду проблем, пов'язаних із розвитком ринку зернових бобових культур, необхідне включення їх до переліку об'єктів державного цінового регулювання. Адже цей сегмент сільськогосподарської продукції є малорентабельним й у сільськогосподарських товаровиробників відсутній економічний інтерес в її вирощуванні.

Сучасні системи землеробства мають ґрунтуватися на інтенсивному наповненні сівозмін бобовими культурами з коротким періодом вегетації. Обмежений набір культур у сівозмінах зумовлює нестійке кормовиробництво та не забезпечує раціональне використання природних ресурсів.

За даними розрахунків, проведених науковцями ННЦ «Інститут землеробства» НААН на базі десятилітніх досліджень, площі гороху в Україні без урахування інших зернобобових культур мають становити як мінімум 1,3–1,7 млн га, а виробництво за досягнення рівня врожайності 40 ц/га – 6–7 млн т. Враховуючи аналітичні дані дослідження, частка інших зернобобових культур, вирощуваних в Україні, повинна мати від 15 до 35 % у структурі посівів.

У рослинних продовольчих білкових ресурсах важливе місце посідають саме однорічні зернобобові культури, які є одним із найкращих джерел високоякісного, збалансованого за амінокислотним складом, економічно дешевого й екологічно чистого білка. На нинішній час багато видів зернобобових культур (горох, квасоля, сочевиця, соя) не втратили свого значення як важливі продовольчі культури та займають чільне місце у формуванні продовольчих і білкових ресур-

сів багатьох країн світу, визначаючи тією або іншою мірою їхню продовольчу безпеку¹.

Вивчення економічних проблем світового виробництва рослинного білка за рахунок зернових бобових культур належить до дослідження складної, глобальної проблеми – забезпечення зростаючого населення продовольством, зокрема високобілковим зерном бобових. Ця проблема вивчається нами з урахуванням напрацювань вітчизняних і зарубіжних учених.

Найпоширенішою у світі та найціннішою продовольчою культурою серед зернобобових є квасоля. Її значення і цінність визначаються як високими смаковими й харчовими властивостями, так і агротехнічними особливостями. Цінною в харчовому відношенні складовою насіння квасолі є білки, які беруть участь у найважливіших функціях людського організму й не можуть бути замінені іншими харчовими речовинами. За вмістом білка квасоля наближається до м'яса (20–22 %) і перевершує рибу (18–19 %), а в окремих її сортах вміст сягає до 32 % й засвоюється організмом людини на 75–85 %². Завдяки високому вмісту білків, їхній біологічній повноцінності квасоллю називають “рослинним м'ясом”, оскільки вона може повністю замінити його в раціоні харчування людей. За даними Українського НДІ харчування, рослинний білок повинен становити близько 45% від загального його споживання людиною.

Відповідно до загальноприйнятих норм харчування та офіційно затверджених, згідно з постановою Кабінету Міністрів України № 1591 від 22 листопада 2004 року, потреба в білках для дітей різного віку і дорослих становить у середньому 80–90 г на добу.

Згідно з вищезазначеними нормами проведено розрахунок потреби у рослинному білку в переведенні на зернові бобові культури: середньодобова норма споживання білка становить 85 г; рослинний білок повинен становити 45 % від загальної кількості споживаного білка; вміст білка в зерні бобових культур у середньому становить 25 %; середньодобова норма споживання рослин-

¹ Бабич А.О. Світові земельні, продовольчі і кормові ресурси / А.О. Бабич. – К. : Аграрна наука, 1996. – С. 147–271; Бобові овочеві культури і кукурудза / О. Ю. Барабаш, С. Т. Гутиря. – К. : Вища шк., 2006. – 78 с.

² Минюк П. М. Фасоль / П. М. Минюк. – Минск, 1974. – 48 с.

ного білка дорівнює 38,3 г; середньодобова норма споживання зернобобових культур становить 153,2 г.

Прийнявши у розрахунку норми споживання людиною рослинного білка з різних видів рослин, можна зробити наступний висновок. При дефіциті тваринного білка, частка якого має становити 55 %, за наявного близько 17%, потрібно компенсувати його більшим обсягом зернобобових культур, зерно яких містить наближену до тваринного частку збалансованого за амінокислотним складом екологічно чистого білка. Тому частка зернобобових культур у структурі ви-

робництва рослинного білка має становити близько 20 %. У фізичній масі потреба українців у зерні бобових культур на харчові цілі становить близько 512 тис. т.

Для досягнення необхідних обсягів виробництва зерна бобових культур, що повністю забезпечить продовольство й тваринництво цінним білком, площі посівів зернобобових культур в Україні необхідно збільшити до 1,5–2,0 млн га. Такі зміни дали б змогу повністю задовольнити потреби внутрішнього ринку та значно поліпшити експортний потенціал країни (табл. 1).

1. Баланс попиту та пропозиції зернобобових культур в Україні, тис. т

Показник	2010/11 МР		Прогноз на 2015/16 МР
	фактичні дані	потреба	
Пропозиція	834	3540	5160
Виробництво	592	3500	5000
Перехідні залишки	236	30	150
Імпорт	6	10	10
Потреба внутрішнього споживання – всього	564	3357	4030
у т.ч. харчові потреби	139	512	500
населення	128	300	450
на корм худобі	272	2485	3000
нехарчова переробка	15	50	100
втрати обігу	10	10	10
Експорт	150	200	1000
Очікувані залишки на кінець МР	120	73	30

Враховуючи показники норм споживання білкового компонента тваринами¹, нами проведені розрахунки щодо потреби кількості зернових бобових культур для відгодівлі тварин.

Згідно з національною програмою «Зерно України – 2015» потреба у зернових на кормові цілі має збільшитися з 18 млн т – у 2011 до 20 млн т у 2015 році. За розрахунками вчених ННЦ «Інститут аграрної економіки»², питома вага зернобобового ком-

поненту має бути в межах 15–18 % загального корму, з них більшу половину має становити зерно бобових. А отже, повне забезпечення тваринництва білком зернобобових культур в Україні, з урахуванням прогнозного збільшення поголів'я, відбудеться при відведенні 2–2,5 млн т бобового компонента зернового корму на рік.

Із зоотехнічної літератури відомо, що для повноцінної годівлі тварин забезпеченість кормової одиниці перетравним протеїном має становити 110–120 г. У кормовій одиниці зернобобових культур міститься 174–276 г перетравного протеїну, в зеленій масі – 160–205 г. Тому ці культури мають важливе значення у збалансуванні кормових раціонів за білком відповідно до зоотехнічних норм. За статистичними даними, за рахунок зернобобових потреби тваринництва у протеїні задовольняються на 70–75 %³.

Варіант розрахунку потреби бобів на виробництво свинини в забійній масі показав наступне. На прикладі показників виробни-

¹ Економіка виробництва та використання кормів в Україні : монографія / [П.Т. Саблук, В.Л. Перегуда, Я.К. Білоусько та ін.]; за ред. В.Л. Перегуди. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 288 с.; Норми годівлі, раціони та поживність кормів для різних видів сільськогосподарських тварин: довідник / Г.В. Проваторов, В.І. Ладика, Л.В. Бондарчук, В.О. Проваторова, В.О. Опара. – Суми : ТОВ «ВТД «Університетська книга», 2007. – 488 с.; Справочник по планированию в агропромышленном комплексе / В.Д. Гревцов, С.С. Копнин, Б.Ф. Беспалый и др.; под ред. В.Д. Гревцова. – К. : Урожай, 1991. – 424 с.; Куроводство. Кормовые средства, их характеристика. Белковые корма растительного происхождения // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.domovest.ru>; Основы кормления свиней по интенсивной технологии. По материалам издания Нильса Сунесена и Владимира Захарова // Сельскохозяйственный практикум. – 2000. – № 1–2.

² Економіка виробництва та використання кормів в Україні: монографія / [П.Т. Саблук, В.Л. Перегуда, Я.К. Білоусько та ін.]; за ред. В.Л. Перегуди. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 288 с.

³ Там само.

цтва свинини в Україні у 2010 році зроблено такі розрахунки: виробництво свинини у забійній масі в 2010 році становило 631,2 тис. т; витрати зерна бобових культур (на прикладі гороху) для вирощування 1 ц свинини згідно з нормами по відгодівлі свиней у середньому становлять 6,0 ц корм. од.; на думку В.Л. Перегуди, бобовий компонент для відгодівлі тварин повинен становити до 18 %. Згідно з нормативами відгодівлі свиней, концентровані корми займають понад 70 % раціону. Таким чином, враховуючи всі переваги високої протеїномісткості та легку засвоюваність рослинного білка гороху, необхідна норма зерна бобових у загальному раціоні свиней повинна становити 15 %; зерно гороху містить 1,18 корм. од.

Обсяг використання зерна бобових культур, на прикладі гороху, для відгодівлі сільськогосподарських тварин розраховується за формулою:

$$S = K \cdot C \cdot \frac{N}{100},$$

де S – необхідна кількість використання гороху для виробництва 1 ц тваринницької продукції;

K – кількість кормових одиниць, необхідна для відгодівлі 1 ц тваринницької продукції;

C – коефіцієнт поживності гороху;

N – обсяг застосування гороху в загальному раціоні тварин.

Згідно з нашими розрахунками, для виробництва 1 ц свинини необхідно використати 1,06 ц зерна бобових культур.

Основою виробництва усіх видів тваринницької продукції є надійна кормова база. Біоенергетична оцінка кормів показує, що при однаковому вмісті кормових одиниць у різних кормах їхня практична продуктивна властивість різниться у 2 рази й більше. Наприклад, згодовування коровам 100 корм. од. силосу забезпечує одержання 62 кг молока, а такої ж кількості кормових одиниць зеленої маси – 128 кг. Усе це доводить про нагальну потребу повного забезпечення тварин у високоякісних зелених кормах, створенні так званого зеленого конвеєра. У зеленому конвеєрі слід обов'язково застосовувати як кормові, так і зернові сорти гороху¹.

Відгодовля великої рогатої худоби здійснюється відповідно до певних технологій,

причому застосовуються загальноприйняті норми використання тих чи інших видів кормів. Застосування зернових бобових культур як елемента комбікормів чи в іншому вигляді, згідно із зоотехнічними нормативами, відбувається у наступних величинах: виробництво м'яса ВРХ у забійній масі в 2010 році становило 427,7 тис. т, молока – 11248,5 тис. т; витрати зерна бобових культур (на прикладі гороху) для виробництва 1 ц м'яса ВРХ, згідно з нормативами по відгодівлі, в середньому становить 4,5 ц корм. од., а для одержання 1 ц молока – 0,37 ц корм. од.²; необхідна норма зерна бобових у загальному раціоні ВРХ повинна становити 10 %; зерно гороху містить 1,18 корм. од.

Згідно з проведеними розрахунками із використанням вищенаведеної формули потреба зернобобових культур для виробництва 1 ц ВРХ в живій вазі становить 0,53 ц, а 1 ц молока – 0,063 ц.

Раціон годівлі птиці також включає в себе певну частку бобового компонента. Для дорослого поголів'я норма гороху становить 10–15 %, для молодняку – 7–10 %. При розрахунку потреби в зерні бобових культур були прийняті наступні показники: виробництво м'яса птиці у забійній масі в 2010 році становило 953,5 тис. т, яєць – 17052,3 млн шт.; витрати зерна бобових культур (на прикладі гороху) для вирощування 1 ц м'яса птиці згідно з нормативами по відгодівлі в середньому становить 6,9 ц корм. од.³, а для 1000 шт. яєць – 1,9 ц корм. од.³; необхідна норма зерна бобових у загальному раціоні птиці повинна становити 7,61%; зерно гороху містить 1,18 корм. од.

За результатами досліджень проведено розрахунки щодо необхідних обсягів використання гороху при годівлі птиці на м'ясо та виробництві яєць. Для виробництва 1 ц м'яса птиці рекомендована норма гороху становить 0,62 ц, а 1000 шт. яєць – 0,17 ц бобів.

² Норми годівлі, раціони та поживність кормів для різних видів сільськогосподарських тварин: довідник / Г.В. Проваторов, В.І. Ладика, Л.В. Бондарчук, В.О. Проваторова, В.О. Опара. – Суми: ТОВ «ВТД «Університетська книга», 2007. – 488 с.

³ Справочник по планированию в агропромышленном комплексе / В.Д. Гревцов, С.С. Копнин, Б.Ф. Беспалый и др., Под ред. В.Д. Гревцова. – К.: Урожай, 1991. – 424 с.; «Куроводство». Кормовые средства, их характеристика. Белковые корма растительного происхождения [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.domovest.ru>; Кормовиробництво в умовах спеціалізації. – К.: Урожай, 1988. – 95 с.

¹ Архипенко Ф.М. Кормовиробництво в умовах спеціалізації / Ф.М. Архипенко. – К.: Урожай, 1988. – 95 с.

Загальна нормативна потреба у продукції зернобобових культур, що має бути спрямо-

вана на відгодівлю худобі, становить 2485,7 тис. т (таблиця 2).

2. Нормативна потреба у зерні бобових культур при виробництві продукції тваринництва

Показник	М'ясо сви- ней	М'ясо ВРХ	Молоко	М'ясо птиці	Яйця	Продукція тва- ринництва
Фактичне виробництво, тис. т	631,2	427,7	11248,5	953,5	17052,3*	х
Потреба у зернобобових для вироб- ництва 1 ц продукції, ц	1,06	0,53	0,063	0,62	0,17**	х
Нормативна потреба бобових у 2010 році, тис. т	669,1	226,7	708,7	591,2	290,0	2485,7

* Млн шт.

** 1000 шт.

Завдяки формуванню виробництва відпо-відних обсягів зернових бобових культур Україна може забезпечити значні обсяги рослинного білка для країн зі значно меншими можливостями. Використовуючи дані досліджень А.О. Бабича та А.А. Бабич-Побережної й показники ФАО ООН, нами проаналізовано стан забезпеченості світової потреби у білку та обсяги його виробництва. Співвідношення світового виробництва білка становить: 82,1% – рослинний, 17,9% – тваринний. Населення лише 1/3 країн світу споживає білок у нормах, наближених до науково обґрунтованих. А населення 2/3 країн має значно нижчі показники щодо споживання білка.

При досягненні кількості виробництва зерна бобових культур, яку визначено згідно з нашими розрахунками, Україна змогла б

забезпечити постачання близько 1000 т зер-на бобових культур у малорозвинуті країни, що є джерелом високоякісного, екологічно чистого білка.

Отже, за умов досягнення обсягів вироб-ництва, що представлені в наших розрахун-ках, можливе повне забезпечення населення цінним рослинним білком, який є альтерна-тивною дорожчого тваринного білка, галузі тваринництва кормом, багатим на перетрав-ний протеїн, а також збільшення експортно-го потенціалу країни, що є актуальним, вра-ховуючи стан забезпеченості продовольст-вом у світі.

Ефективне функціонування ринку зерно-бобових культур можливе за умов державної підтримки, що включає в себе дотування виробництва та цінове регулювання.

Проаналізовано сучасний стан ринку зернобобових культур в Україні. Здійснено розрахунок потенційного попиту, що включає в себе обсяги споживання, які забезпечать потреби населення у білку, та розмір фуражного фонду, визначеного на основі збалансованих раціонів годівлі тварин. Розраховано обсяги пропозиції, що задовольнятимуть потенційний попит.

Проанализировано состояние рынка зернобобовых культур в Украине. Осуществлен расчет потенциального спроса, включающего объемы потребления, которые обеспечат потребности населения в белке, и размер фуражного фонда, определенного на основе сбалансированных рационов кормления животных. Рассчитаны объемы предложения, которые будут удовлетворять потенциальный спрос.

An article analyses the current state of leguminous plants market in Ukraine. The potential demand including the consumption scale is calculated, with consideration of the national demand for proteins, the rate of forage fund, the calculation is based on a balanced diet for animals. The scale of supply that can supply the potential demand.

* * *

Н.Ф. ПАВЛЕНЧИК, кандидат економічних наук, доцент
Львівський національний аграрний університет

Прогнозування обсягу пропозиції на ринку сільськогосподарської продукції в контексті процесу ціноутворення

Сучасному ринку сільськогосподарської продукції характерна низка надзвичайно важливих рис і властивостей. Він проявляє дію множини функцій, що регулюють відносини між господарюючими суб'єктами, та не лише сприяє покупцям і продавцям у задоволенні їхніх інтересів, а й перетворився на засіб регулювання процесів суспільного виробництва, обміну, розподілу і споживання.

У виробничій сфері ринок створює умови для забезпечення виробників необхідними ресурсами й став головним каналом збуту сільськогосподарської продукції. Лише на ринку створюються умови для еквівалентного обміну і він виступає як механізм визначення обсягів доходів. Саме на ринку відбувається урівноваження ціни і вона є тим індикатором, який дає можливість платоспроможним споживачам у повному обсязі забезпечити потреби в ресурсах, товарах та послугах на основі свободи й рівності дії усіх виробників і покупців.

Ринкове ціноутворення підпорядковане об'єктивним економічним законам, у форматі яких формуються обсяги попиту та пропозиції продукції на основі уподобаної поведінки покупців і продавців у процесі задоволення їхніх інтересів. Раціоналізм продавця – реалізувати товар за вищою ціною й одержати більше прибутку, а покупця – задовольнити власні потреби за можливо нижчою ціною.

У процес дослідження розвитку, формування та становлення економічних відносин на ринку сільськогосподарської продукції значний вклад внесли такі вітчизняні вчені-аграрники, як: В. Андрійчук, М. Дем'яненко, Ф. Горбонос, І. Лукінов, М. Малік,

Б. Пасхавер, П. Саблук, О. Шпикуляк, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін. Їхні розвідки і багатьох інших учених спрямовувалися на розробку теоретичних та методичних основ і розв'язання практичних завдань формування й функціонування ринку сільськогосподарської продукції.

Однак питання розбудови та поліпшення економічних відносин на ринку сільськогосподарської продукції не мають меж вдосконалення і потребують подальшого дослідження, й особливо дії цінового механізму. Повсякчас залишається актуальним дослідження практичного вирішення встановлення можливої відповідності балансу тандема потреб і обсягів виробництва продукції в контексті стабільності ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, яке б задовольняло не лише споживачів, а й економічний інтерес товаровиробників.

Метою статті є спроба математично спрогнозувати баланс обсягів виробництва та споживання на основі очікуваної зрівноваженої ціни на сільськогосподарську продукцію протягом миті, який би міг бути передбаченням на тривалий період.

Попит і пропозиція зумовлюються адекватною залежністю, коли, з одного боку, необхідність споживання спричиняє виробництво продукції, а з іншого – лише тоді відбудеться виробництво, якщо віднайдеться споживач, в якого виникне потреба у певному продукті та який придбає його. К. Маркс писав, що без виробництва немає споживання, однак і без споживання нема виробництва, оскільки виробництво було б у такому випадку без мети. За дослідженням теоретика, виробництво породжує споживання, а

споживання, що є кінцевою фазою суспільного відтворення, адекватно впливає на процес виробництва. Зазначений методологічний підхід розкриває динамічну взаємодію попиту і пропозиції: „...споживання породжує здатність виробника, збуджує в ньому цілеспрямованість до певної мети, потребу”¹. І якби не було потреби, не було б і виробництва. Взаємозв’язок між попитом та пропозицією, їхній взаємозв’язок розкриваються лише через ринок, висвітлюючи обумовленість двох моментів суспільного виробництва – саме виробництво і споживання. „Діалектична залежність попиту і пропозиції полягає передусім у тому, що пропозиція формує попит через асортимент вироблених товарів і запропонованих послуг та їхні ціни, а попит визначає обсяг і структуру пропозиції, впливаючи на виробництво”².

Проте для ринку сільськогосподарської продукції характерним є те, що обсяги виробництва конкретного виду й обсяги її споживання не є тотожними і не збігаються в абсолютних значеннях. Виробництво певного виду продукції за обсягами є більшими, ніж може бути представлено для реалізації на ринку, на величину використання виробниками для власних виробничих потреб. Натомість для задоволення потреб споживачів частина певного продукту може бути сформована за рахунок імпорту. Не є винятком також задоволення потреб споживачів у певному продукті й у розрізі простору, а відтак певний вид продукції може бути вироблений в одному місці та часі, а реалізований в іншому. І в такий спосіб відбувається задоволення потреб споживачів у повному обсязі. Зазначений ситуаційний момент є прийнятним для економіки будь-якої країни, в умовах якої відбувається територіальне спеціалізоване виробництво відповідно до природно-кліматичних умов та рівня досконалості й оснащення іншими факторами виробництва, які забезпечують вищу віддачу ресурсів і нижчу собівартість. Цим самим підтверджується єдність виробництва та споживання.

¹ Маркс К. Сочинения : в 48 т. / К. Маркс, Ф. Енгельс. – М.: Политиздат. – Т.12. – 1958. – С. 718.

² Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр “Академія”, 2000 – 2001.

Відокремленість явищ попиту і пропозиції теоретично можлива, тобто може бути відносна незалежність їхнього розвитку. Пропозиція на окремі види продукції може розширюватися без урахування потреб населення й попиту на неї, тоді як попит може розвиватися стихійно, інколи проявлятися на окремі види продукції панічно, навіть незалежно від обсягів наявної пропозиції. Це зумовлено участю великої кількості товаровиробників на вітчизняному ринку сільськогосподарської продукції, діяльність яких не узгоджена. В результаті відбувається невідповідність між попитом та пропозицією, що веде до виникнення ринкових диспропорцій як у кон’юктурі, так і обсягах. І хоча попит та пропозиція являють собою дві протилежні сторони одного цілого, які не можуть розвиватися одне без іншого, все-таки в самостійності явищ попиту і пропозиції закладено об’єктивну можливість та необхідність їх паралельного співіснування.

Через це майже в усіх економічних джерелах поняття попиту і пропозиції розкриваються на ґрунті діалектичної взаємодії та єдності, оскільки вони виступають як цілісна сукупність економічних категорій товарного виробництва і функціонують як діалектична спільність двох складових елементів ринку. „Попит – це представлена на ринку потреба в товарах і послугах, а пропозиція – сукупність товарів і послуг на ринку, які виробники готові продати за певними цінами”³.

Попит та пропозиція є найпростішими й водночас найголовнішими економічними елементами механізму, які діють на ринку і регулюють його функціонування як системи, безпосередньо впливають на процес формування цін та обсягів виробництва, забезпечуючи тісний взаємозв’язок між початковим і кінцевим моментами процесу відтворення, й у такий спосіб сприяють безперервному його продовженню. Це – одна із найважливіших економічних функцій категорій попиту і пропозиції, яка зумовлена тим, що являє собою прояв відносин між виробництвом та споживанням. Важливість даного моменту К. Маркс формулював так: „якщо

³ Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр “Академія”, 2000 – 2001.

відносини між попитом і пропозицією розуміти в більш широкому і більш конкретному розумінні, то сюди ввійдуть відносини між виробництвом і споживанням”¹.

Взаємозумовлюючи одне одного явища попит та пропозиція спільно впливають на розміри і структуру виробництва, змушуючи їх пристосовуватися до вимог ринку, до його кон’юнктури відповідно до потреб споживачів. Попит та пропозиція безпосередньо пов’язані з ціною, в єдності з якою формують ринковий механізм на основі прояву дії законів попиту і пропозиції.

Невідповідність рівнів між пропозицією продавців та попитом покупців зумовлюється їхніми вподобаннями. Бажанням кожного з учасників ринку є прагнення до одержання максимальної вигоди в умовах раціонального вибору. Продавець за інших незмінних умов віддасть перевагу тому покупцю, який пропонує за товар більшу ціну. Водночас покупець віддасть перевагу аналогічному товару з нижчою ціною або з такою ж ціною, але, можливо, з кращим дизайном чи вищою якістю. При цьому раціоналізм підприємця полягає в тому, що він ніколи не вироблятиме товар, якщо на нього немає попиту на ринку, або його виробництво не забезпечить йому прибутку. Раціоналізм покупця визначається умовою, що він не купуватиме товари, які йому не потрібні з якоюсь конкретною метою.

Ринковий механізм наділений можливо жорсткою, але справедливою рисою. Він здатний встановлювати рівновагу ціни, за якої інтереси визначеної частини покупців і продавців узгоджуються. Це означає, що зрівноважена ціна до участі в торгах допускає не усіх продавців та покупців. Учасниками стануть лише ті продавці, які згодні за зрівноваженою ціною, або нижчою за неї, продати свій товар і ті покупці, які спроможні купити його за зрівноваженою ціною, або вищою за неї. Усі інші суб’єкти ринку, яких не задовольняють зазначені вимоги, не можуть у даному моменті бути учасниками процесу купівлі-продажу. В результаті, на ринку встановлюється збалансована узгодженість: затребувана кількість продукту,

яку хочуть і в змозі придбати покупці за узгодженою ціною, відповідає кількості продукту, який згодні продати продавці за такою ж ціною. Усе це засвідчує, що в ринкових умовах можливості встановлення цін товаровиробниками на власні товари є досить обмеженими і ціноутворення в умовах досконалої конкуренції не залежить від окремих товаровиробників.

Здійснюючи рух до споживача, продукція сільськогосподарських виробників змінює власника у форматі: товаровиробник – дистриб’ютор – споживач. У статусі дистриб’ютора можуть виступати закупівельні підприємства, організації та випадкові посередники. За такої схеми сільськогосподарську продукцію можуть реалізовувати фізичні та юридичні особи гуртом і в роздріб. Аграрні підприємства для реалізації продукції можуть використовувати й інші канали, в тому числі й гуртові чи торгові ринки, де їхня участь у процесі ціноутворення може стати дійовішою.

На кожному етапі руху сільськогосподарської продукції ціна має певну структуру, яка знаходиться не настільки у нерозривному зв’язку з її окремими частинами вартості – собівартості та прибутку виробника, як із намірами, метою і можливостями нового власника продукту. Зумовлено це відсутністю загальноприйнятої досконалої методики на рівні виробників формування ціни на власну продукцію сільськогосподарських виробників.

Як зазначає вчений О.Г. Шпикуляк, виділяється „...два ключових сегменти ціноутворення на сільськогосподарську продукцію: перше – виробничий (внутрішньогосподарський); і друге – ринковий (система реалізації)”².

Незважаючи на те, що на ринку ціни на сільськогосподарську продукцію встановлюються за співвідношенням попиту та пропозиції, які в умовах стабільної економіки базуються в основному на суспільно необхідних затратах праці, вони на окремі види продукції автоматично коригуються під впливом низки чинників суб’єктивного й

¹ Маркс К. Сочинения : в 48 т. / К. Маркс, Ф. Енгельс. – М. : Политиздат. – Т. 26. – Ч. 2. – 1958. – С. 561.

² Шпикуляк О.Г. Проблеми економічних відносин в механізмі ціноутворення аграрного ринку / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 78.

об'єктивного характеру у вигляді наявності імпортової продукції, зміни кон'юнктури і надходження великої кількості замінників, прояву регуляторних дій держави тощо. До того ж, на практиці реалізаційні ціни встановлюються, як правило, нижче вартості продукції через те, що частина чистого доходу, яка створюється в аграрних підприємствах, перерозподіляється в інші сфери національної економіки. Такий методичний підхід до ціноутворення не лише не відображає реальну участь продуктивних сил сільськогосподарських виробників у виготовленні свого продукту та встановлення його вартості, а й не сприяє створенню відповідних умов для здійснення принципу матеріальної заінтересованості й можливостей сільських товаровиробників у розширенні виробництва.

Суб'єкти господарської діяльності в умовах вільної конкуренції вимушені сприймати таку ціну, яка формується на основі співвідношення попиту і пропозиції та ще й вчасно реагувати на її зміни. У разі запізнення реакції на зниження роздрібних цін на ринку у підприємства не лише зменшиться обсяг реалізованої продукції і маса одержаного прибутку, а й відбудеться втрата частини покупців, що відійдуть до конкурентів. Адекватно є недопустимою реалізація продукції виробником за заниженими цінами у разі їх зростання на ринку. Невчасна реакція на підвищення рівня ринкової ціни призводить до зменшення обсягів прибутку. Отже, ціна пропозиції має чітко контролювати зміну ринкової ціни, своєчасно реагуючи на ціну попиту.

Реалізація принципу економічної свободи однаковою мірою зумовлює необхідність присутності й принципу економічної відповідальності суб'єктів відносин, заснованої на засадах вільного ціноутворення, тобто вільного коливання ринкових цін. Зростання цін, за умови незмінності інших чинників, спонукає виробників до збільшення обсягів виробництва і забезпечує піднесення рентабельності господарської діяльності. В свою чергу перевищення пропозиції над попитом зумовлює зниження ціни, що негативно позначається на дохідності товаровиробників.

Проте якщо спонтанні коливання цін стають підставою для саморегуляції вироб-

ництва продукції, а це є очевидним в умовах ринкової економіки, то бажає чи ні суспільство, а в сільському господарстві миттєвого реагування товаровиробників на запит споживачів через процес виробництва, особливо в галузі рослинництва, не відбудеться.

Незбігання періоду виробництва й робочого періоду зумовлює сезонність, що значною мірою визначає час, обсяги і кон'юнктуру. Отже, не слід випускати з уваги дуже важливу деталь обміну на ринку сільськогосподарської продукції як реальну структуру економічної діяльності товаровиробників. На стадії обміну між суб'єктами економіки є присутньою лише та продукція і та її кількість, яка створена виробниками протягом поточного року. Лише в період збирання врожаю і вжитку наявного запасу (виходячи з фактичних обсягів зібраного врожаю) виробники можуть позитивно реагувати на коливання цін та активно впливати на зміну попиту і пропозиції на певні види продукції на ринку.

Основним орієнтиром та спонуканням обсягів виробництва для більшості товаровиробників, особливо господарств населення і фермерів, у поточному році виступає ціна на окремі види продукції минулого року. Як правило, на стадії виробництва у їхніх діях проявляється неузгоджений та хаотичний характер щодо кон'юнктури й обсягів виробництва і, як наслідок, у багатьох випадках у просторі й часі виробництво одного продукту є надлишковим, а іншого – недостатнім.

Наприклад, у 2010 році обсяги виробництва овочів, зокрема капусти, у приміській зоні м. Львова не задовольняли потребу споживачів. Високий попит спричинив ціну реалізації в середньому 250 грн за центнер, що стало стимулюючим чинником для збільшення обсягів виробництва капусти у 2011 році, якої було вироблено більше, ніж у 2,5 рази, проти 2010 року. Проте зростання пропозиції призвело до зниження ціни у виробників, яка становила всього 50 грн за центнер. За такої ціни вони не в змозі були повернути навіть витрачені кошти на придбання насіння, добрив, засобів захисту тощо. Як наслідок, частина вирощеного врожаю окремими виробниками була викорис-

тана на годівлю худобі, а частина залишилася на полях незібраною. Зрозуміло, що на наступний рік виробники обмежать виробництво даного виду продукту.

Через об'єктивні причини виробники мають очікувати таких цін, які б покрили витрати на виробництво продукту та забезпечили б нормальне повторення процесу відтворення продукту. Гарантованою умовою одержання прибутку виступають граничні витрати виробника, які мають бути меншими за ринкову ціну в будь-якому випадку зростання чи зниження ринкової ціни на окремий вид продукції. У протилежному випадку кожна наступна реалізована одиниця продукції призводитиме до зменшення прибутку.

Оскільки ринок як сукупність добровільних угод у процесі обміну виступає особливим засобом досягнення мети, то мета виробника не лише могла б узгоджуватися з метою споживача, а й певною мірою знайти з боку споживача розуміння і сприяння в її досягненні. За таких умов ціна могла б служити не лише гнучкою основою передачі інформації, а й бути основою для створення механізму, який ніс би відомості кожному окремому виробнику про обсяги виробництва і його входження у певну технологічну ланку виробництва того чи іншого виду продукції в регіоні. В такий спосіб можна досягти динамічної стабільності обсягів виробництва продукції різних видів виробниками певного регіону. Це дало б можливість не лише узгодити пропозицію відповідно до суспільних потреб на окремі види продукції, а й забезпечити формування доходів господарюючих суб'єктів.

В умовах дії законів ринкової економіки на ринку сільськогосподарської продукції не повинно бути безпосередньої державної політики ціноутворення. Однак держава покликана узгоджувати інтереси та цілі споживачів і виробників, забезпечуючи тим самим досягнення продовольчої безпеки країни. Її головною метою має стати забезпечення рівня достатності й доступності науково обґрунтованого рівня споживання продуктів усіма верствами населення за рахунок результатів діяльності вітчизняних сільськогосподарських виробників.

Нинішній рівень доступності продовольчого споживання для населення країни показує невтішний результат. Споживчі ціни на продукти харчування занадто високі порівняно з доходами населення¹. На забезпечення життєздатності населення витрачається майже 70% доходу.

Основною причиною такої суперечності в нашій країні є те, що відтворювальні ціни на продовольство для споживачів занадто високі, а відтворювальні ціни для виробників сільськогосподарської продукції є недостатніми². Тобто, у країні обмеження попиту на продовольство зумовлено низькою платоспроможністю населення, що призводить до ризикованості виробництва з погляду його збитковості.

За умови перевищення ціни над витратами продукція конкурентоспроможна, а з іншого боку, перевищення витрат над ціною свідчить про її неконкурентоспроможність. Ринкова рівновага попиту і пропозиції є теоретичною підставою ціноутворення, однак на практиці модель у зрівноваженні цін значною мірою залежить від дії різних інших чинників ціноутворення. Це можуть бути дії з боку держави дотаційного характеру, безпосереднього цінового регулювання нею, ріст платоспроможності населення, нерегульований імпорт, контрабандні завезення продукції тощо.

Якщо припустити, що природні і фінансові ризики для сільськогосподарських товаровиробників залишаються незмінними, то в умовах ринкової економіки можна орієнтуватися на очікувані обсяги попиту і пропозиції у момент зрівноваженого ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції за таких умов (рис. 1).

Відхилення обсягів пропозиції продукції в бік зменшення або збільшення, які можуть мати місце за рахунок основних суб'єктивних чинників організаційного, технологічного та економічного характеру, можна й необхідно регулювати державі.

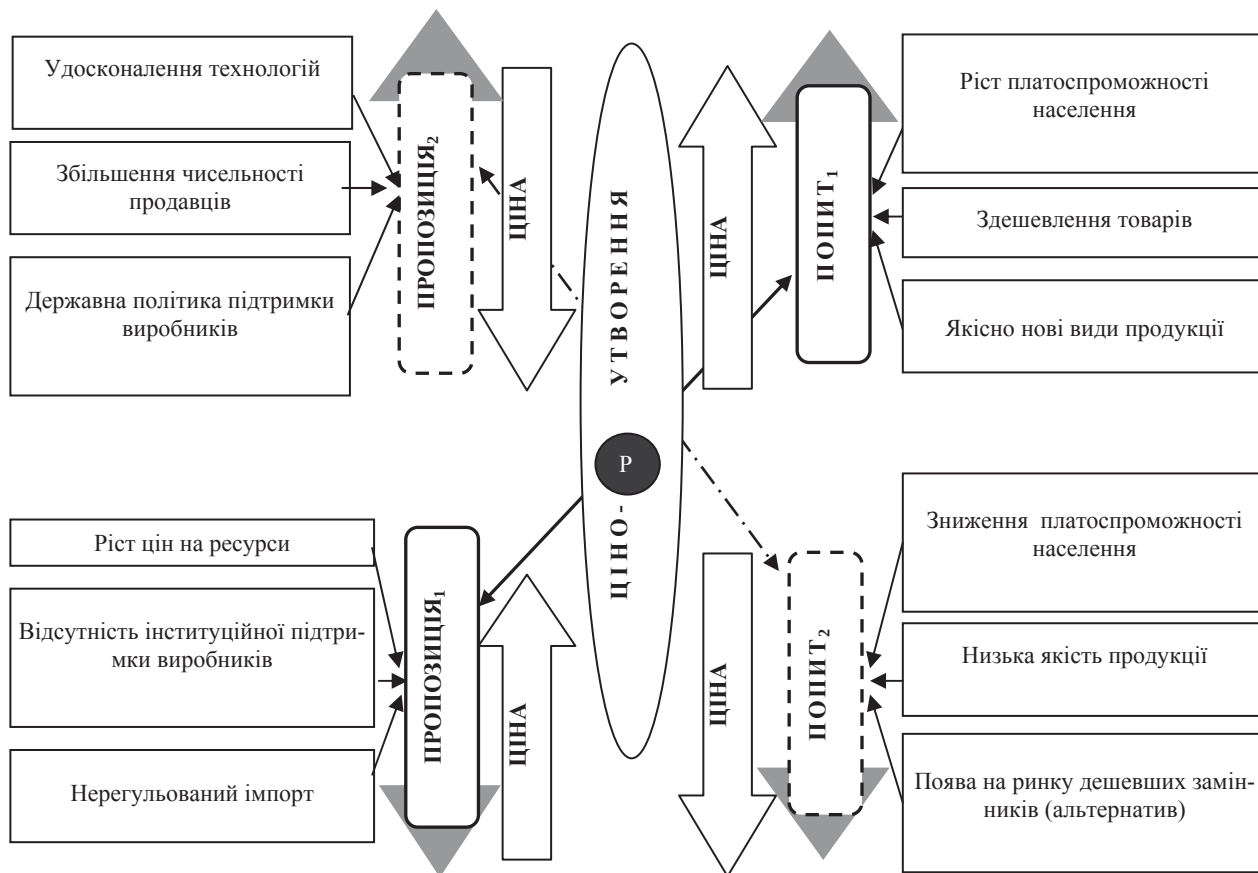
Прогнозування пропозиції на основі даних таблиці 1 може стати основою для встановлення балансу обсягів виробництва та досту-

¹ Пасхавер Б. Цінова конкурентність аграрного сектора / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 80

² Там само. – С. 83.

пності й достатності споживання сільськогосподарської продукції вітчизняного виробництва для населення країни на основі зрівняної ціни. Враховуючи відносні зміни попиту і пропозиції залежно від суб'єктивних та

об'єктивних чинників, а також рівень інфляції й зміни цін на сільськогосподарську продукцію, нами встановлено, з використанням індексного методу, відповідність обсягів пропозиції продукції та її попиту.



Ціноутворення на сільськогосподарську продукцію з урахуванням впливу чинників

Індексний метод прогнозування ґрунтується на приведенні актуальних значень показників продукції до майбутнього (прогнозованого) моменту за допомогою індексів, що характеризують зміну в майбутньому певних умов порівняно з умовами в даний час¹. Математично індексний метод прогнозування виражається за допомогою співвідношення²:

$$P_f = P_n \cdot J_1 \cdot \dots \cdot J_m, \quad (1)$$

де P_f – показник на прогнозований період, %;

P_n – показник, що відповідає рівню періоду на момент дослідження;

$J_1, J_2 \dots J_m$ – індекси зміни економічних, організаційно-технічних та інших умов реалізації продукції (зокрема, сільськогосподарської) в прогнозованому періоді порівняно з періодом дослідження;

m – кількість основних чинників, які беруться до уваги.

Слід відзначити, що для побудови співвідношення (1) використано мультиплікативний підхід.

Якщо, наприклад, період зростання цін становить два роки, то відповідний індекс зростання цін (J_*) буде в квадраті (J_*^2), де J_* відповідає одному року.

Узагальнимо співвідношення (1):

$$P_f = P_n \cdot J_1 \cdot \dots \cdot J_p / (J_{p+1} \cdot \dots \cdot J_m). \quad (2)$$

Тут у чисельнику індекси, які характеризують збільшення цін (позитивний ефект), а в знаменнику – зменшення (негативний ефект для власника продукції).

¹ Грабовецький Б. С. Економічне прогнозування та планування : навч. посіб. / Б. С. Грабовецький. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.; Науменко В. Впровадження методів прогнозування і планування в умовах ринкової економіки / В. Науменко, Б. Панасюк. – К. : Глобус, 1995. – 194 с.; Ковалевський Г. В. Индексный метод в экономике / Г. В. Ковалевский. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 240 с.

² Там само.

Відносні індекси (табл. 1) використаємо для оцінювання показників P_{f1} , P_{f2} , де P_{f1} – показник на прогнозований період (у даному випадку на один рік), який характеризує можливі відносні зміни пропозиції сільськогосподарської продукції. Аналогічно P_{f2} – показник на прогнозований період (у даному випадку на один рік), який характеризує можливі відносні зміни попиту на сільськогосподарську продукцію.

Запишемо співвідношення (2) для даних, які характеризують можливі відносні зміни пропозиції сільськогосподарської продукції,

прийнявши показник, що відповідає актуальному моменту, $P_n=1$:

$$P_{f1} = P_n \cdot J_a \cdot J_b \cdot J_c / (J_g \cdot J_j \cdot J_s). \quad (3)$$

Аналогічно запишемо співвідношення (2) для даних, які характеризують можливі відносні зміни попиту на сільськогосподарську продукцію, прийнявши також $P_n=1$:

$$P_{f2} = P_n \cdot J_x \cdot J_y \cdot J_z / (J_k \cdot J_l \cdot J_s). \quad (4)$$

Проведено розрахунки, які характеризують прогноз (на наступний рік порівняно з попереднім), використавши дані таблиці 1. Результати середніх значень і можливих відхилень наведено в таблиці 2.

1. Можливі відносні зміни пропозиції сільськогосподарської продукції

Збільшення (сприяння)		Зменшення (перешкоди)	
Чинники	Значення індексу	Чинники	Значення індексу
Удосконалення та впровадження нових технологій	$I_a = 1,20 \div 1,25$	Ріст цін на ресурси для сільськогосподарських виробників	$I_g = 1,30 \div 1,35$
Збільшення кількості продавців однорідної продукції	$I_b = 1,15 \div 1,25$	Відсутність інституційної підтримки виробників	$I_j = 1,10 \div 1,12$
Державна політика підтримки виробників	$I_c = 1,10 \div 1,12$	Нерегульований імпорт, контрабандні завезення	$I_f = 1,15 \div 1,20$
Можливі відносні зміни попиту на сільськогосподарську продукцію			
Зростання (сприяння)		Зниження (перешкоди)	
Чинники	Значення індексу	Чинники	
Ріст платоспроможності населення	$I_x = 1,12 \div 1,15$	Зниження платоспроможності	$I_k = 1,20 \div 1,25$
Здешевлення товарів	$I_y = 1,08 \div 1,10$	Низька якість продукції	$I_l = 1,10 \div 1,15$
Якісно нові види продукції	$I_z = 1,10 \div 1,15$	Наявність на ринку замінників, альтернатива	$I_s = 1,08 \div 1,12$

Джерело: Складено за даними Головного управління статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sf.ukrstat.gov.ua/ukgselhoz1.htm>

2. Середні значення індексів та можливі відхилення

	Середні значення	Мінімальні значення індексів у (3), (4)	Максимальні значення індексів у (3), (4)	У чисельниках формул (3), (4) – мінімальні значення, в знаменниках – максимальні	У чисельниках формул (3), (4) – максимальні значення, в знаменниках – мінімальні
P_{f1}	$0,944=P_{f1c}$	0,923	0,965	$0,836=P_{f1min}$	$1,064=P_{f1max}$
P_{f2}	$0,927=P_{f2c}$	0,933	0,903	$0,826=P_{f2min}$	$1,020=P_{f2max}$

Відхилення від середніх значень для P_{f1} і P_{f2} знаходимо наступним чином:

$$\Delta P_{f1} = (P_{f1max} - P_{f1min})/2 = 0,114; \Delta P_{f2} = (P_{f2max} - P_{f2min})/2 = 0,097. \quad (5)$$

Слід відзначити, що середини діапазонів відхилень

$$P_{f1*} = (P_{f1max} + P_{f1min})/2 = 0,95 \text{ і } P_{f2*} = (P_{f2max} + P_{f2min})/2 = 0,923 \quad (6)$$

незначно відрізняються від P_{f1c} і P_{f2c} .

Відносні відхилення від P_{f1c} і P_{f2c} знаходимо за допомогою співвідношень:

$$\delta P_{f1} = \frac{\Delta P_{f1}}{P_{f1c}} = \frac{0,114}{0,944} = 0,121; \quad (7)$$

$$\delta P_{f2} = \frac{\Delta P_{f2}}{P_{f2c}} = \frac{0,097}{0,927} = 0,105.$$

Таким чином встановлено, що пропозиція переважала попит на:

$$W = P_{f1c}/P_{f2c} = 0,944/0,927 = 1,018, \quad (8)$$

тобто в середньому на 1,8 %.

На підставі проведених розрахунків можна проаналізувати причини відхилень від кореляційних залежностей, зокрема між ці-

нами на групи сільськогосподарської продукції та індексами інфляції.

Як приклад, розглянемо дані таблиць 3 і 4¹, на основі яких визначаємо кореляційні залежності індексів інфляції й індексів цін сільськогосподарської продукції, що відповідають періоду часу 2005-2010 років:

між індексами інфляції в країні та середніми індексами цін для продукції рослинництва – коефіцієнт кореляції R_{ur} ;

між індексами інфляції в країні та середніми індексами цін для продукції тваринництва – коефіцієнт кореляції R_{ut} ;

між середніми індексами цін для рослинництва і середніми індексами цін для тваринництва – коефіцієнт кореляції R_{rt} ;

між індексами інфляції (в Україні) та між середніми індексами цін для рослинництва і тваринництва – коефіцієнт кореляції R_{urt} .

Коефіцієнт парної кореляції R_{ij} ($R = R_{12}$) для двох випадкових значень параметрів (індексів) y_1 й y_2 визначається за відомою формулою²:

$$K_k = r_{12} = \frac{\frac{1}{m} \sum y_1 y_2 - \bar{y}_1 \bar{y}_2}{\sigma_{y1} \sigma_{y2}}, \quad (9)$$

де $\frac{1}{m} \sum y_1 y_2$; $\sigma_{y1} = \sqrt{\frac{\sum y_1^2}{m} - \bar{y}_1^2}$; $\sigma_{y2} = \sqrt{\frac{\sum y_2^2}{m} - \bar{y}_2^2}$;
 $\bar{y}_1, \bar{y}_2$ – середні значення параметрів;
 σ_{y1}, σ_{y2} – середні квадратичні відхилення.

3. Індеси зміни цін основних видів продукції рослинництва

Рік	Картопля	Зернові та зернобобові культури	Олійні культури	Овочі	Середні для рослинництва
2005	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
2006	1,405	1,158	0,901	1,080	1,136
2007	1,085	1,408	1,963	1,215	1,418
2008	1,093	1,180	0,680	1,442	1,099
2009	1,041	0,947	1,040	0,823	0,963
2010	1,217	1,232	1,557	1,297	1,326

4. Індеси зміни цін основних видів продукції тваринництва

Рік	Худоба та птиця (у живій масі)	Молоко та молочні продукти	Яйця, за тис.шт.	Середні для тваринництва	Середні для рослинництва і тваринництва	Індеси інфляції в країні
2005	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1
2006	1,002	0,963	0,772	0,912	1,040	1,116
2007	1,015	1,345	1,356	1,239	1,341	1,166
2008	1,515	1,383	1,408	1,435	1,243	1,223
2009	1,106	0,982	1,074	1,054	1,002	1,123
2010	1,060	1,423	1,241	1,241	1,290	1,091

В результаті розрахунків одержано:

$$R_{ur} = 0,288; R_{ut} = 0,686; R_{rt} = 0,398; R_{urt} = 0,555. \quad (6)$$

Із співвідношень (10) видно, що про кореляцію можна говорити лише у випадку між індексами інфляції (в Україні) та середніми індексами цін для продукції тваринництва – $R_{ut} = 0,686$ (кореляція незначна). В інших випадках кореляція практично відсутня.

Результати розрахунків типу (5)-(8), проведені для кожного з 2005-2010 років, даватимуть різні результати, оскільки кожного

року ситуація на ринку сільськогосподарських продуктів змінюється і відповідно змінюватимуться дані в таблиці 1. Отже, для кожного з років (2005-2010) можна знайти поправки типу (5)-(8) та з їх допомогою (а також за допомогою інших чинників) пояснити відхилення від кореляційних залежностей, поданих у формулі (10).

Таким чином, із метою наближення процесу ціноутворення до реальних умов, на нашу думку, формування цін на власну продукцію сільськогосподарських товаровиробників має ґрунтуватися на витратах і необ-

¹ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sf.ukrstat.gov.ua/ukgselhoz1.htm>.

² Наконечний С. І. Економетрія : підруч. / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 131.

хідній рентабельності з урахуванням суспільно необхідних затрат праці. Ця умова має бути основним критерієм наукового обґрунтування й об'єктивного процесу ціноутворення. А відтак, у формуванні ринкової ціни на власну продукцію сільськогосподарських

товаровиробників повинні бути задіяними у форматі пропозиції – виробники, у форматі споживачів – покупці та держава, яка мала б враховувати чинники впливу на зміну ринкових відносин між суб'єктами, застосовуючи регуляторні важелі їх нівелювання.

Розглянуто модель прогнозування відповідності обсягу пропозиції та попиту в контексті миттєвого стану ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції.

Рассматрена модель прогнозирования соответствия объема предложения и спроса, в контексте мгновенного состояния ценообразования на рынке сельскохозяйственной продукции.

The model of prognostication of accordance of volume of proposition and demand is examined, in the context of the instantaneous state of pricing at the market of agricultural produce.

* * *

П.А. СТЕЦЮК, доктор економічних наук
О.Є. ГУДЗЬ, доктор економічних наук, професор
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва

Фінансова складова має домінуюче значення в системі ресурсного забезпечення виробництва. Аналіз показує, що в процесі ринкових трансформацій саме в цій сфері аграрна економіка понесла найвідчутніші втрати. В перше десятиліття ринкових реформ відбувалося постійне скорочення обсягів власних фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств і погіршення умов доступу до зовнішніх джерел їх формування. Подальші позитивні зміни не забезпечили повної компенсації негативних наслідків цих процесів. І нині фінансове забезпечення поточної діяльності та перспективного економічного розвитку сільськогосподарських підприємств залишається найбільш гострою й болючою проблемою. Її негативним наслідком є хронічна збитковість значної частини сільськогосподарських товаровиробників, висока варіативність фінансових результатів їхньої діяльності, низький рівень кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємств галузі.

Сказане визначає актуальність дослідження проблемних питань у цій сфері, об'єктивної оцінки реального стану і ключових чинників впливу, виявлення наявних можливостей та наукових передумов для стабілізації фінансових процесів, обґрунтування конструктивних напрямів формування прийняттого рівня фінансового потенціалу аграрного сектору вітчизняної економіки та його фінансової адаптивності до динамічної зміни зовнішнього і внутрішнього економічного оточення.

Теоретичні й практичні аспекти фінансування розширеного відтворення в аграрному

секторі економіки постійно знаходяться в центрі наукових досліджень таких корифеїв теорії аграрних фінансів, як В. Андрійчук, В. Борисова, М. Дем'яненко, С. Дем'яненко, М. Малік, Ю. Лупенко, Б. Пасхавер, П. Саблук, О. Ульянченко, О. Шпичак, А. Чупіс та ін. Їхні результати сформували теоретичний базис і прикладний інструментарій вирішення найбільш актуальних питань аграрних фінансів, а також створили наукові передумови для подальшого наукового пошуку у сфері формування ефективної системи фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва. Разом із тим залишається значна частина проблемних питань, зумовлених постійною динамічною зміною структури та траєкторії розвитку фінансового оточення, наявність яких актуалізує необхідність розширення діапазону досліджень.

Метою статті є аналіз сучасного стану, особливостей, закономірностей і тенденцій функціонування системи фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва та визначення основних напрямів її подальшого розвитку.

Контури проблеми фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання спрямована на ресурсне забезпечення реалізації їх виробничих, інвестиційних, соціальних та екологічних програм і проектів. Наявність таких програм, розроблених на наукових засадах, є необхідною умовою оцінки потреби в фінансових ресурсах та вибору й оптимізації структури джерел їх формування за критеріями мінімізації вартості або ризиків. Як показує аналіз практики вітчизняних агроформувань, лише у верти-

кально інтегрованих структурах – агрохолдингах – розробляються та реалізуються стратегічні й поточні фінансові плани відповідно до технології сучасного фінансового менеджменту. І хоч у багатьох випадках така інформація є закритою, однак регулярні бізнес-презентації великих українських агрохолдингів дають уявлення про високий рівень їх виробничого та фінансового планування. На цій основі аграрні підприємства корпоративного типу ефективно використовують весь сучасний арсенал залучення фінансових ресурсів, включаючи внутрікорпоративний їхній перерозподіл, випуск цінних паперів і їхнє розміщення на вітчизняних та зовнішніх фінансових ринках, залучення

кредитних ресурсів зарубіжних банків. Це дає змогу раціоналізувати вартість джерел формування фінансових ресурсів на основі оптимізації їхньої структури, а також завчасно визначати часові періоди дефіциту чистих грошових потоків і еventуальні сценарії їх ліквідації.

До агрохолдингів прийнято відносити агроформування, які використовують 50 тис. га і більше сільськогосподарських угідь. В українській офіційній статистиці градація підприємств за розміром угідь закінчується величиною понад 10 тис. га. У 2010 році таких було 131, або 0,2% від загальної кількості. Вони використовували майже 2,5 млн га сільськогосподарських угідь (табл. 1).

1. Розподіл сільськогосподарських підприємств за розміром угідь, 2010 р.

Площа угідь	Кількість підприємств		Площа сільськогосподарських угідь	
	Одиниць	у % до загальної кількості	тис. га	у % до загальної кількості
До 500 га	40466	71,6	2734,6	12,7
500,1–3000	6675	11,8	9037,7	41,9
понад 3000	1683	3	9813,6	45,4
3000,1–4000	666	1,2	2293,0	10,6
4000,1–5000	376	0,7	1670,5	7,6
5000,1–7000	332	0,6	1919,6	8,9
7000,1–10000	178	0,3	1479,6	6,9
Понад 10000	131	0,2	2450,9	11,4

Джерело: Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

На другому полюсі знаходяться сільськогосподарські підприємства, які використовують менше 3 тис. га. На їхню частку припадає 83,4% від загальної кількості. Такі підприємства малопривабливі для комерційних банків та інституціональних інвесторів. Вони, як правило, не розробляють перспективних програм, а їхня фінансова стратегія має реактивний характер. Це не унеможливає повною мірою оцінити їхні реальні потреби в фінансових ресурсах. Тому орієнтиром тут слугують оцінки на основі поточних витрат і бажаних темпів приросту обсягів виробництва та інвестиційної діяльності.

За різними оцінками для забезпечення виробничого процесу, адекватного сучасному виробничому потенціалу сільського господарства, перманентний дефіцит оборотних коштів у рослинництві становить 45-60 млрд грн, а в тваринництві 40-45 млрд грн. Для гарантування розширеного відтворення

на мінімально прийнятному рівні обсяги інвестиційної діяльності в аграрному секторі в найближчі п'ять років повинні досягти 150-240 млрд грн. Три чверті з них не мають реальної фінансової платформи.

Розрахунки показують, що фінансування виробничої та інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств здійснюється на 75-80% за рахунок власних джерел, на 6-9 – фінансових ресурсів державного й місцевих бюджетів і на 10-15% – кредитних ресурсів комерційних банків.

Опитування економічно активних аграрних підприємств, проведене в 2010 році Міжнародною фінансовою корпорацією, показало, що структура джерел формування їхніх фінансових ресурсів включає внутрішні фонди або нерозподілений прибуток (60%); банківські кредити (20%); внески власників або випуск нових акцій (13%);

кредит, наданий продавцем (5%); інші джерела (2%).

База формування власних фінансових ресурсів. Доходи від реалізації продукції – базова основа формування власних фінансових ресурсів. З початку нового століття помітна тенденція до зростання валової доданої вартості, створюваної в аграрному виробництві. За 2001-2010 роки її розмір зріс у 2,7 раза і становив майже 80 млрд грн (рис. 1). Якісне

наповнення цього зростання не адекватне фінансовим потребам аграрного сектору. По-перше, його темпи значно нижчі, ніж у цілому по економіці держави, внаслідок чого частка сектору за вказаний період знизилася з 16,3 до 8,2%. По-друге, майже дві третини валової доданої вартості припадає на господарства населення, фінансові ресурси яких слабо включені в фінансово-кредитну систему держави.



Рис. 1. Динаміка валової доданої вартості (у поточних цінах, на початок року)

Джерело: Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

У 2010 році 62,2% сільськогосподарських підприємств мали виручку від реалізації продукції та послуг в обсягах, що не перевищують 5 млн грн. При цьому рентабельність сільськогосподарського виробництва для даної групи підприємств коливається від -5,9% до +16,9%, а її середньозважене зна-

чення становить близько 8%. На їхню частку припадає лише 13,9% від загального обсягу реалізації продукції (табл. 2). Це свідчить про низький фінансово-інвестиційний потенціал більшості підприємств аграрного сектору і непривабливість їх для кредиторів та інституційних інвесторів.

2. Розподіл сільськогосподарських підприємств за рівнем чистого доходу

Обсяг чистого доходу, млн грн	У % до загального значення			Рівень рентабель- ності, %	У середньому на 1 підприєм- ство	
	кількості під- приємств	обсягу чис- того доходу	загальної чисельності зайнятих		Чистий дохід, тис. грн	число зайнятих
До 1,0	23,3	1,3	4,9	-5,9	458	12
1,1 – 2,5	19,3	4,0	7,2	9,2	1697	21
2,6 – 5,0	19,6	8,6	12,2	16,9	3619	35
5,1 – 10,0	18,8	16,2	20,5	19,1	7093	62
10,1 – 20,0	11,3	19,1	19,4	20,4	13946	96
20,1 – 50,0	5,6	20,2	17,4	19,2	30028	177
50,1 – 100,0	1,1	9,3	7,0	19,6	68137	361
Понад 100,0	1,0	21,3	11,4	31,1	183093	715

Джерело: Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Кредитне забезпечення аграрного виробництва. Практика взаємин підприємств аграрного сектору з національною банківською системою жорстко детермінована до вартості кредитних ресурсів. На початку ринкових трансформацій спостерігалось стрімке її зростання. Тому частка цього джерела в перше десятиліття економічних реформ не перевищувала 2% загального обсягу фінансування. З 2000 року в цій сфері відбулися зміни завдяки реалізації державної цільової програми компенсації підприємствам АПК частини вартості процентних ставок. У 2000-2008 роках обсяг кредитування сільськогосподарських підприємств збільшився в 9,6 раза. У 2008 році третина всіх виданих

аграрним підприємствам кредитів були довгостроковими, тоді як у 2000 році – лише 10%. Середня вартість кредитів знизилася в 2,94 раза, а з урахуванням компенсації – майже в 5 разів. Однак світова фінансова криза призвела до чергового скорочення кредитування аграрного виробництва. У 2009 році українські аграрії одержали 6,8 млрд грн кредитів, або в 3 рази менше, ніж у попередньому році. За прогнозами Міністерства аграрної політики та продовольства України, в 2011 році підприємства АПК повинні залучити 12,5 млрд грн кредитних ресурсів, у тому числі 6,5 млрд грн у рамках бюджетної компенсації процентних ставок (рис. 2).

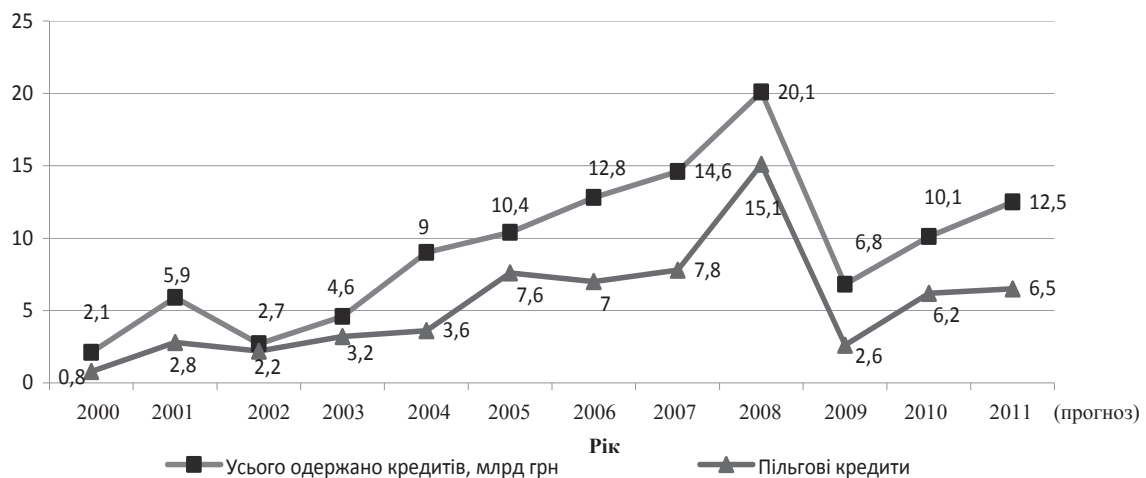


Рис. 2. Динаміка обсягів кредитування підприємств АПК

Джерело: Міністерство аграрної політики та продовольства України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.

Українські банки вважають аграрний сектор економіки найбільш привабливим і перспективним об'єктом кредитування. Але готові кредитувати лише ті сільськогосподарські підприємства, які обробляють 3–50 тис. га сільськогосподарських угідь, тобто більше 80% їх загальної кількості під цей критерій не попадають.

Бюджетне фінансування. Позитивну динаміку державна підтримка аграрного сектору економіки набула лише в 2000 році. Це дало змогу подолати рубіж консолідованої беззбитковості сільськогосподарського виробництва. Однак бюджетне фінансування сільського господарства стало лише компенсатором збитків, але не платформою для економічного зростання. В 2010 році були

збитковими 30,7% сільськогосподарських підприємств, а загальна сума їх негативного фінансового результату становила 5,2 млрд грн.

Постійне зростання обсягів бюджетного фінансування спостерігалось до 2008 року коли Україна набула статус члена Світової організації торгівлі (СОТ). У цьому році держава за різними каналами виділила агропромислому комплексу 11,2 млрд грн. Міжнародні зобов'язання у зв'язку зі вступом до СОТ змусили український уряд скоротити обсяг державної підтримки аграрного сектору в 2009 і 2010 роках до 8,2 млрд грн. На 2011 рік заплановано підвищення обсягів цього джерела фінансування до 17,2 млрд грн (рис. 3).

Україна значно відстає за обсягами державної підтримки порівняно із сусідніми країнами: з Європейським Союзом – більше ніж у 21 раз, Чехією – 20, Латвією – 7,7, Російською Федерацією – 2,4 раза.

Суттєвим недоліком існуючої системи бюджетного фінансування є нерівномірність розподілу коштів по окремих часових періодах – левова їхня частина виділяється в останні місяці року, а використання доступне з певним часовим лагом. Крім того, фактичне фінансування здійснюється в обсягах,

які значно нижчі від передбачених відповідними державними програмами. Та й кількість державних програм підтримки розвитку аграрного виробництва не виправдано велика, що призводить до розпорошення обмежених ресурсних можливостей бюджетів різних рівнів.

Високий рівень бюджетної централізації обмежує можливості активної участі органів місцевої влади в реалізації аграрної політики держави, що на шкоду її якісному наповненню.

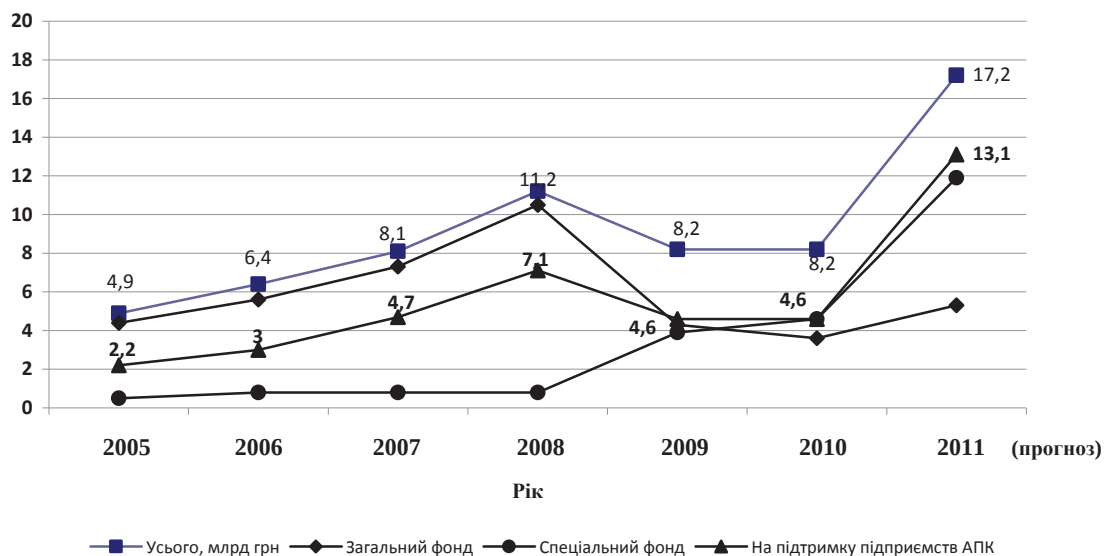


Рис. 3. Обсяги фінансування витрат Мініагрополітики України

Джерело: Міністерство аграрної політики та продовольства України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.

Державна підтримка аграрного виробництва в Україні має певну специфіку, яка проявилася після вступу до Світової організації торгівлі. Тривалий час пільгове оподаткування мало домінуюче значення в структурі бюджетного фінансування. За розрахунками фахівців, у 2007-2010 роках фіксований сільськогосподарський податок дав змогу підприємствам галузі знизити щорічне податкове навантаження на 2,4-2,8 млрд грн, а прогнозна величина цього параметра на 2011 рік становить 3,1 млрд грн. Акумуляція податку на додану вартість уможливила українським сільгосппідприємствам збільшити обсяг додаткових фінансових ресурсів із 5,7 млрд грн у 2007 році до 13,6 млрд грн 2010-му. Наші дослідження показали, що цей захід державної підтримки позитивно оцінюється більшістю керівників і спеціалі-

стів сільськогосподарських підприємств. Однак він підпадає під обмеження, встановлені правилами СОТ та міжнародними зобов'язаннями України, прийнятими при вступі до цієї організації.

Іноземне інвестування та фондовий ринок. У розвиток підприємств сільського господарства, мисливства, лісового господарства станом на 1 січня 2011 року вкладено 833,7 млн дол. США прямих іноземних інвестицій (наростаючим підсумком з початку інвестування), що становить лише 1,9% загального обсягу іноземних інвестицій в Україну. Приріст іноземного капіталу з урахуванням його переоцінки, втрат і курсової різниці за 2010 рік становив лише 40,7 млн дол. США (рис. 4). Це свідчить про низький рівень заінтересованості іноземних інвесторів здійснювати вкладення.



Рис. 4. Прямі іноземні інвестиції в аграрне виробництво (на початок року)

Джерело: Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

У ринкових умовах важливе місце в фінансовому забезпеченні аграрного виробництва відіграє фондовий ринок. Українські агрокомпанії мають позитивний досвід залучення капіталу шляхом первинного публічного розміщення акцій (IPO) на фондових біржах Варшави, Франкфурта, Лондона. На кінець 2010 року найбільші агрохолдинги України мали ринкову капіталізацію 10,7 млрд дол. США і залучили через біржі інвестицій в обсязі 2,7 млрд дол. США.

Малі та середні сільськогосподарські підприємства не мають такої можливості через певні вимоги щодо використання цього джерела: проведення ринкової оцінки підприємства, проходження аудиту згідно з міжнародними стандартами, сумарна вартість акцій має бути не меншою ніж 10 млн. євро.

Підсумовуючи результати проведеного аналізу можна констатувати наступне. Існуюча система фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва не вирішує актуальних питань поточного характеру й перспективного економічного розвитку. Це свідчить про необхідність її трансформації.

Розвиток системи фінансово-кредитного забезпечення стримується рядом об'єктивних і суб'єктивних чинників, найсуттєвішими серед яких є: низька ефективність аграрного виробництва; обмежений доступ сільськогосподарських товаровиробників до фінансово-кредитних ринків; нерозвиненість фінансово-кредитної інфраструктури, орієнтованої на обслуговування аграрного виробництва; низький рівень антимонопольного захисту та дисфункціональність цінового механізму; недостатній рівень державної підтримки.

Ключовими напрямками розвитку системи фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва є активізація державної аграрної політики та її фінансової складової; стимулювання концентрації аграрного виробництва; посилення антимонопольного захисту сільськогосподарських товаровиробників; формування і розвиток спеціалізованої фінансової інфраструктури, орієнтованої на обслуговування підприємств галузі; розвиток й удосконалення системи управління фінансами підприємств та аграрного сектору.

З позицій перспективного економічного розвитку окреслено найбільш актуальні проблеми фінансового забезпечення аграрного виробництва. Визначено наукові передумови та конструктивні напрями їх вирішення.

С позиции перспективного экономического развития очерчены наиболее актуальные проблемы финансового обеспечения аграрного производства. Определены научные предпосылки и конструктивные направления их решения.

An article outlines the most topical problems of the financial supply of agrarian production within the framework of perspective economic development. Scientific pre-conditions and structural guidelines for solving these problems are suggested.

*

С.М. ТЕРЕЩУК, народний депутат України, заступник голови Комітету Верховної Ради України з питань аграрної політики та земельних відносин
В.Є. АНДРІЄВСЬКИЙ, кандидат технічних наук, директор Інституту розвитку аграрних ринків

Існуючі фінансові інструменти як передумова впровадження системи кредитування під заставу майбутнього врожаю в Україні

Останніми роками сільськогосподарські підприємства, особливо середні та малі, практично не мають доступу до кредитних ресурсів комерційних банків навіть за умови існування державної програми щодо часткового відшкодування банківських відсотків. З огляду на ці проблемні моменти сільськогосподарські товаровиробники повинні мати альтернативні варіанти кредитування, зокрема, одним із таких може бути кредитування під заставу майбутнього врожаю, що успішно функціонує у Бразилії у вигляді розписок-договору CPR (*Cedula de Produto Rural*). Даний фінансовий інструмент являє собою зобов'язання виробника постачати сільськогосподарську продукцію у майбутньому замість на попереднє одержання ресурсів (фінансових чи товарних) для ведення сільськогосподарської діяльності. При цьому в товарній CPR чітко визначена загальна кількість продукції, її якість, місце доставки і дата¹.

Фінансові розписки видаються тим компаніям-постачальникам чи інвестиційним фондам, які не займаються збутом сільськогосподарської продукції. Суть такої CPR полягає в тому, що сільськогосподарський товаровиробник зобов'язується повернути кошти в певний проміжок часу згідно з договором.

Головними передумовами запровадження CPR в Бразилії до 1994 року було скорочення обсягів кредитування сільгоспвиробни-

ків; потреба споживачів у стабільному постачанні сільгосппродукції; розвиток форвардної та ф'ючерсної торгівлі; потреба постачальників засобів виробництва у збуті своєї продукції; конфлікт інтересів між банківськими і торговельними структурами. Після прийняття Національним Конгресом Бразилії у 1994 році Закону "Про сертифікат на сільськогосподарську продукцію" був введений товарний CPR, який є цінним папером, що випускається сільгоспвиробником (фізичною або юридичною особою) чи кооперативом із метою ф'ючерсного продажу власної продукції з її поставкою у майбутньому, або обміном на сировину. Основні риси CPR наступні:

- дає можливість випускати цінні папери на стадії планування, сівби, перед збиранням урожаю і навіть після його збору;

- ліквідні й надійні цінні папери;

- можливе поручництво фінансової установи та страхування всіх ризиків;

- допустиме придбання фінансовими установами, інвестиційними і пенсійними фондами, фізичними особами;

- можлива переуступка;

- емітент CPR не має права тлумачити на свою користь непередбачені обставини або обставини непереборної сили;

- у випадку реєстрації у відповідних реєстрах може обертатися на біржах;

- дає можливість реалізувати заставу у випадку втрат і невиконання зобов'язань;

- для захисту від претензій третіх сторін реєструється в Реєстрі нерухомості за місцем постійного проживання емітента.

Запровадження товарних CPR у 1990-х роках викликало певні ускладнення, які були зумовлені тим, що підприємства, які постачали засоби виробництва, одержували сільгосппродукцію, а не гроші та виступали

¹ Eduardo L. Leão de Sousa (World Bank), Fernando L. Pimentel (Consultant, Agro security). "Study on *Cedula de Produto Rural* (CPR) – Farm Product Bond in Brazil". RURAL FINANCE INNOVATIONS (RFI) ESW, The World Bank, February 2005. http://www.agrometrika.com.br/CPR_Estudo_Banco_Mundial.pdf; Report No. 32726-GLB, Rural Finance Innovations, Topics and Case Studies. April 2005, The World Bank, Agriculture And Rural Development Department. http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/RFI_final.pdf; Sandro Marzo, Michael Walton, Jay Rosengard. "The Brazilian *Cedula de Produto Rural*: Performance, Lessons, and Replicability. Potential Outside Brazil. Second Year Policy Analysis". Harvard Kennedy School (John F. Kennedy School of Government), IFC. March, 2010.

вже як покупці цієї продукції, яким у подальшому потрібно було займатися невласливою функцією з реалізації сільгосппродукції. З метою поліпшення ситуації та забезпечення кращої адаптованості системи до ринкових умов у 2001 році запроваджуються фінансові CPR, які передбачають одержання фінансових ресурсів за майбутню продукцію на основі поточної ціни на неї, або ціни на дату розрахунку. При цьому застосовуються такі фінансові стимули: операції із зареєстрованими CPR звільнялися від податку на фінансові операції, а у випадку придбання фізичною особою звільнялися від податку на прибуток. До загальних характеристик CPR можна також віднести:

обсяги фінансування за CPR становлять 30-70% від оціночної вартості виробництва відповідної сільськогосподарської продукції на певній стадії виробництва (планування, передпосівна підготовка, сівба, ріст, заготівля, зберігання);

гарантії: застава продукції, під яку випускається CPR (обов'язкова умова), застава майна, гарантії третіх осіб;

термін дії: мінімум 60 днів, максимум – термін вирощування.

Ризики покупця залежать від ризиків діяльності емітента (виробника) і є наступними: скорочення виробництва; втрата врожаю; відхилення від виробничого циклу; падіння цін на продукцію на ринку та валютні коливання.

До заходів управління вказаними ризиками слід віднести: сільськогосподарське страхування; гарантійне страхування; поручительство фінансової установи.

В Україні рівень розвитку форвардної торгівлі, вже не кажучи про ф'ючерсну, досить низький і незадовільний у загальнодержавному контексті розвитку АПК.

Форвардні закупівлі передбачають часткове фінансування виробників до моменту одержання ними певного виду сільськогосподарської продукції. Форвардні контракти гарантують, що після збирання врожаю покупець виплатить виробнику залишок коштів та одержить певний обсяг товару за ціною, яка була зафіксована в контракті ще на початку. Якщо ж форвардний контракт із певних причин більше не потрібний власнику, то він може його перепродати й повернути кошти.

Із форвардними закупівлями можуть працювати як держава, так і трейдерські компанії. Проте через непрогнозованість дій уряду, кілька років поспіль вітчизняні трейдери практично не працюють із форвардними контрактами на майбутній урожай. Хоча для держави та трейдерів це гарантована поставка певного виду продукції за фіксованою ціною, а для виробника – це обігові кошти (фактично безвідсотковий кредит) і гарантія продажу за заздалегідь визначеною ціною.

У Держбюджеті України в 2011 році було передбачено 5 млрд грн для забезпечення роботи вітчизняних аграрних підприємств на основі форвардних закупівель майбутнього врожаю сільгосппродукції. Механізм фінансування передбачав здійснення трьох траншів: одразу після підписання угоди – перед посівними роботами, виробник одержує перші 50% суми форвардного контракту; 20% – перед збором врожаю і останню частину 30% – після збору й поставки продукції, тоді як раніше виробник одержував 50% тільки після збору врожаю.

За оперативною інформацією Міністерства аграрної політики та продовольства України, станом на 30 травня 2011 року Аграрним фондом було укладено форвардні угоди на 860 тис. т зерна, у тому числі: пшениця – 836 тис. т, ячмінь – 22,3, інші – 1,7 тис. т. Було виплачено сільськогосподарським товаровиробникам 748,8 млн грн (50% від суми контрактів). Загалом у поточному маркетинговому році передбачається, що Аграрним фондом будуть укладені угоди на 1050 тис. т зерна, що становитиме 15% до обсягів споживання населенням.

Проте слід враховувати, що у період початку збору врожаю зернових культур спостерігається надлишок пропозиції зерна, що може позначатися на різкому зниженні закупівельних цін на зерно.

Сільськогосподарські підприємства, що підписали форвардні угоди, при виплаті першого траншу в розмірі 50% одержать пільги на придбання добрив і палива. Ціна 1 т селітри зі знижкою становитиме 2815 грн при середній ціні по Україні від 3200-3500 грн за 1 т. Також виробники зможуть дешевше придбати дизельне паливо та низькооктановий бензин.

Якщо сільськогосподарське підприємство має контракт на постачання 10 тис. т зерна, то воно повинне мати у своєму розпоря-

дженні приблизно 3 тис. га землі. Щоб забезпечити виробництво такого обсягу продукції на цій площі, потрібно на кожен гектар внести близько 350 кг добрив навесні та влітку. Таким чином, зобов'язання поставити 10 тис. т зерна передбачає можливість придбати за пільговими цінами 1000 т селітри за рахунок першого траншу. Для пального передбачена така сама схема.

Запропонований договір передбачає, що вартість застави, яку має надати аграрій, повинна в два рази перевищувати суму за контрактом, тоді як початковий транш становить 50%.

Один із найважливіших елементів, який реалізований в усьому світі, – це ф'ючерсна біржа. В Україні з цим є певні проблеми, адже відповідно до вітчизняного валютного законодавства визначені операції з грошима для торгівлі на біржі неможливі. Для цього уряд разом із НБУ повинні розробити систему, за якої сільськогосподарське підприємство могло б працювати на біржі.

З вищенаведеного можна зробити висновки, що державна політика, яка існує в агропромисловому комплексі України, поки що не стимулює сільськогосподарського товаровиробника, не сприяє доступу до фінансових ресурсів, у тому числі до кредитів комерційних банків під пільгові відсотки. Нині є нагальна необхідність запровадити новий механізм кредитування аграрного сектору, базуючись на запозиченні елементів Бразильського досвіду, щоб забезпечити належний рівень розвитку сільського господарства.

Щодо пропозиції із запровадження обов'язкового страхування культур як невід'ємної частини Системи аграрних розписок

(АР) – українського аналогу Бразильських CPR, то вона була відхилена розробниками законопроекту, оскільки це спричинило б необхідність внесення змін до Закону України „Про страхування”. Даний Закон визначає повний перелік видів обов'язкового страхування в Україні (ст. 7), а введення нового зобов'язало б страхові компанії одержати відповідні ліцензії, що тільки підвищило б вартість страхування навіть більше, ніж ставки, згадані вище.

Основна мета АР, передбачена в проекті закону його розробниками¹, полягає у наданні фермерам нових можливостей одержання дешевших кредитів. Таким чином, створення обов'язкового страхування сільськогосподарської продукції за АР як невід'ємної інтегрованої частини системи призведе до збільшення ціни на кредити на величину страхового тарифу, що, в свою чергу, може значно знизити привабливість АР.

Розвиток кредитних відносин потребує створення механізмів, які будуть спрямовані на зниження ризику фінансових витрат, своєчасного виконання зобов'язань контрагентами, що безпосередньо залежить від їхнього фінансового стану.

Запровадження аграрних розписок на зразок CPR в Бразилії передбачає необхідність механізму коригування ціни для того, щоб втрати сільгоспвиробників були мінімальними. Також механізмом, який полегшить взаєморозрахунки і дасть змогу зменшити цінові ризики, може бути подальше укладення угоди на цю продукцію в обмін на складські свідоцтва, які виступатимуть заставою для комерційних банків при одержанні додаткових кредитних ресурсів.

Проаналізовано існуючі в Україні фінансові інструменти (на прикладі форвардних закупівель та страхування) як передумови для запровадження в Україні досвіду Бразилії щодо функціонування фінансового інструменту у вигляді розписок-договору CPR (Cedula de Produto Rural).

Проанализированы существующие в Украине финансовые инструменты (на примере форвардных закупок и страхования) как предпосылки для внедрения в Украине опыта Бразилии относительно функционирования финансового инструмента в виде расписок-договоров CPR (Cedula de Produto Rural).

An article analyses the existing financial instruments in Ukraine (on the example of the forward purchases and insurance), as pre-conditions for introduction in Ukraine of Brazil's experience of functioning of financial instrument in the form of Agrarian Receipts-agreements of CPR (Sedula de Produto Rural).

*

¹ Андрієвський В. С., Сеперович Н. В. та ін. Нові інструменти фінансування під майбутній урожай. Бразильський досвід запровадження системи CPR. Можливості та реалії для України // Науково-практичний щорічник “Посібник українського хлібороба” Міністерства аграрної політики та продовольства України, Національної академії аграрних наук України, Інституту рослинництва ім. В.Я. Юр'єва НААН. – К.: ТОВ “Академпрес”/ “Принт Лайн”, 2011; Народні депутати України М.С.Терещук, Г.М.Калетнік: Проект Закону України “Про аграрні розписки”. Реєстраційний номер 9610, від 19 груд. 2011. Електронна база законодавчих актів Верховної Ради України: <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/ukindex>.

Методологічні основи управління системою фінансування підприємств аграрної сфери

При розвитку цивілізованих ринкових відносин на особливу увагу заслуговує регулювання економічних процесів в аграрному секторі економіки. Складність економічної ситуації в сільському господарстві України значною мірою зумовлена недосконалістю державних важелів впливу на розвиток галузі та недостатньо виваженими рішеннями, спрямованими на подолання негативних явищ. Одна з найголовніших проблем, які вимагають невідкладного розв'язання, це забезпечення аграрних підприємств фінансовими ресурсами, без яких не можуть проводити свою діяльність підприємства аграрної сфери, або, як зазначають економісти, без фінансового забезпечення системи виробництва не існує взагалі.

Фінансування сільського господарства є складною і водночас необхідною складовою для успішного розвитку галузі й утримання її на конкурентному рівні з порівняно розвинутими аграрними країнами. Більшість підприємств аграрної сфери України зіштовхнулися з проблемою нестачі, важкої доступності до усіх видів ресурсів. При диспаритеті цін на сільськогосподарську продукцію та промислову, засоби виробництва і сировину, енергоносії, складно аграрним підприємствам господарювати та забезпечити стабільний розвиток і фінансову стійкість галузі.

У радянській економічній науці проблемам фінансового управління приділялося мало уваги. У публікаціях західних фахівців Д.К. Ван Хорна, Б. Коласса, Р. Брейлі, А. Кінга, Д.К. Шима та інших описується досвід і теорія управління фінансами в умовах розвинутого та цивілізованого ринку, що складно застосовувати в сучасних економічних умовах.

Вивченням питань фінансового управління в умовах переходу до ринку займалося

багато вітчизняних вчених, серед яких можна виділити В.Г. Андрійчука, І.О. Бланка, В.В. Бочарова, О.Д. Гудзинського, М.Я. Дем'яненка, Т.І. Єфименко, Ю.О. Лупенка, П.Т. Саблука, О.С. Стоянову, Т.В. Теплову, Н.С. Танклевську, А.В. Чупіса та інших. В їхніх роботах розглядаються методологічні й методичні основи управління основним і оборотним капіталом та окремі аспекти фінансування сільськогосподарського виробництва. Окремі публікації з цієї проблеми, на жаль, не формують цілісної теоретичної й методичної основи здійснення раціонального формування системи фінансування підприємств аграрної сфери. У зв'язку з цим обраний напрям досліджень є актуальний і має наукову та практичну цінність.

Управління системою фінансування – основна умова здатності підприємств здійснювати фінансово-економічну діяльність відповідно до власних економічних інтересів організації. Забезпечення ефективного управління фінансуванням здійснюється в межах основних функцій безпеки управління фінансовим механізмом. Узагальнюючи тлумачення І.О. Ревак, основними функціями виступають наступні: інформаційна, попереджувальна, прогностична, регульовальна, захисна, контрольна. Розглядаючи кожную із вищеназаних функцій важливо наголосити на тому, що кожна із них має свої особливості, а саме: перша – інформаційна – полягає в постійному інформуванні суб'єктів фінансової безпеки, в даному випадку сільськогосподарських підприємств, про реальні та потенційні загрози, рівень боргової їх залежності; друга – попереджувальна – пов'язана з використанням комплексу заходів, спрямованих на недопущення або зменшення фінансових витрат і можливістю проведення профілактичних заходів, спрямованих на попередження настання потен-

ційних загроз у фінансовій сфері підприємства; третя – прогностична – виявляється у розробці наукових основ передбачення перспектив економічного розвитку аграрного підприємства в майбутньому. По суті, вона зводиться до розробки прогнозів довгострокових програм розвитку аграрного підприємства з урахуванням потенційних загроз; четверта – регульовальна – полягає у посиленні взаємозв'язку фінансової політики аграрних підприємств та основних напрямів соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць; п'ята – захисна – зводиться до гарантування внутрішньої й зовнішньої фінансової безпеки підприємства, включаючи контроль за дотриманням законодавчих норм. Захисна функція механізму забезпечення фінансової безпеки є основною у кризовому стані економіки, в якому соціально-економічна ситуація веде до надмірного незбігання суспільних потреб із можливістю їхнього задоволення, тобто супроводжується виникненням соціальних дефіцитів; шоста – контрольна функція механізму – проявляється в контролі суб'єктів фінансової безпеки за правильністю застосування фінансових методів і важелів у конкретній ситуації, пов'язаній із захистом національних інтересів та запобіганням потенційним загрозам¹. Виходячи із вищесказаного, стає зрозумілим, що важко уявити управління системою фінансування без узгодженого використання кожної із функцій. Адже їхнє вдале поєднання дає змогу підприємству забезпечувати стабільність у системі управління фінансовими ресурсами. Але варто зазначити про відсутність основної цільової функції, яка об'єднує загальну кількість елементів і спрямовує їх на якісний результат.

На нашу думку, виділені функції частково сприяють оптимальній діяльності держави на макроекономічному рівні, подоланню кризової ситуації, захищаючи національні цінності та інтереси, підтримуючи стабілі-

зацію функціонування фінансової системи в цілому.

Якщо розглядати з класичного погляду систему управління фінансами на макроекономічному рівні, існує три основних важеля управління: першим є важіль інтенсивного прискорення – кредитні ставки. Якщо вони знизяться і кредитування відбуватиметься на довгострокові терміни, тобто цілеспрямоване так би мовити інвестиційне кредитування, це ефективно сприятиме економічному розвитку, при збалансованому контролі результатів; другим важелем, який суттєво впливає на економічну ситуацію, є податкова система, вдосконалення якої дасть змогу сприяти розвитку мікроекономічного середовища в даній нестабільній макроекономічній ситуації. Але відсутність державних гарантійних фондів підтримки мікроекономічного середовища, зокрема підприємств, які б певним чином сприяли оптимізації податкової системи, створюючи спрощену схему, є однією з причин кризових явищ. Третій важіль – це процес інфляції, який відбувається за рахунок спекуляції грошової маси, що не покривається одиницею ВВП.

Сучасна кризова ситуація характеризується відсутністю якісної системи взаємодії керівництв державних служб, організацій та підприємств. Дана ситуація прямо впливає на саму якість дієздатності фінансової системи, від якої залежить загальний стан фінансової системи держави, якість обслуговування громадян, їхня захищеність від кризових факторів. Тому важливе значення має фінансовий менеджмент, який являє собою ефективний важіль управління розподілом і перерозподілом грошових ресурсів, сприяє розвитку теоретичного й практичного напрямів, таких як прогнозування, планування, контролю та аналізу руху фінансових ресурсів.

У теоретичному аспекті "фінансове планування" розглядають як невід'ємну частину загального планування звичайної діяльності підприємства. Разом із тим сутність фінансового планування трактується вченими по-різному. Немає чіткого визначення понять "фінансове планування", "фінансовий план підприємства", залежно від організаційно-правової форми та розміру підприємства. Так, під "фінансовим плануванням" Р.А. Слав'юк розуміє розрахунок обсягів фі-

¹ Ревак І.О. Механізм забезпечення фінансової безпеки України: теоретичний аспект / І.О. Ревак. Наук. вісн. Львівський державний університет внутрішніх справ; Бланк І.А. Фінансовий менеджмент / І.А. Бланк. – К., 2001. – 528 с.; Стоян В.І. Казначейська система виконання бюджетів / В.І. Стоян // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 56-64; Коркуна Д.М. Фінансове прогнозування як основа фінансових планів підприємства / Д.М. Коркуна – Львівський національний університет імені Івана Франка, 2008. – С. 539-545.

нансових ресурсів¹. Г.О. Партин Г.О. і А.Г. Загородній стверджують, що фінансове планування – це розроблення системи фінансових планів за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії у плановому періоді². Такі вчені, як А.М. Ковальова, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай вважають, що фінансове планування являє собою процес розробки системи фінансових планів та планових (нормативних) показників по забезпеченню розвитку підприємницької діяльності фірми необхідними фінансовими ресурсами у майбутньому періоді³. Окремі автори найбільш вагомим аспектом фінансового планування визнають управлінський. Так, із позиції В.М. Гриньової та В.О. Коюди, фінансове планування – це складова управління фінансовими ресурсами, процес оцінки потреб у коштах для забезпечення поточного виробництва і подальшого виробничого та соціального розвитку, а також визначення (встановлення) джерела покриття цих потреб⁴. У їхньому визначенні фінансового планування на перше місце ставиться його управлінський аспект.

Другим важливим напрямом фінансової діяльності є прогнозування, тобто процес, який передбачає перенесення досвіду з минулого в майбутнє. Д.М. Коркуна у своєму дослідженні поділяє прогнозування на наступні етапи: 1) збір даних; 2) редукція даних; 3) побудова моделі та її оцінка; 4) екстраполяція обраної моделі (фактичний прогноз); 5) оцінка одержаного матеріалу.

На етапі „збір даних” передбачається їх одержання і перевірка їхньої достовірності. Цей етап є найсумнівнішою частиною всього процесу прогнозування та найважливішим для перевірки, оскільки наступні етапи з однаковим успіхом можуть виконуватися як із використанням даних, що стосуються проблеми, так і не відповідних їй. Він супроводжується значними труднощами у зв’язку з відсутністю повної інформації.

На етапі „редукція даних” дуже часто виникає ситуація, коли для виконання прогнозу може бути зібрано як занадто багато даних, так і надто мало. Деякі дані можуть ніяк не стосуватися проблеми, що розглядається, й лише занижуватимуть точність прогнозу. Інші, навпаки, можуть відповідати проблемі, але тільки в певний період.

На етапі „побудова моделі та її оцінка” відбувається підбір моделі прогнозу, яка найбільшою мірою відповідає особливостям зібраних даних у сенсі мінімізації помилок прогнозу. Чим простішою буде модель, тим краще вона сприйматиметься керівництвом підприємства, яке відповідатиме за прийняті рішення, і вищою буде їхня довіра до одержаного прогнозу. Дуже часто потрібно віддавати перевагу не складному прогнозу, який даватиме дещо більшу точність, а простішому та зрозумілішому керівництву компанії. Коли вибраний метод схвалюється керівництвом, то й результати прогнозування використовуються ним активно.

На етапі „екстраполяція вибраної моделі” передбачається фактичне одержання необхідного прогнозу, оскільки необхідні дані вже одержано і відповідна модель прогнозу визначена. Часто для перевірки одержаних результатів використовують дані за недавно минулі періоди, для яких досліджувані величини вже відомі.

На етапі „оцінка одержаного прогнозу” порівнюють обчислені величини. Для цього частина фактичних величин виключається із множини даних, які підлягають аналізу. Після того як модель прогнозу буде підібрана, виконується прогноз на ці періоди і порівнюється із відомими досліджуваними значеннями.

На нашу думку, управління системою фінансування повинно обов’язково включати напрям прогнозування в обсязі реалізації, собівартості продукції загалом та за важливими статтями, потребу в джерелах фінансування, грошові потоки тощо. Прогнозування як один із методів управління не повинне зводитися тільки до розрахунку орієнтирів, що мають кількісне вираження. Під ним також потрібно розуміти метод пошуку оптимальних дій для підприємств АПК.

Якщо розглядати функцію фінансового контролю, то ми бачимо, що це є система дій органів державної і місцевої влади,

¹ Слав'юк Р.А. Фінанси підприємства / Р.А. Слав'юк. – К.:ЦУЛ, 2002. – С. 323.

² Партин Г.О. Фінанси підприємств / Г.О. Партин, А.Г. Загородній. – Л.: 2003. – С. 132.

³ Ковалева А.М. Финансы фирмы / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. – М., 2003. – С. 336.

⁴ Гриньова В.М. Фінанси підприємств / В.М. Гриньова, В.К. Коюда. – К., 2004. – С.175.

окремих суб'єктів господарювання та фізичних осіб, яка направлена на попередження й усунення фінансових правопорушень, неефективного управління фінансовими ресурсами та активами з боку підприємств, організацій, установ у процесі їх фінансово-господарської діяльності. Це означає, що процес формування теоретичних і практичних положень із фінансового контролю, на наш погляд, вплине на розуміння суб'єктами контролю завдань, які перед ними ставляться, що в кінцевому підсумку вплине на дієвість контрольних заходів.

Підсумовуючи теоретичні основи можна зробити висновок, що система управління фінансуванням підприємств аграрної сфери

охоплює всі сфери діяльності самих підприємств, яка тісно пов'язана з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів і є невід'ємним елементом загальної системи управління підприємством, особливо в режимі реалізації антикризової політики. Враховуючи особливу актуальність проблеми управління фінансуванням для вітчизняних підприємств галузі сільського господарства, а також відсутність єдиного та систематизованого підходу до побудови системи управління фінансуванням (включаючи й джерела фінансових ресурсів як елемента системи), фінансовий менеджмент є ефективним важелем управління системи фінансування в нинішніх умовах.

Досліджено теоретичні основи управління системою фінансування підприємств аграрної сфери. Обґрунтовано забезпечення ефективного управління фінансуванням у межах основних функцій безпеки управління фінансовим механізмом, розглянуто систему управління фінансами на макро- та мікроекономічному рівнях і виділено фінансовий менеджмент як ефективний важіль управління розподілом та перерозподілом грошових ресурсів.

Исследованы теоретические основы управления системой финансирования предприятий аграрной сферы. Обосновано обеспечение эффективного управления финансированием в рамках основных функций безопасности управления финансовым механизмом, рассмотрена система управления финансами на макро- и микроэкономическом уровнях, выделен финансовый менеджмент как эффективный рычаг управления распределением и перераспределением денежных ресурсов.

An article studies the theoretical foundations of the system of financing of agriculture enterprises. The necessity to ensure effective financing management within the main security features of the financial mechanism is substantiated. A system of financial management at the macro and micro levels is studied, and financial management is suggested as an effective lever to control the distribution and redistribution of financial resources.

*

І.Б. САДОВСЬКА, кандидат економічних наук, професор
Луцький національний технічний університет

Обліково-управлінський аспект класифікації трансакційних витрат

Теорія прав власності породила теорію трансакційної економіки, яка відкрила цілий клас невимірних витрат. Незважаючи на проблеми ідентифікації та облікового виміру, так звані трансакційні витрати є реальними і визначають поведінку учасників господарського процесу та стан економічних систем. Особливого загострення питання врахування трансакційних витрат як «специфічного класу обмежень» набуло на етапі неоінституціоналізму¹.

У стандартних неокласичних моделях розглядаються обмеження: ресурсні (фізичні); пізнавальні, які виражаються через досягнутий рівень знань і практичних навиків; інституційні. Пріоритетним однозначно визнається індивідум, який через властиві лише йому прояви опортунізму впливає на формування та еволюцію прав власності, подвійну роль держави як виробника суспільних благ і як економічної зброї в руках впливових угруповань.

За висловлюванням класика теорії бухгалтерського обліку Г. Г. Кірейцева, «...практичні зміни в обліку лишаються поки без

¹ Хвесик М. А. Фундаментальні передумови вдосконалення інституціонального забезпечення природокористування в сучасних умовах / М. А. Хвесик // Економіст. – 2010. – № 8. – С. 5.

окремих суб'єктів господарювання та фізичних осіб, яка направлена на попередження й усунення фінансових правопорушень, неефективного управління фінансовими ресурсами та активами з боку підприємств, організацій, установ у процесі їх фінансово-господарської діяльності. Це означає, що процес формування теоретичних і практичних положень із фінансового контролю, на наш погляд, вплине на розуміння суб'єктами контролю завдань, які перед ними ставляться, що в кінцевому підсумку вплине на дієвість контрольних заходів.

Підсумовуючи теоретичні основи можна зробити висновок, що система управління фінансуванням підприємств аграрної сфери

охоплює всі сфери діяльності самих підприємств, яка тісно пов'язана з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів і є невід'ємним елементом загальної системи управління підприємством, особливо в режимі реалізації антикризової політики. Враховуючи особливу актуальність проблеми управління фінансуванням для вітчизняних підприємств галузі сільського господарства, а також відсутність єдиного та систематизованого підходу до побудови системи управління фінансуванням (включаючи й джерела фінансових ресурсів як елемента системи), фінансовий менеджмент є ефективним важелем управління системи фінансування в нинішніх умовах.

Досліджено теоретичні основи управління системою фінансування підприємств аграрної сфери. Обґрунтовано забезпечення ефективного управління фінансуванням у межах основних функцій безпеки управління фінансовим механізмом, розглянуто систему управління фінансами на макро- та мікроекономічному рівнях і виділено фінансовий менеджмент як ефективний важіль управління розподілом та перерозподілом грошових ресурсів.

Исследованы теоретические основы управления системой финансирования предприятий аграрной сферы. Обосновано обеспечение эффективного управления финансированием в рамках основных функций безопасности управления финансовым механизмом, рассмотрена система управления финансами на макро- и микроэкономическом уровнях, выделен финансовый менеджмент как эффективный рычаг управления распределением и перераспределением денежных ресурсов.

An article studies the theoretical foundations of the system of financing of agriculture enterprises. The necessity to ensure effective financing management within the main security features of the financial mechanism is substantiated. A system of financial management at the macro and micro levels is studied, and financial management is suggested as an effective lever to control the distribution and redistribution of financial resources.

*

І.Б. САДОВСЬКА, кандидат економічних наук, професор
Луцький національний технічний університет

Обліково-управлінський аспект класифікації трансакційних витрат

Теорія прав власності породила теорію трансакційної економіки, яка відкрила цілий клас невимірних витрат. Незважаючи на проблеми ідентифікації та облікового виміру, так звані трансакційні витрати є реальними і визначають поведінку учасників господарського процесу та стан економічних систем. Особливого загострення питання врахування трансакційних витрат як «специфічного класу обмежень» набуло на етапі неоінституціоналізму¹.

У стандартних неокласичних моделях розглядаються обмеження: ресурсні (фізичні); пізнавальні, які виражаються через досягнутий рівень знань і практичних навиків; інституційні. Пріоритетним однозначно визнається індивідуум, який через властиві лише йому прояви опортунізму впливає на формування та еволюцію прав власності, подвійну роль держави як виробника суспільних благ і як економічної зброї в руках впливових угруповань.

За висловлюванням класика теорії бухгалтерського обліку Г. Г. Кірейцева, «...практичні зміни в обліку лишаються поки без

¹ Хвесик М. А. Фундаментальні передумови вдосконалення інституціонального забезпечення природокористування в сучасних умовах / М. А. Хвесик // Економіст. – 2010. – № 8. – С. 5.

достатнього впливу на них положень економічної теорії, методології економічної науки та вимог менеджменту»¹.

Недосконалість національної економіки на даному етапі її розвитку спричинила значне зростання частки трансакційних витрат, які в обліковій системі не одержують належного відображення у зв'язку з відсутністю відповідного поняття в теорії бухгалтерського обліку та у нормативно-правових актах.

Поряд із тим підґрунтям для прийняття результативних управлінських рішень слугує достовірною й своєчасною інформацією, яка є результатом збору та обробки даних обліку. Основою обліку є детальна класифікація об'єкта. На потребу наукових досліджень у напрямі обліку трансакційних витрат неодноразово в своїх наукових доповідях наголошував Г. Г. Кірейцев, акцентуючи увагу на визначенні сутності й класифікаційних ознаках як основи методології їх обліку, контролю та аналізу в управлінні підприємством в умовах глобалізації економічних процесів².

За період дослідження проблематики трансакцій науковцями запропоновано близько 30 класифікаційних ознак, за якими виділено більше 80 видів витрат³. Нині дослідженням цього питання займаються С. І. Архієреєв, О. П. Власенко, О. В. Євтушенко, Г. А. Макухін, Н. Т. Лабинцев, В. С. Литвиненко, М. В. Назрієва, О. В. Шепеленко, М. М. Шигун, Ж. М. Ющак та інші. Різноманітність поглядів дослідників, з одного боку, розвиває теорію трансакційних витрат, поглиблює розуміння поняття, а з іншого – створює додаткові перешкоди для введення його у практичну діяльність. Тому науково обґрунтована класифікація, на основі якої буде виділено склад витрат та побудовано систему обліку й аналізу, має важливе значення, адже сприяє здійсненню ефективного оперативного і стратегічного управління поведінкою підприємства на ринку, диверсифікації ризиків при укладенні

угод та підвищенні ефективності його діяльності загалом.

Крім того, трансакційні витрати виникають і в середині підприємства у процесі взаємодії управлінського персоналу між собою. Тому їх рівень дасть змогу виявити прорахунки у побудові системи управління, ефективність діяльності вищого керівництва й правильність прийнятих ним рішень.

Мета статті – розробка науково обґрунтованих класифікаційних ознак поділу трансакційних витрат, які сприятимуть побудові ефективної системи їх облікового відображення з метою інформаційного забезпечення процесу управління.

Із 30-х років ХХ ст. – часу відкриття теорії трансакційних витрат, сутність категорії значно розширилася та ускладнилася. Р. Коуз відносив до них лише витрати, що виникають при використанні цінового ринкового механізму, тобто ті, що забезпечують процес обміну. Сучасні науковці, розглядаючи трансакційні витрати як економічні, що включають неявні витрати (втррати), які визначаються за альтернативним принципом, трактують їх як сукупність втрат, що виникають при обміні правами власності, і витрат, призначених для зменшення цих втрат⁴.

У загальному розумінні трансакційними вважаються усі витрати, що здійснює господарюючий суб'єкт у процесі укладання договору. Тому найзагальнішою є їхня класифікація за етапами здійснення угоди, яка була запропонована О. Уільямсоном. Трансакційні витрати відповідно поділяють на *ex ante* (до обміну) та *ex post* (після обміну).

Витрати *ex ante* включають витрати на розробку проекту контракту, проведення переговорів і забезпечення гарантій реалізації домовленостей. На думку вченого, «дані дії потрібно проводити із особливою ретельністю, й у такому разі розробляється складний документ, в якому передбачаються численні можливі майбутні події та відповідна адаптація до них учасників домовленостей. В іншому випадку договір може залишитися неповним, і прогалини у ньому за-

¹ Кірейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета / Г.Г. Кірейцев // Научный доклад. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Житомир: ЖГТУ, 2008. – 76 с.

² Там само.

³ Ющак Ж.М. Бухгалтерський облік і контроль трансакційних витрат: теорія і методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Ж.М. Ющак. – Житомир, 2010. – 24 с.

⁴ Архієреєв С.І. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. ...докт. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / С.І. Архієреєв. – Харків, 2002. – 34 с.

повнюватимуться сторонами по мірі виникнення непередбачених обставин»¹.

Витрати, понесені після укладення угоди (ex post), включають, по-перше, витрати, пов'язані з повільною адаптацією до непередбачених подій, які мають місце при порушенні відповідності механізму контракту обставинам їх реалізації, по-друге, організаційні та експлуатаційні витрати, пов'язані із використанням структур управління (часто не судів), куди сторони звертаються для врегулювання конфліктів; по-третє, витрати,

пов'язані з точним виконанням контрактних зобов'язань².

Із часом ця класифікація одержала доповнення. Нині виділяють ще третій вид трансакційних витрат – ex enterim (під час обміну), які пов'язані із втратами під час очікування у чергах, одержанням документів, завірених нотаріально, здійсненням розрахунків, одержанням страхових полісів тощо.

Найпоширенішою є класифікація витрат на трансакції за їхнім змістом і призначенням (рис. 1).

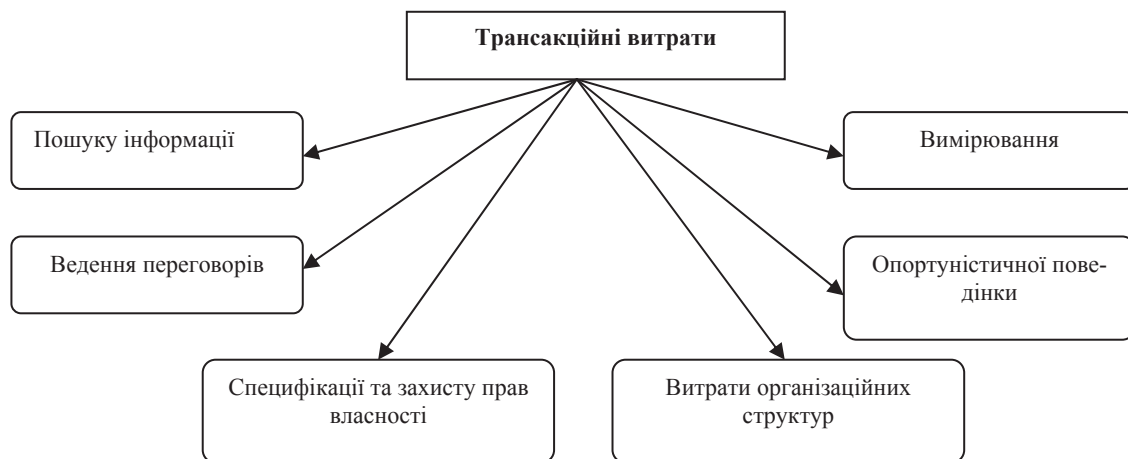


Рис. 1. Класифікація трансакційних витрат за змістом і призначенням

Деякі науковці вважають її загальноприйнятною, проте Р.І. Капелюшников заперечує цей факт, вказуючи лише, що цей поділ найчастіше використовують у західній літературі³.

Витрати пошуку інформації – це затрати часу, витрати ресурсів, необхідних для ведення пошуку інформації як із боку продавця, так і покупця, а також втрати, пов'язані з неповнотою одержаної інформації⁴.

Успішний вибір контрагента не завжди є запорукою успішної домовленості. Від того, наскільки точно сформульований предмет угоди, завдання, обов'язки учасників та їх усвідомленості у змісті угоди, залежить кінцевий результат. Ресурси, які були при цьому понесені (на ведення переговорів, укладення й оформлення контрактів і втрати через невдале їх оформлення), і є витратами на ведення переговорів.

До витрат вимірювання кількості та якості товарів, що вступають в обмін, включають витрати підприємця на вимірювальну техніку, на проведення процесу виміру та втрати у разі помилки.

Витрати специфікації власності виникають тоді, коли предметом обміну є особливий обмежений актив (наприклад, земля), який потребує визначення прав власності суб'єкта господарювання на ці ресурси.

У разі, якщо необхідно звертатися до державних чи судових органів для доведення права власності на об'єкт, що є предметом угоди, суб'єкт несе витрати на захист прав. Ними можуть бути витрачання на утримання судів, арбітражу, державних органів, на відновлення порушених раніше прав.

Опportunістичною вважається поведінка «ухиляння» від виконання умов угоди з ме-

¹ Литвиненко В.С. Класифікація трансакційних витрат для цілей побудови бухгалтерського обліку/ В.С. Литвиненко // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 1. – С. 55.

² Там само.

³ Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем. – М.: Наука, 1990. – 412 с.

⁴ Юшак Ж.М. Трансакційні витрати при вході підприємства на ринок: обліковий аспект / Ж.М.Юшак // Вісник Житомирського держав. технологічного ун-ту. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – № 3 (49). – С. 210.

тою одержання прибутку за рахунок інтересів партнерів. Витрати опортуністичної поведінки включають витрати на контроль за виконанням угод, на страхування ризиків їх невиконання, на запобігання такій поведінці контрагентам¹.

Терміном «витрати організаційних структур» можна позначити витрати, які супроводжують прийняття рішень всередині організації. Якщо учасники наділені рівними правами, то рішення приймаються на колективній основі, шляхом голосування. Якщо вони розташовуються на різних щаблях ієрархічної драбини, то вищі в односторонньому порядку приймають рішення, які обов'язкові до виконання для нижчестоячих. Проте й при колективному, і при централізованому прийнятті рішень гарантія ефективності угоди однозначно відсутня².

Відомо, що в основі будь-якої класифікації лежить принцип – різний поділ для різних цілей. Оскільки завданням публікації є пошук оптимальної класифікації трансакційних витрат для побудови системи інформаційного забезпечення управління, то доцільно розглянути поділ витрат з позиції їх обліку та аналізу.

Варто зазначити, що вітчизняні науковці приділяють даному питанню особливу увагу, оскільки вважають, що більшість витрат на здійснення трансакцій у сучасних умовах відображаються в обліку будь-якого підприємства. Тому О. В. Шепеленко³ вважає, що обґрунтованою є класифікація за можливістю відображення у фінансових документах. Відповідно є трансакційні витрати, що наведені в документах (у грошовій або іншій формі), та ті, що не показані у них, тому що формально не мають грошового виміру.

М.В. Назрієва подібно до О.В. Шепеленко розділяє трансакційні витрати на грошові, до яких відносить витрати на оплату інформаційних послуг, суми держмита

тощо. Витрати на пошук інформації та очікування, на думку науковця, можна вважати не грошовими, оскільки вони або не передбачають виміру у грошових одиницях, або здійснити його неможливо⁴.

О. В. Євтушенко, застосовуючи принцип формалізації (відображення у звітності), подає такі види витрат:

1) ті, що можливо формалізувати: на специфікацію та реєстрацію прав власності; пов'язані з розробкою системи стандартів; встановлення прав, що порушені при виконанні контрактів; непередбачуваних подій тощо;

2) ті, що не піддаються формалізації: на підготовку установчих документів;

- втрати часу; збитки, пов'язані з неповнотою і недосконалістю інформації та дезінформацією; витрати на нелегальне оформлення угоди; витрати опортуністичної поведінки; втрати від різночитання умов контракту; витрати контролю над дотриманням умов угоди та інші⁵.

На перший погляд вищенаведені класифікації є досить зручними для використання та розуміння. Проте з іншого боку, їх складно застосувати на практиці, оскільки склад трансакційних витрат по кожному із видів є об'ємним і включає різні за економічним змістом витрати підприємства. Можливо варто виділити у межах кожного поділу додаткові класифікаційні характеристики, застосовувавши при цьому інший принцип побудови, наприклад, за етапами укладення угоди.

Вдалими є класифікаційні характеристики, які пропонують Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорєлов, Г. А. Макухін (табл.)⁶.

На думку В. С. Литвиненко, наведена типологія може бути корисною для прийняття управлінських рішень, а тому бухгалтерська наука повинна розробити методи одержання таких даних⁷.

¹ Іщенко Я.П. Особливості формування та обліку трансакційних витрат / Я.П. Іщенко // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 1. – С. 65.

² Зарудна Н.Я. Вітчизняний та зарубіжний досвід класифікації витрат на постачання та їх відображення в системі обліку / Н.Я.Зарудна // Зб. наук. праць ЛНТУ. – 2011. – № 8 (29).

³ Шепеленко О.В. Управління трансакційними витратами в економіці України: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.В. Шепеленко. – Донецьк, 2008. – 44 с.

⁴ Назрієва М. В. Трансакционные издержки в переходной экономике: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / М.В. Назрієва. – Санкт-Петербург, 2005. – 26 с.

⁵ Євтушенко О.В. Трансакційні витрати в економіці послуг: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / О.В. Євтушенко. – Харків, 2010. – 20 с.

⁶ Управління затратами підприємства: монографія / [Козаченко Г.А., Погорєлов Ю.С., Хлап'юнов Л.Ю., Макухін Г.А.]. – К.: Лібра, 2007. – С. 161.

⁷ Литвиненко В.С. Класифікація трансакційних витрат для цілей побудови бухгалтерського обліку / В.С. Литвиненко // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 1. – С. 56.

Вважаємо, що доречним для управління є поділ витрат за періодичністю виникнення на постійні, змінні та разові. Така класифікація уможливить здійснювати поточний аналіз витрат і розробку планів на наступні

періоди. Таким чином, підприємство зможе контролювати рівень поточних трансакційних витрат й уникнути небажаних перевитрат або втрат.

Типологія трансакційних витрат

Ознаки типології	Типи трансакційних витрат
Економічні наслідки	Трансакційні витрати Втрати
Характер контрактів	Легальні трансакційні витрати Нелегальні трансакційні витрати
Джерело відшкодування	Собівартість продукції Прибуток підприємства
Тип інституцій	Трансакційні витрати, що регламентуються формальними інститутами Трансакційні витрати, що регламентуються неформальними інститутами
Сфера виникнення	Зовнішні трансакційні витрати Внутрішні трансакційні витрати
Періодичність виникнення	Постійні трансакційні витрати Змінні трансакційні витрати Разові трансакційні витрати

М. М. Шигун пропонує поділяти трансакційні витрати на такі види:

- 1) по відношенню до середовища виникнення – зовнішні та внутрішні;
- 2) за частотою виникнення – разові й регулярні;
- 3) за податковим визнанням – податкові та фінансові;
- 4) за характером господарських процесів – інформаційні, договірні, правові й торгові¹.

Автор вважає, така класифікація об'єкта забезпечить управлінський персонал релевантною інформацією та може бути покладена в основу організації бухгалтерського обліку трансакційних витрат.

Натомість Ж. М. Ющак пропонує по-іншому класифікувати трансакційні витрати на контрольовані й неkontrolьовані².

До контрольованих науковець відносить ті витрати, що відображаються у бухгалтерському обліку. Ними можуть бути витрати на пошук інформації, проведення переговорів, укладення угод, витрати вимірювання, специфікації та моніторингу. Контрольовані витрати, на думку Ж. М. Ющака, необхідно відображати на рахунках бухгалтерського обліку.

Неkontrolьованими автор вважає витрати на захист від третіх осіб, опортуністичної поведінки та витрати, пов'язані із «ціною

позалегалыності». Вони не знаходять свого відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку, проте підлягають аналізу з метою їх мінімізації.

На нашу думку, такий підхід до класифікації трансакційних витрат також неприйнятний для використання в процесі побудови системи бухгалтерського обліку. Однією з причин є умовність поділу витрат. Також вважаємо за недоцільне використовувати поняття «контрольовані витрати» по відношенню до тих, що вже відображені у бухгалтерських записах. Під контрольованістю розуміють можливість порівняння виконання певних показників. Наприклад, зіставлення планових або можливих трансакційних витрат і фактично понесених. У даному випадку в основі цієї класифікації автор використовує принцип формалізації, тобто відображення витрат у бухгалтерських документах. Проте у такому випадку порушуються вимоги до інформації, яка необхідна для прийняття рішень, оскільки вона буде неповною.

Проте Ж. М. Ющак пропонує й інші класифікації трансакційних витрат для цілей бухгалтерського обліку. На нашу думку, варто звернути увагу на поділ за видами діяльності. Науковець окремо виділяє трансакційні витрати звичайної та надзвичайної ді-

¹ Шигун М.М. Бухгалтерський облік трансакційних витрат: проблеми визначення поняття та класифікації / М.М. Шигун // Міжнар. зб. наук. праць. – 2009. – № 2 (14). – С. 230.

² Ющак Ж.М. Підходи до класифікації трансакційних витрат для потреб бухгалтерського обліку / Ж.М. Ющак // Міжнар. зб. наук. праць. – 2009. – №2 (14). – С. 243.

яльності. Серед звичайних виокремлює витрати: на управління; договірному процесу; фінансової діяльності; інвестиційної діяльності¹.

Розроблена класифікація дає змогу побудувати систему аналітичного обліку й виділити окремі субрахунки у дійсному Плані рахунків. Крім того, підприємства матимуть можливість відобразити трансакційні витрати у фінансовій звітності, що складена відповідно до МСФЗ 1 «Загальні вимоги до складання та подання фінансової звітності».

Необхідно зазначити, що більшість із вищенаведених класифікацій враховують лише ринкові (зовнішні) трансакційні витрати. Поряд із тим витрати виникають при реалізації права давати розпорядження всередині підприємства. О.В. Замазій називає їх внутрішньофірмовими витратами, а Р.А. Заблоцька – управлінськими витратами.

Р. Коуз і О. Вільямсон у свої працях зауважували, що такі трансакції переважно зумовлюються опортуністичною поведінкою працівників фірми. Р.І. Капелюшников пов'язував їх із недоодержанням інформації про ефективність роботи кожного члена трудового колективу та прийняттям відповідних заходів щодо стимулювання трудової активності. При цьому він підкреслював, що опортуністична поведінка може проявлятися у формі «ухиляння» або «вимагання».

«Ухиляння» («моральний ризик») виникає тоді, коли в процесі роботи одна сторона довіряє іншій, а одержання дійсної інформації про її поведінку за діючої системи управління неможливе. Так, коли працівник точно знає, скільки він затратив зусиль, а керівник (менеджер) має про це лише приблизне уявлення, з'являється стимул до ухиляння, і працівник працює не з повною віддачею. Ця проблема набуває особливої гостроти за умов спільної роботи, коли особистий внесок кожного учасника визначити досить важко.

«Вимагання» спостерігається в тих випадках, коли тривалий час у тісній кооперації

декілька виробничих факторів стають незамінними, унікальними. Наприклад, працівник має ресурс, спеціально пристосований для використання лише в даному підприємстві. Вимагання може бути двох видів – або з боку власника специфічного ресурсу, якщо він відчуває, що рівнозначну заміну йому знайти важко, або ж із боку інших учасників організації, які мають можливість претендувати на частину доходу від специфічності цього ресурсу. Таке вимагання здебільшого стосується підвищення заробітної плати працівникам².

Р. А. Заблоцька наводить таку класифікацію управлінських трансакційних витрат:

витрати на створення, підтримку або зміну організаційної структури (на управління персоналом, інвестиції в інформаційні технології, зв'язки з громадськістю);

витрати експлуатації організації, які поділяють на:

інформаційні (на ухвалення рішень, моніторинг виконання наказів, агентські витрати, вимірювання результатів діяльності працівників);

пов'язані з фізичним перетином суміжних виробничих процесів товарами та послугами (внутрішньофірмове транспортування)³.

Інформація про внутрішні трансакції необхідна керівникам, власникам чи аудиторам при оцінці ефективності діяльності системи менеджменту підприємства. Їхній високий рівень може свідчити про непорозуміння між ланками управління, помилки керівника під час прийняття рішень і може призвести до зміни організаційної структури фірми.

З огляду на проведений аналіз можна зробити узагальнення, що класифікації трансакційних витрат, яка б відповідала усім вимогам користувачів та повністю забезпечувала інформацією процес прийняття рішень, на нинішній час немає. Тому пропонуємо власний поділ витрат (рис. 2).

¹ Юшак Ж. М. Бухгалтерський облік і контроль трансакційних витрат: теорія і методика; автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Ж.М. Юшак. – Житомир, 2010. – 24 с.

² Замазій О.В. Облікова інтерпретація трансакційних витрат в умовах асиметрії інформації / О.В. Замазій // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. – 2009. – № 6. – С. 154.

³ Заблоцька Р.А. Економічна природа інституцій і трансакційних витрат у міжнародних торговельних потоках / Р.А. Заблоцька // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2012. – № 1. – С.145.

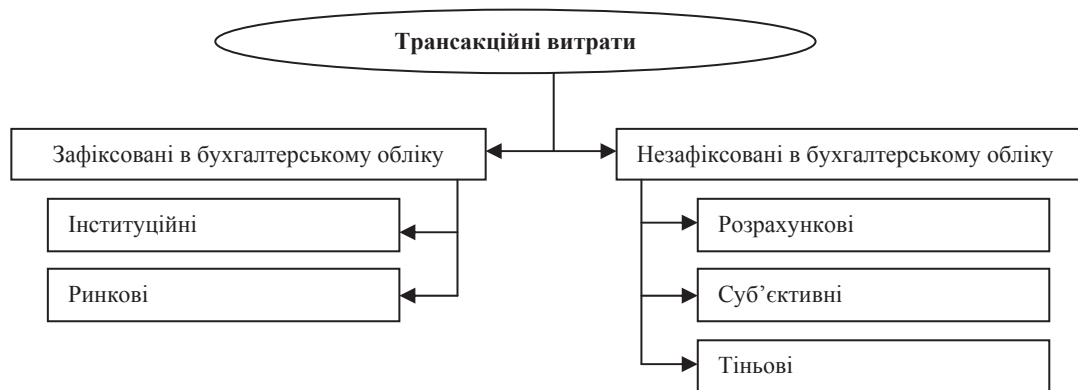


Рис. 2. Класифікація трансакційних витрат для потреб обліку та управління

Базовим принципом при побудові цієї класифікації є ступінь відображення трансакційних витрат в обліку. Тому їх поділяють на зафіксовані й незафіксовані.

Зафіксованими є ті трансакційні витрати, які узагальнені на рахунках бухгалтерського обліку (переважно це рахунки 9 класу) та (або) підтверджені первинними документами. Операції, при яких виникають такі витрати, пов'язані, передусім, із процесом укладення договорів, передачею права власності на об'єкт, «спілкуванням» із контрагентами. Тому вони одержали назву «ринкових». Наприклад, це витрати на судові позови. Документальним підтвердженням витрат є виписки банків або квитанції про оплату державного мита і витрат на інформаційно-технічне забезпечення судового позову, договір на надання допомоги у господарському процесі (якщо підприємство зверталось за послугами до адвоката), рішення суду.

З іншого боку, функціонування будь-якого суб'єкта господарювання неможливе без взаємодії з державними органами (інститутами). Серед їх обов'язків є видача дозволів та ліцензій на провадження деяких видів діяльності, плата за які для підприємства є трансакційними витратами. Будь-який перерахунок коштів у державний або місцевий бюджети фіксується у банківських документах і на рахунках обліку. Варто зазначити, що чільне місце серед фіксованих інституційних трансакційних витрат займають податки.

Інші витрати, які пов'язані з передачею прав власності, проте не відображаються в обліку, є нефіксованими. Зокрема, це розрахункові. Вони можуть відображатись у грошових або інших вимірниках. Їх розмір мо-

жна математично представити за допомогою розрахунків. Розрахункові витрати дають змогу зробити висновки про доцільність певних дій чи ефективність прийнятих рішень. Так, різниця між вищою ціною придбання й середньою ціною на актив у прайсах інших фірм є трансакційними втратами фірми від угоди.

Водночас варто зауважити, що існування розрахункових витрат не завжди свідчить про некоректні дії керівництва. Частота та своєчасність поставок, додаткові послуги при одержанні товарів (наприклад, оплата транспортних витрат постачальником) чи термін договору можуть надавати додаткові переваги господарюючому суб'єкту. Тому при аналізі таких витрат управлінню необхідно враховувати й інші показники, зокрема прибуток від такої діяльності.

Витрати, які не піддаються розрахунку економічно доцільним шляхом, є суб'єктивними. Їхня величина залежатиме від погляду людини, яка їх оцінюватиме. Якщо розрахункові трансакційні витрати можна певним чином відобразити в управлінському обліку або внутрішніх звітах, то суб'єктивні – ні. Зазвичай вони характеризують ефективність діяльності керівника і виділяють «промахи» в управлінні, тому інформація про них насамперед цікавитиме власників фірми. З цією метою вони можуть залучати незалежних аудиторів або експертів, які оцінять менеджмент підприємства. Негативні результати досліджень можуть спричинити зміну керівництва або певних ланок управління.

Слід зауважити, що характерними витратами діяльності вітчизняних підприємств є тіньові або нелегальні. Ними є винагорода

чиновнику за успішне вирішення питання, плата за позаконкурсний виграш тендера тощо. Відобразити ці витрати в обліку у більшості випадків неможливо, проте керівництво повинно проаналізувати вигоди, одержані від таких угод, та зіставити їх із витратами.

Численні дослідження провідних зарубіжних і вітчизняних науковців вказують на те, що питання, пов'язані з визначенням номенклатури трансакційних витрат, не втрачають своєї актуальності. Багаторічні пошуки оптимальної класифікації, яка б могла стати основою для побудови системи обліку, на жаль, не увінчані успіхом.

Проаналізувавши пропозиції інших авторів та виділивши в них окремі недоліки, які ставлять під сумнів їхню практичну реалізацію, ми запропонували власний підхід до класифікації трансакційних витрат. В його основі документальна забезпеченість операцій, в результаті яких ці витрати виникають, а також можливість їх відображення у зведених регістрах обліку. Вважаємо, що саме на такій основі повинна будуватися вітчизняна система бухгалтерського обліку трансакцій.

З одного боку, частина витрат (явних) узагальниться на рахунках обліку і дасть змогу бухгалтерам включати трансакційні витрати у Звіт про прибутки і збитки, з ін-

шого – неявні та розрахункові витрати на трансакції можна буде відобразити в управлінському обліку. У будь-якому випадку підприємство одержує необхідне інформаційне забезпечення для прийняття ефективних рішень. Адже нехтування даними про рівень трансакційних витрат нині рівнозначне запереченню існування сили тертя при руху механізмів.

Представлена класифікація трансакційних витрат із погляду обмежених ресурсів (економічна) і власних інтересів (опортуністична) є найбільш прийнятною для їх облікового виміру, документального відображення та систематизації з метою аналітичного опрацювання відповідних показників для прийняття управлінських рішень.

Саме через призму класифікації трансакційних витрат із позиції управлінського обліку заінтересовані користувачі зможуть дослідити сутність і характер трансакційних витрат, які здійснюють підприємства в процесі посилення економічної глобалізації; провести системний аналіз характеру трансакційних витрат, їх структури й динаміки з метою виявлення їх відповідності завданням, виконання яких вони забезпечують; з'ясувати відповідність існуючої методики оцінювання трансакційних витрат із метою посилення управління ними.

Розглянуто класифікацію трансакційних витрат з погляду обмежених ресурсів (економічна) і власних інтересів (опортуністична). Обґрунтовано наукові підходи до класифікації трансакційних витрат з позиції управлінського обліку, що дасть змогу заінтересованим користувачам дослідити їхню економічну сутність і юридичний характер у процесі посилення економічної глобалізації.

Рассмотрена классификация трансакционных издержек с точки зрения ограниченных ресурсов (экономическая) и собственных интересов (оппортунистическая). Обоснованы научные подходы к классификации трансакционных издержек с позиции управленческого учета, что позволит заинтересованным пользователям исследовать их экономическую сущность и юридический характер в процессе усиления экономической глобализации.

An article deals with the classification of transaction costs in terms of scarce resources (economic classification) and personal interests (opportunistic classification). Scientific approaches to the classification of transaction costs from the perspective of management accounting were grounded that will allow interested users to explore their economic essence and legal nature in the process of increasing of economic globalization.

* * *

Ю.І. ДАНЬКО, кандидат економічних наук,
начальник Управління навчання і розвитку персоналу
Спільне Українсько-Білоруське підприємство “Укртехносинтез”
І.В. ЛОЗИНСЬКА, кандидат економічних наук, доцент
Сумський національний аграрний університет

Кооперація в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємств-виробників свинини

Невідповідність між цінами та витратами, поява неконтрольованих ринкових посередників, незадовільне кормозабезпечення, порушення зоотехнічних і ветеринарних вимог щодо відтворення поголів'я та його утримання, відсутність державної підтримки призвели до втрати заінтересованості підприємств у виробництві свинини: почало різко скорочуватися поголів'я свиней, знижуватись їхня продуктивність, ліквідовуватися племінний потенціал. Господарства населення хоча й виступили своєрідним тимчасовим стабілізатором у даній ситуації, але дрібні товаровиробники неспроможні врегулювати існуючі диспропорції. Такі зрушення в економіці не змінили нерівноправності умов у ланцюзі «виробництво-переробка-збут», де останні два учасники диктують свої умови. Це призвело до збою у забезпеченні переробних підприємств сировиною, неплатоспроможності товаровиробників, недостатнього забезпечення внутрішнього ринку м'ясом і м'ясопродуктами. Виробництво свинини із традиційно прибуткової сфери діяльності перетворилося в стабільно нерентабельну.

Проблемам підвищення конкурентоспроможності виробництва свинини приділялося багато уваги в працях таких учених, як Т. В. Алексійчук, В. І. Бойко, А. Ф. Борисова, В. І. Герасимов, Б. В. Данилів, А. В. Македонський, А. М. Палагута, О. І. Підтереба, І. В. Свиноус та ін. Проте до цього часу існує потреба комплексного вивчення проблеми підвищення конкурентоспромож-

ності виробництва свинини сільськогосподарськими підприємствами з метою відновлення втрачених позицій і виходу на новий рівень споживання свинини.

Мета статті – науково-теоретичне дослідження шляхів підвищення конкурентоспроможності виробництва свинини за умови розвитку кооперації в галузі.

За роки незалежності України в умовах переходу до ринкової економіки всі галузі тваринництва, в тому числі й свинарство, опинилися на межі виживання. Серед основних причини такого становища слід виділити непродуману приватизацію колективної та державної власності; занепад матеріально-технічної бази; порушення міжгосподарських зв'язків в АПК; посилення конкуренції з боку зарубіжних виробників м'яса й м'ясопродуктів; монополістичне становище переробних підприємств на ринку; відсутність державного регулювання і механізму підтримки товаровиробників.

Наслідки перелічених вище факторів знайшли своє відображення у різкому зменшенні виробництва м'яса та м'ясопродуктів, неефективності дрібнотоварного виробництва в галузі свинарства, збанкрутінні товаровиробників різних рівнів, порушенні галузевих і міжгалузевих пропорцій тощо.

На нинішній час ринкові закони змушують знаходити в кожній галузі такі форми господарювання, які б сприяли виживанню в умовах гострої конкуренції. Такі вимоги стоять і перед сільським господарством, основу якого у країнах ринкової економіки

становить приватне виробництво. До того ж ринкові закони нерідко спричиняють негативні тенденції для товаровиробників. Це, зокрема, постійне зростання витрат у зв'язку з підвищенням цін на товари та послуги. Причому ціни, за якими товаровиробник купує ресурси, зростають нерідко швидшими темпами ніж ціни, за якими він продає свою продукцію. За такої ситуації виходити підприємцю одному на ринок засобів виробництва і продукції сільського господарства просто неможливо¹. Для цього вони об'єднуються, що підвищує їхню конкурентоспроможність, бо закони ринку вимагають великого обсягу виробництва і в більшості країн це досягається не через безпосереднє збільшення розмірів підприємства, а шляхом кооперування виробництва, його спеціалізації та вертикальної інтеграції².

Справа лише в тому, щоб знайти найоптимальнішу систему економічних відносин, адекватних ринковій економіці, між виробниками сировини і переробними підприємствами м'ясної промисловості. Ці відносини можуть будуватися на основі акціонування переробних підприємств за участю сільськогосподарських виробників, як це робиться у Великій Британії, США та Японії, кооперування всіх підприємств м'ясного підкомплексу АПК на основі агропромислової інтеграції (США, Франція, Італія), або через систему контрактів (Франція, Бельгія). Проведені дослідження і зарубіжний досвід показують, що в перехідний період, коли ще не сформована інфраструктура, однією з форм вирішення складних питань економічних відносин підприємств між собою та державою може бути створення акціонерних (холдингових) компаній (корпорацій). Вони можуть об'єднувати спеціалізовані господарства по виробництву свинини і яловичини, м'ясопереробні, комбікормові, сервісні підприємства, а також підприємства фірмової торгівлі. Для досягнення максимального ефекту об'єднуються різні підприємства, при цьому вони зберігають свою господар-

ську самостійність та юридичні права. Наприклад, до різних сільськогосподарських формувань належать майже 80% товаровиробників Німеччини, Данії, Франції, 65% – у Польщі й лише 3,5% – в Україні³.

Головне завдання таких виробничо-економічних формувань полягає в об'єднанні зусиль усіх підприємств і організацій, котрі входять до їх складу, по забезпеченню виробництва, заготівлі, переробки й реалізації сільськогосподарської продукції та високоякісних продовольчих товарів. Вони можуть створюватися або завдяки інтеграції всіх технологічно взаємозв'язаних виробничих підрозділів одного адміністративного району, або входженням до складу агропромислового комбінату та організацій, які розміщені в кількох районах⁴.

За статистичними даними Світової організації торгівлі, світовий експорт свинини, що пройшла первинний обробіток, дорівнює 7,3 млн т (2009 рік). Найбільшими експортерами є Китай, США, Бразилія, Данія, Голландія, країни Бенелюксу. Це стосується не лише великих компаній і фірм, а й індивідуальних виробників. У високорозвинутих країнах навіть фермери намагаються реалізувати сільськогосподарську продукцію тільки після її первинної переробки і навіть довести її до стадії кінцевого споживання. Для цього вони створюють на кооперативних засадах сферу первинної переробки та зберігання сільськогосподарської продукції, такі як кооперативні м'ясопереробні підприємства. Великі фермерські господарства мають власні невеликі сучасні цехи з первинної переробки сільськогосподарської продукції. Цей напрям певною мірою повинен розвиватися й у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах. Реалізація ними кінцевого продукту (вироби із м'яса, субпродукти, шкура, консерви тощо) дає змогу впливати на реалізаційну ціну продуктів харчування, еквівалентний обмін між містом і селом.

¹ Худавердієва В.Н. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств / В.Н. Худавердієва // Економіка АПК. – 2009. – №11. – С.23-25.

² Багай Н.О. Наукові засади розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні / Н.О.Багай // Наукові аспекти сучасної аграрної економіки: 36. пр. Прикарпат. ун-ту, 2001. – С.102-108.

³ Канінський П.К. Спеціалізація сільськогосподарського виробництва в країнах з ринковою економікою / П.К. Канінський // Вісн. аграр. науки. – 2006. – №5. – С.61-66.

⁴ Реформування сільського господарства в Україні: широке поле / [За ред. Стефана фон Крамона-Таубаделя та Людвіга Штрібе]. — К.: Фенікс, 1999. – 376 с.

Однією з важливих проблем подальшого розвитку агропромислового комплексу України є пошук ефективних механізмів виробництва сільськогосподарської продукції, які повинні стимулювати виробника та забезпечити економічно вигідне її виробництво у всіх організаційно-правових формах господарювання незалежно від форм влас-

ності, підвищити конкурентоспроможність виготовленої ними продукції¹.

Так, розширений аналіз динаміки поголів'я свиней по сільськогосподарських підприємствах різних форм власності Сумської області дав змогу дослідити середнє поголів'я свиней в них (табл. 1).

1. Динаміка поголів'я свиней в сільськогосподарських підприємствах різних форм власності Сумської області у 2000-2010 роках

Категорія господарств	Рік								2010 р. до 2000 р., %	
	2000		2004		2007		2010		Загальне поголів'я, гол.	Середнє поголів'я, гол.
	Загальне поголів'я, гол.	Середнє поголів'я, гол.	Загальне поголів'я, гол.	Середнє поголів'я, гол.	Загальне поголів'я, гол.	Середнє поголів'я, гол.	Загальне поголів'я, гол.	Середнє поголів'я, гол.		
Господарські товариства	99482	256,6	64514	208,1	49512	198,2	53492	202,2	53,8	78,8
Приватні підприємства	69532	123,1	26620	306	27920	297,8	30314	388,9	43,6	316
Виробничі кооперативи	2713	1355,6	12013	706,6	7340	401,3	6311	450,8	232,6	33,6
Державні підприємства	10194	1129	2921	243,4	2896	362	2372	423,3	23,3	43,6
Загалом у с.-г. підприємствах	181921	464,3	105068	310	87668	204,8	92489	344,3	50,8	91,4

Джерело: Дані Головного управління статистики в Сумській області.

Отже, за досліджуваний період простежується наступна тенденція: поголів'я свиней в усіх категоріях господарств скорочується, причому найбільше у цій ситуації страждають державні підприємства (зменшення відбулося на 76,7%), а найменше – виробничі кооперативи – поголів'я свиней там зросло більше, ніж удвічі.

Поряд зі скороченням поголів'я в сільськогосподарських підприємствах області значно знизився рівень концентрації виробництва. Бачимо наступну картину: у 2000 році на одне сільськогосподарське підприємство припадало в середньому 464 гол. свиней, у 2010-му – лише 344 гол. Найбільше поголів'я свиней припадало власне на один виробничий кооператив (1355,6 гол. у 1999), що є досить виправданим з погляду спеціалізації, але враховуючи той факт, що кількість виробничих кооперативів за досліджуваний період зросла з 2 до 14 од., середнє поголів'я в них зменшилося втричі.

Останнім часом паралельно з падінням обсягів виробництва продукції свинарства спостерігається поступове зменшення підприємств, що її виробляють. Це відбувається за рахунок скорочення кількості сільськогосподарських підприємств усіх форм власності.

Водночас характерною особливістю нинішнього етапу розвитку аграрного сектору економіки країни є недостатній розвиток процесів кооперації, значення яких не можна применшувати. Кооперативні об'єднання сільськогосподарських товаровиробників в усьому світі довели свою ефективність щодо розв'язання проблем розрізнених дрібних товаровиробників завдяки поєднанню їхніх зусиль, а саме: здійснювати реалізацію продукції на вигідних умовах і за прийнятними цінами, спільно зберігати та переробляти продукцію, забезпечувати матеріально-технічними засобами за доступними цінами й можливістю купівлі в кредит, ефективно

¹ Економіка сільського господарства / Н.Я. Коваленко та ін. – М.: ЕКМОС, 1998. – 278 с.

використовувати сучасну техніку та одержувати послуги за собівартістю.

Тому в сучасних умовах головним напрямом підвищення конкурентоспроможності галузі свинарства і єдино можливим шляхом виходу його з кризового стану є інтенсифікація виробництва на інноваційній основі, переведення галузі на індустріальний шлях розвитку з використанням досягнень науки, техніки і передової практики й

інших невід'ємних складових даного процесу. Адже працюючи в складі кооперативу, сільськогосподарський товаровиробник матиме змогу одержувати дохід з усіх стадій проходження товару, який він виробив, включно аж до стадії його збуту кінцевому споживачеві. Отже, за таких умов може бути досягнуто пропорційне одержання прибутку відповідно до понесених витрат виробництва (табл. 2).

2. Економічна ефективність діяльності виробничих сільськогосподарських кооперативів на Сумщині у 2000-2010 роках

Показник	Рік					2010 р. до 2000 р., %
	2000	2003	2006	2008	2010	
Поголів'я свиней, тис. гол.	103,4	80,0	97,0	47,5	62,2	60,1
Приріст живої маси, ц	108678	82237	86305	56220	60309	55,5
Середньодобовий приріст живої маси, г	210	200	160	190	180	85,7
Витрати на вирощування, тис. грн	73841,2	62170,9	43430,1	72435,0	82333,1	111,5
Витрати на 1 ц приросту свинини, грн	612,8	756,0	937,91	949,1	1719,5	290,0
Затрати праці на 1 ц приросту свинини, люд.-год	57,7	71,1	81,6	99,2	94,2	163,3
Реалізовано свинини у живій масі, ц	83523	59925	50855	65759	70149,0	84,0
Дохід від реалізації – всього, тис. грн	33527,2	31281,5	33462,2	50119,1	79229,3	236,3
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	41296,2	41668,	45080,2	65254,9	90215,6	218,5
Збиток, тис. грн	-7769,0	-10386,8	-11618,0	-15135,8	-10986,3	141,4
Рівень рентабельності (збитковості), %	-18,8	-24,9	-25,8	-23,2	-12,7	+5,9п.п.

Джерело: Дані Головного управління статистики в Сумській області.

Аналізуючи наведені в таблиці дані по кооперативах, що займаються вирощуванням свиней та переробкою продукції свинарства, маємо досить невтішну картину. Так, поголів'я свиней за досліджуваній період зменшилося на 40%, а середньодобові прирости – на 14%, що в сумі призвело до зниження приросту живої маси за цей же період на 45%. Збільшення витрат можемо спостерігати за всіма позиціями. Усе це показує низьку якість кормів, порушення норм годівлі та структури раціонів. Також на зростання витратної частини при вирощуванні свиней вплинуло зниження продуктивності тварин, низький рівень механізації трудомістких процесів у підприємствах, про що власне переконує збільшення затрат праці на 63%. Усе це призвело до того, що за досліджуваній період галузь свинарства в сільськогосподарських кооперативах Сумщини залишалася збитковою, незважаючи на тенденцію до поліпшення (рівень збитковості знизився на 5,9 пункто-процента).

Одним з головних чинників стимулювання розвитку кооперативних формувань на

теренах Сумської області є, на наш погляд, розв'язання кардинальної проблеми аграрного сектору вітчизняної економіки – подолання диспаритетності відносин з іншими галузями народного господарства, бо існуючі перекося в ціноутворенні зводять нанівець основоположні принципи кооперування. Зокрема, сільськогосподарський виробничий кооператив в основі своєї природи має принципи, спрямовані на перерозподіл прибутку відповідно до його участі в діяльності об'єднання. Але у цьому випадку підприємства-виробники продукції залишатимуться у такому ж не вигідному становищі порівняно з переробними та збутовими підприємствами, як і тепер. А це перешкоджатиме розвитку процесів кооперації в аграрній сфері, й ця проблема може бути розв'язана лише за допомогою держави.

Споживачами послуг збутових кооперативів можуть стати оптові ринки живої худоби, переробні підприємства, біржі, а також роздрібні торговці – ринки, мережеві супермаркети, сезонні ярмарки, магазини, громадське харчування.

Дані багатьох наукових досліджень і досвід передових підприємств показують, що інтенсивність вирощування та відгодівлі свиней є головним напрямом збільшення виробництва свинини й поліпшення її якості¹. На обсяг виробленої продукції впливатиме також кількість одержаного приплоду та тривалість періоду відгодівлі свиней (табл. 3).

Як доводять зібрані дані, інтенсивність вирощування свиней за досліджуваний період знизилася в усіх категоріях господарств. Так, поголів'я одержаного від одного опо-

росу поросят у сільськогосподарських підприємствах по категоріях господарств знизилася у 2010 році в середньому на 30% порівняно з 2000 роком, а кількість опоросів на рік – на 19% відповідно. За цей же період тривалість відгодівлі свиней зросла на 27,8% (з 240 днів у 2000 році до 307 днів у 2010-му). Пояснити таку динаміку можна тим, що задля досягнення кондиційної маси (яка також зменшилася на 8%) при зниженні середньодобових приростів потрібно більше часу на вирощування тварин.

3. Інтенсивність вирощування свиней в сільськогосподарських підприємствах Сумської області у 2000-2010 роках

Показник	Рік				2010 р. до 2000 р., %
	2000	2003	2006	2010	
Середній вихід поросят на 100 свиноматок, гол.	1685	1517	1181	684	40,6
Господарські товариства	1632	1603	1214	792	48,5
приватні підприємства	1591	1313	1043	749	49,7
виробничі кооперативи	1743	1620	1238	703	40,3
державні підприємства	1689	1512	1197	543	32,2
Кількість опоросів на рік, шт.	2,2	2	1,9	1,8	81,8
Господарські товариства	2,2	2	1,9	1,8	81,8
приватні підприємства	2,2	1,9	1,9	1,8	81,8
виробничі кооперативи	2,2	2	2	1,9	86,4
державні підприємства	2,2	2,1	2,1	1,8	81,8
Середня кількість поросят за 1 опорос від основних свиноматок, гол.	9,2	8,5	6,1	8,1	70,6
Господарські товариства	9,2	8,5	6,7	7,7	80,8
приватні підприємства	9	9	6,8	8,9	86,7
виробничі кооперативи	8,8	8,6	6,2	8,5	86,1
державні підприємства	8,8	8,1	5,3	7,7	60,5
Тривалість відгодівлі, днів	240	260	285	307	127,9
Господарські товариства	240	255	270	305	127,1
приватні підприємства	245	260	277	310	125,6
виробничі кооперативи	235	250	280	300	127,7
державні підприємства	250	267	288	309	126,9

Джерело: Дані Головного управління статистики в Сумській області.

Світовий досвід розвитку свинарства показує, що підвищення продуктивності й зниження собівартості свинини на 60-65% і більше визначається науково обґрунтованою годівлею. При цьому максимально важливу продуктивність одержують тільки за концентратної біологічно-повноцінної годівлі. І якщо в наших підприємствах, в яких у 2010 році середньодобовий приріст становив лише 265 г, підвищення його хоча б до 500–550 г (що значно нижче за показники більшості країн Європи), то можна навіть на наявному поголів'ї одразу збільшити виробництво свинини в 1,5–2 рази.

Одним з основних факторів тут є відгодівля свиноматок, що є запорукою одержання здорового кондиційного молодняку, здатного до високої продуктивності та повноцінного відтворення. Тому забезпечення свиней потрібною кількістю повноцінних кормів і підвищення їхньої конверсії слід розглядати як найважливіший елемент ресурсозберігаючої технології, що дає змогу перетворити свинарство в стійко рентабельну галузь².

Найменшу диспропорцію в розрахунку витрат на 1 ц продукції за досліджуваний період мали виробничі кооперативи в обраних районах області (81,2% та 74,3% відповідно), які мають більше виробничих можливостей.

¹ Борисова А.Ф. Развитие свиноводства на основе кооперации и интеграции / А.Ф. Борисова // Вісн. аграр. науки. – 2009. – № 6. – С. 69-72.

² Данилів Б.В. Інтенсифікація свинарства на основі використання промислових методів виробництва продукції / Б.В. Данилів // Економіка АПК. – 2006. – №8. – С.28-36.

Найбільш вагомі причини підвищення витрат – це зростання цін на фуражні культури і, відповідно, на комбікорми, а також на заробітну плату. Оскільки у структурі собівартості м'яса комбікорми та зарплата становлять 70-80%, то стрімке їхнє зростання призводить до збільшення витрат виробництва.

Саме тому в сучасних умовах господарювання варто активно впливати на процеси кооперування в аграрному секторі, зважаючи як на вітчизняний, так і зарубіжний досвід даної форми інтеграції товаровиробників, яка довела свою ефективність щодо розв'язання проблем товаровиробництва (табл. 4).

4. Вплив рівня концентрації на ефективність виробництва свинини в сільськогосподарських підприємствах Сумської області, 2010 р.

Показник	Група			
	1	2	3	4
Щільність поголів'я, гол.	≤60,0	60,1-79,9	80,0-99,9	≥100,0
Кількість підприємств в групі, од.	182	206	164	55
Припадає на 1 підприємство:				
площа ріллі, га	781,8	1156	1730,4	2136,2
поголів'я свиней, гол.	439,3	896,3	1586,4	2275
Одержано приросту на 100 га ріллі, ц	33	41,2	53,9	99,2
Середньодобовий приріст, г	235	240	256	290
Середні витрати на вирощування 1 гол., грн	2220,4	2121,5	2046,2	1944,3
З розрахунку на 1 ц приросту:				
витрати кормів, ц корм. од.	15,3	15	14,6	13,6
затрати праці, люд.-год	77,2	76	72,3	64,8
середня собівартість, грн	1844,3	1810	1780,2	1695

Джерело: Дані власних розрахунків на основі даних Головного управління статистики в Сумській області

Як уже зазначалося, на відміну від Європи в Україні великі підприємства визначали й визначатимуть обсяги регіонального виробництва. Як правило, вони займаються тільки виробництвом свинини (іноді ще виробництвом кормів і м'ясопе-реробкою). Нині майже всі великі свиногомплекси або повністю не працюють, або задіяні не на повну потужність. Тому велика кількість поголів'я зосереджена у середніх підприємствах, які крім відгодівлі свиней займаються іншими видами сільськогосподарського виробництва, і в господарствах населення, м'ясо з яких в основному реалізується через ринки або залишається для власного споживання. Ось чому гостро стоїть питання відновлення роботи великих свиногомплексів, розрахованих на річну відгодівлю 5000-10 000 гол. свиней.

Аналізуючи дані наведеної таблиці, робимо висновок, що підтверджує наше твердження про необхідність відродження великотоварного спеціалізованого виробництва.

Адже підприємства четвертої групи мають найбільшу посівну площу для кормовиробництва, забезпечуючи тим самим потреби великого поголів'я свиней. Також у даному випадку «ефект масштабу» позитивно впливає на собівартість продукції.

Отже, проблема призупинення спаду і наступного нарощування виробництва продукції свинарства викликає значне занепокоєння на всіх рівнях управління економікою АПК, оскільки її розв'язання вимагає тривалого часу з обов'язковим запровадженням багатосторонньої системи організаційно-технологічних та соціально-економічних заходів, а також здійсненням капітальних вкладень у галузь. За нинішніх умов для розвитку свинарства необхідно вжити заходів щодо призупинення спаду і нарощування поголів'я свиней в усіх категоріях господарств при обов'язковому створенні реальних умов для стрімкого підвищення їхньої продуктивності за рахунок розвитку кооперації в галузі.

Розглянуто науково-теоретичні основи підвищення конкурентоспроможності виробництва свинини за умови розвитку кооперації в галузі. Проаналізовано сучасний стан економічної ефективності та конкурентоспроможності виробництва свинини.

Рассмотрены научно-теоретические основы повышения конкурентоспособности производства свинины при условии развития кооперации в отрасли. Проанализировано современное состояние экономической эффективности и конкурентоспособности производства свинины.

The theoretical base of increase of competitiveness of production of pork is considered on condition of cooperation in areas. The analysis of the modern state of economic efficiency and competitiveness of production of pork is carried out.

*

Малі аграрні підприємства в аграрному секторі України

У країнах із ринковою економікою сільськогосподарське виробництво здійснюється переважно малими та середніми господарствами. Це закономірність, яка спостерігається упродовж тривалого періоду в багатьох країнах, і можна стверджувати, що вона реалізується в Україні. Ще у 1918 році О.В. Чаянов писав, що очікування вчених щодо розповсюдження перемоги великого капіталістичного господарства у промисловості над дрібним кустарним господарством і на сільське господарство не справдилися¹. Нині життя підтверджує теорію сталості сімейного селянського господарства в умовах ринкової економіки².

Сталість та ефективність сімейного сільського господарства економічна теорія пояснює вищою мотивацією до праці господаря порівняно з мотивацією найманого працівника, орієнтацією не на прибуток, а на потреби сім'ї, вищою естетичною і моральною цінністю праці у своєму господарстві, єдністю роботи та сімейного життя, екологічністю.

Протягом останніх 10-15 років малі господарства стали привертати до себе дедалі пильнішу увагу аграріїв у різних країнах світу через те, що малий бізнес довів свою здатність робити суттєвий внесок у розв'язання проблем зайнятості населення й забезпечувати обсяги сільськогосподарського виробництва у більшості підгалузей³.

Економічним проблемам дослідження діяльності фермерських господарств і господарств населення в аграрному секторі при-

діляли увагу такі вчені як М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Онищенко⁴, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак⁵ та інші. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених даній проблемі, існує багато питань, що потребують подальшого вирішення.

За роки незалежності у сільському господарстві України сформувалася багатоукладна економіка, де основними виробниками сільськогосподарської продукції є великі сільськогосподарські підприємства та дуже малі господарства.

Наразі в Україні діють такі категорії сільськогосподарських товаровиробників: господарства населення — домогосподарства, які здійснюють сільськогосподарську діяльність як із метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції; сільськогосподарські підприємства, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції з метою реалізації, діють на засадах підприємництва і самоврядування; фермерські господарства, які згідно із Законом України «Про фермерське господарство» є формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою одержання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського госпо-

¹ Чаянов А.В. Организация северного крестьянского хозяйства /А.В. Чаянов. — Ярославль, 1918.

² Узун В.Я. Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве России: адаптация к рынку и эффективность / В.Я. Узун. — М.: ФГНУ "Росинформагротех", 2005. — С. 172.

³ Офіційна Інтернет-сторінка Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.

⁴ Онищенко О.М. Господарства населення: продуктивність, ефективність, перспективи /О.М. Онищенко; відп. ред. чл.-кор. УААН Б.Й. Пасхавер. — К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. — 100 с.

⁵ Особисті підсобні господарства України — аналіз витрат та ефективності виробництва видів сільськогосподарської продукції / УААН; Інститут аграрної економіки [О.М.Шпичак (ред.), П.Т.Саблук, В.П.Ситник, З.П.Ніколаєва, Т.Я. Ярославська]. — К., 2001. — 236 с.

дарства¹. На нашу думку, жодному з основних видів аграрних господарств не слід віддавати перевагу. Кожен із перелічених їхніх видів має як переваги, так і недоліки, які виявляються в конкретних умовах.

До малих аграрних товаровиробників у сільському господарстві належать господарства населення та фермерські господарства. В Україні немає чіткого визначення малих форм господарювання у сільському господарстві, що створює певні проблеми при аналізі й оцінці їхньої діяльності. Наприклад, існує таке поняття, як особисті селянські господарства, до яких належать господарства, членам яких відповідно до чинного законодавства надані земельні ділянки за цільовим призначенням "для ведення особистого селянського господарства". Але такий критерій викликає заперечення, адже фактичні розміри та мета виробництва особистого селянського господарства і господарств населення суттєво не відрізняються і провести межу дуже важко.

Згідно з чинним законодавством є поняття малого підприємництва², до якого належать ті підприємства, що мають середньорічну чисельність працюючих до 50 осіб та обсяг їх річного валового доходу не перевищує 70 млн грн. Згідно зі ст. 2 Закону України "Про державну підтримку малого підприємництва", його дія поширюється й на тих суб'єктів малого підприємництва, що проводять діяльність у галузі сільського господарства. Але в аграрному секторі господарство з чисельністю близько 50 осіб може обробляти кілька десятків тисяч гектарів землі, отже відносити його до малого аж ніяк не можна. Крім того, за даними Державної служби статистики України при обстеженні фермерських господарств до сукупності потрапили більше 800 од., які мають у своєму розпорядженні понад 1000 га сільськогосподарських угідь, а загалом володіють 38,2% від загальної

льної площі сільськогосподарських угідь фермерів, і їх до малих господарств не можна відносити.

Тому до малих форм господарювання на селі логічніше віднести господарства населення, в тому числі особисті селянські господарства, а також фермерські, що ґрунтуються на праці фермера та членів його родини з можливим залученням кількох середньорічних найнятих працівників.

Враховуючи вищенаведене, при аналізі сільськогосподарської діяльності малих господарств нами оцінюється виробнича діяльність господарств населення, фермерських господарств і окремо – економічна ситуація, що склалася у фермерських господарствах із сільськогосподарськими угіддями площею до 20 га, які будемо надалі називати малими фермерськими господарствами.

Значення малих сільгоспвиробників (фермерських господарств і господарств населення) в українському аграрному секторі за останнє десятиріччя відчутно зросло. Незважаючи на існування серйозних проблем, вони поки що є важливими товаровиробниками сільськогосподарської продукції в Україні. У 1990 році частка сільськогосподарських угідь, які використовуються господарствами населення і приватними сімейними фермами, становила лише 6%, нині вона зросла до 48,5% (з яких на господарства населення припадає 38,2%). Водночас частка малих господарств у загальному обсязі сільськогосподарської продукції досягла 60,1% (з яких на господарства населення припадає 55,1%).

Наочне уявлення про розподіл виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції між основними товаровиробниками в Україні дає таблиця 1. Зокрема, виробництво картоплі, овочів, плодів та ягід, тваринницької продукції зосереджено у господарствах населення, а зернових, технічних і яєць – у сільськогосподарських підприємствах.

¹ Закон України „Про фермерське господарство” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.

² Закон України „Про державну підтримку малого підприємництва” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/>

1. Частка товаровиробників у виробництві основних видів сільськогосподарської продукції у 2010 р., %

Продукція	Сільськогосподарські підприємства	Фермерські господарства	Господарства населення
Зернові та зернобобові культури	63,8	12,0	24,2
У тому числі:			
пшениця	65,5	13,5	21,0
ячмінь	50,4	14,6	35,0
кукурудза на зерно	71,4	7,8	20,8
Насіння соняшнику	64,7	17,8	17,5
Цукрові буряки	83,7	8,4	7,9
Ріпак	79,9	15,0	5,1
Соя	81,8	14,1	4,1
Картопля	1,7	0,9	97,4
Овочі	9,3	2,6	88,1
М'ясо у забійній масі	52,8	2,3	44,9
Яйця	59,6	0,5	39,9
Вовна	13,8	3,1	83,1
Мед	2,0	0,3	97,7
Молоко	18,7	1,0	80,3

Джерело: Розраховано автором за даними Держслужби статистики України.

Дослідження виробничої діяльності окремих категорій товаровиробників слід розпочинати з визначення основної її мети, а саме для реалізації чи особистого споживання призначається вироблена в господарстві продукція. У таблиці 2 наведено дані, що характеризують рівень товарності господарств населення та фермерських господарств. Через обмеженість статистичної інформації розрахунки проведені за окремими видами продукції. Але навіть за такими даними можна зробити висновок про низьку товарність у господарствах населення. Ви-

роблена тут продукція призначена, насамперед, для власного споживання, хоча частина її має й товарну спрямованість. Наприклад, половина виробленого соняшнику, цукрових буряків, молока, третина меду реалізується населенням, оскільки цю продукцію активно закупають переробні підприємства. Низька товарність картоплі, овочів, плодів та ягід пояснюється складністю для господарств населення доставки товару до споживача, а невисока товарність зернових – тим, що зерно значною мірою використовується населенням для годівлі худоби і птиці.

2. Товарність малих господарств (продаж до обсягу виробництва) у 2010 р., %

Продукція	Господарства населення	Фермерські господарства	у т.ч. малі фермерські господарства (до 20 га)
Зернові та зернобобові культури	22,5	80,2	79,5
У тому числі:			
пшениця	27,3	78,8	81,1
кукурудза на зерно	7,8	70,6	80,0
Насіння соняшнику	50,2	103,2	66,7
Цукрові буряки	59,1	58,1	85,8
Плоди і ягоди	20,7	...	...
Овочі	14,4	...	76,9
Картопля	9,6	...	96,9
Худоба та птиця на м'ясо	21,1	83,4	...
Молоко	46,9	79,4	...
Мед	34,7	...	...

Джерело: Розраховано автором за даними Держслужби статистики України. ... Дані відсутні.

Фермерські господарства, незважаючи на їхні розміри, принципово відрізняються від господарств населення метою діяльності – виробництво товарної продукції для пода-

льшої реалізації на ринку, чим пояснюється їх висока товарність (табл. 2).

Важливим питанням є визначення найефективнішої форми організації сільськогос-

сподарського виробництва: сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств чи господарств населення. Такий аналіз можна провести на основі даних української статистики, але необхідно мати на увазі, що статистика по цих трьох виробничих секторах базується на принципово

різних методах збору інформації. Таким чином, зіставність даних може викликати деякий сумнів, але тенденції та співвідношення будуть близькими до реальних. Отже, певні висновки на основі проведеного аналізу можна зробити.

3. Ефективність виробничої діяльності сільськогосподарських товаровиробників України у 2010 р. (в порівнянних цінах 2005 р.)

Показник	Усі господарства	У тому числі:		
		сільськогосподарські підприємства	фермерські господарства	господарства населення
Площа сільськогосподарських угідь, млн га	36,5	16,3	4,3	15,9
Чисельність зайнятих, тис. осіб	3115,6	665	98,4	2352,2
Вартість валової продукції: всього, млрд грн	100,5	40,1	5,0	55,4
на 1 га, тис. грн	2,755	2,462	1,169	3,484
на 1 зайнятого, тис. грн	32,270	60,356	50,945	23,548
Вартість валової продукції рослинництва: всього, млрд грн	58,7	22,2	4,3	32,2
на 1 га, тис. грн	1,608	1,362	0,991	2,027
на 1 зайнятого, тис. грн	18,834	33,379	43,222	13,702
Вартість валової продукції тваринництва: всього, млрд. грн	41,9	18,0	0,8	23,2
на 1 га, тис. грн	1,147	1,101	0,177	1,456
на 1 зайнятого, тис. грн	13,436	26,992	7,724	9,842

Джерело: Розраховано автором за даними Держслужби статистики України.

Як видно з даних таблиці 3, найефективніше земельні ресурси використовуються господарствами населення. З розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь господарства населення виробляють на 26% продукції більше порівняно з галуззю в цілому, і втричі більше, ніж фермерські господарства. Вища ресурсовіддача земельних угідь у господарствах населення пояснюється відмінностями у структурі виробництва порівняно з сільськогосподарськими підприємствами та фермерськими господарствами. У господарствах населення вирощують переважно інтенсивніші дорожчі культури: картоплю, овочі, плоди та ягоди, а в сільськогосподарських підприємствах і фермерських господарствах – менш інтенсивні зернові та технічні культури. У тваринництві господарства населення також використовують земельні ресурси найефективніше, де на 100 га сільськогосподарських угідь припадає 18,7 гол. великої рогатої худоби, тоді як у сільськогосподарських підприємствах і фермерсь-

ких господарствах - відповідно 8,8 і 2,2 гол., а свиней на 100 га ріллі – 27,3, 20,4 і 6,9 гол.

Продуктивність праці, або виробництво валової продукції з розрахунку на одного зайнятого у господарствах населення значно нижче, ніж у сільськогосподарських підприємствах та фермерських господарствах (у 2-3 рази). Цей розрив пояснюється низьким рівнем використовуваних у господарствах населення технічних засобів, переважанням ручної праці.

У фермерських господарствах, як вище вже сказано, ресурсовіддача земельних угідь найнижча, але продуктивність праці у рослинництві тут найвища серед усіх виробників. Фермерські господарства спеціалізуються на виробництві рослинницької продукції. У структурі їх валової продукції рослинництво має 84,8%.

Урожайність сільськогосподарських культур, яка по суті є одним з показників ресурсовіддачі, у фермерських господарствах найнижча, але поряд із урожайністю в

господарствах населення за гіршої ресурсо-забезпеченості не набагато відрізняється від

показників, що склалися у господарствах населення (табл. 4).

4. Урожайність сільськогосподарських культур в Україні у 2010 р., ц/га

Показник	Усі господа-рства	У тому числі:		
		сільськогосподарські підпри-ємства	фермерські господа-рства	господарства насе-лення
Зернові та зернобобові	26,9	27,6	21,9	25,0
Цукрові буряки	279,5	281,5	250,8	257,3
Соняшник	15,0	15,4	13,4	13,1
Соя	16,2	16,2	14,2	15,7
Ріпак	17,0	17,0	15,0	17,5
Картопля	132,5	171,0	159,5	131,7
Овочі	173,6	207,0	159,2	169,9

Джерело: Дані Держслужби статистики України.

Низька врожайність культур у фермерських господарствах і господарствах населення пояснюється складністю доступу до ресурсів. Єдиним вільно доступним ресурсом тут є робоча сила. Придбання оборотних засобів для великих сільськогосподарських підприємств обмежується лише наявністю грошових надходжень. Для фермерів та господарств населення доступ до ресурсів обмежений, насамперед, можливістю їхньої доставки. Відсут-

ність кооперативів, які обслуговують дрібних виробників, призводить до здорожчання оборотних засобів. Машини й обладнання також є доступними лише прибутковим великим сільськогосподарським підприємствам, а для дрібних виробників перепони виникають через відсутність кооперації по використанню техніки. Тому забезпеченість технікою та обладнанням цих категорій виробників є дуже низькою (табл. 5).

5. Наявність сільськогосподарської техніки у 2010 р. в Україні, тис. шт.

Показник	Сільськогосподарські підприємства	Фермерські господарства	Господарства населення
Трактори – всього	151,3	29,3	172
із розрахунку на 1000 га ріллі	8	7	0,015
Комбайни:			
зернозбиральні	32,8	7,7	21
кукурудзозбиральні	2,5	0,3	...
кормозбиральні	7,8	0,6	...
Бурякозбиральні машини	4,2	0,8	...
Сівалки	72,4	15,5	...
Жатки	15,2	2,8	...

Джерело: Дані Держслужби статистики України.

У розпорядженні фермерських господарств знаходиться у 4 рази менше сільськогосподарських угідь, ніж у сільськогосподарських підприємствах. Базуючись на цьому співвідношенні, можна зробити цілком достовірний висновок про їхню значно гіршу забезпеченість сільськогосподарською технікою порівняно з сільськогосподарськими підприємствами, що підтверджує існуючі проблеми із ресурсним забезпеченням.

Крім того, фермерські й особисті селянські господарства фактично не мають доступу до кредитів, оскільки система кредитування дрібних виробників, сільська кредитна кооперація знаходяться на початковому етапі розвитку.

Отже, сільськогосподарські підприємства є перспективними виробниками з погляду ефективності та якості. Водночас саме господарства населення потребують державної підтримки для уникнення кризи у тваринництві, оскільки тут сконцентровано виробництво тваринницької продукції, зокрема молока, та з метою розв'язання соціальних проблем на селі.

Основною проблемою для господарств населення є забезпечення конкурентоспроможності, а отже, і якості продукції, та можливість гарантувати надходження великих партій стандартної продукції на ринок, для чого необхідно:

запроваджувати у виробництво нові високоврожайні сорти та гібриди сільськогосподарських культур і високопродуктивні породи;

впроваджувати у виробництво нові енергозберігаючі технології вирощування, транспортування, зберігання, переробки й реалізації продукції;

удосконалювати систему технологічних і агротехнічних заходів виробництва продукції та її збуту;

здійснювати належний контроль за якістю продукції на всіх етапах її виробництва і збуту.

Окреме сімейне чи фермерське господарство не може розв'язати ці проблеми, для чого потрібно об'єднання зусиль багатьох господарств. Таке об'єднання можливе на основі кооперації малих господарств, конрактації між малими й великими господарствами, налагодження прямих зв'язків зі споживачами.

Зроблена спроба виділити сектор малих аграрних господарств із метою визначення їх ролі у сільському господарстві України, подальшого аналізу їхньої діяльності та визначення шляхів розвитку. Оцінено рівень товарності, що склався у господарствах населення, фермерських господарствах, визначено ефективність сільськогосподарського виробництва в окремих категоріях господарств.

Предпринята попытка выделить сектор малых аграрных хозяйств с целью определения их роли в сельском хозяйстве Украины, дальнейшего анализа их деятельности и определения путей развития. Оценен уровень товарности, сложившийся в хозяйствах населения, фермерских хозяйствах, определена эффективность сельскохозяйственного производства в отдельных категориях хозяйств.

An article tends to point out the sector of small agrarian enterprises in order to define their role in agriculture Ukraine, and to provide further analysis of their activity and to suggest guidelines for their development. The current level of marketability of households and farms is defined, the efficiency of agro industrial production for several types of households is considered.

*

**О.Л. ПРАВДЮК, кандидат економічних наук, доцент
Вінницький національний аграрний університет**

Методологічні аспекти оцінки платоспроможності агроформувань

В умовах розвитку ринкових відносин значно зростає роль оцінки та ідентифікації платоспроможності агроформувань. Адже успішність і прибутковість їхньої діяльності передусім зумовлюється своєчасністю розрахунків із постачальниками, працівниками, кредиторами та державою. Щоб не стати неплатоспроможним, агроформування мусить постійно стежити за ситуацією на ринку, забезпечувати високу ефективність виробництва та управляти своєю платоспроможністю, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового становища на ринку товарів і послуг. Нині є необхідним глибоко дослідити можливості застосування оцінки та ідентифікації платоспроможності агроформувань як інструменту модернізації їх системи фінансового менеджменту й чільно зайнятися нагальними

невирішеними питаннями його теорії та розробки практичних заходів щодо їх використання.

Теоретичне обґрунтування окремих зрізів оцінки й ідентифікації платоспроможності агроформувань наведено у працях видатних вітчизняних і зарубіжних дослідників, зокрема: М. Абрютіна, І. Балабанова, Т. Берднікова, Л. Бернстайна, І. Бланка, В. Борисової, Ю. Брігхема, В. Галушки, О. Гудзинського, М. Дем'яненка, В. Лівшиця, Ю. Лупенка, Г. Мазнева, П. Макаренка, М. Маліка, А. Маршалла, О. Непочатенко, Т. Осташко, П. Саблука, П. Стецюка, А. Чупіса, Е. Уткіна, А. Шеремета. Їхні праці сприяли досягненню сутності теоретичних та практичних проблем оцінки й ідентифікації платоспроможності агроформувань. Однак вивчення та критичний аналіз опублікованих із даної

запроваджувати у виробництво нові високоврожайні сорти та гібриди сільськогосподарських культур і високопродуктивні породи;

впроваджувати у виробництво нові енергозберігаючі технології вирощування, транспортування, зберігання, переробки й реалізації продукції;

удосконалювати систему технологічних і агротехнічних заходів виробництва продукції та її збуту;

здійснювати належний контроль за якістю продукції на всіх етапах її виробництва і збуту.

Окреме сімейне чи фермерське господарство не може розв'язати ці проблеми, для чого потрібно об'єднання зусиль багатьох господарств. Таке об'єднання можливе на основі кооперації малих господарств, конрактації між малими й великими господарствами, налагодження прямих зв'язків зі споживачами.

Зроблена спроба виділити сектор малих аграрних господарств із метою визначення їх ролі у сільському господарстві України, подальшого аналізу їхньої діяльності та визначення шляхів розвитку. Оцінено рівень товарності, що склався у господарствах населення, фермерських господарствах, визначено ефективність сільськогосподарського виробництва в окремих категоріях господарств.

Предпринята попытка выделить сектор малых аграрных хозяйств с целью определения их роли в сельском хозяйстве Украины, дальнейшего анализа их деятельности и определения путей развития. Оценен уровень товарности, сложившийся в хозяйствах населения, фермерских хозяйствах, определена эффективность сельскохозяйственного производства в отдельных категориях хозяйств.

An article tends to point out the sector of small agrarian enterprises in order to define their role in agriculture Ukraine, and to provide further analysis of their activity and to suggest guidelines for their development. The current level of marketability of households and farms is defined, the efficiency of agro industrial production for several types of households is considered.

*

О.Л. ПРАВДЮК, кандидат економічних наук, доцент
Вінницький національний аграрний університет

Методологічні аспекти оцінки платоспроможності агроформувань

В умовах розвитку ринкових відносин значно зростає роль оцінки та ідентифікації платоспроможності агроформувань. Адже успішність і прибутковість їхньої діяльності передусім зумовлюється своєчасністю розрахунків із постачальниками, працівниками, кредиторами та державою. Щоб не стати неплатоспроможним, агроформування мусить постійно стежити за ситуацією на ринку, забезпечувати високу ефективність виробництва та управляти своєю платоспроможністю, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового становища на ринку товарів і послуг. Нині є необхідним глибоко дослідити можливості застосування оцінки та ідентифікації платоспроможності агроформувань як інструменту модернізації їх системи фінансового менеджменту й чільно зайнятися нагальними

невирішеними питаннями його теорії та розробки практичних заходів щодо їх використання.

Теоретичне обґрунтування окремих зрізів оцінки й ідентифікації платоспроможності агроформувань наведено у працях видатних вітчизняних і зарубіжних дослідників, зокрема: М. Абрютіна, І. Балабанова, Т. Берднікова, Л. Бернстайна, І. Бланка, В. Борисової, Ю. Брігхема, В. Галушки, О. Гудзинського, М. Дем'яненка, В. Лівшиця, Ю. Лупенка, Г. Мазнева, П. Макаренка, М. Маліка, А. Маршалла, О. Непочатенко, Т. Осташко, П. Саблука, П. Стецюка, А. Чупіса, Е. Уткіна, А. Шеремета. Їхні праці сприяли досягненню сутності теоретичних та практичних проблем оцінки й ідентифікації платоспроможності агроформувань. Однак вивчення та критичний аналіз опублікованих із даної

проблеми методологічних концепцій, методичних підходів і практичних розробок переконують, що багато завдань стосовно оцінки та ідентифікації платоспроможності агроформувань залишаються недостатньо розробленими як у науковому, так і в управлінсько-практичному аспектах.

Мета статті – пошук адекватної теоретичної платформи та опрацювання підходів і практичних рекомендацій, спрямованих на модернізацію оцінки й ідентифікації платоспроможності агроформувань відповідно до викликів економічного простору.

Структура сучасних агроформувань в Україні показує, що більшість із них мають невелику площу землекористування. У 2010 році налічувалося 28454 підприємств із площею сільськогосподарських угідь до 50 га, що становить 50,3% загальної їх кількості¹. Але незважаючи на те, що за період ринкової трансформації в економіці України накопичено певний позитивний досвід роботи в агроформуваннях, залишаються невирішеними багато питань їхнього функціонування.

Кількісним відображенням рівня забезпеченості фінансовими ресурсами агроформувань є їхня платоспроможність.

Аналіз фахової літератури і нормативних документів показує, що існують різні тлумачення сутності платоспроможності підприємства, протиріччя в методичних підходах до розрахунку показників, які формують її рівень, та загальній оцінці платоспроможності підприємства. У вітчизняних методиках використовується різний перелік оціночних показників, які характеризують платоспроможність, пропонуються різні нормативні значення. Це ускладнює аналіз і може призвести до помилкових висновків та управлінських рішень, прийнятих на їхній основі. Тому виникає питання визначення сутності (ідентифікації) платоспроможності та її оцінки. Крім того, суттєвим недоліком існуючих методик є відсутність методичних підходів до виявлення факторів, які впливають на платоспроможність підприємства.

У загальному розумінні, ідентифікація (лат. *identifico* — ототожнювати) — ототожнення, розпізнавання, тобто це процес

розпізнавання системою або людиною (дослідником, операційною системою тощо) іншої системи або об'єкта (предмета, процесу тощо)².

Здійснюючи процес дослідження (розпізнавання) платоспроможності, вчені переважно визначають платоспроможність підприємства як здатність погашати свої короткострокові фінансові зобов'язання. Так, на думку В.В. Ковальова: „Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових ресурсів та їхніх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення”³. Підтримує цей підхід та одночасно розширює визначення платоспроможності М.М. Крейніна: „Платоспроможність – це наявність у підприємства коштів, достатніх для сплати боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями й одночасно безперервного здійснення процесу виробництва та реалізації продукції”⁴. Важливим є той момент, що в наведених визначеннях платоспроможність стосується лише короткострокових фінансових зобов'язань. Ця позиція дискусійна, оскільки постає питання, а за рахунок чого повинна погашатися довгострокова заборгованість, яка обліковується у складі поточних зобов'язань, тобто термін сплати якої настав.

Водночас суперечливим видається підхід, за якого окремі автори зазначають, що „одним із найважливіших критеріїв фінансового стану підприємства є оцінка його платоспроможності, під якою розуміють здатність підприємства вчасно й повністю розраховуватися за своїми довгостроковими зобов'язаннями”⁵, або відносять „до короткострокових зобов'язань ... довгострокові кредити та позики, що підлягають погашенню в найближчий період”⁶. Підтримує такий підхід і А.Д. Шеремет, стверджуючи, що „...платоспроможність підприємства визна-

¹ Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К. : Август Трейд, 2011. – 560 с. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.twirpx.com/file/637491>.

² Статистичний щорічник України за 2007 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2008. – 552 с.

³ Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 217.

⁴ Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейнина. – М.: АО “ДИС”, “МВ – Центр”, 1994. – С. 14.

⁵ Уткин З.А. Риск-менеджмент / З.А. Уткин. – М.: Экмос, 2002. – С. 216.

⁶ Мазурова И.И. Лекции по анализу хозяйственной деятельности / И.И. Мазурова, З.Н. Астапенко, Н.Д. Брылева. – С.Пб., 1993. – С. 24.

чається як здатність покриття усіх зобов'язань підприємства (короткострокових та довгострокових) усіма активами”¹. Слід вказати на ще один недолік такого підходу – при ньому не враховуються витрати на поточне виробництво, без чого існування підприємства втрачає сенс.

І ще: „Оцінка платоспроможності проводиться на основі характеристики ліквідності активів”, що означає „спроможність перетворення активу в готівку”². Такий підхід ближчий до нашого розуміння, але зауважимо про істотний момент цього теоретичного постулату – змішування понять платоспроможності та її показників. Водночас звернемо увагу, що одні дослідники ототожнюють платоспроможність із ліквідністю, інші – дотримуються протилежної думки і наголошують на недоцільності такого узагальнення.

За результатами проведеного дослідження теоретичних основ визначення платоспроможності підприємства доцільно його окреслити, на противагу найбільш поширеному його трактуванню як найважливішому показнику фінансового стану, як динамічне поняття. За такого підходу платоспроможність можна трактувати як здатність підприємства в повному обсязі та у визначений термін розраховуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою фінансових ресурсів і спроможність здійснювати безперервну фінансово-виробничу діяльність. Платоспроможність підприємства у широкому розумінні включає кредитоспроможність, податкоспроможність та ліквідність підприємства. Деякі автори вважають, і ми підтримуємо таку позицію, що не слід ототожнювати платоспроможність та ліквідність: „... поняття „ліквідність” і „платоспроможність” не тотожні³, або „...не можна плутати поняття „ліквідність підприємства” і „платоспроможність підприємства”⁴. Термін „ліквідність” означає „не ускладнення реалізації, продажу, перетворення матеріальних

цінностей на готівку”⁵. Або „...ліквідність підприємства – це його спроможність перетворювати свої активи на гроші для покриття усіх необхідних платежів”⁶.

Платоспроможним може вважатися підприємство, яке має достатньо фінансових ресурсів для оплати усіх поточних зобов'язань і одночасно безперервного здійснення свого виробничого процесу, тобто оборотні активи перевищують суму короткострокових фінансових зобов'язань на вартість виробничих запасів, необхідних для здійснення безперервного виробничого процесу.

Основним джерелом інвестування агроформувань залишаються власні кошти, частка яких у сукупних інвестиціях в основний капітал у середньому протягом 2001–2009 років становила 55-65%. Частка кредитів фінансових установ знаходилася в межах 5-18%, коштів державного й місцевого бюджетів – 4-8, іноземних надходжень – 3-6, інших інвесторів (якими є переважно великі агропромислові структури) – в межах 7-10%.

На основі поглибленої оцінки та ідентифікації фінансово-виробничої діяльності агроформувань, а також урахування конкретних умов виробництва, збуту і грошових розрахунків уточнено нормативні значення найбільш вагомих показників оцінки платоспроможності, які набувають наступних параметрів – коефіцієнти: покриття > 1 ; швидкої ліквідності $> 0,6$; абсолютної ліквідності $> 0,2$; податкоспроможності > 1 ; синхронності грошових потоків > 1 ; співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості > 1 ; автономії $\geq 0,5$. За умови одержання значень показників, що не відповідають нормативним, слід аналізувати чинники, які вплинули на їхнє формування, динаміку зміни та причини виникнення.

Стрижневими зовнішніми чинниками впливу на платоспроможність агроформувань можна вважати: стан економіки та моделі державного регулювання нею; політичні, правові й демографічні процеси в країні; грошова, кредитна, податкова та амортизаційна політика; рівень розвитку науки й тех-

¹ Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін. – М.: Инфра-М, 1995. – С. 165.

² Тарасенко Н.В. Економічний аналіз промислового підприємства / Н.В. Тарасенко. – Львів: ЛБІ НБУ, 2000. – С.386.

³ Прокопенко І.Ф. Курс економічного аналізу: підруч. для студентів вищих навч. закладів / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін, З.Ф. Петраєв. – Х.: Легас. – 2004. – С. 280.

⁴ Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства: підруч. / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Лолова, К.Я. Петрова – К.: Либідь, 1998. – С. 260.

⁵ Словник іншомовних слів / За ред. О.С. Мельничука. – К.: Голов. ред. УРЕ, 1977. – С. 593.

⁶ Іващенко В.І. Економічний аналіз господарської діяльності / В.І. Іващенко, М.А. Болюх. – К.: ЗАТ НІЧ ЛАВА, 2001. – С. 227.

ніки; стабільність фінансового та валютного ринків; неплатоспроможність партнерів.

До найвпливовіших внутрішніх чинників варто віднести наступні: склад і структура оборотних та необоротних активів; рівень організації бізнес-процесів; договірна дисципліна; існуючі рівень техніки, технології й організації виробництва; обсяги грошових надходжень та їх еквівалентів; сума короткострокових зобов'язань; маркетингова й цінова політика; управління ліквідністю; дебіторсько-кредиторська заборгованість; організація збуту; наявність фінансового планування.

Фінансові ресурси є основою платоспроможності та її якісною характеристикою. Аналізуючи статистичні дані¹, можна зазначити, що із 2000 по 2010 роки в агроформуваннях майже не змінюється співвідношення між фінансовими ресурсами з різним рівнем ліквідності й ризику. Негативним моментом можна вважати високу частку фінансових ресурсів із низькою ліквідністю (23,6 %) і значним рівнем ризику (93,4 %) – це переважно дебіторська заборгованість та запаси високоліквідної готової продукції. Оскільки основною відмітною ознакою фінансових ресурсів є їхня ліквідність, позитивним можна вважати те, що у їхньому складі частка високоліквідних платіжних засобів збільшилася на 2,1 відсоткових пункта. Однак варто зазначити, що якісні параметри фінансового стану агроформування на певний момент у динаміці можуть не дати об'єктивної оцінки. Виявлено, що здатність агроформування виконувати зобов'язання фінансовими ресурсами передбачає необхідність врахування спроможності генерувати фінансові потоки від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. При цьому особливого значення набуває синхронність руху фінансових ресурсів у цих потоках.

Здійснена оцінка платоспроможності агроформувань за період з 2000 по 2010 роки показала, що їхні баланси є неліквідними, коефіцієнти платоспроможності знижуються, синхронність руху фінансових потоків порушена. Результати розрахунків свідчать, що на платоспроможність агроформувань істотно вплинуло передусім неефективне використання основних засобів через їхню

застарілість, фізичну й моральну зношеність. Забезпеченість агроформувань основними засобами незадовільна, про що показує зменшення їхньої вартості у 2009 році відносно 1996-го на 88,9%; в економіці України в цілому зменшення вартості основних засобів за цей період становило 30,9%. При цьому, якщо в економіці України в цілому, починаючи з 2001 року, спостерігається зростання вартості основних засобів, то в агроформуваннях (за винятком 2005 р., 2007 р. і 2009 р.) їхня вартість постійно знижується. Тенденції забезпеченості основними засобами знайшли своє відображення у показниках капіталооснащеності та капіталоозброєності агроформувань. На кінець 2009 року капіталооснащеність 1 га сільськогосподарських угідь становила лише 69,8% від рівня 2000 року, а капіталоозброєність 1 працівника була на рівні 91,9% від показника 2000 року.

Аналіз статистичних даних також показує, що фактична наявність основних засобів з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь значно нижча за їхню нормативну потребу, зокрема у рослинництві вона становить лише 14,3%, тваринництві – 14,7%. Поряд із скороченням вартісних показників забезпеченості агроформувань основними засобами знижуються й кількісні, зокрема, забезпеченість машинно-тракторним парком. Так, за 2000-2010 роки кількість тракторів усіх марок знизилася до 47,4%, зернозбиральних комбайнів – на 50,2, сівалок – до 54,8, доїльних установок – до 32,4%. Як наслідок, збільшується завантаженість сільськогосподарської техніки з розрахунку на 1 га ріллі та посівних площ сільськогосподарських культур. Тому важливого значення набуває оновлення матеріально-технічної бази й модернізація основних засобів в агроформуваннях.

Оцінка переконує, що зниження платоспроможності агроформувань відбувається за рахунок зростання дебіторської заборгованості внаслідок відволікання оборотних коштів. Особливості виробництва, короткі строки зберігання більшості видів продукції агроформувань зумовили відповідну систему їх реалізації, коли продукція оплачується покупцями після її продажу. У зв'язку з цим основним завданням у підприємствах повинно бути поліпшення управління дебіторською заборгованістю, а саме: моніторинг де-

¹ На основі даних статистичних щорічників Державної служби статистики України.

біторської заборгованості, контроль за відвантаженням продукції, складання картотеки дебіторів, проведення інкасації дебіторської заборгованості в наступному періоді, використання сучасних форм рефінансування. Суттєвого значення набуває використання маркетингових інструментів, зокрема, знижок із цін на продукцію, що сприяє збільшенню продажу готової продукції та є одним із засобів управління дебіторською заборгованістю.

Отже, на основі узагальнення й аналізу праць вітчизняних і зарубіжних фахівців із питань сутності платоспроможності підприємства виявлено, що для здійснення оцінки та ідентифікації платоспроможності агроформувань доцільно дотримувати наступних пропозицій.

Платоспроможність підприємства у процесі її ідентифікації (дослідження) може бути визначена у вигляді функціональної залежності різниці між обсягами фінансових ресурсів за відповідними групами активів, класифікованих за ступенем ліквідності, та

пасивів агроформування, згрупованих за термінами їхнього використання і залучення.

Агроформуванню з нестійкою платоспроможністю насамперед варто поліпшити організаційну структуру, тобто приділити увагу розвитку менеджменту та, зокрема, створити службу внутрішнього аудиту, яка б дала змогу знизити зловживання всередині агроформування.

Агроформування має постійно визначати потребу в ліквідних фінансових ресурсах на короткострокову й довгострокову перспективу. У вирішенні цих завдань має допомогти попереднє вивчення господарських і фінансових умов на місцевому ринку, специфіки контрагентів, можливостей виходу на нові ринки, а також перспективи розвитку виробництва.

При порушенні синхронності вхідних та вихідних фінансових потоків, що є наслідком непослідовного розподілу у часі надходжень і витрат фінансових ресурсів, необхідно задіяти заходи щодо усунення короткострокового чи довгострокового дисбалансу.

Розглянуто методологічні та практичні аспекти оцінки й ідентифікації платоспроможності агроформувань, здійснено моніторинг існуючих проблем у контексті реалій викликів і запитів економічного простору, а також окреслено шляхи їх розв'язання.

Рассмотрены методологические и практические аспекты оценки и идентификации платежеспособности агроформований, проведен мониторинг существующих проблем в контексте реалій вызовов и запросов экономического пространства, а также определены пути их решения.

The methodological and practical aspects of estimation and authentication of solvency of the agronomical forming are considered, monitoring of existent problems of authentication of solvency of the agronomical forming is carried out in the context of realities of modern scientific acquisitions and deformations of economic space, and also the ways of their decision are outlined.

*

В.В. ЯВОРОВ, асистент
Подільський державний аграрно-технічний університет

Планування, облік і контроль як основні функції управління підприємством

У нових умовах господарювання та переходу до ринкового регулювання підприємство самостійно здійснює весь комплекс планової роботи. Надання самостійності підприємству означає не тільки відмову від повної регламентації зверху всієї його діяльності й надання широких прав у визначенні та реалізації виробничої програми, шляхів розвитку виробництва, мотивації праці та

відповідальності за кінцеві результати господарювання, але й усвідомлення важливості безперервного вивчення ринку та готовності до ринкових коливань. Все це повинно знайти відображення в планах діяльності підприємства, відкрита система якого як його нова якість у ринкових умовах і пряма залежність від взаємодії попиту та пропозиції зумовлюють необхідність створення

біторської заборгованості, контроль за відвантаженням продукції, складання картотеки дебіторів, проведення інкасації дебіторської заборгованості в наступному періоді, використання сучасних форм рефінансування. Суттєвого значення набуває використання маркетингових інструментів, зокрема, знижок із цін на продукцію, що сприяє збільшенню продажу готової продукції та є одним із засобів управління дебіторською заборгованістю.

Отже, на основі узагальнення й аналізу праць вітчизняних і зарубіжних фахівців із питань сутності платоспроможності підприємства виявлено, що для здійснення оцінки та ідентифікації платоспроможності агроформувань доцільно дотримувати наступних пропозицій.

Платоспроможність підприємства у процесі її ідентифікації (дослідження) може бути визначена у вигляді функціональної залежності різниці між обсягами фінансових ресурсів за відповідними групами активів, класифікованих за ступенем ліквідності, та

пасивів агроформування, згрупованих за термінами їхнього використання і залучення.

Агроформуванню з нестійкою платоспроможністю насамперед варто поліпшити організаційну структуру, тобто приділити увагу розвитку менеджменту та, зокрема, створити службу внутрішнього аудиту, яка б дала змогу знизити зловживання всередині агроформування.

Агроформування має постійно визначати потребу в ліквідних фінансових ресурсах на короткострокову й довгострокову перспективу. У вирішенні цих завдань має допомогти попереднє вивчення господарських і фінансових умов на місцевому ринку, специфіки контрагентів, можливостей виходу на нові ринки, а також перспективи розвитку виробництва.

При порушенні синхронності вхідних та вихідних фінансових потоків, що є наслідком непослідовного розподілу у часі надходжень і витрат фінансових ресурсів, необхідно задіяти заходи щодо усунення короткострокового чи довгострокового дисбалансу.

Розглянуто методологічні та практичні аспекти оцінки й ідентифікації платоспроможності агроформувань, здійснено моніторинг існуючих проблем у контексті реалій викликів і запитів економічного простору, а також окреслено шляхи їх розв'язання.

Рассмотрены методологические и практические аспекты оценки и идентификации платежеспособности агроформований, проведен мониторинг существующих проблем в контексте реалій вызовов и запросов экономического пространства, а также определены пути их решения.

The methodological and practical aspects of estimation and authentication of solvency of the agronomical forming are considered, monitoring of existent problems of authentication of solvency of the agronomical forming is carried out in the context of realities of modern scientific acquisitions and deformations of economic space, and also the ways of their decision are outlined.

*

В.В. ЯВОРОВ, асистент
Подільський державний аграрно-технічний університет

Планування, облік і контроль як основні функції управління підприємством

У нових умовах господарювання та переходу до ринкового регулювання підприємство самостійно здійснює весь комплекс планової роботи. Надання самостійності підприємству означає не тільки відмову від повної регламентації зверху всієї його діяльності й надання широких прав у визначенні та реалізації виробничої програми, шляхів розвитку виробництва, мотивації праці та

відповідальності за кінцеві результати господарювання, але й усвідомлення важливості безперервного вивчення ринку та готовності до ринкових коливань. Все це повинно знайти відображення в планах діяльності підприємства, відкрита система якого як його нова якість у ринкових умовах і пряма залежність від взаємодії попиту та пропозиції зумовлюють необхідність створення

не лише системи планування, а й управління підприємством, раціонально поставленого обліку, контролю та аналізу, здатних швидко й ефективно реагувати на ринкові потреби.

У сільськогосподарських підприємствах розглядають два варіанти щодо планування діяльності. У першому варіанті – планування, облік, контроль і аналіз суттєвіше враховували природні фактори аграрного виробництва та вимоги законів біології (дотримання сівозмін, селекційна робота з оновлення сортів, сполучення галузей рослинництва й тваринництва тощо); у другому – на першому місці постає конкурентна позиція в своєму сегменті ринку і, як наслідок, відбувається мінімізація використання факторів біологізації та аграрного виробництва. Планування, облік, контроль і аналіз стають вирішальними функціями управління виробництвом біологічних активів і сільськогосподарської продукції.

Мета статті – розкрити суть, основні види, принципи, методи, прийоми та цілі планування, показати порядок використання планової інформації в ході здійснення обліку й контролю аграрного виробництва.

Питаннями планування, обліку, контролю та аналізу виробництва у сільському господарстві займалися такі українські вчені, як М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, Л.С. Шатковська, Г.Г. Кірейцев, В.С. Рижиков, В.А. Панков, В.В. Ровенська, Є.О. Підгора, В.І. Дробот. Серед іноземних вчених можна виділити праці таких, як М.М. Алексеєва, Л.Б. Басовський, Л.С. Серова, Б.А. Райзберг, В.В. Царьов, В.З. Черняк. Проте, незважаючи на велику заінтересованість як учених-економістів, так і самих підприємств, питання планування за умов ринкової економіки при постійних змінах ситуації на макrorівні та на фінансовому ринку, роль планування в управлінні сільськогосподарськими підприємствами залишається актуальним і потребує подальшого вивчення.

Найважливішою функцією управління підприємством є планування його діяльності, що являє собою процес визначення цілей, які власник-керівник передбачає досягти за певний період, а також засобів, шляхів та умов їх досягнення. Воно об'єднує

структурні підрозділи підприємства загальною метою, надає усім процесам спрямованість і скоординованість, що дає змогу найповніше та ефективніше використовувати наявні ресурси, комплексно, якісно і якомога швидко вирішувати різноманітні завдання управління.

Щоб спільні зусилля співробітників організації були успішними, вони повинні знати, що від них очікується. Для цього необхідно:

- 1) сформулювати цілі, до яких прагне керівництво;
- 2) визначити шляхи досягнення встановлених цілей;
- 3) поставити задачі перед підрозділами організації та конкретними виконавцями;
- 4) визначити центри відповідальності;
- 5) подбати про зіставність показників плану, обліку і контролю, забезпечити високу їхню аналітичність¹.

Оперативність планування багато в чому залежить від своєчасності облікової інформації про всі операції, які пов'язані з рухом продукції та сировини, виробництвом і їх реалізацією, дотриманням відповідних умов зберігання. Таку інформацію може надати лише правильно поставлений облік. Вона необхідна для розставлення пріоритетів у діяльності компанії та планування подальшої діяльності, забезпечення методами контролю за виконанням прийнятих рішень. Основною метою обліку є забезпечення менеджера керівництва компанії інформацією, необхідною для прийняття рішень та ефективного управління.

Мета планування полягає у створенні системи планових документів, які визначають зміст і певний порядок дій для забезпечення тривалого існування організації. Щоб показники планування результативно використовувалися в обліку, контролі й аналізі, вони повинні бути об'єктивними та зіставними.

Схематично процес планування в організації можна представити як послідовність таких етапів:

1. Встановлення цілей діяльності організації, які визначають очікуваний або бажаний її стан.

¹ Алексеєва М.М. Планирование деятельности предприятия / М.М. Алексеєва. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 248 с.

2. Розробка стратегії діяльності організації – безпосереднє опрацювання шляхів, якими організація досягатиме очікуваних результатів.

Організація планування виробництва в підприємстві включає три основні етапи: стратегічне планування; тактичне (поточне); оперативне.

Стратегічне – це довгострокове планування діяльності підприємства. Його особливістю є відсутність конкретних значень показників, що характеризують кінцеві результати діяльності підприємства. Це планування визначає спрямованість діяльності, формує її види та періоди існування певних видів діяльності.

Тактичне – це планування діяльності підприємства на поточний період існування з чітко вираженою конкретною метою і задачами. При такому плануванні складають поточні плани, що включають конкретні показники й межі їхніх значень, досягнення яких обмежене поточним плановим періодом.

Оперативне планування є деталізацією тактичного планування і без нього не існує. Воно дає змогу складати оперативні планові завдання конкретним виконавцям поточних планів підприємства. Операційне планування вирішує задачі внутрішньовиробничого характеру за показниками та їхніми розрахунками і відрізняється від тактичного планування методами й прийомами, вживаними при цьому. Терміни реалізації оперативних планів менші, ніж терміни реалізації тактичних планів. Частини додатку оперативного і тактичного планування також різні. Для тактичного планування об'єктом є підприємство в цілому та укрупнені підрозділи, а для оперативного – ділянки, робочі місця, конкретні працівники, тобто центри відповідальності й центри витрат¹.

Принципи планування визначають характер та зміст планової діяльності підприємства. Правильне дотримання принципів планування дає можливість організувати ефективну роботу підприємства і зменшує ризик одержання від'ємних результатів планування.

Можна виділити п'ять основних принципів планування: єдності; безперервності; гнучкості; точності; участі.

Будь-які зміни у планах одного з підрозділів повинні бути відображені у планах інших підрозділів. Отже, взаємозв'язок та одностайність – головні риси координації в підприємстві².

Інтеграція планової діяльності передбачає, що в організації існують різні підсистеми планування, але кожна з них виходить із загальної стратегії підприємства. Тобто, усі плани – це не просто сукупність, набір документів, це їхня взаємозв'язана система. У планах, розрахованих на короткі строки та для окремих підрозділів організації, конкретність деталей повинна стати обов'язковою рисою, оскільки такі плани є інструкціями, що визначають дії людей і колективів, які реалізують ці плани. Найважливішим принципом планування є вибір та обґрунтування цілей, кінцевої мети, результатів діяльності підприємства. Чітко й зважено визначені кінцеві цілі є вихідним пунктом планування. В основному в літературі виділяють п'ять основних цілей підприємства:

господарсько-економічну, зумовлену вимогами забезпечення високої ефективності виробничої системи, випуску суспільно необхідної конкретної продукції;

виробничо-технологічну, що відображає основне функціональне призначення підприємства – випуск певної продукції належної якості;

науково-технічну, тобто прискорення науково-технічного прогресу, що матеріалізується в постійному поліпшенні якості продукції й оновленні технічної бази виробництва;

соціальну – якомога повніше забезпечення потреб працівників підприємства в матеріальній та духовній сферах. Особлива увага тут приділяється питанням створення робочих місць, можливостям їх збільшення;

екологічну – забезпечення вимог відтворюваності ресурсів і виготовлення екологічно безпечної (чистої) продукції.

¹ Зінь Е.А. Планування діяльності підприємства: підручник / Е.А.Зінь, М.О.Турченко. – К.: ВД Професіонал, 2004. – 320 с.

² Економічна енциклопедія: У 3-х томах/ Відп. ред. С.В.Мочерний. – К.: ДВ Академія, 2003. – 864 с.

Важливе місце у системі планування виробництвом сільськогосподарської продукції в підприємствах Хмельницької області відводиться бюджетуванню за центрами відповідальності. В процесі бюджетування порівнюють фактичні результати з плановими, шукають відхилення, дають відповідь на питання про досконалість (оптимальність) бюджету та коригування (удосконалення) бюджету з метою його виконання.

Оперативність внутрішньогосподарського планування (бюджетування) багато в чому залежить від своєчасності й вірогідності облікової інформації про всі операції, пов'язані з рухом продукції та сировини, виробництвом і їх реалізацією, дотриманням відповідних умов зберігання. Тому спочатку потрібно проаналізувати поточні результати діяльності підприємства, його рентабельність та фінансові показники (табл. 1).

1. Динаміка фінансових результатів і рентабельності виробництва основних видів продукції рослинництва в ТОВ «Оболонь-Агро» Хмельницької області

Продукція	2008 р.			2009 р.			2010 р.				Відхилення 2010 р. від 2008 р. рівня рентабельності (+, -, %)
	Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	Рівень рентабельності, %	Повна собівартість реалізованої продукції тис. грн.	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн..	Рівень рентабельності, %	Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	Структура прибутку, %	Рівень рентабельності, %	
Зернові – всього в тому числі:	20898	4905	23,5	28092	-4914	-17,5	19980	2228	82,5	11,2	-12,3
пшениця озима	2029	479	23,6	5932	-523	-8,81	2725	354	13,1	13,0	-10,6
Жито	36	-2	-5,55	30	9	30,0	281	55	2,04	19,6	
кукурудза на зерно	1622	103	6,35	4865	-576	-11,8	9481	1754	64,7	18,5	12,2
ячмінь ярий	17035	4272	25,1	17252	-3821	-22,1	7493	65	2,66	0,87	-24,2
інші зернові та зернобобові	176	53	30,1	13	-3	30,0	-	-	-	-	-
Соняшник	-	-	-	-	-	-	302	252	9,33	83,4	-
Соя	1387	-415	-29,9	1800	-521	-28,9	2610	-211	-7,81	-8,08	-37,98
Ріпак озимий	3260	945	29,0	3430	-1811	-52,8	768	-110	-4,07	-14,3	-43,3
Ріпак ярий	-	-	-	-	-	-	2838	406	15,0	14,3	-
Цукрові буряки	1389	87	6,26	1972	94	4,77	1800	-167	-6,18	-9,28	-15,54
Овочі	36	-28	-77,8	11	-7	-63,6	34	-11	-0,41	-32,4	-45,4
Плоди (зерняткові)	-	-	-	9	15	166,7	-	-	-	-	-
Інша продукція рослинництва	297	215	73,4	1545	-69	-4,47	681	9	0,34	1,04	-72,4
Разом по рослинництву	27267	5709	20,9	36859	-7213	-19,6	29013	2396	88,7	8,26	-12,6
Усього по с.-г. виробництву	28372	5899	20,8	39915	-7141	-17,9	34322	2700	100	7,87	-12,9

Для досягнення поставлених цілей у плануванні використовують методи і прийоми, що дають змогу в кожному конкретному випадку виконувати поставлені завдання планових розрахунків.

До основних методів планування, що використовують в сільськогосподарських підприємствах Хмельницької області, належать: прямого рахунку, розрахунково-аналітичний, обчислення абсолютних і відносних різниць, нормативний, балансовий, а також спеціальні методи: для стратегічного планування (екстраполяцій, експертизи, ма-

тематичного моделювання), для тактичного (кореляції, лінійного програмування, динамічного програмування) та для оперативного планування (об'ємний, динамічний, об'ємно-динамічний).

Склад і організаційна структура планових органів підприємства залежать від багатьох чинників та конкретних умов виробництва, зокрема, від розміру підприємства, динамічності ринку продукції, стабільності контрагентів, від кількості, складу й форми організації підрозділів підприємства, від характеру та особливостей продукції, що ви-

пускається. Організація планування і контроль за виконанням планів покладені на планово-економічний відділ підприємства. У його функції входять:

розробка структури обов'язкових для підприємства планів і направлення їх для затвердження керівним органам підприємства та організація роботи із складання планів, підготовка матеріалів і початкових даних у всіх відділах та службах підприємства, що беруть участь у плановій роботі;

складання техніко-економічних прогнозів по найважливіших напрямках діяльності підприємства й узгодження планів усіх його підрозділів, розробка нормативних планових документів (види і структура планів) для структурних та функціональних підрозділів підприємства;

контроль виконання планів підприємства в цілому і його окремих структурних та функціональних підрозділів. Особлива роль в реалізації функції контролю належить працівникам бухгалтерії.

Персонал планово-економічного відділу спільно з бухгалтерією, вищим керівництвом розробляє стратегічний план фірми, облікову політику, бере участь у виборі та обґрунтуванні економічних цілей, аналізі й оцінці планових і фактичних результатів діяльності підприємства. Планово-економічний відділ взаємодіє з плановими бюро структурних підрозділів, а також із функціональними підрозділами підприємства в цілому.

Виробничо-диспетчерський відділ на основі планових завдань розробляє номенклатурні, виробничі завдання центрам відповідальності, встановлює терміни і контролює хід виконання цих завдань.

У рамках планової роботи відділ маркетингу займається дослідженням ринку, плануванням основних товарних груп (ліній), збуту, просування та розподілу продукції. Він також відповідає за планування асортименту продукції, що випускається, комплектацію і післяпродажне обслуговування, а також планує зменшення кількості рекламаций, тобто аналізує й контролює всі найважливіші транзакції обміну.

У компетенцію відділу цін входить формування контрактних і збутових цін на про-

дукцію та замовлення в цілому, а також планування цінової політики підприємства.

Відділ збуту формує конкретні напрями збуту продукції, нові форми обслуговування і торгівлі.

Фінансові служби планують витрати й кінцеві показники фінансової діяльності підприємства, складають бюджети центрів відповідальності та зведений бюджет підприємства¹.

Підводячи підсумки аналізу динаміки фінансових результатів і рентабельності виробництва основних видів продукції рослинництва ТОВ «Оболонь-Агро», бачимо, що основну масу прибутку дають зернові та зернобобові культури, тобто ті, на вирощуванні яких спеціалізується дане підприємство. Вони перебивають збитки від інших сільськогосподарських культур. У загальному прибуток від реалізації галузі рослинництва у 2010 році був меншим, ніж у 2008-му на 3313 тис. грн. Рівень рентабельності галузі у 2010 році становив 8,26 %, що на 12,6 % менше, ніж у 2008-му, а рівень рентабельності по сільськогосподарському виробництву в цілому становив 7,87%, тобто також знизився порівняно з 2008 роком на 12,9 %, що є незадовільним у роботі підприємства, оскільки означає, що воно втрачає раніше набуті досягнення у господарюванні. Можна констатувати, що підприємство, крім виробництва зернових і зернобобових культур, знаходиться у пошуку інших джерел надходження прибутку, зокрема починаючи розширювати виробництво продукції тваринництва та переорієнтацію на вирощування прибутковіших сільськогосподарських культур.

На основі проведеного аналізу діяльності підприємства за попередній виробничий період (цикл) результатом спільної роботи планово-економічних служб є правильне й обґрунтоване планування та складання бюджетів на наступний період (виробничий цикл) (табл. 2).

Отже, планування є тією найважливішою функцією управління, яка разом із обліком, аналізом і контролем повинна забезпечити підприємству нормальне функціонування.

¹ Економіка виробничого підприємства: навч. посіб. / І.М.Петрович, І.А.Будішева, І.Г.Устинова; під ред. І.М.Петровича. - 2-ге вид. - К.: ДВ Знання, 2002. - 406 с.

Новий підхід до планування полягає в тому, зв'язку із системою обліку, контролю та що його система знаходиться у тісному економічного аналізу.

2. План виробництва та використання продукції рослинництва в ТОВ «Оболонь-Агро» Хмельницької області на 2011 рік

Назва культури	ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ					ВИКОРИСТАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ					
	Площа посіву, га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, т	Оптова ціна за 1 т, грн	Обсяг виробництва, грн	На насіння, т	На корми, т	На інші цілі, т	Реалізація продукції, т	Оптова ціна реалізації за 1 т, грн	Обсяг реалізації, грн
Озима пшениця	1122	40	4488	1800	8078400	300	288	5	3900	1800	7020000
Озиме жито	230	32	736	1300	956800	70	50	X	700	1300	910000
Ячмінь ярий	3530	40	14120	2200	31064000	1200	780	X	12000	2200	26400000
Ячмінь озимий	830	40	3320	1800	5976000	150	120	X	2900	1800	5220000
Гречка	200	15	300	6000	1800000	20	15	X	265	6000	1590000
Кукурудза	1500	62	9300	1300	12090000	600	660	X	8800	1300	11440000
Соняшник	300	20	600	3100	1860000	30	2	4	542	3100	1680200
Соя	1025	20	2050	3200	6560000	105	97	X	1800	3200	5760000
Гірчиця	150	13	195	2900	565500	22	X	X	173	2900	501700
Льон	230	16	368	3500	1288000	15	X	X	330	3500	1155000
Ярий ріпак	1131	20	2260	4700	10622000	6	X	X	2260	4700	10622000
Цукрові буряки	710	360	25560	480	12268800	X	X	X	25560	480	12268800
Овочі	25	60	150	1500	225000	X	10	5	135	1500	202500
Кукурудза силос	400	300	12000	150	1800000	X	7000	X	X	X	X
Б/т на сінаж і з/корм	173	200	3460	180	622800	X	2800	X	X	X	X
Однорічні трави	50	80	400	80	32000	X	400	X	X	X	X
Інша	X	X	2000	165	330000	X	1320	X	500	200	100000
Всього:	11606	X	81307	X	96139300	2518	13542	35	59865	X	84870200

В умовах фінансової кризи та через обмеженість використання ресурсів, динамічності навколишнього природного середовища, у діяльності сільськогосподарського підприємства питанню планування, обліку і контролю повинно відводитися найважливіше місце. В ході розробки систем планування, обліку і контролю аграрного виробництва актуальною стала вимога екологізації та біологізації, а також його економізації.

Управління діяльністю аграрних підприємств повинно спиратися на об'єктивну облікову інформацію. Крім того, система планування, обліку і контролю має бути адекватною до потреб локальної економіки. Вона покликана забезпечити взаємозв'язок між окремими структурними підрозділами підприємства, які включають весь технологічний ланцюжок діяльності: наукові дослідження і розробки, виробництво та збут, інші види підприємницької діяльності.

Розкрито суть, основні види, принципи, методи, прийоми та цілі планування, показано порядок використання планової інформації в ході здійснення обліку й контролю аграрного виробництва.

Раскрыты сущность, основные виды, принципы, методы, приёмы и цели планирования, показан порядок использования плановой информации в ходе осуществления учета и контроля аграрного производства.

The essence, basic types, principles, methods and goals of planning are considered, the sequence of use of planned information for accounting and control of agrarian enterprise is described.

* * *

*А.М. ДОМИЩЕ-МЕДЯНИК, старший викладач
П.П. ГАВРИЛКО, кандидат економічних наук, директор
ДВНЗ «Ужгородський навчальний центр Київського національного
торгово-економічного університету» ім. Вадима Гетьмана*

Економічні та соціальні аспекти оцінювання суспільних потреб у дитячому оздоровленні та відпочинку

Соціально-економічні програми розвитку регіонів повинні базуватися на ключових індикаторах і розроблятися на основі певних системних суспільних цінностей. Здоров'я майбутнього працездатного населення є не тільки соціальним, але й економічним фактором розвитку держави. Тому регулярне та планомірне оздоровлення й рекреація дитячого населення є важливим чинником формування здорового підростаючого покоління.

Нині існує значна суспільна потреба в оздоровленні та відпочинку дітей, зумовлена зростаючим високим рівнем їх захворюваності на фоні скорочення загальної чисельності. Зазначимо, що спостерігається певна кореляція між динамікою захворюваності й оздоровленням дитячого населення по регіонах України.

Для розробки системи економічних індикаторів і технологій фінансово-економічного аналізу раціонального програмування державних, корпоративних і приватних коштів, що інвестуються в оздоровлення нації, актуальним завданням є оцінка рівня забезпечення суспільних потреб в оздоровленні дітей, а також ступеня задоволення якістю наданих послуг. Такі оцінки повинні лягати в основу програмних завдань із дитячого оздоровлення, які розробляються на рівні адміністративних областей та України загалом, а також бути індикаторами при формуванні й аналізі досягнення цілей стратегії розвитку дитячого оздоровлення. У науковій економічній літературі сформовано різні підходи до оцінювання потреб у дитя-

чому оздоровленні, які умовно можна поділити на: експертні, аналітико-економічні, компаративістські (порівнювані з іншими країнами, регіонами) тощо. Увага нашої публікації звернена на аналітико-економічне оцінювання потреб населення у дитячому оздоровленні й відпочинку.

Проблематиці дитячого оздоровлення, у тому числі оцінці його функціонування, відповідності існуючим потребам в оздоровленні й відпочинку дітей присвячено багато досліджень вітчизняних економістів, соціологів і фахівців туріндустрії: В.І. Куценко, У.Я. Садової, Я.М. Кашуби, М.А. Лендела, В.П. Мікловди, В.І. Мацоли та ін. Однак нині відсутні розробки оцінки суспільних потреб в оздоровленні дітей на регіональному рівні.

Мета статті – аналіз суспільних потреб в оздоровленні дітей на прикладі Закарпатської області та порівняльний аналіз балансу попиту і пропозиції цих послуг у регіоні із статистично усередненими даними в розрізі інших областей України.

Зазначимо, що суспільна потреба в оздоровленні та відпочинку дітей є динамічною категорією, а її соціально-економічна оцінка визначається закономірностями, зумовленими тенденціями захворюваності дитячого населення, станом демографічної ситуації в країні, потребами розвитку людини, виробництва, економіки на національному й регіональному рівнях. Із плином часу змінюються цінності суспільства, ознакою сучасного розвитку є орієнтація на ведення здо-

рового способу життя і, як результат, зростання потреби в оздоровленні населення, зокрема дитячого, рівень здоров'я якого визначає подальший економічний, науковий, культурний потенціал країни, а також рівень здоров'я наступних поколінь.

Враховуючи динамічність категорії суспільної потреби в оздоровленні та відпочинку дітей, її оцінку можна здійснювати на основі аналізу рядів динаміки. Зокрема, через такі узагальнюючі показники інтенсивності й швидкості зміни рядів динаміки як¹:

середній абсолютний приріст:

$$\Delta \bar{y} = \frac{y_n - y_1}{n - 1}, \quad (1)$$

де y_1, y_n – відповідно перший та останній

член динамічного ряду;

n – кількість членів динамічного ряду;

середній темп зміни:

$$\bar{T}^z = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} \cdot 100\%, \quad (2)$$

3) середній темп приросту (зменшення):

$$\bar{T}^{pr} = \bar{T}^z - 100\%. \quad (3)$$

Так, статистичні дані показують (табл. 1), що протягом 2000-2005 років у Закарпатській області активувалася діяльність дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів, де чисельність оздоровлених дітей збільшилась у 5,6 раза. Крім того, частка останніх у регіоні від загальної чисельності дітей в Україні становила 1%, або 4,2% від оздоровлених дітей. Загалом у 2005 році було оздоровлено майже 24% дитячого населення країни порівняно з 9% у 2000 році. Якщо у 2000 році дитина могла оздоровитись у спеціалізованих закладах один раз на 10 років, то вже у 2005-му – один раз на 4 роки.

За 2005-2008 роки спостерігається зниження темпу приросту чисельності дитячого населення (на 8,79%) та чисельності оздоровлених дітей (на 5,93%). Проте це не позначилося на загальному показникові дитячого оздоровлення – 24,34% оздоровлених дітей у загальній їх чисельності. Щодо Закарпатської області, то діяльність санаторно-курортних та оздоровчих закладів у цей період має тенденції до зростання.

1. Динаміка показників, що характеризують захворюваність і рівень оздоровлення дітей в Україні та Закарпатській області*

Показник	2000	2005	2008	2009	2010
Україна					
Чисельність дітей у віці 0-17 років, млн осіб	11,1	9,1	8,3	8,2	8,1
Оздоровлено дітей, осіб	1004578	2147810	2020431	1719170	1718052
Рівень захворюваності дітей віком 0-17 років, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис.	12502,4	11427,8	11103,3	11411,6	11757,7
Рівень захворюваності дітей віком 0-17 років, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань на 100 тис. дітей віком 0-17 років	114403	127463	134488	140300	146200
Темп приросту чисельності дітей у віці 0-17 років, %	-	-18,02	-8,79	-1,20	-1,22
Темп приросту показника оздоровленості дітей, %	-	збільшилось у 2,14 рази	-5,93	-14,91	-0,07
Темп приросту показника захворюваності дітей, %	-	-8,60	-2,84	2,78	3,03
Темп приросту показника захворюваності дітей, зареєстрованих випадків захворювань на 100 тис. дітей, %	-	11,42	5,51	4,32	4,21
Частка оздоровлених дітей від загальної чисельності дітей, %	9,05	23,60	24,34	20,97	21,21
Закарпатська область					
Оздоровлено дітей у регіоні, осіб	16156	90516	89376	78440	77812

¹ Фещур Р.В. Статистика: [навч. посіб.] / Р.В. Фещур, А.Ф. Барвінський, В.П. Кічор. – [2-ге вид. перероб. і доп.]. – Львів: Інтеллект-Захід, 2003. – С. 130.

Темп приросту показника оздоровленості дітей у регіоні, %	-	збільшилось у 5,6 рази	-1,26	-12,24	-0,80
Частка оздоровлених дітей у регіоні від загальної чисельності дітей в Україні, %	0,15	0,99	1,08	0,96	0,96
Частка оздоровлених дітей у регіоні від загальної чисельності оздоровлених дітей в Україні, %	1,61	4,21	4,42	4,56	4,53

* Сформовано й обчислено за: Оздоровлення дітей у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку влітку 2010 року: стат. бюл. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 60 с.; Становище дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Srvu/2009_3/15sdsdpbp.pdf; Діти, жінки та сім'я в Україні: стат. зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – С. 19, 25-26; Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stat.uz.ua/statinfo/dem/index.html>; Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2010 році: стат. бюл. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 90 с.; Щорічна доповідь про стан здоров'я населення України та санітарно-епідемічну ситуацію. 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tdmu.edu.te.ua/ukr/reform_med/data/pokzdukr_1.pdf.

З початком світової фінансово-економічної кризи у 2009 році спостерігається стрімке скорочення чисельності оздоровлених дітей (майже на 15% порівняно з 2008 р.). При тому, що рівень їх захворюваності невинно зростає (більше як на 4% кожного року). На фоні цих подій діяльність санаторно-курортних та оздоровчих закладів Закарпатської області є стабільною: 4,5%

оздоровлених дітей від загальної чисельності оздоровлених дітей в Україні за 2009-2010 роки.

Таким чином, за останніх 11 років у середньому за рік чисельність дитячого населення в Україні скорочувалася на 3%, рівень їх захворюваності зростає на 2,5%, а частка оздоровлених дітей від їх загальної чисельності збільшувалася на 9% (табл. 2).

2. Інтенсивність і швидкість зміни показників захворюваності та рівень оздоровлення дітей в Україні та Закарпатській області за 2000 і 2010 рр.*

Показник	2000 р.	2010 р.	Середній абсолютний приріст	Середній темп зміни, %	Середній темп приросту (зменшення), %
Україна					
Чисельність дітей у віці 0-17 років, млн осіб	11,1	8,1	-0,3	96,90	-3,10
Оздоровлено дітей, осіб	1004578	1718052	71347,4	105,51	5,51
Рівень захворюваності дітей віком 0-17 років, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис.	12502,4	11757,7	-74,47	99,39	-0,61
Рівень захворюваності дітей віком 0-17 років, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань на 100 тис. дітей віком 0-17 років	114403	146200	3179,7	102,48	2,48
Частка оздоровлених дітей від загальної чисельності дітей, %	9,05	21,21	1,216	108,89	8,89
Закарпатська область					
Оздоровлено дітей, осіб	16156	77812	6165,6	117,02	17,02
Частка оздоровлених дітей у регіоні від загальної чисельності дітей в Україні, %	0,15	0,96	0,08	120,40	20,40
Частка оздоровлених дітей у регіоні від загальної чисельності оздоровлених дітей в Україні, %	1,61	4,53	0,29	110,90	10,90

* Сформовано й обчислено за: Оздоровлення дітей у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку влітку 2010 року: стат. бюл. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 60 с.; Становище дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Srvu/2009_3/15sdsdpbp.pdf; Діти, жінки та сім'я в Україні: стат. зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – С. 19, 25-26; Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stat.uz.ua/statinfo/dem/index.html>; Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2010 році: стат. бюл. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 90 с.; Щорічна доповідь про стан здоров'я населення України та санітарно-епідемічну ситуацію. 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tdmu.edu.te.ua/ukr/reform_med/data/pokzdukr_1.pdf.

Загалом у досліджуваний період функціонування санаторно-курортних та оздоровчих закладів Закарпатської області давало

змогу щороку оздоровлювати на 17% більше дітей від попереднього року, що в кінцевому результаті забезпечило щорічне зростання

частки оздоровлених дітей в регіоні від загальної чисельності дітей держави на 20,4% і частки оздоровлених дітей в регіоні від усіх оздоровлених дітей на 10,9%.

На основі проведених розрахунків рівень задоволеності суспільної потреби в оздоровленні та відпочинку дитячого населення можна оцінювати залежно від активності дитячого оздоровлення й відпочинку в державі та її регіонах (A_o). Даний показник пропонуємо визначати як середнє геометричне від темпів зміни показників, що характеризують інтенсивність оздоровлення дитячого населення:

$$A_o = \sqrt[3]{\frac{T_d \cdot T_o}{T_z}}, \quad (4)$$

де T_d – темп зміни чисельності дітей у віці 0-17 років;

T_o – темп зміни чисельності оздоровлених дітей;

T_z – темп зміни рівня захворюваності дітей.

При цьому процес організації дитячого оздоровлення та відпочинку можна характеризувати як активний, якщо результативний показник більше 1, а якщо його значення менше 1, то в даному періоді спостерігається спад активності.

Як видно з рисунка 1, активність процесу організації дитячого оздоровлення та відпочинку в Україні низька. При цьому її значний спад відбувся у період світової фінансово-економічної кризи у 2008-2009 роках. Вже у 2010 році спостерігається підвищення активності санаторно-курортних і оздоровчих закладів з оздоровлення та відпочинку дітей. Щодо Закарпатської області, то активність процесів з оздоровлення дитячого населення в регіоні є нижчою за середній рівень по Україні.

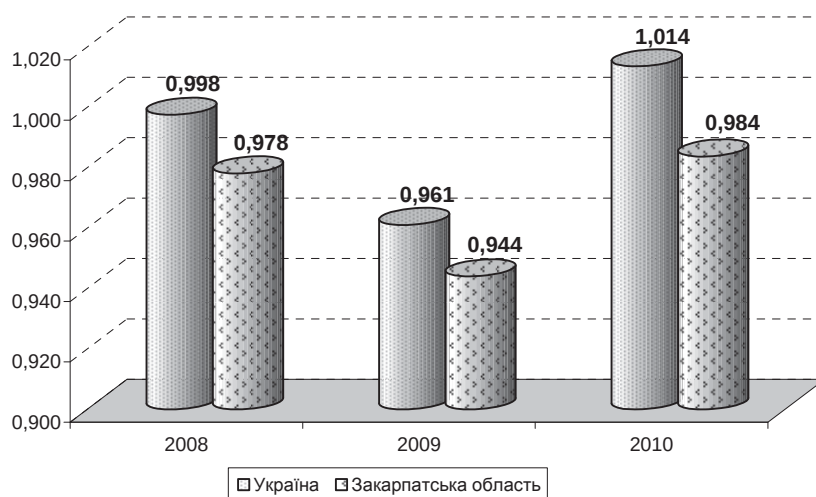


Рис. 1. Рівень активності в організації дитячого оздоровлення*

* Розраховано на основі даних таблиці 1.

Проте визначити висока чи низька активність санаторно-курортних та оздоровчих закладів у регіоні з оздоровлення дітей неможливо без еталонних показників. За такий еталон можна брати як середні в Україні значення індикаторів активності процесів в організації дитячого оздоровлення, так і аналогічні показники по регіонах, в яких природно-кліматичні умови та ресурси для оздоровлення і відпочинку однакові. Таким чином, доцільно здійснювати порівняння діяльності закладів із дитячого оздоровлення

Закарпатської області з іншими областями, що входять до Карпатського регіону.

Перспективним підходом до такого порівняння є використання методики багатфакторного порівняльного аналізу, практичне використання якого в контексті даного дослідження складається з наступних етапів:

I. Визначення показників, за якими оцінюватимуться пропозиція і попит на оздоровчі послуги дитячого населення в регіоні.

Пропозиція послуг з дитячого оздоровлення у регіоні характеризується системою показників:

1. *Матеріальна база дитячих закладів оздоровлення та відпочинку (21 показник).* Кількість: дитячих закладів оздоровлення та відпочинку; місць у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку; дитячих закладів оздоровлення; дитячих закладів оздоровлення санаторного типу; місць у дитячих закладах оздоровлення; місць у дитячих закладах оздоровлення санаторного типу; закладів оздоровлення та відпочинку, які приймали дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування; площа житлових кімнат (спалень); кількість: місць у їдальні; закладів оздоровлення санаторного типу, які приймали дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування; закладів оздоровлення й відпочинку, які приймали дітей-інвалідів; закладів оздоровлення санаторного типу, які приймали дітей-інвалідів; закладів оздоровлення та відпочинку, які мають стаціонарні місця; закладів оздоровлення й відпочинку, які мають стаціонарні місця і басейн; закладів оздоровлення та відпочинку, які мають стаціонарні місця і медичний кабінет; закладів оздоровлення та відпочинку, які приймали дітей, потерпілих від наслідків Чорнобильської катастрофи; закладів оздоровлення санаторного типу, які приймали дітей, потерпілих від наслідків Чорнобильської катастрофи; закладів оздоровлення й відпочинку, які приймали дітей з багатодітних і малозабезпечених сімей; закладів оздоровлення санаторного типу, які приймали дітей з багатодітних та малозабезпечених сімей; середня кількість днів роботи дитячих закладів оздоровлення та відпочинку; середня кількість днів роботи дитячих закладів оздоровлення санаторного типу.

2. *Кадрове забезпечення дитячих закладів оздоровлення й відпочинку (8 показників).* Середньооблікова чисельність: штатних працівників дитячих закладів оздоровлення та відпочинку; штатних працівників дитячих закладів оздоровлення; штатних працівників дитячих закладів оздоровлення санаторного типу; медичного персоналу дитячих закладів оздоровлення та відпочинку; медичного персоналу дитячих закладів оздоровлення; медичного персоналу дитячих закладів оздоровлення санаторного типу; чисельність

дітей із розрахунку на одного медичного працівника: дитячих закладів оздоровлення й відпочинку; дитячих закладів оздоровлення; дитячих закладів оздоровлення санаторного типу.

Попит на послуги дитячого оздоровлення у регіоні пропонуємо визначати за системою таких показників:

1. *Рівень оздоровлення дітей у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку (11 показників).* Оздоровлено: дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування; дітей-інвалідів; дітей, потерпілих від наслідків Чорнобильської катастрофи; дітей з багатодітних та малозабезпечених сімей; дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування у закладах оздоровлення; дітей-інвалідів у закладах оздоровлення; дітей у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку; дітей у дитячих закладах оздоровлення; дітей у дитячих закладах оздоровлення санаторного типу; дітей, потерпілих від наслідків Чорнобильської катастрофи у закладах оздоровлення; дітей з багатодітних і малозабезпечених сімей у закладах оздоровлення.

2. *Споживча активність (11 показників).* Чисельність дітей із розрахунку на: один дитячий заклад оздоровлення та відпочинку; один дитячий заклад оздоровлення; один дитячий заклад оздоровлення санаторного типу; середній термін перебування дитини у дитячому закладі оздоровлення та відпочинку; середній термін перебування дитини в дитячому закладі оздоровлення санаторного типу; загальна вартість перебування дітей у закладах оздоровлення й відпочинку; середня вартість одного людино-дня перебування дитини у закладі оздоровлення та відпочинку; загальна кількість людино-днів, проведених дітьми у закладах оздоровлення й відпочинку; загальна вартість перебування дітей у закладах оздоровлення; середня вартість одного людино-дня перебування дитини у закладі оздоровлення; загальна кількість людино-днів, проведених дітьми у закладах оздоровлення.

3. *Потреба населення регіону в оздоровленні (4 показники):* чисельність дітей віком 0-17 років, які виїхали з регіону для оздоро-

влення та відпочинку; чисельність дітей віком 0-17 років, які виїхали з регіону для оздоровлення; захворюваність дітей віком 0-14 років, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань; захворюваність дітей віком 15-17 років, кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань.

II. Диференціація часткових показників на стимулятори і дестимулятори та їх стандартизація.

Якщо частковий показник забезпечує позитивний вплив на формування попиту і пропозиції послуг з дитячого оздоровлення в регіоні, то його слід віднести до стимуляторів, у протилежному випадку – до дестимуляторів.

III. Обчислення інтегральних індексів попиту і пропозиції послуг з дитячого оздоровлення в регіоні.

1) Інтегральний індекс пропозиції послуг дитячого оздоровлення в регіоні:

$$I_i^{pr} = \sqrt{B_i \cdot K_i}, \quad (5)$$

$$\text{де } B_i = \frac{\sum_{j=1}^n b_{ij}}{n}, \quad i = \overline{1, m}, \text{ – індекс, що харак-}$$

теризує рівень розвитку матеріальної бази дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів i -го регіону для надання послуг з оздоровлення дітей;

b_{ij} – часткові показники, що характеризують матеріальну базу дитячих санаторно-курортних і оздоровчих закладів i -го регіону;

$$K_i = \frac{\sum_{j=1}^n k_{ij}}{n}, \quad i = \overline{1, m}, \text{ – індекс, що характе-}$$

зує рівень кадрового забезпечення дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів i -го регіону для надання послуг з оздоровлення дітей;

k_{ij} – часткові показники, що характеризують кадрове забезпечення дитячих санаторно-курортних і оздоровчих закладів i -го регіону;

n – кількість часткових показників;

m – кількість регіонів.

2) Інтегральний індекс попиту на послуги з дитячого оздоровлення в регіоні:

$$I_i^p = \sqrt[3]{Z_i \cdot A_i \cdot P_i}, \quad (6)$$

$$\text{де } Z_i = \frac{\sum_{j=1}^n z_{ij}}{n}, \quad i = \overline{1, m}, \text{ – індекс, що характе-}$$

ризує рівень оздоровлення дітей у дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладах i -го регіону;

z_{ij} – часткові показники, що характеризують рівень оздоровлення дітей у санаторно-курортних і оздоровчих закладах i -го регіону;

$$A_i = \frac{\sum_{j=1}^n a_{ij}}{n}, \quad i = \overline{1, m}, \text{ – індекс, що характе-}$$

зує рівень споживчої активності в сфері надання послуг із дитячого оздоровлення в i -му регіоні;

a_{ij} – часткові показники, що характеризують споживчу активність у сфері надання послуг із дитячого оздоровлення в i -му регіоні;

$$P_i = \frac{\sum_{j=1}^n p_{ij}}{n}, \quad i = \overline{1, m}, \text{ – індекс, що характе-}$$

ризує рівень потреби населення i -го регіону в оздоровленні дитячого населення;

p_{ij} – часткові показники, що характеризують потребу населення i -го регіону в оздоровленні дитячого населення.

Приймається, що вплив кожної зі складових інтегральних індексів є рівнозначним.

IV. Групування регіонів за рівнем попиту і пропозиції послуг із дитячого оздоровлення.

Одержані значення інтегральних індексів поділяють на групи, що відповідають градації шкали оцінювання (високий рівень, низький рівень).

Цей метод дає змогу порівнювати регіони між собою за рівнем попиту і пропозиції послуг із дитячого оздоровлення, знаходити відхилення окремих показників, що їх характеризують, шукати резерви росту регіонів із низьким рівнем попиту і пропозиції послуг з оздоровлення дитячого населення, використовувати нові можливості розвитку дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів у регіоні.

На основі даної методики нами здійснена оцінка рівня попиту і пропозиції послуг із

дитячого оздоровлення у областях Карпатського регіону.

Так, у 2010 році за матеріальним забезпеченням дитячі санаторно-курортні та оздоровчі заклади Закарпатської області поступалися лише таким закладам в Івано-Франківській області¹. Доволі високий рівень матеріальної бази в дитячих закладах відпочинку та оздоровлення на Закарпатті характеризується значною кількістю місць у них, площею житлових кімнат, наявністю закладів оздоровлення санаторного типу, які приймали дітей-інвалідів і дітей із багатодітних і малозабезпечених сімей, більшість закладів мають стаціонарні місця, басейн та медичний кабінет. Крім того, середня кількість днів роботи цих закладів є найвищою у Карпатському регіоні.

Лідуючі позиції за показником оцінки матеріальної бази дитячих закладів відпочинку й оздоровлення займає Івано-Франківська область. Це пояснюється значною кількістю відповідних закладів у регіоні (768, коли у Львівській області їх лише 559), зокрема тих, що приймали дітей-інвалідів, дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, дітей, потерпілих від наслідків Чорнобильської катастрофи, та мають у

наявності велику кількість місць для оздоровлення дітей. Середня кількість днів роботи дитячих закладів оздоровлення санаторного типу в Івано-Франківській області є однією з найвищих².

За оцінками матеріальної бази дитячих закладів оздоровлення й відпочинку Львівська і Чернівецька області суттєво поступаються Закарпатській та Івано-Франківській. Кадрове забезпечення дитячих закладів оздоровлення й відпочинку Закарпатської області є на порядок вищим, ніж в інших регіонах. Зокрема, найвищою є середньооблікова чисельність штатних працівників дитячих закладів оздоровлення та відпочинку, в тому числі й медичного персоналу. Найнижчою є чисельність дітей із розрахунку на одного медичного працівника дитячих закладів, що дає змогу медичному працівнику більше уваги приділити дітям і надати якісніші медичні послуги.

Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що у цілому в Карпатському регіоні пропозиція послуг із дитячого оздоровлення порівняно висока в Закарпатській обл., а найнижча – у Чернівецькій (табл. 3, рис. 2).

3. Складові та інтегральний індекс пропозиції послуг із дитячого оздоровлення у Карпатському регіоні в 2010 р.

Область	Індекс рівня розвитку матеріальної бази дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів	Індекс рівня кадрового забезпечення дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів	Інтегральний індекс пропозиції послуг із дитячого оздоровлення в регіоні
Закарпатська	0,7991	0,9390	0,8662
Івано-Франківська	0,8266	0,6198	0,7157
Львівська	0,6649	0,6542	0,6595
Чернівецька	0,6549	0,3923	0,5069

Джерело: Розрахунки автора.

Як видно з рисунка 2, рівень забезпеченості кадрами дитячих закладів оздоровлення та відпочинку Чернівецької області в три рази менший, ніж у Закарпатській, що в кінцевому результаті не дало змоги формувати у 2010 році високу пропозицію послуг із дитячого оздоровлення в регіоні.

Слід звернути увагу на те, що хоча на Закарпатті рівень пропозиції послуг із дитячого оздоровлення є доволі високим, однак

попит на ці послуги незначний. Це пояснюється тим, що у 2010 році в інших регіонах оздоровилось більше дітей, ніж на Закарпатті. Зокрема в Івано-Франківській області, було оздоровлено значну чисельність дітей-інвалідів, дітей з багатодітних і малозабезпечених сімей, дітей, потерпілих від наслідків Чорнобильської катастрофи, Закарпатській – із цих категорій оздоровилося найменше дітей.

¹ Оздоровлення дітей у дитячих закладах оздоровлення та відпочинку влітку 2010 року: стат. бюл. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 60 с.

² Там само.

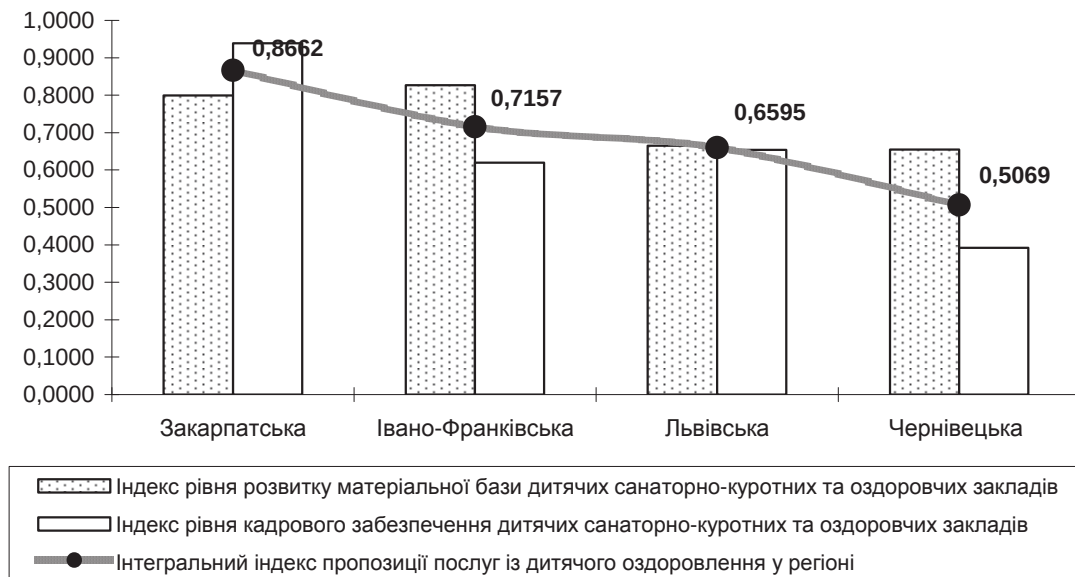


Рис. 2. Інтегральний індекс пропозиції послуг із дитячого оздоровлення у Карпатському регіоні в 2010 р.

Щодо Закарпаття, то споживчу активність на послуги дитячого оздоровлення в регіоні обмежує в основному висока середня вартість одного людино-дня перебування дитини у закладі оздоровлення (108 грн, тоді як у Чернівецькій області – 76 грн). А це насамкінець не забезпечує високе значення показника загальної вартості перебування дітей у закладах оздоровлення регіону. Крім того, тривалість курсу оздоровлення в дитячих закладах оздоровлення і відпочинку регіону є набагато коротшою порівняно із сусідніми областями (у 2 рази менша, ніж для Івано-Франківської області).

Хоча в Закарпатській області рівень захворюваності дитячого населення є найнижчим серед решти регіонів Карпатського регіону, проте доволі значна його чисельність виїжджає за межі регіону для оздоровлення й відпочинку. Такий стан справ призвів до

того, що в 2010 році на Закарпатті попит на послуги з дитячого оздоровлення був найнижчим (табл. 4, рис. 3).

Проведений аналіз показав, що при наявності достатніх природно-кліматичних ресурсів для створення умов ефективного дитячого оздоровлення в Карпатському регіоні матеріальне й кадрове забезпечення діяльності закладів дитячого оздоровлення не відповідає сучасним потребам. До того ж слід активніше стимулювати попит на послуги з дитячого оздоровлення засобами маркетингу та проведенням послідовної політики з поліпшення середовища для дитячого відпочинку й оздоровлення. А питання оцінки якості наданих послуг дитячому населенню, рівень задоволення споживача потребує проведення додаткових соціологічних досліджень і буде предметом подальших наших публікацій.

4. Складові та інтегральний індекс попиту на послуги з дитячого оздоровлення у Карпатському економічному районі в 2010 р.

Область	Індекс рівня оздоровлення дітей у дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладах	Індекс рівня споживчої активності в сфері надання послуг із дитячого оздоровлення	Індекс рівня потреби в оздоровленні дитячого населення	Інтегральний індекс попиту на послуги з дитячого оздоровлення
Закарпатська	0,4594	0,7421	0,7181	0,6256
Івано-Франківська	0,7609	0,9587	0,8581	0,8555
Львівська	0,7305	0,7418	0,7480	0,7400
Чернівецька	0,5682	0,8066	0,7967	0,7148

Джерело: Розрахунки автора.

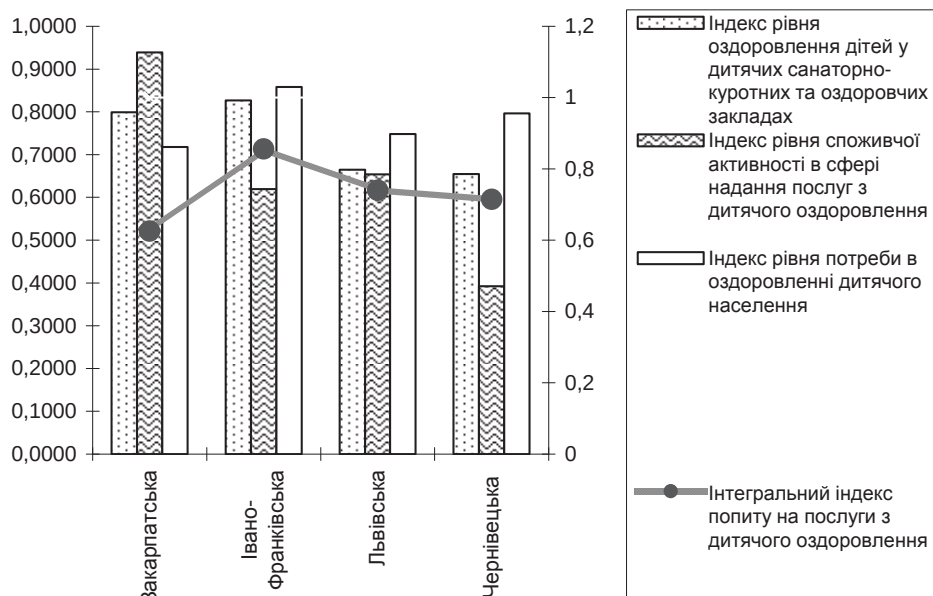


Рис. 3. Інтегральний індекс попиту на послуги з дитячого оздоровлення у Карпатському регіоні в 2010 р.

Існує необхідність у розробці ефективної стратегії розвитку дитячого оздоровлення в Закарпатській області, заходи якої були б спрямовані на стимулювання попиту на послуги дитячих закладів оздоровлення та відпочинку. При відповідній стратегії територіального розвитку Закарпаття має й економічну, і соціальну перспективу перетворитися

на одну з основних оздоровниць для дітей в Україні, що сприятиме подальшому економічному розвитку області. Це в свою чергу дасть змогу планувати розширення інвестицій у заклади, які забезпечать обслуговування споживачів послуг дитячого оздоровлення й туризму на ще якіснішому рівні.

Розкрито підходи до оцінки суспільних потреб у дитячому оздоровленні на рівні регіону й держави. Розроблено методику оцінки рівня попиту й пропозиції щодо дитячого оздоровлення в областях Карпатського регіону, запропоновано заходи щодо підвищення попиту на послуги з дитячого відпочинку й оздоровлення у Закарпатській області.

Раскрыты подходы к оценке общественных потребностей в детском оздоровлении на уровне региона и государства. Разработана методика оценки уровня спроса и предложения детского оздоровления в областях Карпатского региона, предложены меры по повышению спроса на услуги на детский отдых и оздоровление в Закарпатской области.

An article exposes the approaches to the estimation of public requirements in child's making healthy at the level of region and state. The method of estimation of demand and supply level of the child's making healthy in the areas of Carpathians region are developed. The measures for increase of demand for the child's rest and making healthy services in the Transcarpathian region are suggested.

* * *

О.Г. ШПИКУЛЯК, доктор економічних наук,
старший науковий співробітник, завідувач відділу
С.О. ТИВОНЧУК, кандидат економічних наук, доцент
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
С.В. ТИВОНЧУК, кандидат економічних наук, доцент
Національний університет біоресурсів і природокористування України
А.О. СИГАЙОВ, доктор економічних наук, професор
Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут»

Бізнес-система управління інноваційними ресурсами в агропромисловому виробництві України

В умовах орієнтації економіки України на інноваційний шлях розвитку першочергового значення набуває формування дієвих механізмів взаємодії науки, освіти, бізнесу і суспільного виробництва. Роль кожної з вищезазначених інституцій у становленні ефективних інтеграційних відносин є визначальною.

Дослідження розвитку агропромислового виробництва України показують, що інтеграція української аграрної науки й виробництва, розвиток інноваційних та інвестиційних процесів відбуваються в умовах відсутності дієвих стимулів для залучення в інноваційно-інвестиційний процес підприємницьких структур, недосконалості законодавчої бази щодо захисту інтелектуальної власності, а також уніфікованої методології трансформації наукових знань у наукомістку продукцію.

Проблемні аспекти трансформації наукових знань у наукомістку продукцію відображені в працях вітчизняних вчених економістів С. Володіна¹, А. Гальчинського², В. Гейця³, М. Зубця⁴, П. Музики⁵, П. Саб-

лука⁶ та ін. Однак обґрунтуванню механізмів управління інноваційними ресурсами в агропромисловому виробництві приділяється мало уваги.

Мета статті – розробка методичних підходів щодо формування та основних напрямів успішної реалізації бізнес-системи управління інноваційними ресурсами в агропромисловому виробництві.

Україна має достатньо потужний науковий потенціал аграрної науки, якій під силу здійснювати наукове забезпечення виробництва конкурентоспроможної вітчизняної аграрної продукції, виходу її на світові ринки (таблиця).

Дані таблиці показують, що протягом останніх років аграрною наукою проводиться вагомий пласт науково-технічних розробок зі створення нових видів виробів, технологій, сортів рослин і порід тварин. Наукові установи НААН, вищі навчальні заклади й наукові установи Міністерства аграрної політики та продовольства України з року в рік одержують майже 900-1000 охоронних документів на винаходи й сорти рослин, щорічно зростає кількість друкованих робіт. Сучасні розробки українських учених у сфері селекції сільськогосподарських рос-

¹ Володін С.А. Інноваційний розвиток аграрної науки : монографія / С.А. Володін. – К.: Вид-во МАУП, 2006. – 400 с.

² Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / [А.Гальчинський, В.Гесць, А. Кінах, В.Семиноженко]. – К.: Знання України, 2002. – 326 с.

³ Гесць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Гесць, В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.

⁴ Зубець М.В. Наукові основи розвитку агропромислового виробництва на інноваційних засадах (теорія, методологія, практика) / М.В. Зубець, С.О. Тивончук. – К.: Аграрна наука, 2006. – 480 с.

⁵ Музика П.М. Інноваційне підприємство в аграрному виробництві України : монографія / П.М. Музика. – Л.: ПП «Кварт», 2005. – 306 с.

⁶ Саблук П.Т. Інноваційна діяльність в аграрній сфері і інституціональний аспект : монографія / [П.Т.Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.

лин і галузі тваринництва, ресурсозберігаючих та біотехнологій дають змогу, за умов застосування їх в агропромислове виробництво, у перспективі виробляти в Україні щорічно 70-80 млн т зерна, 10-15 млн т насіння

олійних культур, подвоїти виробництво продукції галузі тваринництва, забезпечити імідж України як житниці не лише в Європі, а й у світі, лідера експорту олії, зерна ячменю і кукурудзи.

Науковий потенціал аграрної науки в Україні за певні роки

Показник	НААН			Міністерство аграрної політики та продовольства України		
	2005 р.	2008 р.	2010 р.	2005 р.	2008 р.	2010 р.
Кількість організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи, од.	71	71	71	50	50	50
Чисельність наукових працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи, осіб	5667	5645	5494	8159	9386	9698
з них мають науковий ступінь: доктора наук	393	398	371	754	791	763
кандидата наук	1960	1980	1940	3938	4562	4741
Фінансування наукових та науково-технічних робіт – усього, млн грн	256,2	475,4	521,1	76,0	144,3	137,7
у т.ч. за рахунок державного бюджету	185,3	379,3	432,6	53,6	112,2	95,7
Кількість виконаних науково-технічних робіт, од.	3178	4358	3433	2503	2875	2321
з них зі створення нових видів: виробів	214	311	293	119	307	251
технологій	786	965	856	162	714	512
сортів рослин і порід тварин	501	527	526	112	53	59
Кількість друкованих робіт – усього, од.	7808	7227	7398	10896	18306	19009
у тому числі монографій, підручників, навчальних посібників	204	227	204	619	2230	1314
Одержано охоронних документів – усього, од.	467	533	437	324	343	471
з них на винаходи	84	86	146	47	55	195
на сорти рослин	214	218	252	6	7	6

Джерело: Державна служба статистики України / Наукова та інноваційна діяльність в Україні / стат. зб. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2010; Державний комітет статистики України / Наукова та інноваційна діяльність України / стат. зб. ДП. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009.

Ще О.В. Чаянов у своїх працях звернув увагу на два основних шляхи впливу на стихійну еволюцію сільського господарства. Це, по-перше, зміни господарських умов за допомогою інструментів економічної політики держави і, по-друге, – коригування господарського світогляду та економічних принципів самих сільських господарів – товаровиробників – унаслідок цілеспрямованого розвитку їхніх творчих вишколів і раціоналізації професійного мислення на науковій основі¹. Інноваційний процес як економічна категорія стосовно агропромислового комплексу пов'язаний з постійним відтворенням наукового потенціалу та організаційно-економічним, технічним і технологічним відновленням агропромислового виробництва, спрямованого на його вдосконалення з урахуванням досягнень науки, техніки й світового досвіду.

Формування і успішне управління складної бізнес-системи управління інноваційними ресурсами, яка включає ефективну співпрацю державних, бізнесових інституцій, наукових, освітніх установ, недержавних організацій забезпечення, як показує світовий досвід, створює можливість активізувати природно-економічні та інноваційні чинники для загальної стратегії розвитку агропромислового виробництва. При цьому моделювання бізнес-системи підприємств спрямовується на оптимізацію їхньої діяльності, освоєння інноваційного менеджменту, ієрархію системи, комунікації між підлеглими підрозділами й керівними ланками, взаємодію з інвесторами, науковими та державними інституціями на партнерських засадах і на цій основі досягнення прискорення виробничого циклу на інноваційній основі та визначеної результативності.

Реально трансформація наукових знань в інновації, а останніх – у наукомістку продукцію відбувається за умов взаємодії всіх

¹ Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избр. тр. / А.В. Чаянов. – М.: Изд-во „Экономика”, 1989.

учасників інноваційного процесу і очевидним є те, що немає жодної сфери діяльності, в якій винахідливий людський розум не прагнув би підвищити її ефективність за допомогою інновацій.

Інновації як носії освоєних раніше минулих та випробуваних нових знань мають певну споживну вартість і функціонують у конкретній галузі або сфері виробництва. Саме тому за сучасних умов вони, вбираючи в себе здобутки освіти й науки, а також техніко-технологічного прогресу, нагромаджують ту творчу рушійну силу, яку називають інноваційними ресурсами.

Інноваційні ресурси мають унікальну властивість відтворюватися тим більше, чим інтенсивніше їх використовують. При застосуванні їх у виробництві вони не тільки самозбагачуються, але й здатні примножувати матеріальні ресурси, підвищувати ефективність використання природних багатств.

Із зазначеного випливає переконання у тому, що резерви криються в усіх частинах інтелектуального циклу: від генерації знань – створення інновацій – формування на їхній основі інноваційного ресурсу до включення останнього у виробництво наукоміської продукції.

Проте й дотепер в аграрному секторі економіки України інноваційні ресурси використовуються незадовільно. У 2010 році із 57 тис. діючих аграрних формувань науковими установами НААН було укладено договорів на впровадження у виробництво інновацій лише з 1420 аграрними формуваннями¹. І якщо в подальшому не будуть задіяні механізми мобілізації створення та застосування конкурентоспроможних інновацій, економічне зростання агропромислового виробництва залишиться проблематичним.

Проблему мобілізації інноваційних ресурсів і їхніх великих можливостей значною мірою може розв'язати освоєння бізнес-системи управління інноваційними ресурсами.

На основі узагальнення наукових праць у сфері інноваційної діяльності можна зробити висновок, що бізнес-система управління інноваційними ресурсами – це об'єднання різномірних елементів (підсистем) із метою створення нових зв'язків між елементами (підсистемами) з властивостями, якими не

володіє жодна із підсистем. Це може забезпечувати ефективне інноваційне підприємництво, комплексну систему генерації знань, їх перетворення в інновації з регулювальними інструментами комерціалізації інновацій та виробництва на сучасній технологічній основі наукоміської продукції. Вона ж сприятиме постійному зростанню нових, переважно якісних змін у функціонуванні виробництва, пошуку й залученню ззовні все нових ресурсів та інвестицій, самоактуалізації особи. Бізнес-система управління інноваційними ресурсами включає вагомий перелік поточних і стратегічних творчих задач, які слід вирішувати у сфері створення та ведення бізнесу наукоміської продукції. Це, зокрема, розробка бізнес-ідеї, вивчення ринку і проведення маркетингових досліджень, збір та обробка інформації, просування й реклама наукоміської продукції та послуг.

І далі ціла низка питань – своєрідних сходинок до успіху: управління підприємством та кадрами, подолання конкуренції, робота з партнерами, ведення переговорів, формування ціноутворення, організація фінансової діяльності, бізнес-планування, моніторинг юридичної й нормативно-правової основи ведення бізнесу тощо.

Досвід діяльності вискоефективних підприємницьких зарубіжних і вітчизняних формувань, що працюють на ринку наукоміської продукції, показує: одержання прибутку, нових значних результатів у розвитку бізнесу в основному досягаються за ефективного чи додаткового використання ресурсів, а досить часто зовсім несподівано – в результаті застосування високого рівня інноваційного менеджменту.

Для цього бізнес-система має володіти значною кількістю ефективних для бізнесу розробок методичних інструментів, а саме підприємство, де освоюється ця бізнес-система, – великим набором консультаційних і навчальних послуг. Все це разом забезпечує належний успіх її реалізації.

Загалом бізнес-система включає п'ять підсистем: “Маркетинг інноваційної діяльності”; “Дослідження і розробки”; “Забезпечення й трансформація ресурсів”; “Виробництво”; “Управління (менеджмент)”.

Підсистема “Маркетинг інноваційної діяльності” спрямовує свою діяльність на:

вивчення запитів, потреб споживачів у інноваціях, платоспроможних сегментів

¹ Звіт про діяльність НААН за 2006-2009 роки та 2010 рік.

ринку наукової продукції, формування взаємозалежних внутрішніх і зовнішніх потоків;

відпрацювання методів трансферу інноваційних ресурсів наукових колективів на принципах ринкових механізмів для створення наукомісткого виробництва;

оцінку можливостей франчайзингових, інжинірингових структур щодо організації виробництва наукомістких товарів і послуг на контрактних засадах, передачу прав на інтелектуальну власність для використання її у наукоємній сфері;

сприяння організації науково-виробничих корпоративних формувань на договірних або майнових засадах з виробництва наукомісткої продукції.

Підсистема “Маркетинг інновацій” узагальнює і веде моніторинг:

стану наповнення наукомісткого ринку інноваціями, платоспроможності його інноваційних сегментів, ресурсів ринкового спрямування та їхні структури;

інформаційних потоків, спрямування інноваційної стратегії;

суб’єктів, що формують і реалізують технологічні ресурси, технічні засоби й технологічні, консалтингові послуги;

формування збуту суб’єктами наукомісткої продукції, обсягів та цінової палітри.

Підсистема “Дослідження і розробки” спрямовується на створення конкурентоспроможних інновацій, одержання доданої вартості від їхньої розробки.

Підсистема “Забезпечення й трансформація ресурсів” включає інституції, що забезпечують ресурсами виробництво. Вона визначає обсяг ресурсів – надходжень ззовні, організаційні структури-постачальники, а також кількість залучення власних ресурсів.

Підсистема “Виробництво” спрямовує структурні підрозділи, що функціонують у сфері виробництва, на задіяння оптимальних технологічних параметрів для перетворення залучених ресурсів у наукомісткий продукт, програмовану якість наукомісткої продукції та максимальну ефективність за мінімальних витрат.

Підсистема “Управління (менеджмент)” забезпечує оптимальне функціонування бізнес-системи на основі:

визначення ринку збуту;

з’ясування умов різних методів інвестування і приймання оптимального рішення;

вивчення умов і можливостей залучення іноземних інвестицій;

створення оптимальних умов управління інноваційними процесами, зумовленими формуванням інноваційних бізнес-проектів із визначенням параметрів і результатів бізнесу, грошових потоків (витрат та надходжень);

обґрунтування надійності технологічного рівня виробничої бази;

унікнення технологічної залежності.

Ці нерозривні зв’язки моделі “Бізнес-системи управління інноваційними ресурсами” визначають безперервний рух і зміну елементів загального технологічного процесу виробництва наукомісткої продукції відповідно до закону взаємодії.

І саме за таких зв’язків один елемент технологічного процесу стимулює ріст іншого, підтримує його. Функціонування такого зв’язку створює умови, за яких “Маркетинг”, володіючи інформацією про стан ринку, напрями його розвитку, знаючи ідеї підсистеми “Дослідження і розробки”, дає можливість підприємству проектувати таку наукомістку продукцію й такі послуги, які будуть сприйняті споживачами.

Водночас підсистема “Маркетинг” прогнозує вигідні сегменти ринку. Така інформація – знахідка для підсистеми “Забезпечення й трансформація ресурсів”. А для того, щоб стати ще ефективнішим, “Маркетинг” побуджує підсистему “Управління” на вирішення питань оптимальної організації виробництва з погляд його сталого функціонування за умов обмеженості всіх видів ресурсів, зумовлює підсистему “Дослідження і розробки” на творчий пошук нестандартних рішень щодо виробництва наукомісткої продукції.

Застосування бізнес-системи управління інноваційними ресурсами, як правило, забезпечує досягнення ефекту мультиплікації доданої вартості, пов’язаного з так званою петлею взаємного посилення виробничих процесів. Саме ріст доданої вартості з одночасним ростом інвестицій у наукомістке виробництво стимулюється ефективним управлінням інноваційними, матеріальними та інвестиційними потоками інноваційного процесу наукомісткого виробництва і освоєння платоспроможних сегментів ринку.

Із зростанням інвестицій у базисні нововведення починається або прискорюється

ріст виробництва і збільшується його ринкова частка з одночасним заміщенням застарілих технологій, зменшенням витрат, створенням доданої вартості заінтересованим акціонерам, зниженням цін, ростом попиту. Цей позитивний процес індексує поліпшення нововведень, залучення нових інвестицій в інноваційні проекти і чергове збільшення обсягів продажу в результаті появи нової конкурентоспроможної продукції. Далі – зростання кількості робочих місць, поліпшення добробуту населення. Ось так один елемент інноваційного процесу стимулює ріст іншого, підтримує його. І це пояснює, скажімо, ситуацію, за якої оптимальна організація виробництва наукомісткої продукції зумовлює проектування тієї наукомісткої продукції й досконалих виробів, на які вже чекає ринок.

За освоєння бізнес-системи слід враховувати, що інновації часто-густо дуже відрізняються одна від одної – і щодо об'єктів, і щодо теоретичної ідеології та підходів до їхнього застосування. У цьому зв'язку виникає необхідність проведення відповідних заходів з адаптації конкретних інновацій до реального середовища. Методика такої адаптації має зумовлювати можливість аналізу глибини перетворення об'єкта, його масштабних змін за реалізації вже одержаного рішення (створеної інновації) та з погляду узгодженості останнього з різними надсистемами, з якими воно зв'язано, – технічними, економічними, соціальними.

Щоб у ближчій перспективі забезпечити успішне функціонування бізнес-системи управління інноваційними ресурсами необхідно:

інноваційно налаштувати науково-освітнянську сферу, яка за підтримки держави повинна вийти на якісно новий науково-технологічний рівень для забезпечення інноваційних потреб вітчизняної економіки;

запровадити систему багаторівневої експертизи наукових розробок, яка б уможливила чіткіше планування розробки інновацій, на ранніх етапах виявлення неперспективних розробок та в разі необхідності зупинення їхніх подальших розробок;

структурно перебудувати вітчизняну виробничо-підприємницьку сферу з високим рівнем інноваційно-інвестиційної спрямованості. На регіональному рівні створити за участю представників науки, бізнесу й державних структур інституцій з метою організації більш поглибленої інтеграції їх взаємодії щодо активізації інноваційної діяльності;

відпрацювати механізм залучення коштів приватних інвесторів для здійснення науково-інноваційного процесу. Прийняти на законодавчому рівні механізм безпроцентного державного кредитування підприємницьким структурам щодо реалізації інноваційних проектів;

сформувати критичну чисельність інноваторів, які б вносили найрізноманітніші інноваційні ідеї у відповідні сфери агропромислового комплексу;

створити сприятливі правові, організаційні та економічні умови для міжнародного співробітництва в інноваційній і науково-технічній діяльності, гармонізувати в Україні нормативні акти, які регулюють питання захисту об'єктів інтелектуальної власності, з відповідною законодавчою базою провідних країн-учасників СОТ.

 Висвітлено результати досліджень щодо методичних підходів формування та успішної реалізації бізнес-системи управління інноваційними ресурсами в агропромисловому виробництві України.

 Освещены результаты исследований методических подходов формирования и успешной реализации бизнес-системы управления инновационными ресурсами в агропромышленном производстве Украины.

 An article highlights the results of research of the methodical approaches towards formation and successful realisation of business-system of innovative resources management in the agroindustrial production of Ukraine.

* * *

О.В. УЛЬЯНЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
Р.М. БЕЗУС, кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровський державний аграрний університет

Всесвітня мережа Інтернет як канал збуту органічної продукції

Загрозлива екологічна ситуація наприкінці минулого століття стала наслідком, у тому числі, й інтенсифікації сільського господарства. Вражаюча зміна навколишнього середовища стала тією точкою біфуркації, після проходження якої людство дійшло висновку про необхідність існувати в гармонії з довкіллям. Саме це було однією з причин зростання популярності органічної продукції в світі, що продовжується й донині.

Вартість продуктів харчування з року в рік зростає, що змушує учасників ринку скорочувати витрати за всіма напрямками, в тому числі й на збут цієї продукції. А оскільки органічна продукція на порядок дорожча за ту, яка вирощена за інтенсивних технологій, то питання зниження її вартості та збереження в процесі передачі від продавця до кінцевого споживача є актуальним.

Мета статті – дослідити стан і можливості Інтернет-крамниць як одного з каналів збуту органічної продукції.

Ріст популярності органічної продукції серед населення припав на період бурхливого розвитку в усьому світі новітніх технологій та різкого збільшення користувачів Інтернет-послуг.

Україна не стала винятком. Популярність всесвітньої мережі Інтернет в Україні зростає швидкими темпами.

Чисельність унікальних користувачів Інтернетом в Україні, починаючи з 2000 року, зросла більше як у 90 разів і станом на кінець 2011 року становила понад 18 млн осіб. Але не всі вікові групи населення користуються всесвітньою мережею з однаковою інтенсивністю. Про це свідчить той факт, що 91% від загальної чисельності користувачів Інтернету – це особи віком від 18 до 49 років (рис. 1).

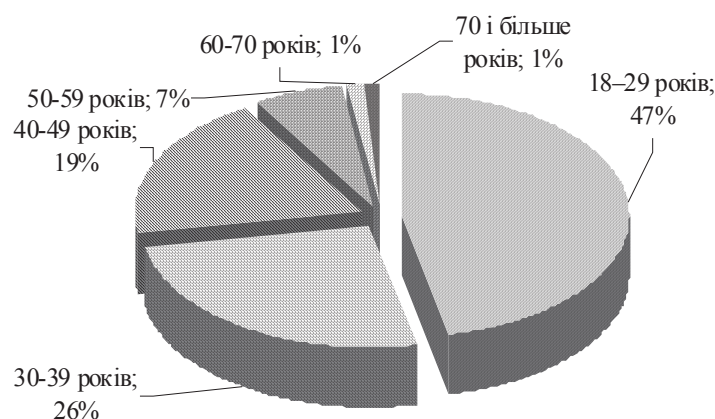


Рис. 1. Вікова структура користувачів Інтернетом в Україні, 2011р.*

* Джерело: В Україні зупинився ріст користувачів Інтернетом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.svidomo.org/defend_article/2801

Виходячи зі змісту наведеної інформації можна зробити висновок, що 99% користу-

вачів Інтернету знаходяться у віковій групі економічно активного населення, тобто осіб

віком 15-70 років, які зайняті економічною діяльністю, та безробітних, до яких за методикою належать чітко визначені групи людей¹. Отже, можна зробити припущення, що користувачі Інтернету – це, в основному, зайняті люди, які мають обмежений ресурс часу для задоволення своїх потреб.

Саме ця категорія населення в 2010 році створила можливість досягти 5% реалізації різних видів товарів в Україні через on-line торговців від загального їх обсягу, а в 2011 році цей показник досяг 7%².

Зростання популярності придбання товарів дистанційно в on-line режимі в Україні підтверджується збільшенням обсягів Інтер-

нет-продаж за період з жовтня 2010 року по жовтень 2011-го на 32%³, при обсязі Інтернет-торгівлі в 2010 році в 1 млрд дол. США⁴. Соціологи прогнозують, що до 2020 року кожний другий українець стане постійним клієнтом on-line крамниць⁵.

Щодо структури товарів, реалізованих через Інтернет, яка наведена на рисунку 2, то 10% їх становлять продукти харчування, які за обсягом реалізації хоч і поступаються книгам, відео, CD, DVD (30%); програмному забезпеченню, комп'ютерам, периферії (14%); побутовій техніці, засобам зв'язку (13%), але входять у четвірку груп товарів, які найчастіше купують вказаним способом.



Рис. 2. Структура товарів, реалізованих за допомогою Інтернету*

* Джерело: Круглікова В.В. Управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями Інтернет-магазину / В.В. Круглікова // Науково-виробничий журнал «Держава та регіони», Серія гуманітарні науки. – 2010. – № 1–2. – С. 114 – 117.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновки, що Інтернет-крамниці є одним із каналів збільшення обсягів реалізації будь-якої продукції, в тому числі й органічної.

Дослідження показують, що покупцями органічної продукції є особи, вік яких перевищує 18 років і які відповідально ставлять-

ся до свого здоров'я. Максимальний попит на органічну продукцію спостерігається у вікової групи 40-49 років, що пояснюється, передусім, кращим матеріальним становищем цієї групи людей. Понад 12% усіх потенційних покупців органічної продукції готові купувати її з доставкою додому, апріорі, в Інтернет-крамницях⁶.

¹ Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості [Текст]: навч. пос. / В.С. Васильченко. – К.: КНЕУ, 2000 – 252 с.

² Українці потратили в 2011 г. в Інтернеті вдвоє більше, чем в докризисном 2008 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business.ua/articles/companies/Ukraincy_potratili_v_g_v_internete_vdvoe_bolshe_chem_v_dokrizisnom_g-23864

³ В Украине растут объемы интернет-торговли [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://upc.ua/ru/news/1236.htm>

⁴ Інтернет-торговлю в Україні оцінюють в \$1 млрд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business.ua/articles/companies/Internettrgovlya_v_Ukraine_ocenivayut_v_mlr-15551/

⁵ Третій онлайн-магазини можуть закритися [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business.ua/articles/companies/Tret_onlaynmagazinov_mogut_zakrytsya-24183/

⁶ Білорусь: результати дослідження ринку органічних продуктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.organic.ua/uk/events/ukevents/390-bilorus-rezultaty-doslidzhennja-gynku-organichnyh-produktiv>; Ринок органічної продукції та Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.biolan.org.ua/uk/news/?newsid=111>

Зарубіжний досвід реалізації органічної продукції показує, що основні європейські канали її збуту – це: безпосередньо мережа роздрібної торгівлі – близько 73%; прямі продажі з підприємств і продажі через ринки, які забезпечують приблизно 15% збуту; продажі через спеціалізовані крамниці: бу-

лочні, м'ясні лавки, ресторани та інші заклади громадського харчування – до 12%.

При цьому структура каналів збуту кожної країни є індивідуальною (рис. 3). Купуючи органічну продукцію покупці в середньому переплачують на 40-60% більше, ніж за аналогічну продукцію, вирощену за інтенсивними технологіями¹.

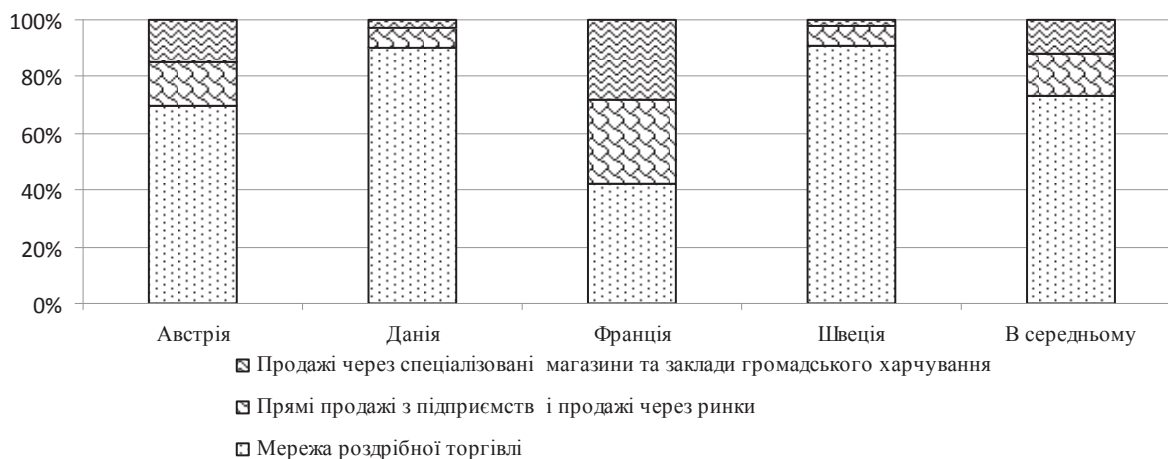


Рис. 3. Структура каналів збуту органічної продукції в деяких країнах Європейського Союзу*

* Джерело: Основные рынки сбыта продукции органического сельского хозяйства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moloko.cc/view_news.php?id=06-03-2007

Практика країн із високорозвиненими органічними ринками свідчить про те, що початковий етап становлення внутрішнього ринку має супроводжуватись безпосередньо продажами від виробника: на фермі, на ринку або через власну крамницю². Саме такий спосіб реалізації продукції дає змогу виключити посередників із ланцюга збуту, при цьому зменшуються витрати на транспортування до місць збуту, що також позитивно позначається на фінансовому результаті діяльності господарства з виробництва органічної продукції та на гаманцях покупців.

Сучасні комунікаційні технології дають можливість виробнику органічної продукції при мінімумі витрат продавати вирощену ним продукцію будь-коли і будь-де. Придбання товарів через Інтернет-крамниці є вигіднішим для покупця, оскільки заощаджує йому в середньому 5-15% вартості аналогічного товару, придбаного в звичайній крамниці. Це автома-

тично робить даний товар доступнішим для всіх верств населення.

Світові тенденції призвели до ситуації, коли конкуренція між звичайними крамницями та Інтернет-крамницями надзвичайно загострюється. Наприклад, заява клієнта про те, що він бачив такий самий товар в Інтернеті, але за іншою ціною, часто змушує власника крамниці погоджуватися з оголошеною покупцем ціною³.

В Україні на даному етапі налічується близько 86 Інтернет-крамниць, які пропонують органічну продукцію, або прирівняну до неї. Аналізуючи Інтернет-крамниці по країні, було виключено зі списку 16 од., підґрунтям для такого рішення став низький рівень інформації, що надається на сайті, велика частина сайтів знаходиться на стадії розробки. Отже, нині у Всесвітній мережі можна знайти 70 Інтернет-крамниць, розміщених на території України, які займаються

¹ Основные рынки сбыта продукции органического сельского хозяйства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moloko.cc/view_news.php?id=06-03-2007

² Бережна Ю. С. Канали збуту органічної продукції: міжнародний аспект та вітчизняна практика / Ю. С. Бережна // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. – 2010. – № 4. – Т. 4. – С. 198–202.

³ Покупки через Интернет обходятся на 5–15% дешевле – эксперты [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business.ua/articles/companies/Pokupki_cherez_Internet_obhodyatsya_na_deshevle_eksperty-21196/

реалізацією органічної продукції, або прирівняної до неї. Слід зазначити, що не в кожній області є зареєстровані Інтернет-крамниці, які реалізують органічну продукцію. Більшість із них пропонують доставку такої продукції в регіони протягом однієї доби. Так, близько 53 % Інтернет-крамниць із роздрібною торгівлею здійснюють гуртовий продаж через дистриб'юторські мережі. Такий сервіс робить доступним споживання органічної продукції для мешканців усіх регіонів України.

Але більш якісними, з позиції донесення філософії «органічного руху», є такі крамниці як, наприклад, Bio-Gemüse Bauernhof Fam. Fischer 801898 (Баварія, Німеччина), де можна не лише придбати органічну продукцію, а й побачити процес її виробництва. Крім цього, на території ферми є пакувально-логістичний центр, де можна замовити набір органічної продукції за заявкою покупця з безкоштовною доставкою за умови придбання продуктів на суму понад 12 євро.

У світі існує думка, що популярність органічної продукції залежить від рівня розвитку країни чи регіону. Так, житель Швейцарії витрачає на органічну продукцію за рік 103 євро, Швеції – 47, Німеччини – 38, Франції та Великобританії – 27 євро¹.

Для підтвердження чи спростування думки, що популярність органічної продукції винятково залежить від рівня розвитку регіону, який у свою чергу визначає рівень життя людини на тій чи іншій території, є доцільним проведення кореляційного аналізу між індексом конкурентоспроможності регіонів України (2011 р.) та кількістю Інтернет-крамниць, що реалізують органічну продукцію в регіонах (рис. 4). Індекс конкурентоспроможності регіонів України – це набір інституцій, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності регіону, розрахований Фондом «Ефективне управління» за методологією, що використовується Всесвітнім економічним форумом для оцінки конкурентоспроможності країн світу².

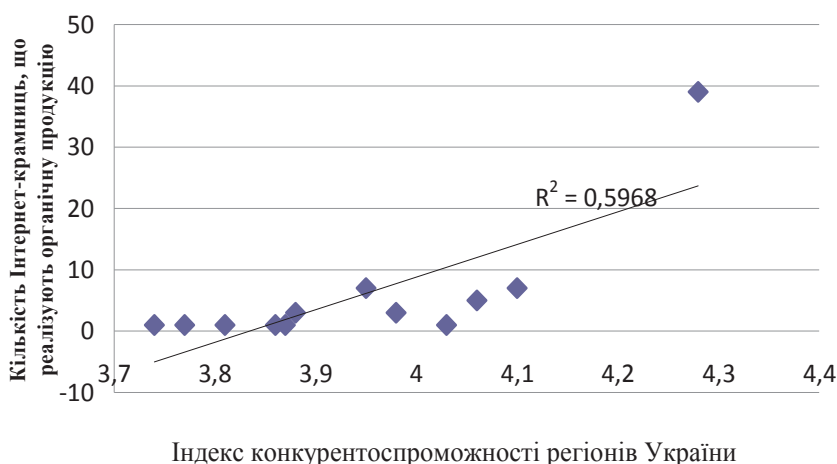


Рис. 4. Вплив індексу конкурентоспроможності регіонів України на кількість Інтернет-крамниць, що реалізують органічну продукцію в регіонах, 2011 р.

Із рисунка видно, що разом зі зростанням індексу конкурентоспроможності регіону зростає й кількість Інтернет-крамниць, що реалізують органічну продукцію в регіоні. Коефіцієнт детермінації $R^2=0,5968$. Таке значення свідчить про те, що лише 59,68% варіювання кількості Інтернет-крамниць залежить від рівня розвитку регіону, що вира-

жено в індексі конкурентоспроможності. Решта коливань кількості Інтернет-крамниць зумовлена іншими факторами.

У ході детального аналізу з'ясувалося, що лише 81% досліджуваних крамниць можна певною мірою довіряти, а пропонована продукція є органічною. Інколи Інтернет-крамниці продають так звану «натуральну»

¹ Дудар В. Особливості формування ринку аграрної продукції органічного походження в країнах ЄС / В. Дудар // Вісн. Тернопільського нац. екон. ун-ту. – 2007. – Вип. 1. – С. 94–101.

² Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011. [Текст]. Фонд «Ефективне Управління». – Копірайт, 2011. – 198 с.

продукцію, яка уводить в оману споживачів. Реалізація органічної продукції здійснюється як гуртово, так і роздрібно.

Одним із факторів, що в майбутньому неодмінно вплине на кількість Інтернет-крамниць, в тому числі й тих, які займаються реалізацією органічної продукції, є зміни в законодавстві. Так, правила торгівлі, що містяться в законопроекті «Про внутрішню торгівлю», передбачають введення додаткової звітності для бізнесу та утримання офісного приміщення. Це стане ще однією перешкодою для відкриття Інтернет-крамниці й безпосередньо позначиться на ціні продукції не на користь покупця¹.

Можливість придбання органічної продукції через Інтернет-крамниці та доставка її в інші регіони відповідає урбаністичному стилю поведінки, оскільки поняття органічного руху повністю відкривається не через органічні продукти харчування, а ширше – через його складові: одержання органічних продуктів харчування; збереження та поліпшення екологічної ситуації на території, де проживає покупець; забезпечення робо-

чими місцями жителів сільських територій та руралізація.

Придбання органічної продукції, яка вирощена не в регіоні проживання покупця, а тим більше – за межами країни, приводить лише частково до позитивного впливу органічного виробництва. Саме наявність місцевого виробника дає змогу покупцю одержати позитивний синергетичний ефект від придбання органічної продукції місцевого виробництва, бо додана вартість буде направлена не лише на оновлення асортименту цієї продукції в крамниці, а й на поліпшення екологічної ситуації в регіоні та збереження робочих місць на сільській території.

Переважна кількість Інтернет-крамниць пропонують саме українську органічну продукцію, хоча одночасно реалізують й імпортовану. Кількість країн-імпортерів органічної продукції, асортимент товару яких представлений в українських Інтернет-крамницях, станом на кінець 2011 року становила 26 (рис. 5). Доречно зауважити, що немає жодної Інтернет-крамниці, в якій була б представлена органічна продукція усіх 26 імпортерів.

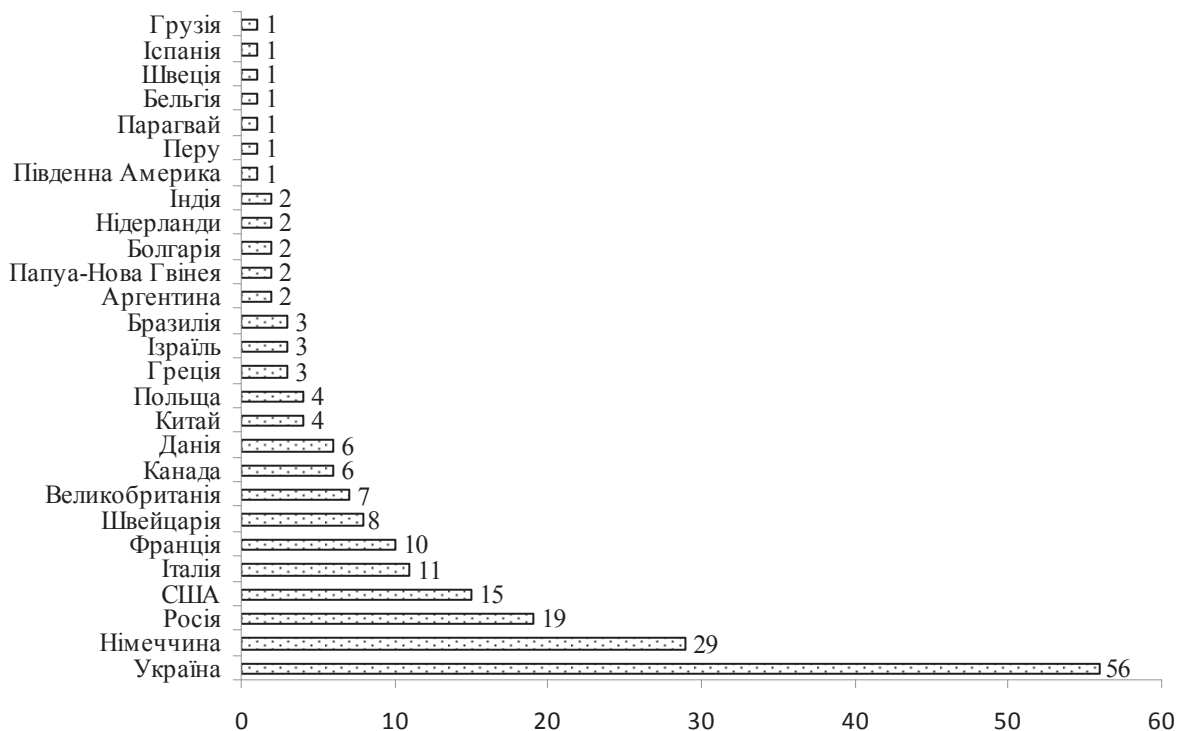


Рис. 5. Кількість крамниць, що пропонують продукцію різних країн світу

Як видно з рисунка лідером на українському ринку є, безперечно, національний то-

варовиробник – 56 Інтернет-крамниць (80%) пропонують покупцям саме українську про-

¹ Проект Закону України "Про внутрішню торгівлю" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=41741.

дукцію, 29 – продукцію Німеччини, 19 – Росії, 15 – США, 11 – Італії.

Майже всі Інтернет-крамниці реалізують товари, що мають торгову марку. Так, 16 Інтернет-крамниць (22%) реалізують органічну продукцію українських торгових марок, 6 Інтернет-крамниць (8%) – продукцію під

іноземними торговими марками, а асортимент більшості крамниць (46 або 66%) представлений як українськими, так і іноземними торговими марками. Структура пропонованих торгових марок в українських Інтернет-крамницях наведена на рисунку 6.

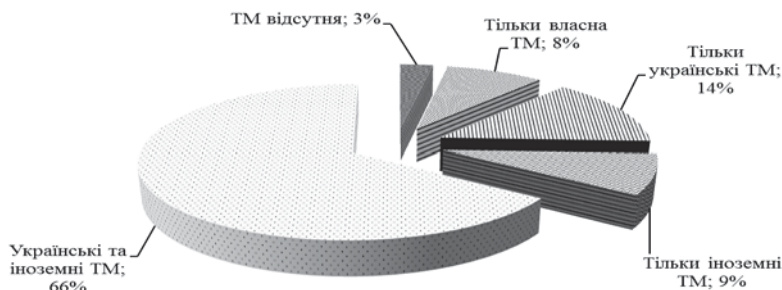


Рис. 6. Структура торгових марок, що пропонуються в українських Інтернет-крамницях, 2011 р.

Виробники органічної продукції через представлені торгові марки пропонують українським покупцям такі групи товарів: побутову хімію; косметичні засоби; товари для дітей; аптечну серію; продукти харчування.

Проаналізувавши розподіл груп товарів можна зробити висновок, що переважна частина (49 із 70 досліджуваних або 70%) Інтернет-крамниць, що позиціонують себе як ті, що реалізують органічну продукцію, пропонують покупцям побутову хімію, 48 крамниць (69 %) – реалізують косметичні засоби, 44 (63%) – товари для дітей, 43 (61%) – аптечну серію і лише 41 Інтернет-крамниця (58,5 %) – продукти харчування.

У середньому одна Інтернет-крамниця пропонує три групи товарів.

В Інтернет-крамницях спостерігається пряма залежність між кількістю представлених країн-виробників продукції та її асортиментом, що пропонується. По мірі збільшення кількості виробників, розширюється її асортимент.

Отже, високий рівень застосування сучасних комунікаційних технологій вигідний усім учасникам ринкових відносин. Тому з року в рік розширюється асортимент товарів в Інтернет-крамницях. Якщо раніше останні були місцем придбання, в основному, побутової техніки, то нині, завдяки сучасній логістичній системі, яка дає змогу в короткі

терміни доставити як конверсійні продукти харчування, так і органічні, вони стали місцем придбання навіть такого специфічного товару, як органічні продукти харчування. Цьому сприяли, безумовно, й підвищення попиту населення на органічну продукцію, і бажання купувати дійсно свіжий продукт, бажано напряму від виробника.

Як свідчить досвід країн, де сформувався та активно розвивається ринок органічної продукції, структура каналів її збуту є індивідуальною і різниться в кожній країні. Цікавим є те, що понад 12% усіх потенційних покупців органічної продукції готові купувати її з доставкою додому, апріорі, в Інтернет-крамницях.

Для користування послугами Інтернет-крамниць покупцю не обов'язково проживати з виробником в одному регіоні, а виробникам не обов'язково орієнтуватися виключно на близькість до регіону, що має вищий рівень конкурентоспроможності. Проведений кореляційний аналіз між індексом конкурентоспроможності регіонів України та кількістю Інтернет-крамниць, що реалізують органічну продукцію в регіонах, свідчить про те, що лише 59,68% варіювання кількості Інтернет-крамниць залежить від рівня розвитку регіону, що виражається в індексі конкурентоспроможності. Решта коливань кількості Інтернет-крамниць зумовлена іншими факторами.

Водночас наявність місцевого виробника органічної продукції є вкрай бажаним явищем, бо це дає змогу одержати позитивний синергетичний ефект від органічного виробництва, яке, крім отримання органічних продуктів харчування, включає збереження й поліпшення екологічної ситуації, забезпечення робочими місцями жителів сільських територій та руралізацію.

Позитивним моментом є те, що 80% Інтернет-крамниць пропонують українську органічну продукцію, хоча одночасно і реалізують імпортовану з 26 країн світу. Цікавим є той факт, що з 70 досліджуваних Ін-

тернет-крамниць, які позиціонують себе такими, що реалізують органічну продукцію, лише 41 пропонує органічні продукти харчування.

Беззаперечно, функціонування Інтернет-крамниць як одного з каналів реалізації органічної продукції позитивно впливатиме на розвиток ринку органічних продуктів. А подальший розвиток комунікаційних послуг дасть можливість Інтернет-крамницям пропонувати споживачам свіжу, високоякісну органічну продукцію від товаровиробника за ціною, нижчою ніж у звичайних крамницях.

Розглянуто передумови використання Всесвітньої мережі Інтернет як каналу реалізації органічної продукції. Визначено перелік країн-постачальників органічної продукції в Україну, а також категорії органічних товарів, які пропонуються в Інтернет-крамницях.

Рассмотрены предпосылки использования Всемирной сети Интернет как канала реализации органической продукции. Установлен перечень стран-поставщиков органической продукции в Украину, а также категории органических товаров, которые предлагаются в Интернет-магазинах.

The prerequisites of Global network usage as a canal of organic products sales are examined. An author provides the list of countries that deliver the organic production to Ukraine and also groups of organic commodities that are proposed in On-line shops.

*

**Т.П. КАЛЬНА-ДУБІНЮК, кандидат економічних наук, доцент
Національний університет біоресурсів і природокористування України**

Оцінка ефективності консалтингових послуг

Однією з головних особливостей науки другої половини ХХ ст. є виникнення теорії консалтингу з її інформаційними, реляційними та структурними аспектами, вивчення якої дає нам можливість зрозуміти сутність консалтингової науки – консалтології.

Консалтологія – це інтегральна наука про методи й засоби, що забезпечують дослідження, аналіз і розробку науково обґрунтованих рекомендацій щодо управління системами, об'єктами або суб'єктами та їх функціонування¹.

Особливе місце в консалтології належить консалтинговим послугам і їх ефективності, оцінка яких необхідна для економічного обґрунтування діяльності агроконсалтингових структур, визначення того, наскільки їхня

діяльність відповідає поставленим перед ними цілям і завданням, пошуку шляхів підвищення результативності функціонування, поліпшення якості послуг, що надаються. Це дасть змогу виявити перспективні, необхідні напрями розвитку агроконсалтингової системи.

Консультавання сільських товаровиробників у всьому світі оцінюється як високо-ефективне. Як показує світовий досвід, консалтингова діяльність у сільському господарстві має середню прибутковість – від 10-15 до 40%².

Існує багато підходів до оцінки ефективності консалтингової діяльності. Саме тому

¹ Кальна-Дубінюк Т.П. Застосування інтерактивних консалтингових систем в дорадництві / Т.П. Кальна-Дубінюк // Наук. вісн. Нац. аграр. ун-ту. – 2008. – Вип. 131. – С. 239-242.

² Кошелев В.М. Оценка эффективности консультационной деятельности в сельском хозяйстве / В.М. Кошелев // Наук. вісн. Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України : Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес» / [редкол. Д.О. Мельничук (відп. ред.) та ін.]. – К.: ВЦ НУБіПУ, 2011. – Вип. 163. – Ч. 3. – С. 48-51.

Водночас наявність місцевого виробника органічної продукції є вкрай бажаним явищем, бо це дає змогу одержати позитивний синергетичний ефект від органічного виробництва, яке, крім отримання органічних продуктів харчування, включає збереження й поліпшення екологічної ситуації, забезпечення робочими місцями жителів сільських територій та руралізацію.

Позитивним моментом є те, що 80% Інтернет-крамниць пропонують українську органічну продукцію, хоча одночасно і реалізують імпортовану з 26 країн світу. Цікавим є той факт, що з 70 досліджуваних Ін-

тернет-крамниць, які позиціонують себе такими, що реалізують органічну продукцію, лише 41 пропонує органічні продукти харчування.

Беззаперечно, функціонування Інтернет-крамниць як одного з каналів реалізації органічної продукції позитивно впливатиме на розвиток ринку органічних продуктів. А подальший розвиток комунікаційних послуг дасть можливість Інтернет-крамницям пропонувати споживачам свіжу, високоякісну органічну продукцію від товаровиробника за ціною, нижчою ніж у звичайних крамницях.

Розглянуто передумови використання Всесвітньої мережі Інтернет як каналу реалізації органічної продукції. Визначено перелік країн-постачальників органічної продукції в Україну, а також категорії органічних товарів, які пропонуються в Інтернет-крамницях.

Рассмотрены предпосылки использования Всемирной сети Интернет как канала реализации органической продукции. Установлен перечень стран-поставщиков органической продукции в Украину, а также категории органических товаров, которые предлагаются в Интернет-магазинах.

The prerequisites of Global network usage as a canal of organic products sales are examined. An author provides the list of countries that deliver the organic production to Ukraine and also groups of organic commodities that are proposed in On-line shops.

*

**Т.П. КАЛЬНА-ДУБІНЮК, кандидат економічних наук, доцент
Національний університет біоресурсів і природокористування України**

Оцінка ефективності консалтингових послуг

Однією з головних особливостей науки другої половини ХХ ст. є виникнення теорії консалтингу з її інформаційними, реляційними та структурними аспектами, вивчення якої дає нам можливість зрозуміти сутність консалтингової науки – консалтології.

Консалтологія – це інтегральна наука про методи й засоби, що забезпечують дослідження, аналіз і розробку науково обґрунтованих рекомендацій щодо управління системами, об'єктами або суб'єктами та їх функціонування¹.

Особливе місце в консалтології належить консалтинговим послугам і їх ефективності, оцінка яких необхідна для економічного обґрунтування діяльності агроконсалтингових структур, визначення того, наскільки їхня

діяльність відповідає поставленим перед ними цілям і завданням, пошуку шляхів підвищення результативності функціонування, поліпшення якості послуг, що надаються. Це дасть змогу виявити перспективні, необхідні напрями розвитку агроконсалтингової системи.

Консультування сільських товаровиробників у всьому світі оцінюється як високо-ефективне. Як показує світовий досвід, консалтингова діяльність у сільському господарстві має середню прибутковість – від 10-15 до 40%².

Існує багато підходів до оцінки ефективності консалтингової діяльності. Саме тому

¹ Кальна-Дубінюк Т.П. Застосування інтерактивних консалтингових систем в дорадництві / Т.П. Кальна-Дубінюк // Наук. вісн. Нац. аграр. ун-ту. – 2008. – Вип. 131. – С. 239-242.

² Кошелев В.М. Оценка эффективности консультационной деятельности в сельском хозяйстве / В.М. Кошелев // Наук. вісн. Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України : Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес» / [редкол. Д.О. Мельничук (відп. ред.) та ін.]. – К.: ВЦ НУБіПУ, 2011. – Вип. 163. – Ч. 3. – С. 48-51.

виникає необхідність узагальнення деяких методологічних і методичних підходів щодо цієї проблеми.

Консалтингова послуга є інтелектуальним продуктом діяльності консультанта, що залежить від його освіченості, інтуїції, досвіду тощо. Надана послуга залишається у клієнта після завершення консультування. Вона має свої особливості та специфіку, такі як: невідчутність послуги; неможливість її реалізації без наявності споживача; складність кількісного виміру корисності; безпосередня залежність якості консалтингової послуги від майстерності консультанта; унікальність кожної послуги.

Послуга, як і будь-який інший продукт, має свій життєвий цикл, в якому виділяються етапи: досліджень; розробки; апробації; виходу на ринок; зростання; зрілості; насичення; спаду. Виходячи з цього, з'являються послуги з різною перспективою, їм іноді дають різні жартівливі назви: зоряні послуги – інформаційні технології, фінансове управління, організаційний розвиток, реструктуризація; дикі кішки або важкі діти – стратегічне планування, логістика тощо; дійні корови – оціночна діяльність, маркетинг, оподаткування та ін; собаки – розширення плазми.

У послуг – неоднакові витрати на освоєння, різні темпи здійснення. Купуючи послугу, клієнт повинен знати і враховувати її особливості, бо цінність відразу оцінити неможливо: а) будь-яку послугу клієнт може одержати про запас, тобто сьогодні одержати, а скористатися в майбутньому: багатоваріантні стратегії, прогнози тощо; б) особливістю консультаційної послуги є її відносно низька капіталоємність, навіть з урахуванням впровадження інформаційних технологій; в) якісні параметри послуг продовжують поліпшуватися, формуватися й після реалізації проекту.

Різні послуги передбачають неоднаковий ефект не лише за розміром, але й за своїм характером. Наприклад, консультації та науково-дослідні розробки, направлені на одержання клієнтом додаткових прибутків, можуть оцінюватися показниками фінансової ефективності (прибуток, рентабельність тощо). В таких випадках для оцінки результа-

тивності консалтингової послуги пропонується використовувати формулу¹:

$$E_i = \Pi_i \cdot K_{li} \cdot K_2,$$

де E_i – економічний ефект від консультування за i -м показником;

Π_i – зміни (приріст, зменшення) за i -м показником;

K_{li} – частка консультування в результатах робіт за i -м показником;

K_2 – частка консультантів в одержанні ефекту.

Водночас рекомендації щодо виконання законодавства по охороні довкілля покликані забезпечити ефект для суспільства в цілому і навряд чи принесуть додаткові прибутки конкретному клієнтові. Крім того, в практиці консультування часто надаються рекомендації, що дають змогу одержати не лише прямий – фінансовий, але й непрямий ефект.

Прямим ефектом є різниця між прямими надходженнями клієнта від реалізації одержаної рекомендації та витратами на неї, непрямий – є опосередкованим і складається з ефектів, викликаних соціальними, екологічними, інституційними й іншими наслідками від наданих послуг. Наприклад, консультаційна допомога товаровиробнику із впровадженням ресурсозберігаючої технології впровадження певної культури передбачає не лише чисті фінансові вигоди клієнту у вигляді економії витрат, але може привести і до підвищення родючості ґрунтів, зменшення забруднення довкілля, поліпшення умов роботи тощо. В цьому випадку оцінка ефекту одним показником здійснюватися не може.

На думку американських вчених К.В. Айреса і В.І. Кеттінгера², вимірювання ефективності консалтингових послуг є дуже важливим методологічним підходом до аналізу перспектив підвищення продуктивності агропромислового комплексу. При цьому може визначатись якісна ефективність, кількісна ефективність, рентабельність або економічність. Якісна ефективність означає досягнення кращого з можливих результатів або результату, що, зазвичай, включає деяку

¹ Верба В. А. Організація консалтингової діяльності / В.А. Верба, Т.І. Решетняк : навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 63.

² Ayres Q.W. Information Technology and Models of Governmental Productivity / Q.W. Ayres, W.I. Kettinger // Public Administration review, 1983. – V.43, #6.

невідчутну користь, яка піддається якісній оцінці. Кількісна ефективність означає досягнення найкращих кінцевих показників. Рентабельність розглядається як найкраще співвідношення між початковими і кінцевими показниками. Під економічністю розуміють мінімальні витрати ресурсів.

Тому варто погодитись із думкою згаданих дослідників, які стверджують, що показники рентабельності самі по собі мало що говорять про ефективність надання консалтингових послуг. Діяльність може бути ефективною, не будучи рентабельною; рентабельною, не будучи ефективною; економічною, не будучи рентабельною. А ось зіставлення (комбінація) різних видів ефективності визначатиме продуктивність.

Подібні погляди висловлює й ряд російських учених. Вони полягають у тому, що при оцінці ефективності консалтингової діяльності кінцевий результат у більшості випадків є кумулятивним, тобто складається під дією ряду чинників, багато з яких прямого відношення до консультативної діяльності не мають. Це ускладнює визначення ефекту, одержаного безпосередньо від даної діяльності, із загального кінцевого результату. Складність самої категорії ефективності консультативної діяльності, а також проблема кількі-

сної оцінки інтегрального ефекту привели до виникнення кількох методик і різного роду спроб їхнього спрощення. Існує підхід, при якому для оцінки ефективності консалтингової послуги ефект кількісно не вимірюється¹. Оцінка має якісний характер.

Робляться спроби й кількісного аналізу, який, як правило, зводиться або до пошуку економічного ефекту від реалізації окремих консультативних заходів², або до порівняння значень показників фінансового стану об'єкта консультування до і після початку користування послугами³.

Найбільш обґрунтованим можна вважати комплексний підхід⁴, заснований на інтегрованій оцінці з позицій інтересів суспільства в цілому та інтересів кожного з учасників консультативної діяльності. При цьому остаточне рішення приймає замовник, на якого покладається вся відповідальність за результати рішення. Проте за якість підготовлених рекомендацій відповідає перед замовником консультант.

Отже, як вважає російський вчений В. Кошелев⁵, будь-яке рішення буде прийнято до виконання, якщо ефект від його реалізації буде вищий, ніж ефект у разі відмови від нього. Таким чином, ефект від прийнятого рішення запишеться наступним виразом:

$$\boxed{\text{Ефект від рішення}} = \boxed{\text{Ефект у разі реалізації рішення}} - \boxed{\text{Ефект у разі відмови від рішення}}$$

Ця формула справедлива для всіх потенційних учасників підготовки та реалізації рішення. Залежно від спрямованості рішення ефект виражається або приростом доходів, або економією витрат, або і тим, й іншим одночасно, тобто приростом чистих вигод.

Таким чином, як показує дослідження, важливим методологічним підходом до оцінки ефективності консалтингових послуг є системний, комплексний підхід, що має включати систему критеріїв та оцінних показників відповідно до даного рівня еконо-

мічного розвитку. На рисунку представлені способи оцінювання ефективності консалтингової послуги за системою критеріїв, а також якісних, кількісних й інтегрованих показників.

У загальному вигляді система критеріїв включає: ринкові – відповідність потребам ринку запропонованої стратегії; ймовірність комерційного успіху; можливий обсяг продажів; оцінювання конкурентності ринку та ін.; фінансові – початкові витрати; потенційний річний розмір прибутку; термін оку-

¹ Баутин В.М. Сельскохозяйственное консультирование в России в XX веке. От общественной агрономии до информационно-консультационной службы АПК / В.М. Баутин, В.В. Лазовский. – М.: Колос, 1999. – 140 с.

² Козлов В.В. Создание и организация деятельности региональной информационно-консультационной службы АПК (на примере Нижегородской области) / В.В. Козлов. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2000. – 384 с.

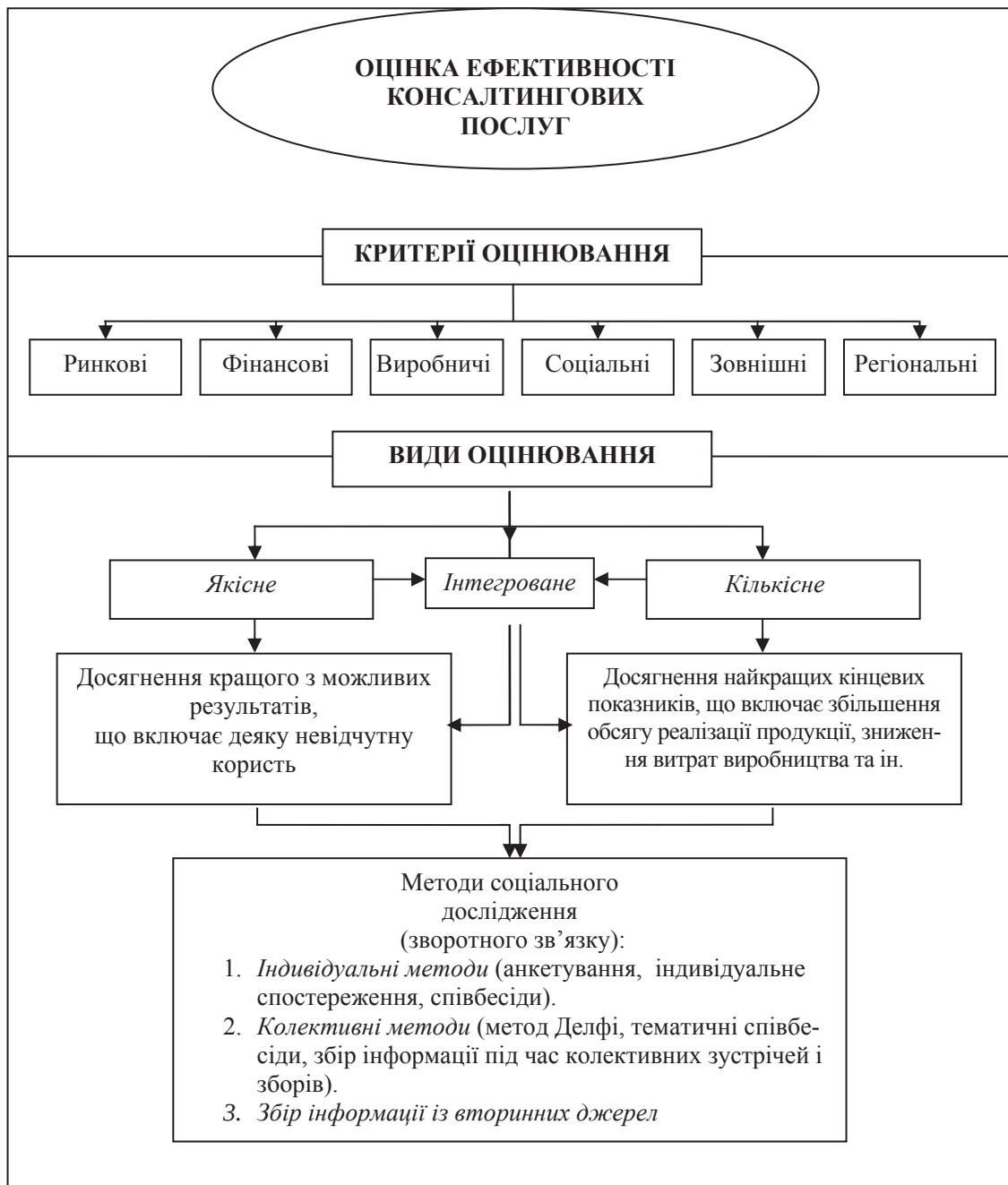
³ Андреев А.Ф. Основы проектного анализа в нефтяной и газовой промышленности / А.Ф. Андреев, В.Ф., Дунаев, В.Д. Зубарева и др. – М., 1997. – 342 с.

⁴ Планирование и оценка деятельности информационно-консультационных служб АПК / [Д.С. Алексанов, А.Ф. Корольков, В.М. Кошелев и др.]. – М., 2004. – 148 с.; Leeuwis Cees. Communication for rural innovation: rethinking agricultural extension / Cees Leeuwis, Anne van den Ban // Third edition, Blackwell Science, 2004.

⁵ Кошелев В.М. Оценка эффективности консультационной деятельности в сельском хозяйстве / В.М. Кошелев // Наук. вісн. Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України : Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес» / [редкол. Д.О. Мельничук (відп. ред.) та ін.]. – К.: ВЦ НУБіПУ, 2011. – Вип. 163. – Ч. 3. – С. 48-51.

пності; можливості використання податкових пільг та інвестицій в агропромислове виробництво; виробничі – новітні технології; доступність і ціна сировини, матеріалів; наявність виробничого персоналу, необхідність залучення додаткових потужностей; соціальні – поліпшення умов праці; зміна кількості робочих місць; поліпшення здоров'я працівників; зміна структури виробничого персоналу; підвищення інтелектуа-

льного рівня та професіоналізму працівників; зовнішні – правове забезпечення; зниження шкідливої дії на навколишнє середовище; постачання населенню екологічно чистої продукції, вплив на його рівень зайнятості; регіональні – рівень соціально-економічної й політичної нестабільності; основні економічні показники розвитку; ресурсні можливості регіону; кліматичні умови.



Способи оцінювання ефективності консалтингової послуги (власна розробка)

Для оцінки якісного рівня послуг, що надаються, потрібно використовувати науково обґрунтований збір інформації, застосовую-

чи методи соціологічного дослідження, найефективнішими з яких є методи зворотного зв'язку.

Зворотний зв'язок дає змогу визначити ставлення користувачів до ефективності та способу доведення послуги. У зв'язку з цим доцільно виділити три основних групи методів встановлення зворотного зв'язку: індивідуальні (анкетування, індивідуальні спостереження, співбесіди); колективні (дельфійський метод, тематична співбесіда, збір інформації в ході колективних зустрічей і зборів та ін.); збір інформації із вторинних джерел. Для регулярного одержання об'єктивної картини діяльності агроконсалтингових формувань, слід організувати Раду товаровиробників (або "Громадську Раду"). Її членами мають бути представники основних груп клієнтів консалтингових формувань, яким буде надана можливість постійно дізнаватися про консалтингові заходи. Для об'єктивної якісної оцінки діяльності агроконсалтингових формувань обробка одержаної одним із вищеназваних способів інформації має проводитись економіко-математичними і статистичними методами. Наприклад, досвід роботи Київської консультативної служби агропромислового комплексу показує, що на підставі різних опитувань можна оцінити такі важливі якісні показники діяльності інформаційно-

консультативної служби, як: рівень та причини задоволеності або незадоволеності підприємств агропромислового комплексу послугами; якісна дія консультацій на підвищення прибутковості господарств і підприємств агропромислового комплексу; заходи, які необхідно здійснити для підвищення ефективності інформаційно-консультативних послуг, що вже надаються, а також побажання клієнтів та не клієнтів щодо розширення спектра послуг.

Таким чином, з метою якісного оцінювання надання консалтингових послуг, слід постійно проводити активну роботу з опитування своїх клієнтів як реальних, так і потенційних. Їхня думка є найбільш об'єктивним і повним критерієм, що відображає ефективність надання консалтингових послуг.

Знаючи, чого потребує сільськогосподарський товаровиробник й у чому він вбачає допомогу консультанта, набагато легше скоригувати перелік послуг, що надаються, визначити основні пріоритети в розвитку агроконсалтингової діяльності, заінтересувати товаровиробників у взаємовигідній співпраці, підвищивши при цьому ефективність консультативного процесу.

Досліджено основні напрями оцінки ефективності консалтингових послуг, застосування яких дає можливість виявити перспективи розвитку всієї агроконсалтингової системи.

Исследованы основные направления оценки эффективности консалтинговых услуг, применение которых дает возможность определить перспективы развития всей агроконсалтинговой системы.

An article studies basic lines of estimation of consulting services, that can provide opportunity to define perspectives for the development of the whole agro consulting system.

* * *

**Б.К. СУПІХАНОВ, доктор економічних наук,
член-кореспондент НААН**

Аграрний ринок Марокко

В умовах нарощування потужності глобального ринку продукції сільськогосподарської сировини та переробної промисловості велике значення для України має оцінка розвитку аграрного ринку окремих країн як потенційних імпортерів нашої продукції.

У вітчизняній літературі цьому питанню присвячено низку публікацій. Зокрема, увагу привертає серія статей В.І. Власова і Г.В. Ткач, що стосується розвитку зернового сектора окремих країн і торговельних відносин України з ними¹. Разом із тим недостатньо, на наш погляд, приділена увага країнам Північної Африки, зокрема Марокко. Тому дане дослідження, де використані статистичні дані ФАО² й Державної служби статистики України, присвячено оцінці розвитку аграрного сектора Марокко та експортно-імпортного ринку продукції, оскільки ця країна, з одного боку, залишається переважно аграрною, а з іншого – спостерігається тенденція до урбанізації, внаслідок чого при зростанні загальної чисельності населення за 2000–2010 роки на 3,1 млн осіб, або на 11,9%, чисельність міського – зросла на 3,3 млн осіб, або на 21,2%.

У сільськогосподарському виробництві країни зайнято понад 3 млн осіб працездатного віку, які виробляють аграрну продукцію на площі понад 30 млн га сільськогосподарських угідь, з яких більше 8 млн га – рілля.

Зазначимо також, що урбанізація країни зумовила вплив сільського населення до міст, внаслідок чого чисельність його працездатної частини за 10 років зменшилася на 370 тис. осіб, або на 11%.

Цікавою тенденцією є скорочення площі ріллі в цілому на 712 тис. га (2000–2009 рр.), або на 8,1%. Наочно це характеризують дані щодо змін площ окремих культур (табл. 1).

Отже, в цілому за 10 років площі зернових зменшилися на понад 380 тис. га, в основному за рахунок площ ячменю, питома вага якого в цьому скороченні становила 86,2%. Крім того, за даними ФАО країна припинила вирощування в промислових масштабах вівса (ФАО реєструє врожаї обсягом не менше 1 тис. т). Разом із тим достатньо помітно для цих культур збільшилися площі рису (+10,1 тис. га, або на 51,8%) і соняшнику (+22,1 тис. га, або на 55,4%).

Слід зазначити, що не зважаючи на зменшення площ зернових, валовий збір зріс на 5,8 млн т, або у 3,9 раза. Зумовлено це значним підвищенням урожайності, яка в середньому по зернових зросла на 12,11 ц/га, а найбільше – по рису (+23,27 ц/га) і пшениці (+12,34 ц/га). Знизилася тільки врожайність сорго (-0,58 ц/га) та сої (-1,09 ц/га), тобто культур, питома вага яких у загальному виробництві майже не впливає на його обсяги.

Основний приріст до обсягів виробництва зернових дали пшениця (+3495,4 тис. т, або 60%) і ячмінь (+2099,7 тис. т, або 36%).

Поряд із розвитком рослинництва, позитивні зрушення в якому багато в чому пояснюються розширенням площ поливних земель – 1386 тис. га у 2009 році проти 1291 тис. га у 2005-му, країна для задоволення зростаючих потреб у продовольстві значну увагу приділяє розвитку тваринництва як у кількісному, так і в якісному розумінні (табл. 2).

¹ Власов В. Італія абсолютно імпортозалежна щодо основних зернових та білково-олійних культур / В. Власов, Г. Ткач // Зерно і хліб. – 2011. – № 1. – С. 6–8; Власов В. Південно-Африканська Республіка лідирує в розвитку серед країн Африки, хоча й імпортує щороку понад 2 млн. тонн зерна / В. Власов, Г. Ткач // Зерно і хліб. – 2011. – № 3. – С. 20–21; Власов В. Аграрна імпортозалежність Норвегії / В. Власов, Г. Ткач // Хімія, агрономія, сервіс. – Серп. 2011. – С. 68–71; Власов В. Саудівська Аравія скорочує виробництво рослинницької продукції / В. Власов, Г. Ткач. // Хімія, агрономія, сервіс. – Жовт. 2011. – С. 66–69; Власов В. Між Україною і Румунією експорт-імпорт зернових і білково-олійних культур україн мізерний / В. Власов, Г. Ткач // Зерно і хліб. – 2012. – № 1. – С. 24–25.

² fao.org.resource; fao.org.production; fao.org.trade.

1. Зміна площ, урожайності та обсягів виробництва окремих культур

Культура	2000 р.			2005 р.			2010 р.			2010 р. ± 2000 р.		
	Площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т	Площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т	Площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т	Площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т
Пшениця	2901,6	4,76	1380,7	2965,8	10,26	3043,1	2852,4	17,10	4876,1	-49,2	+12,34	+3495,4
Ячмінь	2250,9	2,07	466,8	2179,8	5,06	1102,1	1919,5	13,37	2566,5	-331,4	+11,30	+2099,7
Кукурудза	237,5	4,00	95,0	246,2	2,04	50,1	230,1	12,13	279,2	-7,4	+8,13	+184,2
Просо	6,1	13,09	8,0	6,1	18,19	11,1	-	-	-	-	-	-
Овес	19,5	2,98	5,8	26,3	6,13	16,1	29,6	12,46	36,9	+10,1	+9,48	+31,1
Рис	5,6	45,00	25,2	6,3	68,00	42,8	7,4	68,27	50,5	+1,8	+23,27	+25,3
Жито	2,2	7,5	1,6	3,0	7,69	2,3	3,5	8,57	2,7	+1,3	+1,07	+1,1
Сорго	16,1	7,21	11,6	20,4	5,45	11,1	8,7	6,63	5,8	-7,4	-0,58	-5,8
Зернові разом	5444,1	3,67	1995,9	5460,9	7,84	4283,3	5059,7	15,48	7834,4	-384,4	+12,11	+5838,5
Ріпак	1,0	1,00	1,0	1,0	10,00	1,0	1,0	10,01	1,0	0	+0,01	0
Соя	1,0	12,00	1,2	1,0	10,00	1,0	1,1	10,91	1,2	+0,1	-1,09	0
Соняшник	39,9	4,76	19,0	52,0	3,50	18,2	62,0	9,57	59,3	+22,1	+4,81	+40,3

Насамперед зазначимо, що зросли майже всі кількісні та якісні показники: поголів'я, продуктивність тварин і птиці та, відповідно, обсяги виробництва. Виняток – зменшення середньої маси туш кіз та овець.

Водночас спостерігаємо, що рівень продуктивності тварин і птиці (надій і маса туші) в Марокко по деяких видах набагато нижчий за середньосвітовий – по надою на 993 кг і по масі туші ВРХ – на 15,5 кг. Але,

якщо за 10 років поточного століття середньосвітові показники зросли відповідно на 48 та 5,6 кг, то в Марокко – на 374 і 20,1 кг.

Проте, нарощування власного виробництва продукції рослинництва та тваринництва не задовольняє потреби країни й тому вона вимушена імпортувати значні обсяги як аграрної сировини, так і продукції переробної промисловості (табл. 3 і 4).

2. Зміни в тваринницькій галузі

Група тварин	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2010 р. ± 2000 р.
	Кількість, тис. гол.			
Велика рогата худоба	2674,6	2721,7	2895,8	+221,2
у т. ч. корови	1308,0	1400,0	1485,0	+177,0
Вівці	17299,7	16872,0	18023,2	+723,5
Кози	4930,7	5331,6	5685,7	+755,0
Свині	8,0	8,0	8,5	+0,5
Птиця, млн гол.	138,1	140,3	179,0	+40,9
у т. ч. бройлери, млн гол.	135,0	137,0	170,0	+35,0
	Продуктивність: удій, маса туші, кг			
Велика рогата худоба	175,0	186,9	195,1	+20,1
Середньорічний надій	905	1000	1279	+373,9
Вівці	17,4	16,2	14,3	-3,1
Кози	14,2	11,2	11,2	-3,0
Свині	50,0	51,2	61,7	+11,7
Бройлери	0,806	1,156	1,181	+0,375
	Виробництво м'яса та молока, тис. т			
Велика рогата худоба	140,0	157,0	192,0	+52,0
Молоко коров'яче	1184,5	1400,0	1900,0	+715,5
Вівці	125,0	115,0	139,0	+14,0
Кози	22,0	22,0	23,0	+1,0
Свині	0,6	0,61	0,74	+0,14
Птиця	283,6	388,0	617,7	+334,1
у т. ч. бройлери	250,0	370,0	560,0	+310,0

3. Імпорт аграрної сировини та продукції переробної промисловості, т

Продукція	2000 р.	2005 р.	2009 р.	2009 р. до 2000 р.	
				±	%
Пшениця	3441160	2631730	2390340	-1050820	69,5
Ячмінь	866535	767017	271910	-594625	31,4
Кукурудза	902285	1620310	1703700	+801415	188,8
Рис	863	1632	1445	+582	167,4
Сорго	80	274	31590	+31510	у 395 разів
Овес	1287	718	155	-1132	12,0
Просо	40	933	989	+949	у 24,7 раза
Зернові разом	5215042	5028620	4415087	-79955	84,7
Соя	195402	549823	308244	+112842	157,7
Соняшник	93779	32354	71782	-21997	76,5
Ріпак	31047	17126	5360	-25687	17,3
Хліб	77	235	349	+272	453,2
Сніданки	817	2120	3709	+2892	454,0
Кукурузяне борошно	1482	2419	4683	+3399	316,0
Борошно пшеничне	1284	3176	2590	+1306	201,7
Дитяче харчування	318	776	3633	+3315	1142,5
Макарони	5066	7871	7558	+2492	149,2
Печиво	2338	8336	9279	+6941	396,9
Цукор	559609	615252	976008	+416399	174,4
Олія соняшникова	20795	19852	20421	-374	98,2

Отже, обсяги імпорту зернових хоча й зменшилися у поточному столітті завдяки зростанню внутрішнього виробництва, але в цілому перевищують 4 млн тонн, з яких понад половину становить пшениця – майже 2,4 млн т у 2009 році. Зростаючі потреби тваринництва країна змушена задовольняти імпортом кукурудзи, обсяги якої зросли за 2000–2009 роки на 800 тис. тонн і досягли у 2009 році 1,7 млн т, і сої – зростання відповідно на 119 тис. т при максимальному обсязі майже 550 тис. т у 2005 році.

Зазначимо, що у 2009 році Марокко імпортувала пшениці 37,5% від обсягів власного виробництва, кукурудзи – у 8,3 раза більше, сої – практично 100% і зернових у цілому 42,3%. Тобто країна є імпортозалежною по зернових.

Слід зазначити, що країна імпортує помітні обсяги продукції переробної промисловості, у складі якої є продукція переробки пшениці. У два рази зріс імпорт пшеничного борошна, в 11 разів – дитячого харчування, майже у 4 рази печива, у 4,5 раза – зернових сніданків і хліба.

Значні обсяги імпорту також продукції тваринництва і переробної промисловості (табл. 4). Так, у 2009 році обсяги імпорту яловичини сягнули 10,6 тис. т, або більше порівняно з 2000 роком у 17,7 раза, сиру – відповідно 10,3 тис. т, або в 3,6 раза, сухого молока – 11,6 тис. т, або в 2 рази. При цьому зменшився імпорт масла вешкового, хоча обсяги помітні – 26,6 тис. т у 2009 році, та м'яса птиці – більше ніж удвічі.

4. Динаміка імпорту продукції тваринництва, т

Продукція	2000 р.	2005 р.	2009 р.	2009 р. до 2000 р.	
				±	%
Яловичина	597	1019	10597	+10000	у 17,7 раза
М'ясо птиці	1286	1802	557	-729	43,3
у т. ч. бройлерів	395	220	160	-235	40,5
Консерви з бройлерів	205	373	718	+513	350,2
Свинина	17	5	30	+13	176,5
Баранина	109	46	39	-70	35,8
Приготована яловичина	94	70	120	+26	127,7
Приготована свинина	58	65	58	0	100,0
Ковбаси	95	70	39	-56	41,1
Бекон і шинка	3	11	21	+18	700,0
Вершкове масло	27357	35929	26612	-745	97,3
Сухе молоко	5617	13924	11624	+6007	206,9

Сир з коров'ячого молока	2867	6332	10333	+7466	360,4
Молоко коров'яче незбиране	26	183	184	+158	707,7
Вершки свіжі	279	428	989	+710	354,5

Водночас Марокко також експортує свою продукцію, але обсяги її незначні: зернові в цілому не перевищують 100 тис. т,

хоча помітно зросли обсяги експорту дитячого харчування (в 13,8 раза), печива (в 7,8 раза) і макарон (у 7,9 раза) (табл. 5).

5. Експорт рослинницької сировини та продуктів її переробки, тонн

Продукція	2000 р.	2005 р.	2009 р.	2009 р. до 2000 р.	
				±	%
Пшениця	4	62	220	+216	у 55 разів
Кукурудза		8	873		
Рис			3377		
Борошно пшеничне	70900	67230	67885	-3670	95,7
Зернові разом	98486	93452	99595	+1109	101,1
Хліб	12	18	36	+24	300,0
Сніданки	1	2	12	+11	у 12 разів
Дитяче харчування	28	67	387	+359	1382,1
Макарони	23	41	183	+160	795,7
Печиво	173	851	1348	+1175	779,2
Соняшник	22		154	+132	700,0

Основу експорту продукції тваринництва становлять сири, обсяги яких з 2000 року зросли до 17,7 тис. т, або в 1,9 раза (табл. 6). При цьому, якщо експорт зернових зосереджено по країнах Африканського континенту (Сенегал, Лівія, Мавританія тощо), то імпорт має набагато ширшу географію і

пов'язаний в основному з країнами ЄС та Північної Америки. Так, у 2000 році з 3,4 млн т імпорту пшениці 2 млн, або 58,4%, було імпортовано з країн ЄС при левовій частці Франції – 1,7 млн т, або майже 87% імпорту з країн ЄС.

6. Експорт тваринницької продукції, т

Продукція	2000 р.	2005 р.	2009 р.	2009 р. до 2000 р.	
				±	%
Яловичина свіжа	115	2	25	-90	21,1
Яловичина без кісток	14		25	+11	178,6
М'ясо птиці свіже	29		832	+803	28,7 раза
Баранина свіжа	19	5	2	-17	10,5
Бройлери	27		32	+5	118,5
Консерви з бройлерів			396		
Ковбаси		24	113		
Сухе молоко	3	45	10	+7	33,3
Вершкове масло	21	20	22	+1	104,7
Сир	9434	22859	17698	+8264	187,6

У 2009 році з 2,4 млн т загального обсягу імпорту пшениці з Франції було завезено 1 млн, або 42,3%, а з країн ЄС у цілому – 1,3 млн т, або 46%. При цьому, хоча імпорт пшениці, наприклад з Канади, у ваговому вимірі зменшився з 779,5 до 673 тис. т, але внаслідок більшого зниження загальних обсягів імпорту питома вага канадської пшениці навіть зросла з 22,6 до 28,1 %. Крім того, якщо у 2000 році Марокко імпортувала з двох пострадянських республік – Росії та Казахстану – близько 10 тис. т пшениці, то у 2009 році ці обсяги (при заміні Казахстану

на Туркменістан) збільшилися до 136,5 тис. т, або в 13,6 раза. Головним постачальником на ринок Марокко кукурудзи є дві країни – Аргентина і США, які у 2000 році експортували до неї понад 873 тис. т, у 2005-му – майже 1,6 млн т і в 2009 році – понад 1 млн т, або – відповідно 96,7; 96,9 і 63,2% загальних обсягів імпорту кукурудзи в Марокко. Зазначимо, що у 2009 році на марокканський ринок вийшли Бразилія і Туркменістан з відповідними обсягами експорту 427,8 і 108,8 тис. т зерна кукурудзи.

Левову частку ячменю Марокко імпортувала з країн ЄС: 2000 рік – 759,7 тис. т, або 87,7% загального імпорту; 2005-й – 667,3 і 87%. Але у 2009 році країна зменшила імпорт ячменю до 271,9 тис. т проти 866,5 і 767 тис. т відповідно у 2000 і 2005 роках. При цьому лідером став Туркменістан, який експортував до Марокко 165,9 тис. т ячменю проти 74 тис. т із Франції.

Щодо торговельних зв'язків України з Марокко, то вони незначні. Максимальні обсяги зернових, які Україна продала цій країні, становили 539,2 т у 2002 році з падінням обсягів до 23,9 т у 2010 році. При цьому всі обсяги становив ячмінь.

Невеликі також обсяги експорту до Марокко продукції тваринництва, з яких помітніші були обсяги молока і молокопродуктів – 437,5 т у 2007 році при зниженні до 12 т у 2010 році.

Водночас експорт соняшникової олії зріс із 7 тис. т у 2000 році до 12 тис. т у 2010-му, або в 1,7 раза.

У цілому ранжування семи основних видів аграрної сировини і продукції переробної промисловості за їх обсягами у 2009 році дало такі показники: пшениця – 2,39 млн т, кукурудза – 1,7 млн т, цукор – 973 тис. т, соєва олія – 394 тис. т, пульпа цукрових буряків – 371,8 тис. т, соя – 308,2 тис. т, ячмінь – 271,9 тис. т.

Таким чином, Марокко, маючи потужний внутрішній ринок продукції АПК, є привабливою країною для українських експортерів, насамперед пшениці, кукурудзи та ячменю, а також цукру і пульпи цукрових буряків, які вона імпортувала у 2009 році за ціною – відповідно 434 і 170 дол./т.

 Розглянуто питання нарощування обсягів виробництва аграрної продукції Марокко та її експорт-імпорт.

 Рассмотрены вопросы наращивания производства аграрной продукции Марокко и ее экспорт-импорт.

 The problems of augmentation of the level of agrarian production of Morocco and the issues of enhancement if its export-import capacity are considered.

* * *

**В.К. ЗБАРСЬКИЙ, доктор економічних наук, професор
Національний університет біоресурсів і природокористування України**

Внесок М.Д. Кондратьєва у кооперування селянських господарств

Микола Дмитрович Кондратьєв – один із найбільш яскравих представників російської економічної науки 10–20-х років XX століття. Роботи вченого одержали міжнародне визнання, що стверджується його членством у ряді зарубіжних наукових товариств і асоціацій. Наполягаючи на розвитку аграрного сектору економіки по фермерському шляху, Микола Дмитрович поклав цю позицію в основу розробленого під його керівництвом п'ятирічного плану розвитку сільського господарства і країни. Більшість із незаслужено забутих ідей М.Д. Кондратьєва стосовно економічних процесів в аграрному секторі: планування, кооперування господарств, економічної динаміки в цілому, не втратили своєї значущості й до нинішнього часу. Простежимо еволюцію його поглядів на розвиток аграрної сфери у господарській системі перехідного періоду, якій М.Д. Кондратьєв надавав вирішальне значення, вважаючи, що народногосподарський розвиток в цілому визначається можливостями сільського господарства.

При моделі суспільства, до якого, за М.Д. Кондратьєвим, повинна йти країна, мова йшла не про вдосконалений традиційний капіталізм, а про селянський устрій, кооперування селянства.

М.Д. Кондратьєв виділяє в дійсності, яка його оточує, три види господарств: дрібне трудове, велике капіталістичне (з використанням найманої праці) та велике кооперативне. Дійшовши висновку про найбільшу економічну доцільність дрібного господарства, вчений все ж таки відзначає, що велике виробництво порівняно з дрібним має ряд позитивних рис: воно продуктивніше хоч би тому, що засноване на поділі праці; характе-

ризується меншими питомими витратами знарядь праці, тяглової сили; створює можливість використання нової техніки і технології¹.

Трудові ж господарства, взяті самі по собі, не націлені, передусім у силу свого переважно натурального характеру, на економічну перспективу, розвиток “в ім'я інтересів держави” народного господарства в цілому, у забезпеченні інтересів якої М.Д. Кондратьєв бачив одну із головних цілей господарської діяльності².

Подолання економічної обмеженості селянського господарства вчений пов'язував із кооперацією, яка, на його думку, може поєднати переваги дрібного (насамперед, відсутність акценту на доданій вартості як головної мети виробництва) і великого господарства. У перспективі трудове господарство розглядалось як “перехідна сходи́на” до кооперативного, великого.

Земельні порядки у суспільстві, яке приходить на зміну капіталістичному, за М.Д. Кондратьєвим, повинні будуватися на органічному поєднанні державної, кооперативної та індивідуально-селянської форм землеволодіння. Проте “основою народного сільськогосподарського життя залишається земельно-трудове господарство”. Глибинною ідеєю економічної концепції вченого було визнання органічності розвитку і різноманіття господарських форм, заперечення можливості їх штучного запровадження або руйнування.

¹ Кондратьєв Н.Д. Аграрный вопрос: о земле и земельных порядках / Н.Д. Кондратьев. – М.: «Универ. библиотека», серия С, №4.- 1917.

² Кондратьєв Н.Д. Хлебная монополия и новые твердые цены / Н.Д. Кондратьев // Дело народа. – 1917. – 1 апр.

Розвитком ринкових відносин закладалися економічні основи взаємозумовленого функціонування міста й села, встановлювався “тісний зв’язок і рівновага” між земле-робством та промисловістю. Під знаком пошуку економічних закономірностей забезпечення цієї рівноваги було проведено багато подальших досліджень М.Д. Кондратьєва в галузі вітчизняної та світової економіки, аж до написаної на початок 30-х років ХХ століття (в умовах в’язниці) роботи про основні проблеми статистики і динаміки господарства, рукопис якої чудом зберігся й був надрукований у 1991 році¹.

Методологія підходу до економічних перетворень ґрунтувалася на визнанні раціональними лише тих заходів економічної політики, “які, з одного боку, могли б дійсно бути здійсненими, а з іншого, – приводили б до підвищення продуктивності або, в крайній мірі, не приводили б до зниження її”. Водночас ці заходи повинні були “задовольняти вимоги справедливості”, причому “завдання справедливості” не повинно було приходити у зіткнення із “завданням продуктивності”².

М.Д. Кондратьєв різко виступав проти неекономічних методів розв’язання господарських проблем, проти “забороняючих декретів”: такий шлях здається найбільш легким (“на жаль, – зазначав він, – у рядах нашої демократії ця думка іноді чується, але це глибока помилка”), але насправді, до тих пір, поки не підірвані основи яких-небудь небажаних тенденцій народного господарства, будь-які такі декрети будуть навіть гальмом розвитку. “Будь-який декрет повинен спиратися на певну тенденцію в галузі економічного розвитку”, – цей тезис був для М.Д. Кондратьєва основоположним. Але для успішного проведення намічених заходів необхідні були й певні політичні передумови, а саме – сильна і міцна влада. Це вчений добре розумів. Лише реальна влада здатна забезпечити господарське регулювання, нормування земельних площ, чітке функціонування фіскальної системи як важеля економічного регулювання і т.п. “Конституція” ж

державної влади, яка склалася до осені 1917 року, не давала жодних підстав для висновку про те, що взагалі можливе будь-яке державне вирішення аграрного питання³.

Вже до кінця літа 1917 року М.Д. Кондратьєву стало зрозуміло, що всі партійні протиріччя перейшли “із сфери чистої політики у сферу чистої економіки”⁴.

Проте надії на “організацію народного господарства як цілого” (що було одним із головних моментів теоретичної і практичної позицій М.Д. Кондратьєва), а саме надії на оздоровлення фінансів, стабілізацію ринку, який відігравав би роль централізованого начала економіки і зруйнованого війною й економічною політикою уряду, не рахуючись із його законами, припинення стрімкого росту інфляції та цін, виявилися марними, нереальними.

Наприкінці 20-х років з’являються статті М.Д. Кондратьєва з проблем розвитку господарства села в умовах диктатури пролетаріату. Так, у 1922 році публікується написана в 1919 році фундаментальна монографія “Ринок хлібів і його регулювання під час війни і революції”, значною мірою зобов’язана своєю появою дореволюційній діяльності автора у продовольчих організаціях, а також його роботі як міністра продовольства у Тимчасовому уряді.

У “Ринку хлібів” розкривається важлива риса, яка характеризує внутрішній російський ринок, особливості функціонування, а саме – його “високу інертність”, зв’язану з безліччю дрібних власників, які тільки сумарно, в цілому забезпечували надходження на ринок необхідної для країни товарної продукції. Будь-яке зниження стимулів до збуту призводило до підвищення масового споживання хлібів селянством (можливість чого була зумовлена низьким рівнем його споживання), а тому й до зниження товарності вироблюваної ним продукції. Колосальна розосередженість виробництва продукції серед маси селянських господарств при послабленні стимулів працювати на ринок могла викликати не тільки зниження їх товарності, але і кризу. В даному випадку осо-

¹ Основные проблемы экономической статистики и динамики. Предварительный эскиз. – М.: Наука, 1991.

² Там само.

³ О крупнокрестьянских хозяйствах. Доклады Н.Д. Кондратьева и Н.П. Макарова и прения по ним. – Пг., 1917.

⁴ Всероссийский Совет крестьянских депутатов. Речь тов. Кондратьева // Дело народа. – 1917. – 15 авг.

бливої актуальності набувало питання про основи державного регулювання, успіх яких зв'язувався з можливістю передбачення (прогнозу) ринкових процесів, урахування тенденцій ринкової економіки.

У цей же час М.Д. Кондратьєв дослідив проблему співвідношення загальноринкових і кооперативних цін, пропонував вирішити протиріччя у внутрішньокооперативному обміні встановленням договірних цін.

Таким чином, й у роки “воєнного комунізму”, і в період згортання товарно-грошових відносин у теорії та на практиці М.Д. Кондратьєв залишався на позиціях передбачення, поєднання державного регулювання і ринкових елементів як в економічному житті країни в цілому, так і в кооперації зокрема. При цьому схема взаємозумовленого розвитку сільського господарства та промисловості за типом “сировина – товари споживчого й виробничого призначення” ускладнювалася, одержувала вигляд “напівфабрикат – промислові товари”¹, доповнювалася постановкою питання про договірні ціни на внутрішньокооперативному рівні.

Однією з центральних проблем розвитку сільського господарства М.Д. Кондратьєв вважав проблему земельного оптимуму – визначення таких розмірів господарства з погляду його землезабезпечення, які найповніше відповідали задачі раціоналізації й росту його економічної ефективності.

Роки, які пройшли з моменту перемоги Жовтневої революції, переконували вченого в тому, що ідея зрівняльності землекористування не відповідає умовам побудови нового суспільства, оскільки дрібні селянські господарства не забезпечують того рівня виробництва і його ефективності, який необхідний для відновлення й розвитку країни². Виходячи з цього, М.Д. Кондратьєв цілком однозначно висловлювався за об'єднання сил селянства. “Колективізація землекористування є одним із методів укрупнення розпорошених господарств сільських пауперів^{*}, а кооперація у використанні знарядь і засобів виробництва при обробітку землі – засо-

бом, який пом'якшує вплив розпиленості селянських господарств” і саме ця колективна “форма землекористування повинна мати всебічну підтримку та сприяння з боку держави...”³.

Проблему кооперування сільськогосподарської праці слід, на думку М.Д. Кондратьєва, розв'язувати цілком економічним шляхом (при цьому засобами стимулювання могли стати черговість проведення землевпорядних робіт, їхня розцінка, умови кредитування і т.п.; розвиток системи кооперування передбачав, судячи по роботах ученого цього періоду, широке залучення до організації хліботорговельного кредиту “сільськогосподарської”, тобто постачальницько-збутової і кредитної кооперації, за умови розширення її мережі та зміцнення засобів)⁴.

Головним же принципом у кооперативному будівництві залишалася добровільність: “...Визнання тих чи інших форм землекористування, а рівно й землеустрою, зовсім не означає, що вони будуть насаджуватися примусово, як насаджувалися при Столипіні хутори”⁵.

Кооперативні установи (поряд з державними ощадними касадами) повинні були відкрити широкі можливості не тільки для мобілізації засобів, нагромаджених у селянському господарстві (в тому числі з метою фінансування індустріалізації)⁶, але і для кредитування сільськогосподарського виробництва. В цьому зв'язку одним із головних факторів, що сповільнює грошове нагромадження у селянському господарстві й приводить до росту натуральних нагромаджень понад оптимальну норму, М.Д. Кондратьєв вважав ту обставину, що “мережа закладів дрібного, зокрема, кооперативного, кредиту недостатньо близько підійшла до селянсь-

¹ Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции. – М., 1922.

² Там само.

^{*} Пауперизация – масове зубожіння трудящих в експлуататорському суспільстві. Паупер – жебрак, бідняк.

³ Кондратьев Н.Д. Основные вопросы промышленной деятельности сельскохозяйственной кооперации / Н.Д. Кондратьев, Н.П. Огановский // Вестн. сельскохоз. кооперации. – 1919. – №3-4.

⁴ Кондратьев Н.Д. Основы перспективного плана развития сельского и лесного хозяйства / Н.Д. Кондратьев, Н.П. Огановский. – М., 1924 (РСФСР, Наркомзем. Тр. Земплана, вып. V);

⁵ Кондратьев Н.Д. Основы перспективного плана развития сельского и лесного хозяйства: доклад на пленарном заседании президиума Госплана СССР 4 июля 1925 г. / Н.Д. Кондратьев // Пути сельского хозяйства. – 1925. – №4.

⁶ Кондратьев Н.Д. К вопросу о «Проекте основных начал землепользования и землеустройства КЗП» / Н.Д. Кондратьев // На аграрном фронте. – 1926. – №9.

ких мас і не завоювала ще серед них достатньої довіри”¹.

М.Д. Кондратьєв повністю відходить від ідеї зрівняльного землекористування і абстрактної ідеї “нічийної” землі. Він виступає за тісний зв’язок землероба з основним засобом виробництва – землею, за можливість вільно розпоряджатися нею, за оренду землі та земельний обіг, які повинні забезпечити раціональний розвиток господарства. Пропонує звести до мінімуму обмеження вільного розвитку трудового господарства селян, орієнтуючись на інтенсивні, товарні господарства, які наближаються за своїм типом до фермерських, оскільки саме ці господарства мають значні виробничі можливості, орієнтовані на виробництво частини продукту в товарній формі.

М.Д. Кондратьєв висловлювався за подолання крайностей в індустріалізації, наполягав на “дійсній зміні” кооперативної та кредитної політики “у розумінні визнання безумовної свободи кооперативних об’єднань у галузі сільського господарства”, на відмові “від тиску на кооперацію зовні” й від “філантропії у відношенні німецьких господарств і безгосподарських форм кооперації”², закликав зберегти існуючу у першій половині 20-х років практику прямих зв’язків державних підприємств, кооперативів та змішаних організацій за кордоном, забезпечити (у межах річних планів) свободу експортних й імпорتنих операцій кооперативної мережі на основі валютної самокупності та самофінансування з урахуванням створення “фонду валютного нагромадження”³. Водночас, стосовно державного і кооперативних торгових апаратів, учений висловився проти штучного створення для них монопольного стану на внутрішньому ринку в цілому, проти “адміністративних методів регулювання ринку, що призводить його до дезорганізації”, вказуючи при цьому на негативну роль державного регулювання сфери виробництва й обігу, покликаною обмежити

можливості розширити відтворення несоціальних способів ведення господарства⁴.

В основі зазначених положень вчення М.Д. Кондратьєва лежить його головна концепція – “здоровий ріст сільського господарства передбачає... могутній розвиток індустрії”, але тільки такий розвиток, який не призведе об’єктивно до порушення економічної рівноваги, до розбалансування ринку і валюти, до відчуження міста від села, критерієм для вирішення всіх питань, які стоять перед економікою СРСР є саме стійкість розвитку всього народного господарства. Проте виробниче кооперування у масштабах всього сільського господарювання країни М.Д. Кондратьєв назвав “проблемою тривалого розв’язання”⁵. В записці “До питання про особливості умов розвитку сільського господарства СРСР та їх значення” (8 жовтня 1927 р.) Учений, незважаючи на критичний шквал опонентів, висловив свою позицію щодо виробничих форм сільського господарства. Він пише, що “і у віддаленій перспективі питання про розвиток сільського господарства буде, як і раніше (з погляду питомої ваги), передусім питанням розвитку індивідуальних селянських господарств, хоч би й об’єднаних у кооперативи на основі збуту та переробки продуктів сільського господарства для постачання індустрії необхідною сировиною і для росту нашого експорту, а отже, й імпорту, висловлене попереднє положення змушує ще раз підкреслити всі значення умов, які забезпечують достатню заінтересованість сільськогосподарських малих виробників у розвитку продуктивних сил сільського господарства і в підвищенні його товарності”.

Кооперування переважної маси селянства М.Д. Кондратьєв розглядав (поряд із системою заходів щодо технічної реконструкції галузі) як базу раціоналізації виробництва; тільки на цій основі можливі корінні якісні зміни в аграрній сфері, які дадуть можливість значно збільшити виробництво і експорт сільськогосподарської продукції. Кооперація повинна, на думку вченого, лежати в

¹ Кондратьев Н.Д. Относительные падения хлебных цен / Н.Д. Кондратьев // Вестник сельского хозяйства. – 1923. – №2.

² Основные начала землепользования и землеустройства. Сб. статей, докладов и материалов. – М.: Изд-во Коммунист, 1927.

³ Там само.

⁴ Там само.

⁵ Процесс контрреволюционной организации меньшевиков (1 марта – 9 марта 1931г.): Стенограмма судебного процесса, обвинительное заключение и приговор. – М.: Советское законодательство, 1931.

основі індустріалізації сільського господарства, тобто, організації первинної промислової обробки й переробки вироблених продуктів, оскільки саме кооперація дає “кращий спосіб мобілізації й направлення селянських засобів по усупільненому руслі”¹.

Нагромадження в аграрному секторі, яке здійснюється певною мірою по каналах кооперації, при активній підтримці та участі самого селянства, на думку М.Д. Кондратьєва, зможе дати необхідні для індустріалізації фінансові засоби. Промисловість, у свою чергу, повинна забезпечити можливості для інтенсифікації аграрної праці за рахунок розширення постачання аграрних товарів виробників “удосконаленими матеріальними засобами виробництва”².

Історична практика свідчить, що концепція перебудови села, яку розвивав у своїх працях М.Д. Кондратьєв, витримала перевірку часом. Досвід США і Канади, а також

країн Європейського Союзу, які зорієнтували свій розвиток на створення в сільському господарстві інтенсивних товарних фермерських господарств, кооперативних їхніх утворень, а промисловість, підкріплену розвиненою інфраструктурою, – на їхнє всебічне обслуговування, є тому підтвердженням. Ідеї вченого не втратили свого значення і донині. Більшість поставлених ним питань доводиться вирішувати тепер, у ході корінної перебудови господарського механізму. Ось чому, на нашу думку, важливо простежити еволюцію його поглядів на розвиток сільськогосподарської економіки, кооперації, на господарську систему перехідного періоду. Аграрна проблематика, кооперування селянських господарств проходять через всю творчість ученого. Дійсно, без розквіту сільського господарства і, зокрема, землеробства неможливий економічний прогрес країни.

 Проаналізовано внесок М.Д. Кондратьєва в концепцію розбудови села на основі кооперування селянських господарств, обґрунтовано проблему єдності та рівноправності всіх форм господарювання.

 Проанализирован вклад Н.Д.Кондратьева в концепцию развития села на основе кооперирования крестьянских хозяйств, обоснована проблема единства и равноправия всех форм хозяйствования.

 Kondratiev's contribution to creation of the conception of the village development on the basis of farm cooperation is analysed, the problems of rights' integrity and equality of all patterns of ownership are substantiated

* * *

¹ О переоценке значения кулачества // Большевик. – 1917. – № 13; Кондратьев Н.Д. К вопросу о «Проекте основных начал землепользования и землеустройства КЗП» / Н.Д. Кондратьев // На аграрном фронте. – 1926. – №9.

² Кондратьев Н.Д. Современное состояние народнохозяйственной конъюнктуры в свете взаимоотношений индустрии и сельского хозяйства / Н.Д. Кондратьев. – Социалистическое хозяйство, 1925. – Кн. VI.

*Д.М. ПАРМАКЛИ, доктор экономических наук, профессор
Кагульский государственный университет им. Б.П. Хашидеу
(Республика Молдова)*

Маржинальный доход: особенности расчета и применения в сельском хозяйстве

Разделение затрат на условно-постоянные и переменные в системе «директ-костинг» позволяет определить маржинальный доход – важный в аналитических расчетах показатель. Термин маржинальный доход (от англ. marginal revenue) используется в двух значениях:

предельный доход – дополнительный, получаемый от продажи дополнительной единицы продукции;

доход, полученный от реализации товара (услуги) после возмещения переменных затрат.

Различают два вида маржинального дохода (вклада): абсолютный и относительный. Абсолютный вклад – это сумма маржинального дохода, выраженная в денежной форме. Он подразделяется на валовой и удельный.

Валовой маржинальный доход (МД) – это сумма маржинального дохода на весь объем реализованной продукции и представляет собой разность между выручкой от реализации (N) и переменными затратами (VC), или сумму условно-постоянных затрат (FC) и прибыли от реализации (П)¹:

$$\text{МД} = N - VC, \text{ лей}, \quad (1)$$

$$\text{или } \text{МД} = FC + П, \text{ лей}. \quad (2)$$

Маржинальный доход называют «вкладом», поскольку его величина включает в себя вклад в покрытие постоянных затрат. Иными словами, получение прибыли предприятия обеспечивается при условии не только полного возмещения постоянных затрат маржинальным доходом, но и его пре-

вышением над общей суммой постоянных затрат, то есть когда $MD > FC$.

Удельный маржинальный доход (md) – это сумма маржинального дохода в расчете на единицу реализованной продукции (Q) и представляет собой разницу между ценой реализации (p) и удельными переменными затратами (avc), или сумму удельных условно-постоянных затрат (afc) и прибыли от реализации единицы продукции (п)²:

$$md = \frac{MD}{Q}, \text{ лей/ц}; \quad (3)$$

$$md = p - avc, \text{ лей/ц}; \quad (4)$$

$$\text{или } md = afc + п, \text{ лей/ц}. \quad (5)$$

Относительный вклад ($md_{от}$) – отношение суммы абсолютного маржинального дохода к объему продаж всей произведенной продукции:

$$md_{от} = \frac{MD}{N}, \text{ лей/лей (объем относительного вклада)}, \quad (6)$$

или $md_{от} = \frac{MD}{N} \cdot 100, \%$ (уровень относительного вклада).

Иногда относительный вклад называют коэффициентом маржинальной прибыли, который представляет собой отношение удельного маржинального дохода к цене реализации продукции:

$$md_{от} = \frac{md}{p}. \quad (7)$$

Рассмотрим такой пример. В СПК «Элита Александрфельд» Кагульского района Республики Молдова в 2010 году производство озимого рапса характеризуется данными: произведено и реализовано $Q = 6965$ ц, вы-

¹ Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – С. 366-367.

² Выварец А.Д. Экономика предприятия: учеб. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С. 177-178.

ручка составила $N = 3290$ тыс. лей, условно-постоянные (FC) и переменные (VC) затраты соответственно $FC = 799$ тыс. лей и $VC = 376$ тыс. лей, площадь возделывания $S = 421$ га.

Используя приведенные исходные данные, рассчитаем показатели:

прибыль от реализации рапса $\Pi = 2115$ тыс. лей (5023,8 лей/га, или 303,7 лей/ц);

условно-постоянные затраты в расчете на 1 га $FC = 1898$ лей, а в расчете на единицу продукции $afc = 114,72$ лей;

переменные затраты в расчете на 1ц продукции $avc = 53,98$ лей;

урожайность $q = 16,54$ ц/га;

цена реализации $p = 472,36$ лей/ц;

выручка с 1 га земли $n = 7814,7$ лей.

Далее определим значения:

валового маржинального дохода $MD = N - VC = 3290 - 376 = 2914$ тыс. лей;

удельного маржинального дохода $md = \frac{MD}{Q} = \frac{2914000}{6965} = 418,38$ лей/ц;

коэффициента относительного вклада $md_{om} = \frac{418,38}{472,36} = 0,886$.

Использование относительного маржинального дохода представляет особую ценность в том случае, когда на предприятии выращивают несколько видов продукции и необходимо выявить, какая культура дает наибольший вклад в общий доход. Для этого вычисляют долю маржинального дохода в выручке по каждому виду продукции.

Величина маржинального дохода зависит от соотношения условно-постоянных и переменных издержек. Если доля условно-постоянных затрат в структуре себестоимости составляет «к», то величина маржинального дохода определяется выражением:

$$MD = N - (1-k) TC, \text{ лей.} \quad (8)$$

$$\text{Удельный маржинальный доход } md = p - (1-k) z, \text{ лей/ц.} \quad (9)$$

Чем выше удельный вес постоянных затрат, тем больше значение маржинального дохода. Для данного предприятия указанная зависимость представлена на рисунке 1.

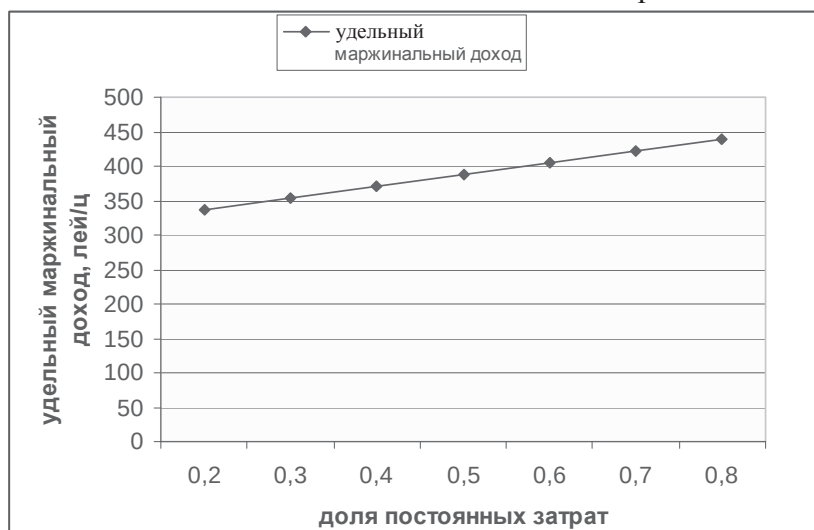


Рис. 1. Зависимость удельного маржинального дохода от доли условно-постоянных затрат в структуре себестоимости озимого рапса в СПК «Элита Александерфельд» Кагульского района за 2010 г.

Основное экономическое содержание показателя маржинального дохода заключается в том, что динамика его величины при изменении объемов производства и реализации продукции, например, при увеличении урожайности, будет обусловлена как изменением уровня себестоимости единицы продукции, так и изменением общей массы получаемой прибыли. Таким образом, в мар-

жинальном доходе концентрируются все последствия, вызываемые изменением объемов производства и продаж продукции. Благодаря таким его свойствам, показатель вклада достаточно эффективно используется при проведении аналитических и плановых расчетов¹.

¹ Выварец А.Д. Экономика предприятия: учеб. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С. 178.

Во-первых, при планировании производства возникает необходимость определять объем маржинальной прибыли, то есть дополнительной прибыли, получаемой от роста объема выручки от продаж за счет повышения урожайности при неизменных условно-постоянных затратах.

Так как в маржинальном доходе отражено влияние одновременно увеличения объема производства (реализации) и снижения себестоимости единицы продукции, обуславливаемое сокращением удельных постоянных затрат, то величину экономического эффекта от реализации мероприятий, направленных на рост объемов производства и реализации продукции (увеличение урожайности), можно достаточно точно рассчитать, используя показатель маржинального дохода:

прибыль с 1 га земли ($\Pi_{зем}^0$) при базовом варианте¹:

$$\Pi_{зем}^0 = q_0 \cdot md - FC, \text{ лей/га}, \quad (10)$$

при новом варианте: $\Pi_{зем}^n = q_n \cdot md - FC$, лей/га,

где q_n и q_0 – соответственно урожайность нового и базового вариантов, ц/га.

Тогда удельная маржинальная прибыль или прирост прибыли с 1 га земли составит:

$$\Delta\Pi_{зем} = md (q_n - q_0), \text{ лей/га}. \quad (11)$$

Как известно, себестоимость единицы продукции (z) может быть выражена формулой:

$$z = \frac{FC}{q} + avc, \text{ лей/ц}, \quad (12)$$

где FC – условно-постоянные затраты в расчете на 1 га, лей;

avc – переменные затраты в расчете на 1 ц продукции, лей;

q – урожайность, ц/га.

Прибыль в расчете на 1 ц продукции (p) определяется разностью между ценой реализации и себестоимостью единицы продукции:

$$p = p - z = md - \frac{FC}{q}, \text{ лей/ц}. \quad (13)$$

Для нашего примера маржинальная прибыль в расчете на 1 га земли (формула 10):

$$\Pi_{зем} = 16,54 \cdot 418,38 - 1898 = 5022 \text{ лей/га}.$$

При увеличении урожайности на 1 ц/га удельная маржинальная прибыль или прирост прибыли в расчете на 1 га земли согласно формуле 11 составит:

$$\Delta\Pi_{зем} = 418,38 \cdot (17,54 - 16,54) = 418,38 \text{ лей/га}.$$

Во-вторых, с помощью маржинального дохода можно рассчитать критический объем производства и реализации каждого вида продукции (как в натуральном, так и в стоимостном выражении). В сельском хозяйстве, например, важно знать пороговое значение выхода продукции с единицы площади, ниже которого наступает убыточность. В натуральном выражении критическое значение соответствует минимальной урожайности ($q_{\min}$) и рассчитывается по формуле²:

$$q_{\min} = \frac{FC}{p - avc} = \frac{FC}{md}, \text{ ц/га}. \quad (14)$$

Чтобы учесть качество произведенной и реализованной продукции, применяют стоимостную оценку порогового значения выхода продукции с единицы площади ($n_{\min}$), которая определяется произведением средней цены реализации данной культуры на минимальную (критическую) урожайность:

$$n_{\min} = p \cdot q_{\min} = \frac{p \cdot FC}{md}, \text{ лей/га}. \quad (15)$$

Используя формулу 7, можно выразить $n_{\min}$ как функцию от $md_{от}$:

$$n_{\min} = \frac{FC}{md_{от}}, \text{ лей/га}. \quad (16)$$

В условиях СПК «Элита Александерфельд» минимальная урожайность озимого рапса

$$q_{\min} = \frac{1898}{418,38} = 4,54 \text{ ц/га}, \text{ а пороговое значение}$$

$$\text{выручки } n_{\min} = \frac{472,39 \cdot 1898}{418,38} = 2143 \text{ лей/га}.$$

В-третьих, показатель маржинального дохода может быть также использован для расчета прироста урожайности, необходимого для получения заданного объема дополнительной суммы прибыли с единицы площади ($\Delta\Pi_{зем}$):

¹ Пармакли Д.М. Экономический потенциал земли в сельском хозяйстве : моногр. / Д.М. Пармакли. – Chişinău. – ASE, 2006. – С. 161.

² Пармакли Д.М. Аграрная экономика: учеб. / Д.М. Пармакли, Л.И. Бабий. – Chişinău, S.n.tipoqr. "Turnul Vechi", 2008. – С. 318.

$$\Delta q = \frac{\Delta \Pi_{зем}}{md}, \text{ ц/га.} \quad (17)$$

Чтобы получить дополнительно 418,38 лей прибыли с 1 га, необходимо в СПК повысить урожайность на $\Delta q = \frac{418,38}{418,38} = 1 \text{ ц/га}$.

Правомерно также решать и такую задачу: какую следует иметь урожайность, чтобы обеспечить заданный объем прибыли (Π) с единицы площади. В этом случае применяется формула:

$$q = \frac{FC + \Pi}{md}, \text{ ц/га.} \quad (18)$$

Чтобы определить уровень урожайности, необходимый для получения желаемого объема прибыли с единицы продукции, можно воспользоваться выражением, полученным путем преобразования формулы 13:

$$q = \frac{FC}{md - n}, \text{ ц/га.} \quad (19)$$

В нашем примере, чтобы получить 418,38 лей прибыли с 1 га земли, необходимо достичь урожайности (формула 18) $q = \frac{1898 + 418,38}{418,38} = 5,54 \text{ ц/га}$, что на 1ц/га больше критического уровня. Если необходимо обеспечить выход прибыли с 1 ц озимого рапса $n = 310,2 \text{ лей/ц}$, то в соответствии с формулой 19 $q = \frac{1898}{418,38 - 310,2} = 17,54 \text{ ц/га}$, то есть на 1 ц/га больше фактически полученного значения.

В-четвертых, зная маржинальный доход, можно рассчитать так называемый производственный (операционный) леверидж или эффект операционного рычага (L). Такой леверидж представляет собой отношение темпов прироста прибыли ($\Delta \Pi'$) к темпам прироста объема реализации ($\Delta N'$) и показывает, на сколько процентных пунктов увеличивается прибыль при изменении выручки на один процентный пункт, т.е.

$$L = \frac{\Delta \Pi'}{\Delta N'}. \quad (20)$$

Эффект операционного рычага проявляется в том, что изменение выручки сопровождается более сильной динамикой изменения прибыли. Отсюда понятно, что постоянные издержки, не изменяющиеся при увеличении объема производства продукции в

определенном, так называемом релевантном диапазоне порождают более сильную динамику прибыли, и этим определяется, как известно, риск хозяйственной деятельности предприятия. Зная производственный рычаг, можно прогнозировать изменение прибыли при изменении выручки.

Учитывая, что темпы прироста прибыли ($\Delta \Pi'$) и объема продаж ($\Delta N'$) равны соответственно:

$$\Delta \Pi' = \frac{\Delta \Pi}{\Pi} \cdot 100, \%; \Delta N' = \frac{\Delta N}{N} \cdot 100, \%; \text{ то}$$

формулу 19 легко преобразовать в зависимость:

$$L = \frac{MD}{\Pi} = \frac{FC + \Pi}{\Pi} = 1 + \frac{FC}{\Pi}, \quad (21)$$

$$\text{или } L = \frac{n \cdot md_{отн}}{n \cdot md_{отн} - FC}. \quad (22)$$

Для одного вида продукции значение эффекта операционного рычага можно рассчитать по формуле:

$$L = \frac{md \cdot q}{md \cdot q - FC}. \quad (23)$$

Производственный леверидж для СПК составит $L = \frac{MD}{\Pi} = \frac{2914}{2115} = 1,378$,

или по формуле 23 $L = \frac{md \cdot q}{md \cdot q - FC} = \frac{418,38 \cdot 16,54}{418,38 \cdot 16,54 - 1898} = 1,378$.

Это говорит о том, что прирост прибыли опережает рост продаж на 37,8%, или почти в 1,4 раза.

Выражение 23 свидетельствует о том, что чем выше сумма условно-постоянных затрат, тем значение операционного рычага больше, а следовательно выше и так называемый операционный риск, т.е. возрастает вероятность того, что предприятие не сумеет покрыть все производственные затраты и получить прибыль. Таким образом, операционный рычаг является одним из показателей предпринимательского риска. Чем выше значение рычага, тем выше степень предпринимательского риска, так как при высоком значении операционного рычага снижение объема продаж на один процент приводит к многократному понижению прибыли. Чем ближе к точке безубыточности работает

предприятие, тем значительнее будет влияние изменения продаж (урожайности) на доходность культуры. Очень важно при этом не допускать снижения урожайности, так как небольшое падение продуктивности земли при производстве данной культуры может привести к убыточности. В то же время даже незначительное увеличение урожайности

приводит к существенному приросту прибыли.

Между операционным рычагом и урожайностью наблюдается обратная зависимость: чем урожайность выше минимального (критического) уровня, тем ниже величина операционного рычага, и наоборот (рис. 2).

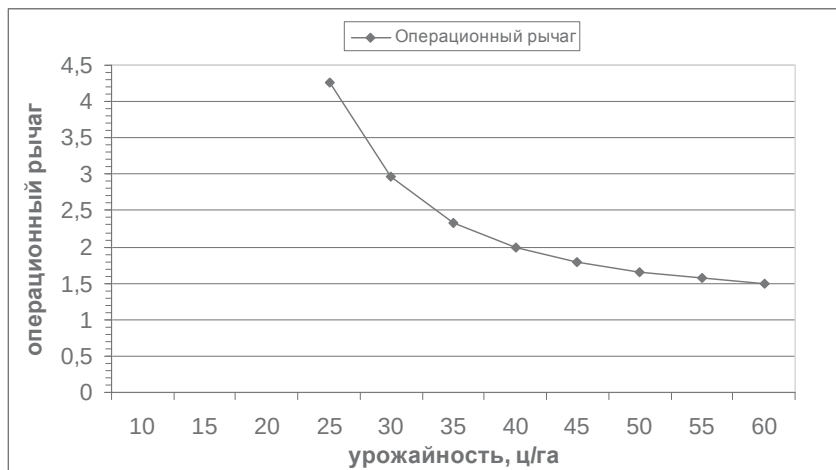


Рис. 2. Зависимость операционного рычага от урожайности при производстве озимого рапса в СПК «Элита Александерфельд» Кагульского района за 2010 г.

Величина операционного рычага зависит также от соотношения условно-постоянных и переменных издержек. Предприятие, у ко-

торого при прочих равных условиях выше доля постоянных затрат, величина операционного рычага ниже, и наоборот (рис. 3).

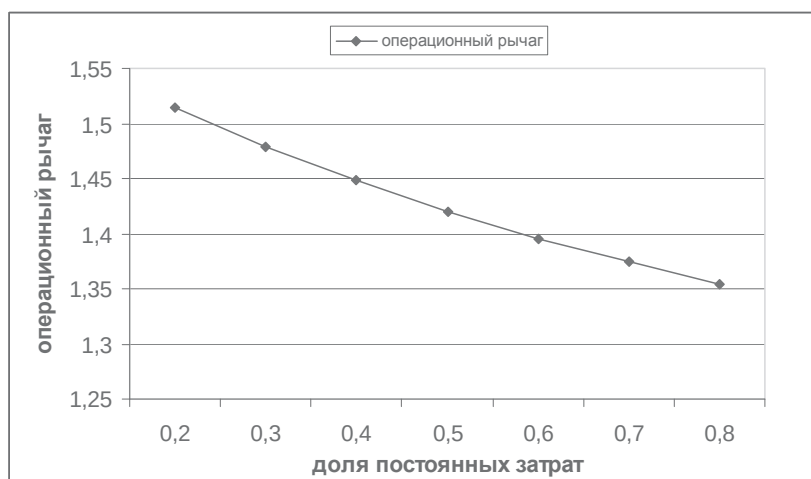


Рис. 3. Зависимость операционного рычага от доли условно-постоянных затрат при производстве озимого рапса в СПК «Элита Александерфельд» Кагульского района за 2010 г.

В-пятых, для определения запаса финансовой прочности или зоны безопасности (Д) по стоимостным показателям используется формула¹:

$$Д = \frac{n - n_{\min}}{n} \cdot 100 = \frac{n \cdot md_{om} - FC}{n \cdot md_{om}} \cdot 100, \% \quad (24)$$

Для одного вида продукции зону безопасности можно найти при помощи натуральных показателей:

¹ Экономика фирмы : учеб. / Под общ. ред. проф. Н.П.Иващенко. – М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 297.

$$D = \frac{q - q_{\min}}{q} \cdot 100 = \frac{q \cdot md - FC}{q \cdot md} \cdot 100, \% \quad (25)$$

Приведенные выше аналитические расчеты показывают, что безубыточный объем продаж и зона безопасности зависят от суммы условно-постоянных и переменных затрат, а также от уровня цен на продукцию. При повышении цен нужно реализовать меньше продукции, чтобы получить необходимую сумму выручки для компенсации постоянных издержек предприятия. Увеличение же удельных постоянных и переменных затрат повышает порог рентабельности и уменьшает зону безопасности. Вот почему каждое предприятие стремится к сокращению условно-постоянных издержек в расчете на единицу площади. Предпочтительным считается тот план развития предприятия, у которого ниже доля постоянных затрат на единицу продукции и безубыточный (критический) объем продаж, а зона безопасности выше.

В СПК «Элита Александрфельд» запас финансовой прочности при производстве и реализации озимого рапса $D = \frac{16,54 \cdot 418,38 - 1898}{16,54 \cdot 418,38} \cdot 100 = 72,6 \%$.

В-шестых, очень часто необходимо определять маржинальную (предельную) прибыль или прирост прибыли в расчете на 1 ц дополнительной продукции при неизменных условно-постоянных и переменных издержках и прежней цене реализации. Например, при улучшении качества проведения технологических операций на полях и многолет-

них насаждениях прирост прибыли в расчете на 1 ц продукции предлагается определять (преобразуя формулу 11) согласно выражению:

$$\Delta \pi = \frac{FC}{q_0^2 + q_0}, \text{ лей/ц.} \quad (26)$$

В нашем примере прирост прибыли при увеличении урожайности сверх достигнутого уровня на 1 ц/га согласно формуле 26 составит:

$$\Delta \pi = \frac{1898}{16,54^2 + 16,54} = 6,54 \text{ лей/ц.}$$

Произведем проверку. Согласно формуле 13 при урожайности 17,54 ц/га и 16,54 ц/га прибыль от реализации продукции составит соответственно

$$\Pi = 418,38 - \frac{1898}{17,54} = 310,1 \text{ лей/ц} \text{ и } \Pi = 418,38 - \frac{1898}{16,54} = 303,6 \text{ лей/ц, то есть на } 6,5 \text{ лей/ц больше.}$$

Приведенные выше аналитические расчеты показывают, что маржинальный доход, полученный при производстве и реализации сельскохозяйственной продукции, зависит от суммы и структуры условно-постоянных и переменных затрат, а также от уровня цен на продукцию. Оптимальным считается тот вариант развития производства, у которого при прочих равных условиях ниже размер постоянных затрат на единицу продукции, критический объем продаж меньше, а запас финансовой прочности выше.

Висвітлено економічну суть і види маржинального доходу. Наведено особливості розрахунку прибутку від реалізації одиниці продукції та критичного обсягу виробництва і реалізації продукції в сільському господарстві. Наводиться методика визначення зони безпеки й виробничого леверіджу в галузі рослинництва.

Освещена экономическая сущность и виды маржинального дохода. Показаны особенности расчета прибыли от реализации единицы продукции и критического объема производства и реализации продукции в сельском хозяйстве. Приводится методика определения зоны безопасности и производственного левериджа в отрасли растениеводства.

An article demonstrates the economic essence and different types of marginal revenue. It describes the specifics of calculating net profit per realized unit of production and the breakeven level of production (sales) of agricultural products. An author presents the methodology of determining the financial safety margin and the production leverage in the plant crop sector.

* * *

Кредитування аграрного сектору економіки у розвинутих країнах світу

Проблема фінансування аграрної сфери практично всіх країн із розвинутою ринковою економікою залишається нерозв'язаною. Це обумовлено специфікою сільського господарства, а саме дефіцитом вільних фінансових коштів і порівняно низькою фондівдачею аграрного виробництва, сезонністю виробництва та значною тривалістю виробничого циклу, його залежністю від природно-кліматичних умов, що роблять аграрний сектор менш привабливим для кредитування банківською системою.¹

Саме тому в аграрній сфері основна увага приділяється пошуку джерел залучення фінансових ресурсів, які є необхідною складовою забезпечення безперервної діяльності та подальшого розвитку підприємств галузі.

У зв'язку з цим набувають актуальності й потребують дослідження питання щодо кредитних відносин підприємств аграрного сектору як із банківською системою, так і з небанківськими фінансовими установами, які є основними інституціями фінансування їхньої діяльності у всьому світі.

Теоретико-методологічними засадами процесів кредитного забезпечення в аграрній сфері стали наукові праці таких вчених, як В. Алексійчук, М. Дем'яненко, П. Лайко, О. Непочатенко. Результати їхніх досліджень дали розуміння сутності проблем кредитування в аграрній сфері в Україні. Але варто зауважити, що зарубіжний досвід фінансування аграрної сфери шляхом її кредитування досліджено мало, що, на нашу думку, і вплинуло на стан кредитування останньої в Україні.

Серед економістів поширені різні думки щодо вирішення даного питання. Так, Г.М. Калетнік вважає, що діяльність сільськогосподарських підприємств у системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів², на думку М.Я. Дем'яненка, в аграрному секторі були завжди проблеми кредитного забезпечення³, А. В. Непран вважає, що з участю кредиту відбувається розвиток сільськогосподарського виробництва, адже кредит сприяє економічному використанню матеріальних ресурсів і грошових надходжень, зміцненню господарських зв'язків між усіма підрозділами АПК.⁴

Виходячи з цього, метою статті є вивчення напрямів розв'язання сучасних проблем фінансування підприємств аграрної сфери, використовуючи міжнародний досвід їх кредитування на прикладі розвинутих країн світу

Тож зупинимось на системі фінансування аграрного сектору, яка в країнах Західної Європи та Америки має свою специфіку. Наприклад, у Великобританії ніколи не було спеціалізованої системи аграрних кредитів, і фермерські господарства підтримувалися за допомогою державних субсидій. У Німеччині, Бельгії, Данії, Франції, США, навпаки, історичний розвиток аграрного сектору привів до створення спеціалізованих установ кредитування аграріїв.

² Калетнік Г.М. Державна фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників / Г. М. Калетнік, Н.В. Пришляк // Економіка АПК. – 2010. - № 8. – С. 52-55.

³ Дем'яненко М.Я. Проблемні питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2011. - № 7. – С. 67-75.

⁴ Непран А.В. Роль кредиту в прискоренні процесів нагромадження капіталу в сільському господарстві / А. В. Непран // Економіка АПК. – 2010. - № 11. – С. 74-79.

* Науковий керівник – А. В. Скрипник, доктор економічних наук, професор.

¹ Скрипник А. Інформаційна складова підвищення ефективності кредитування аграрного сектору / А. Скрипник, О. Ткаченко / Вісник НБУ. – 2011. - № 11. – С. 32-38.

Як показує досвід високорозвинутих країн, (наприклад США), тут пропонується широкий вибір джерел кредитування аграрного сектору залежно від кредитоспроможності позичаль-

ника. Основними кредиторами аграрного сектору є як установи, що спонсоруються урядом (Government-Sponsored Enterprises), так і комерційні фінансові установи¹ (рис.1).

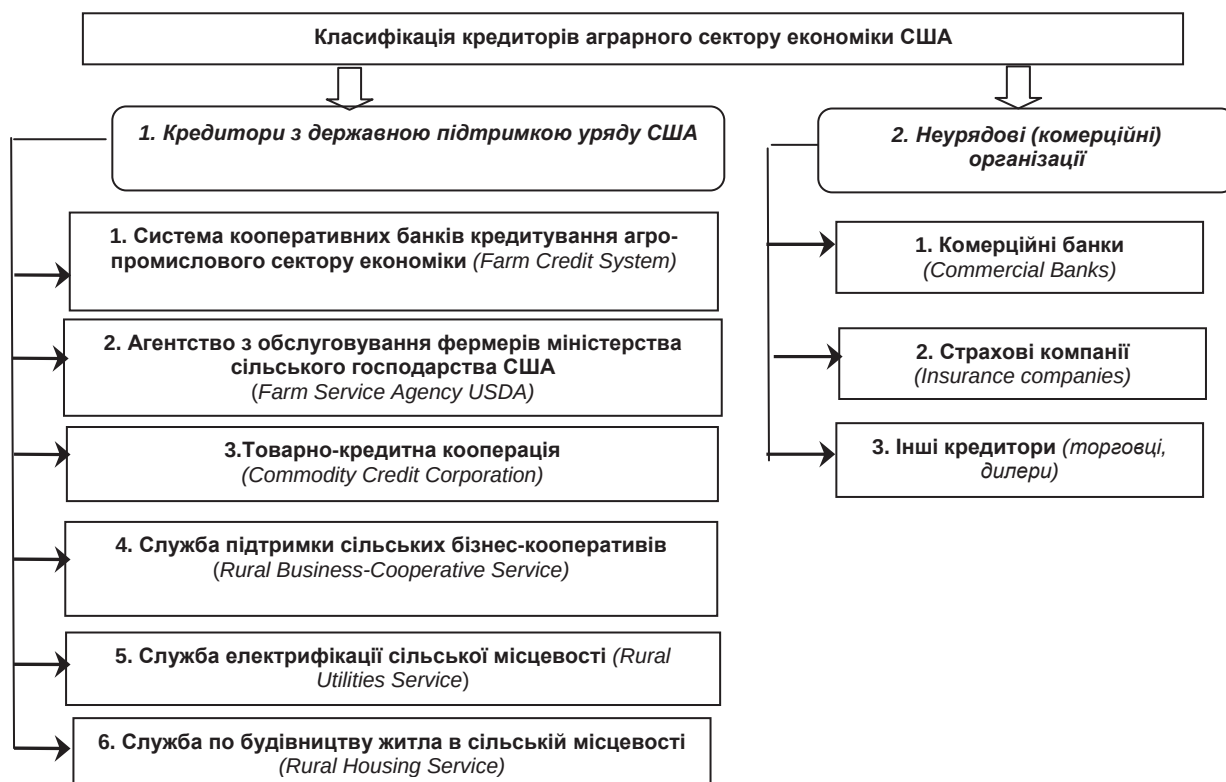


Рис. 1. Класифікація кредиторів аграрного сектору економіки США*

* Джерело: Складено автором особисто на основі опрацьованого матеріалу Jim Monke, Specialist in Agricultural Policy. Agricultural Credit: Institutions and Issues. Congressional Research Service, July 14, 2010.- www.crs.gov.

Зупинимося детальніше на розгляді кожного із учасників кредитних відносин в аграрному секторі економіки США, передусім, на кредиторах, які підтримуються урядом.

1. Система кооперативних банків кредитування агропромислового сектору економіки (Farm Credit System) – спонсорований урядом кооператив кредитних інститутів США, створений для надання кредитів і кредитних послуг аграрному сектору економіки.

2. Агентство з обслуговування фермерів міністерства сільського господарства США (Farm Service Agency USDA). Воно є кредитором останньої інстанції для фермерів. Це означає, що якщо фермери не можуть одержати кредити у комерційних банках, чи банках фермерської кредитної системи, або в інших кредиторів, вони звертаються до даного агентства. Останнє надає свої послуги

для тих позичальників, які ще не є кредитоспроможними для комерційних кредитів, що надають інші установи. Саме тому більшість кредитів, наданих Агентством, є ризиковими і безнадійними.

3. Товарно-кредитна кооперація (Commodity Credit Corporation). Аграрні підприємства можуть звернутися до даної кооперації, якщо вони хочуть взяти кредит під заставу своєї виробленої продукції. В результаті чого фермери можуть або погасити кредит з відсотками протягом періоду часу, або вони повинні будуть позбутися своєї продукції на користь товарно-кредитної кооперації.

4. Служба підтримки сільських бізнес-кооперативів (Rural Business-Cooperative Service) реалізує свою діяльність вкладенням фінансових ресурсів і забезпеченням технічної допомоги фірмам та кооперати-

¹ Jim Monke, Specialist in Agricultural Policy. Agricultural Credit: Institutions and Issues. Congressional Research Service, July 14, 2010. – www.crs.gov.

вам, розташованим у сільських місцевостях для розвитку їхнього бізнесу.

5. Служба електрифікації сільської місцевості (Rural Utilities Service) – надає великі кредити і гранти для державних установ та комунальних підприємств на проведення електрифікації, водопостачання і каналізації у сільській місцевості.

6. Служба по будівництву житла в сільській місцевості (Rural Housing Service) створена для реалізації всіх видів програм прямого кредитування, страхування кредитів і

грантових програм для фермерів з низьким рівнем доходу.

Щодо фінансових комерційних організацій, які представлені на ринку аграрного кредитування комерційними банками, страховими компаніями та іншими кредиторами, то варто зазначити високу довіру комерційних банків до підприємств аграрного бізнесу і до їхньої здатності повернути залучені фінансові засоби. Це видно з того, що комерційні банки є основним джерелом одержання фермерами кредитних ресурсів (рис. 2).

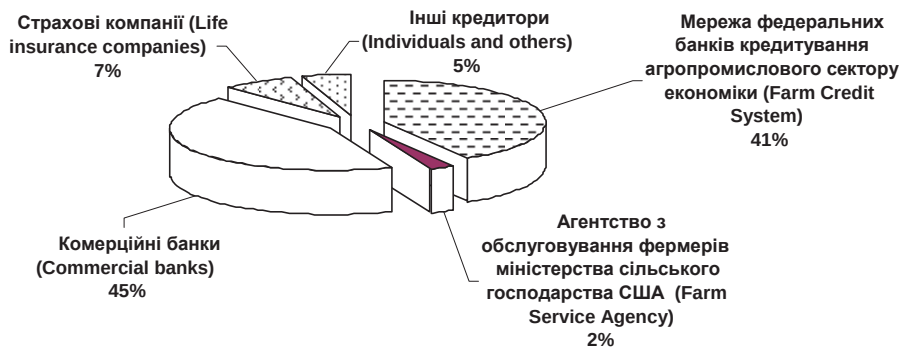


Рис. 2. Структура заборгованості за наданими кредитами аграрному сектору економіки США залежно від класифікації кредиторів у 2010 році, %*

* Джерело: The Economic Research Service in the U.S. Department of Agriculture/ Farm Balance Sheet: Data Files - <http://www.ers.usda.gov/Data/FarmBalanceSheet/fbsdmu.htm>.

Якщо розглядати заборгованість за наданими кредитами комерційними банками, страховими компаніями та іншими кредиторами аграрному сектору США (тими організаціями, які не підтримуються урядом у кредитних відносинах), то величина даного показника загалом сягає близько 57%. Комер-

ційні банки забезпечують аграрний сектор найбільшою кількістю кредитів. Саме тому наведемо фрагмент таблиці Федеральної резервної системи США, яка стосується фінансової інформації аграрної сфери, в якій подана детальна характеристика показників кредитування останньої.¹

1. Показники кредитування аграрної сфери США у 2010 році, млрд дол.

Сума кредиту	Загальний обсяг, млрд дол. США	3000– 9999 дол. США	10000-24999 дол. США	25000- 99999 дол. США	100000 дол. США і більше
Обсяг наданих кредитів банківськими установами США залежно від його розміру	65,7	2,1	4,7	15	43,9
Обсяг наданих кредитів залежно від мети їхнього призначення		Догляд та годівля худоби	Поточні виробничі витрати	Купівля та обслуговування сільськогосподарської техніки та обладнання	Кредити без визначеної мети
	65,7	9,6	39,9	4,1	12,1

Отже, найбільше наданих кредитів було в обсязі 100000 тис. дол. і більше, загальна сума яких становить 43,9 млрд. дол. Що сто-

сується обсягу наданих кредитів банками США залежно від їхнього призначення, то найбільша частка кредитів на поточні вироб-

¹ Board of Governors of the Federal Reserve System. Agricultural Finance Databook / Federal Reserve Statistical Release E.15 (125). 2010, Q2. – <http://www.federalreserve.gov/releases/e15/current/pdf/databook.pdf>.

ничі потреби аграрних підприємств – 39,9 млрд дол., найменша – кредитів на купівлю та обслуговування сільськогосподарської техніки й обладнання.

Компанії зі страхування життя забезпечують аграрний сектор кредитами у вигляді іпотеки нерухомості для диверсифікації своєї діяльності у розмірі 7% від загальної суми заборгованості за наданими кредитами аграрному сектору економіки (рис. 2).

Категорія інших кредиторів включає в себе особисті позики від приватних підприємців і від добре розвинених сегментів бізнесу (наприклад John Deere Credit and Pioneer Hi-Bred Financial Services).

Друге місце у кредитуванні аграрного сектору економіки США займає Система кооперативних банків кредитування агропромислового сектору економіки (Farm Credit System), яка була створена ще в 1916 році з ініціативи Конгресу США для того, щоб забезпечити сільське господарство надійним джерелом кредиту¹. Як видно за даними рисунка 2, саме ця інстанція забезпечує аграрний сектор кредитами на 41%. Але не всі підприємства аграрного сектору можуть одержати кредит у даній системі кооперативних банків, оскільки вона є приватною власністю тих банків і асоціацій, які входять до неї та володіють нею на кооперативній основі. Члени даної системи – це фермери та

їхні кооперативи, для яких банки даної мережі надають свої послуги (загалом є 232 місцеві асоціації позичальників).

Особливе місце у кредитуванні аграрного сектору економіки США займає Агентство з обслуговування фермерів міністерства сільського господарства США (Farm Service Agency USDA)². За даними рисунка 2, лише 2% кредитів надало Агентство фермерам, це зумовлено тим, що лише сімейні фермерські господарства можуть одержати кредит у даної інстанції. Але це Агентство також може бути гарантом своєчасної виплати як основної суми кредиту, так і відсотків по ньому, який був виданий комерційними кредиторами.

Також в Агентства існують програми кредитування для тих фермерів, які тільки починають свою господарську діяльність, і для соціально незахищених фермерів за ознаками раси, статі та етнічної приналежності³.

Як видно з динаміки середньорічних відсоткових ставок по кредитах аграрному сектору, наданих банківськими установами США, які згідно з рисунком 2 є його найбільшими кредиторами (рис. 3), зниження відсоткової ставки почало відбуватися з 2000 року. Найнижчого рівня відсоткова ставка досягла вже в 2009 році після світової фінансової кризи і становила 4,8%, а в 2010 році – 5%.



Рис. 3. Динаміка середньорічних банківських відсоткових ставок по кредитах в економіку США в цілому та аграрному секторі зокрема у 1998-2010 рр, %*

* Джерело: Board of Governors of the Federal Reserve System. Selected Interest Rates/ Federal Reserve Statistical Release H 15.- <http://www.federalreserve.gov/releases/h15/data.htm>; Board of Governors of the Federal Reserve System. Agricultural Finance Databook / Federal Reserve Statistical Release E.15 (125). 2010, Q2. – <http://www.federalreserve.gov/releases/e15/current/pdf/databook.pdf>.

Якщо порівнювати розмір відсоткової ставки по кредитах в аграрний сектор еконо-

міки АПК та в економіку в цілому, то протягом проаналізованого періоду, а саме 1998-

¹ History of FCA and the FCS - www.fca.gov/about/history/historyFCA_FCS.html.

² Власов Д. В. Формування кредитної системи фермерів США/ В. Д. Власов//Економіка АПК. - 2008. - №2. – С. 152 - 155.

³ Direct Loan Program of Farm Service Agency USDA - <http://www.fsa.usda.gov/FSA/webapp?area=home&subject=prod&topic=dfi>.

2010 роки, ціна на банківський кредит для підприємств аграрного сектору США є вищою, ніж для всіх інших галузей економіки.

У статистичних даних Федеральної резервної системи США, яка стосується фінансо-

вої інформації аграрної сфери, наведено також детальну інформацію про відсоткові ставки по кредитах аграрної сфери залежно від розміру кредиту та його призначення, яку наведемо за 2010 рік (табл. 2).

2. Середньорічні відсоткові ставки по кредитах аграрної сфери, наданих банками США у 2010 році, залежно від розміру кредиту та його призначення*

Сума кредиту	3000 – 9999 дол. США	10000 – 24999 дол. США	25000 – 99999 дол. США	100000 дол. США і більше
Середньорічні банківські відсоткові ставки залежно від розміру кредиту	5,9%	5,9%	5,4%	4,8%
Середньорічні банківські відсоткові ставки залежно від призначення кредиту	Догляд та годівля худоби	Поточні виробничі витрати	Купівля та обслуговування сільськогосподарської техніки та обладнання	Кредити без визначеної мети
	5%	5,4%	5,6%	3,7%

* Джерело: 12 Board of Governors of the Federal Reserve System. Selected Interest Rates/ Federal Reserve Statistical Release H 15. -<http://www.federalreserve.gov/releases/h15/data.htm>; Board of Governors of the Federal Reserve System. Agricultural Finance Databook / Federal Reserve Statistical Release E.15 (125). 2010, Q2. – <http://www.federalreserve.gov/releases/e15/current/pdf/databook.pdf>.

Отже, найнижчі відсоткові ставки банківські установи США пропонують на кредити в сумі 100000 дол. США і більше, які становлять 4,8%, а найвищі на кредити від 3000 до 9999 дол. США. Тобто можна стверджувати, що в США при кредитуванні банківськими установами аграрної сфери існує закономірність, що чим більший обсяг кредиту, тим меншою є на нього відсоткова ставка. Якщо розглядати відсоткові ставки на кредити залежно від їхнього призначення, то у 2010 році кредити без визначеної мети мають найнижчу відсоткову ставку – 3,7% річних, на кредити пов'язані з витратами на догляд та годівлю худоби, відсоткова ставка становить 5%. Найвищою вона є на кредити, пов'язані з купівлею та обслуговуванням сільськогосподарської техніки й обладнання – 5,6%.

Ефективність кредитування аграрного сектору в країнах Європейського Союзу базується на таких основних складових. По-перше, це система сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які, будучи унікальними формами взаємодопомоги селян, дають їм змогу відмовитися від послуг численних посередників. Унікальність таких кооперативів полягає в тому, що селяни в них є одночасно і власниками, і користувачами (клієнтами). Відтак кооператив управляється ними, обслуговує лише потреби своїх членів-клієнтів, надає послуги виключно своїм членам і діє лише в їхніх інтересах. У багатьох країнах кооперативи ма-

ють статус неприбуткових (non-profit) організацій, бо діють із метою допомоги своїм членам у веденні їхнього селянського господарства.

По-друге, це багаторівнева система сільської кредитної кооперації. На базовому, низовому рівні – це кредитні кооперативні організації (сільські кооперативні каси, кредитні спілки чи кооперативи). На регіональному рівні вони об'єднуються в місцеві та регіональні кооперативні банки, а ті, в свою чергу, створюють на національному рівні центральну кооперативну фінансово-кредитну установу – центральний кооперативний банк. Така кооперативна фінансово-кредитна система фінансової взаємодопомоги належить селянам, є фінансовою основою аграрного сектору в умовах ринкової економіки і дає можливість повністю забезпечити сільських жителів доступними кредитами та іншими фінансовими послугами.¹

Отже, в країнах Євросоюзу кредитування аграрних підприємств здійснюють кооперативні банки, спеціалізовані банки, іпотечні банки, а також комерційні структури, але найвагомішу роль серед цих установ відіграють кооперативні банки: у Франції – Креді Аґріколь (Crédit Agricole), у Нідерландах – Rabobank, в Австрії – Raiffeisen Zentralbank та інші².

¹ Гончаренко В. Кредитна кооперація: збудуємо нову фінансову інфраструктуру села / В. Гончаренко // «Дзеркало тижня». – 2006. – №32. – 26 серп.

² Cooperative banking From Wikipedia, the free encyclopedia. http://en.wikipedia.org/wiki/Cooperative_banking#Continental_Europe.

Зокрема, Креді Агріколь є одним із найбільших банків Європи і він обслуговує близько 14 млн клієнтів та понад 75% кредитних потреб аграрного сектору Франції. За статистикою, яку даний банк наводить на своєму офіційному сайті, 9 із 10 підприємств аграрного сектору економіки Франції є клієнтами Креді Агріколь¹.

Програма сільськогосподарського кредитування в Німеччині має за мету підтримку інвестиційних заходів щодо раціоналізації і поліпшення умов життя агровиробників, а також поліпшення якості продукції. На нових землях заохочуються додаткові інвестиції у сільськогосподарське виробництво для придбання сільськогосподарської техніки не старше 5 років. На підтримку з боку держави можуть розраховувати фермери, які більше половини свого робочого часу присвячують роботі в сільському господарстві і в яких понад половина їхніх сумарних доходів припадає на сільське господарство, а також ті, доходи яких від сільського господарства становлять не менше 25% загальних доходів. У Німеччині пільговий державний кредит надається під 1% річних протягом 28 років. Крім того для молодих фермерів передбачаються пільгові умови для одержання кредиту².

Для Великої Британії, на відміну від більшості країн ЄС, характерний відносно низький рівень державного регулювання сільського господарства. Воно здійснюється в основному на наднаціональному рівні в межах Єдиної сільськогосподарської політики.

Окрему увагу слід приділити банку, який займається кредитуванням аграрних підприємств, а саме Мідлендбанку (Midland bank)³, який, на відміну від інших банків, увів у свою структуру новий відділ фінансового менеджменту по сільському господарству. Тут кожен менеджер безпосередньо працює з клієнтом - фермером, самостійно оцінює його кредитну історію, рівень менеджменту на власній фермі. Крім того, фінансовий менеджмент банку має можливість вивчати всі показники руху фінансових коштів та аудиту, що дає йому можливість оцінити дійсну потребу клієнта у фінансових коштах.

Для детальнішого вивчення такого важливого аспекту, як ефективність кредитування аграрного сектору економіки на прикладі розвинутих країн світу порівняно з українською практикою, розглянемо деякі узагальнені статистичні характеристики кредитування аграрного сектору економіки, які дадуть змогу оцінити деякою мірою український досвід на світовому фоні (табл. 3).

3. Показники кредитування АПК у розвинутих країнах світу та в Україні у 2010 році*

Показник	Україна	США	Франція	Німеччина	Велико-британія
2009 рік					
Надано кредитів для аграрної сфери, млрд дол.	0,71	241,882	62,45	49,33	17,52
Видано кредитів для аграрної сфери на:					
одиницю ВВП	0,006	0,017	0,024	0,015	0,008
на одиницю валової аграрної продукції	0,01	1,41	0,0013	1,78	1,06
на 1 га землі сільськогосподарського призначення (дол. США/га)	16,54	653,74	2081,67	2953,85	947,03
2010 рік					
Надано кредитів для аграрної сфери, млрд дол.	1,19	246,64	66,13	54,61	19,46
Видано кредитів для аграрної сфери на:					
одиницю ВВП	0,009	0,017	0,026	0,017	0,009
одиницю валової аграрної продукції	0,10	1,53	1,28	1,83	1,24
на 1 га землі сільськогосподарського призначення (дол. США/га)	27,85	661,01	2204,46	3270,33	1051,93

* Джерело: The World Bank website DATASTATISTICS of GDP - <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP.pdf>; Le réseau des Chambres d'agriculture. Сельское хозяйство Франции.- http://www.chambres-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/Chiffres_cles/agriculture_france_russe.pdf; Anyfoodanyfeed. В Германии увеличилась общая площадь сельхозполей .19.10.2011. - <http://anyfoodanyfeed.com/ru/news/id/5762>.

¹ <http://www.credit-agricole.fr/agriculteur>.

² Опыт государственного регулирования и поддержки сельского хозяйства за рубежом. Российский аграрный портал «Аграрное обозрение» - <http://agroobzor.ru/econ/a-125.html>.

³ Офіційний сайт Midland National Bank- <http://www.midlandnb.com/2706/mirror/>.

Отже, з наведених показників видно, що у 2010 році в період після світової фінансової кризи поліпшилися всі показники ефективності кредитування аграрної сфери як у розвинутих країнах світу, так і в Україні, порівняно із 2009 роком.

Варто зазначити, що найвищий рівень коефіцієнта відношення виданих кредитів для аграрної сфери на одиницю ВВП є у Франції (0,026), що пояснюється добре налагодженою та сформованою кредитною політикою, історія якої нараховує вже близько 100 років, а показник виданих кредитів для аграрної сфери на 1 га землі сільськогосподарського призначення найкращий у Німеччині (3270,33 дол./га). Щодо Великобританії, то на фоні розглянутих європейських країн у неї найгірші показники, а показник виданих кредитів для аграрної сфери на одиницю ВВП є тотожним українському (0,009). Але звернемо увагу на показник, який найкраще характеризує ефективність кредитування аграрної сфери, а саме відношення виданих кредитів для аграрної сфери на одиницю валової аграрної продукції. Найвищий даний показник у Німеччині (1,83), найнижчий – в Україні (0,1).

Кредитування аграрних підприємств у розвинутих країнах здійснюється за більш високими ставками, ніж в цілому по економіці. І це цілком зрозуміло, виходячи із значного ступеня ризику інвестувань в аграрний бізнес. Як показує досвід високорозвинутих країн, для поповнення джерел грошових надходжень аграрним підприємствам пропонується широкий вибір джерел кредитування залежно від кредитоспроможності позичальника. Основними кредиторами аграрного сектору є кооперативні банки, кредитні кооперативи та спілки, державні іпотечні банки, державні сільськогосподарські банки, ощадні каси, лізингові компанії, комерційні банки й інші фінансово-кредитні установи.

У результаті досліджень встановлено, що для ефективного кредитування аграрного сектору потрібна відповідна чітко сформована інфраструктура кредитних інституцій. Але в Україні система кредитування аграрної сфери не має нині структурованого кредитора, а комерційні банки неефективно кредитують аграрний сектор. Система кредитування аграрної сфери є надмірно централізованою та залежить від коштів, що виділяються державним бюджетом на здешевлення кредитів, проблеми якого останніми роками (бюджетний дефіцит) широко відомі. Таким шляхом вирішення питань кредитування аграрної сфери за рахунок державного бюджету навряд чи можливо в найближчі роки. Розв'язати дану проблему можна створенням за європейським зразком регіональних кредитних спілок аграрних підприємств. У цьому випадку ініціаторами їх створення мають бути самі підприємства аграрної сфери. Значною перевагою таких спілок буде їхня свідомість відносно реального ступеня ризику кредитування аграрних підприємств у даному регіоні. Поєднання таких регіональних структур у майбутньому може привести до створення національного Аграрного банку, який показав би власну ефективність і вже тоді зможе розраховувати на рефінансування з боку НБУ. Щодо обсягів кредитування у розрахунку на одиницю площі або на одиницю валової продукції, то тут Україна суттєво відстає від країни ЄС та США, і це цілком зрозуміло, враховуючи темпи зростання державного боргу останніми роками. Тому, на наш погляд, створити умови для кредитування всієї аграрної галузі можна за рахунок найбільш прибуткової та експортно-орієнтованої частини. Роль держави, в свою чергу, повинна полягати не в безпосередньому фінансуванні, а в створенні умов привабливості залучення капіталу, хоч рефінансування за рахунок коштів НБУ також не виключається.

Висвітлено особливості кредитування аграрного сектору економіки на прикладі розвинутих країн світу, а саме США, Франції, Німеччини, Великобританії. Розроблено схему класифікації кредиторів аграрного сектору в США, досліджено структуру заборгованості за наданими кредитами аграрному сектору економіки країни залежно від класифікації кредиторів. Проаналізовано обсяг виданих кредитів аграрному сектору економіки країнами ЄС у 2010 році.

Освещены особенности кредитования аграрного сектора экономики на примере развитых стран мира, а именно США, Франции, Германии, Великобритании. Разработана схема классификации кредиторов аграрного сектора в США, исследована структура задолженности по предоставленным кредитам аграрному сектору экономики страны в зависимости от классификации кредиторов. Проанализирован объем выданных кредитов аграрному сектору экономики странами ЕС в 2010 году.

This article is concerned with characteristics of lending agricultural sector on the example of developed countries, namely USA, France, Germany, Great Britain. Created a classification scheme creditors of the agricultural sector in the U.S.. The structure of debt for agrarian loans in the U.S. depending on the classification of creditors is studied. The amount of loans to agrarian sector in the European Union in 2010 is analysed.

*

Вплив інновацій на економічну ефективність виробництва сільськогосподарської продукції

Динамічний економічний розвиток України можливий лише на основі інновацій, глибокої та комплексної модернізації економіки і суспільства в цілому. В основу такої модернізації, як відзначають науковці, покладено економіку знань як багатовимірну категорію, пов'язану в сучасному вимірі, передусім, із розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, які мають інформаційну основу та втілюються в інноваціях й у виробленні інноваційної продукції, що забезпечує відповідний приріст доходу (прибутку), який є одним із головних показників ефективності економіки, її рентабельності¹.

Аграрний сектор як один із ключових сегментів формування ВВП країни потребує значної модернізації на інноваційній основі з тим, щоб забезпечити продовольчу безпеку країни, насичення внутрішнього ринку високоякісними продуктами харчування, нарощування присутності вітчизняної сільськогосподарської продукції на світових ринках, підвищення ефективності використання наявного природно-ресурсного потенціалу.

У теоретичному плані питання впливу інновацій на економічну ефективність виробництва сільськогосподарської продукції досліджували у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: В.М. Гесьць, В.Д. Базилевич, Д.А. Волошин, Г.В. Єфименко, Л.П. Рудель, Ю.Н. Зайцева й інші.

При запровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу або інноваційної продукції відбувається зміна у використанні одного або кількох видів ресурсів, що позначається на ефективності їх залучення у виробничий процес та кінцевому результаті діяльності підприємства. Такий результат може проявлятися в різних формах, давати неоднаковий ефект, а отже, мати

й різну соціально-економічну оцінку від використання підприємством інновацій.

Мета статті – дослідити вплив організаційних інновацій на економічну ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах України.

Окремі автори вважають, і ми поділяємо їхню думку, що єдиним узагальнюючим показником економічної ефективності будь-якої групи нововведень є економічний ефект, що характеризує абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний розрахунковий період. Залежно від кола вирішуваних завдань величину економічного ефекту можна і треба обчислювати в одній із двох форм²:

народногосподарський (загальний економічний ефект за умовами використання нововведень і визначається через порівнювання результатів від застосування технічних нововведень й усіх витрат на їхню розробку, виробництво та споживання; він відбиває ефективність тієї чи тієї групи технічних нововведень із погляду їхнього впливу на кінцеві показники розвитку економіки країни);

внутрішньогосподарський або комерційний (ефект, одержуваний окремо розробником, виробником і споживачем технічних новин або нововведень та обчислюється на окремих стадіях відтворювального циклу «наука-виробництво-експлуатація (споживання)», дає змогу оцінювати ефективність певних технічних новин і нововведень з огляду на ринкові економічні інтереси окремих науково-дослідних (проектно-конструкторських) організацій, підприємств-продуцентів та підприємств-споживачів).

^{*}Науковий керівник – В.М. Русан, кандидат економічних наук.

¹ Гесьць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Гесьць, В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – С. 8.

² Економіка та організація виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http:// posibnyky.vntu.edu.ua/ ekonomika/133.htm](http://posibnyky.vntu.edu.ua/ekonomika/133.htm).

Із економічної теорії¹ економічна ефективність – це категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона показує не лише приріст обсягів виробництва, а й те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання.

Впровадження у господарську діяльність сільськогосподарських підприємств інноваційних технологій одночасно з підвищенням економічних показників виробничої діяльності приводить до підвищення їх ринкової вартості або збільшення капіталізації підприємства, що проявляється у поліпшенні його фінансової стійкості, зростанні конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, інвестиційної привабливості.

При цьому, як зазначає Д.А. Волошин, капіталізація – це оцінка вартості підприємства, земельної ділянки, цінних паперів та іншого майна за допомогою розрахунку приведеної суми очікуваних доходів, взятих за весь період його передбачуваного використання»².

Г.В. Єфименко³, базуючись на роботі «Сучасне розуміння і межі вживання дефініцій, що відображають динаміку капіталізації промислових підприємств»⁴, зазначає, що: по-перше, капіталізація – це процес безпосереднього залучення людських, фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів в обіг економічного капіталу з метою одержання прибутків від підприємницької діяльності, а по-друге, капіталізація – це метод оцінки вартості активів підприємства через дохід, одержуваний у ході виробничо-господарської діяльності.

Результати господарювання, що безпосередньо впливають на капіталізацію й мають значення для розвитку та інвестиційної при-

вабливості підприємства, характеризуються наступними показниками⁵:

дохід економічних суб'єктів. Дохід і капіталізація знаходяться у функціональній залежності, оскільки не тільки зростання доходу визначає процес капіталізації, але й сам дохід залежить від його розвитку. У результаті чим вище ринкова вартість, що належить суб'єктам капіталу, тим вище загальний дохід, і навпаки. У цьому й полягає економічний зміст капіталізації;

процентна ставка. Зміни ринкової вартості капіталу залежать від процентної ставки, оскільки зі зростанням обсягів капіталу зменшується його гранична виробничість, і, як результат, його ціна знижується, в якості якої виступає ринкова процентна ставка. У результаті підвищується курсова вартість цінних паперів, а також ринкова вартість капіталу господарюючих суб'єктів;

монетизація економіки, яка впливає на капіталізацію через насиченість економіки грошовими і фінансовими ресурсами. Чим вище насиченість господарства фінансовими та грошовими ресурсами, тим більші потоки, направлені на фінансування накопичення капіталу. Зростаюча забезпеченість виробничої діяльності грошовими ресурсами приводить до розвитку фінансових інститутів, до використання різних фінансових інструментів і, як результат, – активізації процесу капіталізації.

Українські вчені⁶ вважають, що в сучасних умовах важливими є дослідження, спрямовані на оцінку бізнесу, яка полягає у визначенні вартості аграрного формування як майнового комплексу, здатного приносити прибуток.

Ефективність оцінки бізнесу визначається головною метою – досягненням найвищої його вартості. При цьому ринкова вартість бізнесу визначається не стільки вартістю активів, які має в розпорядженні підприємство, скільки можливістю забезпечення найефективнішого їх використання в майбутньому і забезпечення всезростаючих у часі

¹ Економічна теорія. Політекономія : підручник ; за ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2007. – С. 128-133.

² Волошин Д.А. Нематериальные активы и капитализация компании / Д.А.Волошин // Аудиторские ведомости. – 2009. – №8. – С. 18-24.

³ Єфименко Г.В. Економічна сутність капіталізації підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/efimenko-gvden-bryuhovetska-nyu-ekonomichna-sutnist-kapitalizatsiyi-pidpriemstv>.

⁴ Рудель Л.П. Современное понимание и границы употребления дефиниций, отражающих динамику капитализации промышленных предприятий / Л.П. Рудель // Вестник Челябинского государственного университета. – 2001. – № 3. – С. 25-29.

⁵ Малова Т.А. Капитализация в условиях структурных особенностей российской экономики (концептуальный подход) / Т.А.Малова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5. – С. 48-53.

⁶ Семенишена Н.В. Інформаційне забезпечення оцінки потенціалу аграрних підприємств / Н.В. Семенишена, О.Д. Радченко // Вісник Сумського нац. аграр. ун-ту. Серія "Фінанси і кредит". – 2010. – № 1. – С. 237-238.

грошових потоків. Найважливішим комплексним показником (критерієм) фінансової оцінки адекватно тій, що відображає економічну ефективність функціонування підприємства, характеристикою надійності та стійкості в зарубіжній практиці є вартість підприємства (бізнесу).

Сільськогосподарські підприємства України так чи інакше майже кожного року проводять зміни у своїй виробничій діяльності. Це відбувається як за об'єктивними (власне бажання удосконалити технологію вирощування сільськогосподарських культур, впровадження нових сортів і засобів догляду за ними та способів обробітку ґрунту тощо), так і суб'єктивними причинами, які викликані, передусім, несприятливими погодними умовами, нестачею обігових коштів, спрацюванням техніки, а також організаційно-правовими змінами та „правилами гри” на аграрному ринку. Такі зміни, що здійснюються свідомо для поліпшення результативності, є інноваційними для даного операційного циклу і за своєю суттю спрямовані на одержання позитивного економічного ефекту.

Необхідно відзначити, що майже всі сільськогосподарські товаровиробники впровадили організаційні інновації згідно з Указом Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграр-

ного сектора економіки»¹ від 3 грудня 1999 року. Відповідно до Указу Кабінету Міністрів України, Раді міністрів Автономної Республіки Крим, обласним та Севастопольській міській державним адміністраціям доручалося здійснити організаційні заходи щодо реформування колективних сільськогосподарських підприємств на засадах приватної власності на землю і майно шляхом забезпечення всім членам колективних сільськогосподарських підприємств права вільного виходу з цих підприємств із земельними частками (паями) й майновими паями та створення на їхній основі приватних (приватно-орендних) підприємств, селянських (фермерських) господарств, господарських товариств, сільськогосподарських кооперативів, інших суб'єктів господарювання, заснованих на приватній власності.

Така масштабна організаційна перебудова структури аграрного виробництва вплинула на економічні показники підприємств, що займалися сільськогосподарським виробництвом. Так, за даними Державної служби статистики України 2000 рік став переломним у показнику виробництва валової продукції сільського господарства, оскільки саме цього року була подолана негативна тенденція його зниження, яка тривала протягом 1990-1999 років (рис. 1).

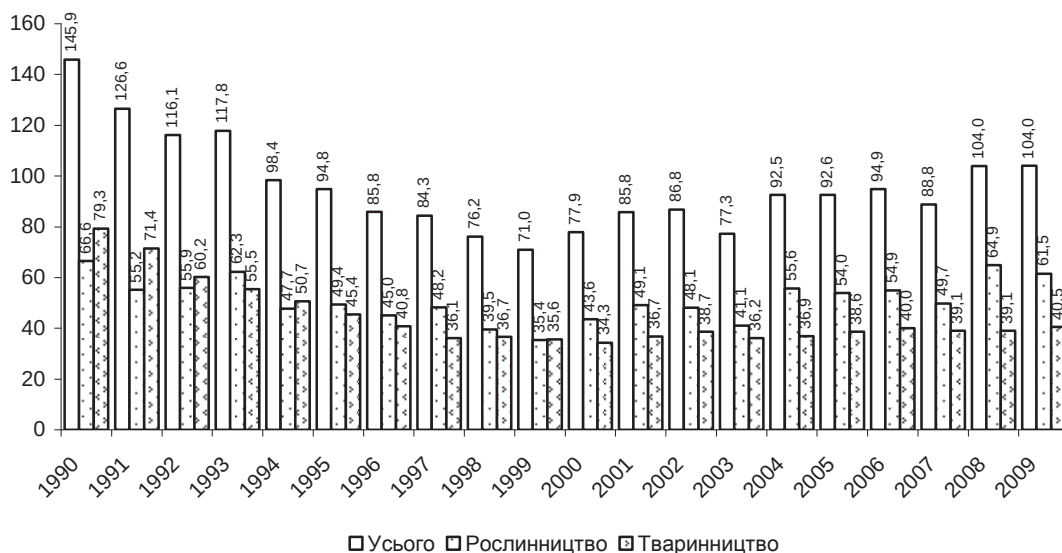


Рис. 1. Динаміка валової продукції сільського господарства у порівнянних цінах 2005 року, млрд грн

¹ Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки: Указ Президента України від 3 грудня 1999 року // Уряд. кур'єр. – 1999. – 8 груд.

Із 2000 року поступово зростає й ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах. При загальній збитковості галузі протягом першого десятиліття незалежності з 2001 року сільськогосподарські підприємства починають одержувати прибутки. З 2000 року рівень рен-

табельності виробництва сільськогосподарської продукції не опускається нижче 10% (за винятком 2005 року, коли вона була на рівні 7,9%).

Починаючи з 2004 року, більшість сільгосппідприємств є прибутковими (рис. 2).

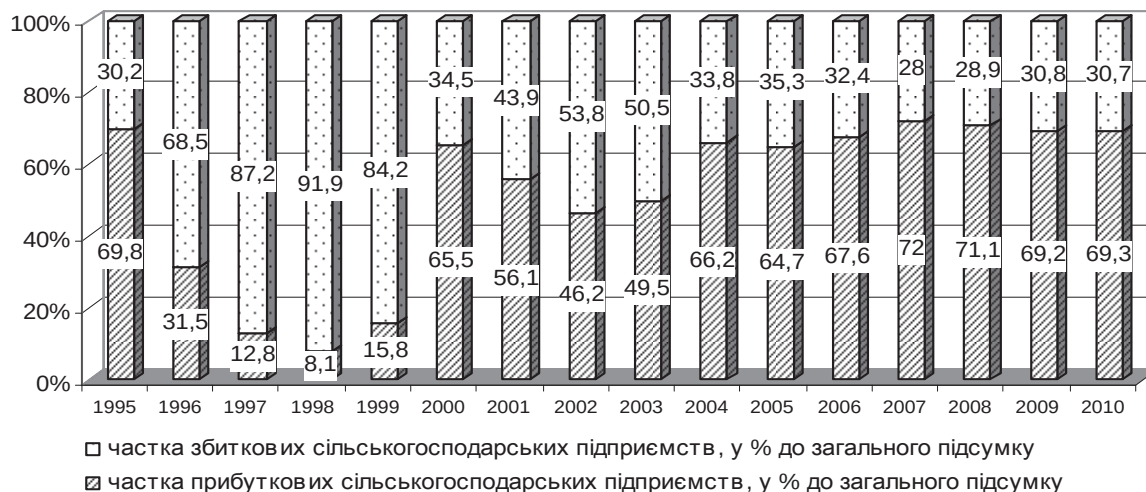


Рис. 2. Частка прибуткових і збиткових сільськогосподарських підприємств (у % до загального підсумку)

Джерело: Розраховано за даними Державної служби статистики України.

Отже, прийняття одного нормативного документа значно вплинуло на розвиток аграрного виробництва, оскільки механізм його виконання передбачав суттєву перебудову організаційної структури підприємств, що вели господарську діяльність у сільському господарстві. Формування аграрної структури, що передбачала створення організаційних структур ринкового типу, значно вплинуло на ефективність усієї аграрної галузі. Сільськогосподарські товаровиробники вже не були обмежені у виборі організаційної форми господарювання й обравши най-

оптимальнішу, на їхню думку, організаційно-правову форму господарювання одержали можливість у її рамках реалізовувати власний підприємницький хист і здатність ефективно вести сільськогосподарське виробництво. В подальшому, впроваджуючи інші види інновацій у господарську діяльність, підприємці нарощує його фінансову спроможність (збільшується капіталізація), зростає ефективність виробництва сільськогосподарської продукції та, в кінцевому підсумку, й вартість сільськогосподарського підприємства (бізнесу).

Досліджено вплив організаційних інновацій на економічну ефективність виробництва сільськогосподарської продукції. Визначено, що впровадження організаційних інновацій значно вплинуло на господарську діяльність сільськогосподарських підприємств та виробництво продукції сільського господарства.

Исследовано влияние организационных инноваций на экономическую эффективность производства сельскохозяйственной продукции. Определено, что внедрение организационных инноваций значительно повлияло на хозяйственную деятельность сельскохозяйственных предприятий и производство продукции сельского хозяйства.

The influence of organizational innovations on economic efficiency of manufacture of agricultural production is studied. It is defined that introduction of organizational innovations has considerably affected economic activities of the agricultural enterprises and agriculture production.

*

Інтенсифікація овочівництва як вимога продовольчої безпеки

Забезпечення населення високоякісним і повноцінним харчуванням – одне з головних та найважливіших завдань агропромислового комплексу кожної країни.

Досвід економічно розвинутих країн показує, що вони приділяють особливу увагу стану й перспективам розвитку овочепродуктового підкомплексу як основного джерела забезпечення вітамінами та поживними речовинами населення. Політика агропромислового комплексу цих країн направлена на нарощування обсягів виробництва продукції овочівництва впровадженням прогресивно-інноваційних інтенсивних технологій, які забезпечують підвищення врожайності при збереженні родючості ґрунту.

Розвиток овочепродуктового підкомплексу й ефективність функціонування овочевої галузі в Україні вивчали В.І. Бойко, Г.Л. Бондаренко, В.І. Криворучко, К.І. Олєфір, Л.В. Федорова, Р.В. Левкіна, Є.О. Фірсов, І.І. Червен, О.І. Лебединська, Л.І. Дідковська та інші дослідники.

Але виходячи з того, що галузь овочівництва залишається однією з головних джерел забезпечення населення продуктами харчування у кількості, асортименті та якості, що гарантує підвищення його життєвого рівня, збереження та поліпшення здоров'я, подовження тривалості життя, її розвиток є актуальним і потребує подальшого дослідження.

Згідно з науковою термінологією: «Продовольча безпека – це рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-економічну та політичну стабільність у суспільстві, стійкий та якісний розвиток нації, сім'ї, особи, а також сталий економічний розвиток держави»¹.

Саме своєчасне і стабільне забезпечення населення високоякісними продуктами хар-

чування, у тому числі й різноманітною овочевою продукцією, є першочерговим завданням агропромислового комплексу нашої країни.

Як показує аналіз, останніми роками рівень продовольчої безпеки України знизився до критично небезпечної межі. За калорійністю та якісним складом раціону харчування Україна перейшла від рівня розвинутих країн (3300-3800 ккал) до межі продовольчої безпеки (2500 ккал), а за споживанням протеїнів тваринного походження опинилася нижче цієї межі².

Падіння обсягів виробництва базових продуктів харчування, передусім тваринного походження, їхнє подорожчання й низька платоспроможність населення привертає увагу споживачів до доступнішої продукції, якою є овочі. Саме овочева продукція має високий вміст вітамінів, мінералів і мікроелементів та може покрити зростаючу необхідність організму людини у хімічних і біологічних елементах.³

Для визначення тенденцій рівня споживання населенням основних продуктів харчування та зміни уподобань нами проведений аналіз забезпечення продуктами в Україні за різні роки (табл. 1).

Аналіз рівня споживання овочів протягом цих двох десятиріч показує, що дана продукція стає дедалі затребуванішою, проте не відповідає внутрішнім нормативним потребам і не покриває навіть біологічних та медичних норм споживання. Так, станом на 2010 рік населення країни було забезпечене овочевою продукцією лише на 89,4% відносно раціональної норми.

* Науковий керівник – В.Я. Амбросов, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААН.

¹ Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. №60.

² Руликівський В.П. Роль та місце продовольчої безпеки в системі забезпечення національної безпеки України/ В.П. Руликівський. – Режим доступу: <http://www.iet.ua>.

³ Кіях О.О. Підвищення економічної ефективності праці в овочівництві / О.О. Кіях // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. Вип. 84. – Х.: ХНТУСГ, – 2009. – С. 168-174.

1. Рівень забезпечення населення України основними продуктами харчування

Продукт	Рациональна норма на 1 особу за рік, кг	Роки									Забезпечення норми споживання, %		
		1960 ¹	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	1990 р.	2000 р.	2010 р.
М'ясо і м'ясопродукти	83	42,1	68,2	38,9	32,8	39,1	45,7	50,6	49,7	52,0	82,1	39,5	62,6
Риба й рибопродукти	20	9,7	17,5	3,6	8,4	14,4	15,3	17,5	15,1	14,5	87,5	42,0	72,3
Молоко та молочні продукти	380	200	373	244	199	226	225	214	212	206	98,2	52,4	54,2
Яйця, шт.	290	137	272	171	166	238	252	260	272	290	93,8	57,2	100,0
Картопля	124	174	131	129	135	136	130	132	133	129	105,6	108,9	104,0
Овочі та баштанні	161	89	103	97	102	120	118	129	137	144	64,0	63,3	89,4
Цукор	38	26,9	50	32	37	38	40	41	38	37	131,8	97,4	97,4
Олія	13	6,0	11,6	8,2	9,4	13,5	14,3	15,0	15,4	14,8	89,2	72,3	113,8
Хлібні продукти	101	163	141	128	125	124	116	115	112	111	139,6	123,7	109,9
Плоди, ягоди та виноград	90	45	47	33	29	37	42	44	46	48	52,2	32,2	53,3

Джерело: Дані Державної служби статистики України, розрахунки автора.

Порівнюючи аналогічні показники у попередні роки, слід наголосити, що споживання овочів останніми роками суттєво збільшилося, і якщо у 1990 році воно становило 64,0%, то вже у 2010 році – 89,4%, при цьому у 1960 році споживання овочів було лише 55,3% відносно раціональної норми. Тобто останніми кількома десятиріччями спостерігається чітка тенденція до збільшення обсягів споживання продукції овочівництва.

Саме тому можна зробити висновок, що є передумови щодо нарощування обсягів споживання для покриття власної потреби в овочевій продукції та збільшення рівня експорту.

Разом із тим, як показує аналіз, за цей період рівень виробництва овочевої продукції на душу населення був на 22,9% більшим від споживання. Такі розбіжності у виробництві й споживанні можна пояснити тим, що нарощування обсягів виробництва овочевої продукції за ці роки відбувалося головним чином за рахунок приватного сектору – господарств населення, питома вага яких у загальному обсязі виробництва збільшилась із 26,9% у 1990 році до 88,1% у 2010-му, тобто майже у 3,5 рази. При цьому загальне виробництво овочів за ці двадцять років зросло на 21,8% за рахунок того, що в господарствах населення воно збільшилось у 4 рази при скороченні обсягів вироблюваних підприємствами овочів у 5 разів. Таке нарощування темпів та обсягів виробництва приватним сектором було досягнуте лише за

рахунок підвищення врожайності зі 149,0 до 173,6 ц/га, що становило 16,5% приросту. Такий повільний приріст урожайності овочевих культур, на нашу думку, можна пояснити тим, що їхні посіви в основному сконцентровані в особистих господарствах населення, де використання усіх засобів інтенсифікації обмежене.

Відомо, що в процесі виробництва необхідно використовувати всі доступні методи для підвищення його результативності, збільшення обсягів виробництва, поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції. Забезпечити це можливо за рахунок використання прогресивних і науково обґрунтованих сівозмін, застосування нових сортів, удосконалення технології, новітніх засобів захисту рослин та зрошення. Тобто, засобів інтенсифікації, які в умовах особистих господарств населення застосовувати практично неможливо. Внаслідок цього в овочівництві спостерігаються низькі темпи приросту продукції (табл. 2).

Аналізуючи структуру виробництва овочевої продукції в Україні протягом 2007-2010 років слід відзначити, що вона має рівномірне співвідношення усіх складових, відсутність різких коливань і наявність тенденцій до росту. При цьому найвища питома вага продукції припадає на наступний асортимент: капуста (20,82%), помідори (19,95%), цибуля (11,34%) та буряки (10,39%). Тобто асортимент овочевої продукції

¹ Мельков В.Д. Экономическая эффективность интенсивного овощеводства / В.Д. Мельков. – М.: Колос, 1980. – 176 с.

кції має спрямованість на «борщовий набір» і на огірково-томатний засіл, які мають 80-85% загального обсягу виробництва. Це дає змогу зробити висновок, що асортимент овочевої продукції в Україні вже багато років не зазнає змін, а в цілому споживач не

забезпечений овочевою продукцією ні за обсягом, ні за асортиментом, ні за якістю. Внаслідок цього на ринок дедалі більше надходить імпортової продукції, з якою вітчизняні овочі не можуть конкурувати.

2. Обсяги та структура виробництва овочів відкритого ґрунту в 2007-2010 роках, %

Овочі	2007		2008		2009		2010	
	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%	тис. т	%
Капуста	1324,8	20,82	1695,6	22,86	1526,7	19,75	1523,0	20,21
Огірки	599,2	9,42	605,9	8,17	703,2	9,10	678,4	9,00
Помідори	1269,6	19,95	1357,3	18,30	1863,5	24,11	1651,3	21,92
Буряки столові	661,0	10,39	745,4	10,05	749,8	9,70	742,2	9,85
Морква	597,1	9,38	739,6	9,97	686,4	8,88	714,6	9,48
Цибуля	721,7	11,34	1049,2	14,15	875,6	11,33	908,9	12,06
Часник	131,5	2,07	136,8	1,84	150,1	1,94	157,4	2,09
Гарбузи столові	524,7	8,25	533,4	7,19	559,9	7,24	516,9	6,86
Кабачки	399,9	6,28	407,4	5,49	459,2	5,94	478,1	6,35
Перець солодкий і гіркий	134,0	2,11	146,0	1,97	155,3	2,01	163,6	2,17
Усього	6363,5	100,0	7416,6	100,0	7729,7	100,0	7534,4	100,0

Джерело: Дані Державної служби статистики України, розрахунки автора.

Збільшити обсяги виробництва, розширивши асортимент і поліпшивши якість овочів, можливо лише за рахунок створення спеціалізованих підприємств, розташованих у зонах великих промислових центрів із постійним підвищеним попитом населення.

Прикладом таких підприємств є С(Ф)Г «Дружба» та СК «Вітязь» Чугуївського району Харківської області, в яких використовуються передові технології, сучасна техніка, засоби захисту рослин, раціональні сівозміни та інші засоби інтенсифікації.

Так, у 2011 році у С(Ф)Г «Дружба» овочеві культури займали 211 га, або 41,5% від усіх посівів, структура яких наступна: цибуля 18,1% від загальної площі овочевих культур, морква – 30,8, томати – 1, капуста – 33,2, огірки – 4,3 та інші – 12,6%. Чітко видно, що домінуючими культурами є капуста, морква й цибуля, тобто ті, які мають найкращі характеристики при довготривалому зберіганні.

У СК «Вітязь» площа під овочами становить 99 га, або 12% від зальної площі ріллі, при цьому структура посівів майже така сама як і в С(Ф)Г «Дружба».

Як було зазначено вище, нарощування обсягів виробництва овочевої продукції за сучасних умов можливе лише при збільшенні врожайності за рахунок застосування інтенсивних методів.

У вищезгаданих підприємствах основними засобами інтенсифікації є використання голландського посівного матеріалу, технології крапельного зрошення та фертигації.

На нашу думку, особливу увагу слід приділити технології крапельного зрошення, яка за результатами польових дослідів, що проводилися багатьма науково-дослідними установами, малими й промисловими підприємствами, підтвердила безперечну ефективність при виробництві овочів.

Спираючись на дані дослідів, проведених Інститутом овочівництва і баштанництва НААН, можна стверджувати, що саме технологія крапельного зрошення має найвищі результати ефективності порівняно з іншими видами зрошення. Так, проведені протягом трьох років на капусті білоголової досліді дали наступні показники рентабельності виробництва (табл. 3).

3. Економічна ефективність різних способів виробництва капусти білоголової

Тип зрошення	Валовий збір, ц	Рівень рентабельності, %
Без зрошення	404,50	88,05
Дощування	544,00	82,26
Крапельне зрошення (70-65% НВ)	537,50	85,38
Крапельне зрошення (80-75% НВ)	629,50	102,36
Крапельне зрошення (90-85% НВ)	606,30	91,64

Джерело: Дані Інституту овочівництва і баштанництва НААН.

Дані таблиці 3 дають змогу зробити висновок, що найвища врожайність була при крапельному зрошенні, де максимальний валовий збір становив 629,5 ц (за умови, що досліді проводилися на площі в 1 га), а рівень рентабельності досяг позначки 102,36% при рівні зволоження НВ 80-75%. Отже, саме крапельне зрошення дає максимальний ефект щодо одержання високих урожаїв, збереження площ посіву та кінцевого економічного результату.

Завдяки застосуванню технології крапельного зрошення овочів С(Ф)Г «Дружба» планує одержати наступну урожайність культур: цибуля – 500 ц/га, морква – 400, капуста – 500 та огірки – 400 ц/га. У свою чергу СК «Вітязь» має в планах зібрати 700 ц/га цибулі й моркви, 600 – томатів і по 800 ц/га капусти й столових буряків. Вважаємо такі показники для умов Харківської області більше, ніж достатніми. Тому за рівнем виробництва й урожайністю ці два підприємства можна вважати передовими в області, адже кожного року вони виробляють понад 6,5 тис. т овочів на площі 270 га.

Вважаємо, що підприємства такого типу зможуть реально забезпечити інтенсивне виробництво овочів та їхнє споживання на рівні рекомендованих норм.

Таким чином, подальша концентрація виробництва овочів в особистих господарствах населення стримує темпи нарощування обсягів продукції, її асортимент і якість, конкурентоспроможність. Доцільно повернутися до виробництва овочів на базі спеціалізованих підприємств, створення яких має поєднуватися із впровадженням сучасних технологій інтенсивного типу. Однією з вирішальних основ інтенсифікації є запровадження крапельного зрошення, яке сприяє зниженню собівартості продукції.

Збільшення масштабності виробництва овочів за рахунок підвищення їх концентрації у спеціалізованих підприємствах сприятиме повнішому використанню способів інтенсифікації, підвищенню врожайності, асортименту та якості продукції, конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Розглянуто продовольчу проблему, що виникла в нашій державі. Визначено необхідність нарощування обсягів виробництва продукції овочівництва шляхом спеціалізації та використання інтенсивних методів. Запропоновано оптимальну для овочівництва інтенсивну ресурсозберігаючу технологію крапельного зрошення.

Рассмотрена продовольственная проблема, которая возникла в стране. Определена необходимость наращивания объемов производства продукции овощеводства путем специализации и использования интенсивных методов. Предложена оптимальная для овощеводства интенсивная ресурсосберегающая технология капельного орошения.

An article studies the problem of food crisis that emerged in the country. The need for intensive vegetable production methods to ensure sustainable development of enterprises of this industry is pointed out. The technology based on the use of drip irrigation that is optimal for intensive vegetable production is suggested.

*

Д. М. ТАРАНОВ, аспірант*
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Оцінка ефективності діяльності компанії в сучасних умовах ведення бізнесу

Діяльність компанії завжди спрямована на досягнення конкретних цілей. Оцінювання ефективності діяльності починається з вибору методу/інструменту, який дає змогу

визначити ступінь досягнення поставленої мети.

Протягом останніх 20 років набуває популярності погляд, коли діяльність компанії спрямована передусім на задоволення потреб

* Науковий керівник – Л.М. Кіндрацька, доктор економічних наук, професор.

Дані таблиці 3 дають змогу зробити висновок, що найвища врожайність була при крапельному зрошенні, де максимальний валовий збір становив 629,5 ц (за умови, що досліді проводилися на площі в 1 га), а рівень рентабельності досяг позначки 102,36% при рівні зволоження НВ 80-75%. Отже, саме крапельне зрошення дає максимальний ефект щодо одержання високих урожаїв, збереження площ посіву та кінцевого економічного результату.

Завдяки застосуванню технології крапельного зрошення овочів С(Ф)Г «Дружба» планує одержати наступну урожайність культур: цибуля – 500 ц/га, морква – 400, капуста – 500 та огірки – 400 ц/га. У свою чергу СК «Вітязь» має в планах зібрати 700 ц/га цибулі й моркви, 600 – томатів і по 800 ц/га капусти й столових буряків. Вважаємо такі показники для умов Харківської області більше, ніж достатніми. Тому за рівнем виробництва й урожайністю ці два підприємства можна вважати передовими в області, адже кожного року вони виробляють понад 6,5 тис. т овочів на площі 270 га.

Вважаємо, що підприємства такого типу зможуть реально забезпечити інтенсивне виробництво овочів та їхнє споживання на рівні рекомендованих норм.

Таким чином, подальша концентрація виробництва овочів в особистих господарствах населення стримує темпи нарощування обсягів продукції, її асортимент і якість, конкурентоспроможність. Доцільно повернутися до виробництва овочів на базі спеціалізованих підприємств, створення яких має поєднуватися із впровадженням сучасних технологій інтенсивного типу. Однією з вирішальних основ інтенсифікації є запровадження крапельного зрошення, яке сприяє зниженню собівартості продукції.

Збільшення масштабності виробництва овочів за рахунок підвищення їх концентрації у спеціалізованих підприємствах сприятиме повнішому використанню способів інтенсифікації, підвищенню врожайності, асортименту та якості продукції, конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Розглянуто продовольчу проблему, що виникла в нашій державі. Визначено необхідність нарощування обсягів виробництва продукції овочівництва шляхом спеціалізації та використання інтенсивних методів. Запропоновано оптимальну для овочівництва інтенсивну ресурсозберігаючу технологію крапельного зрошення.

Рассмотрена продовольственная проблема, которая возникла в стране. Определена необходимость наращивания объемов производства продукции овощеводства путем специализации и использования интенсивных методов. Предложена оптимальная для овощеводства интенсивная ресурсосберегающая технология капельного орошения.

An article studies the problem of food crisis that emerged in the country. The need for intensive vegetable production methods to ensure sustainable development of enterprises of this industry is pointed out. The technology based on the use of drip irrigation that is optimal for intensive vegetable production is suggested.

*

Д. М. ТАРАНОВ, аспірант*
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Оцінка ефективності діяльності компанії в сучасних умовах ведення бізнесу

Діяльність компанії завжди спрямована на досягнення конкретних цілей. Оцінювання ефективності діяльності починається з вибору методу/інструменту, який дає змогу

визначити ступінь досягнення поставленої мети.

Протягом останніх 20 років набуває популярності погляд, коли діяльність компанії спрямована передусім на задоволення потреб

* Науковий керівник – Л.М. Кіндрацька, доктор економічних наук, професор.

її власників¹. Головною метою і критерієм оцінки ефективності є зростання ринкової вартості компанії в цілому, що відображає інтереси її власників, кредиторів, працівників, держави. Цей критерій застосовується для організацій будь-якого масштабу, різних галузей і організаційно-правових форм.

Сучасна економічна теорія пропонує для оцінювання ринкової вартості компанії збалансовану систему показників, а також методи та концепції щодо збільшення цієї вартості (Value Based Management)². Однак широкого застосування вони ще не знайшли в Україні.

Питання оцінки й аналізу ефективності діяльності компаній і комерційних банків розглядалися в працях таких науковців і практиків, як Дж. Сінкі, Дж. Долан, В. Кромонов, О. Лаврушин, Л. Белих, О. Ширінська, В. Іванов, І. Никонов, А. Буздалін. Вітчизняні вчені також проводять дослідження в даній сфері – це А. Мороз, М. Савлук, О. Шматов, Л. Примостка та ін. Незважаючи на численні публікації про проблеми оцінки ефективності діяльності банків, залишається невизначеність оптимальних інструментів оцінки ефективності їхньої діяльності з погляду сучасних методів ведення бізнесу.

Мета статті – розглянути різні методи оцінки ефективності діяльності компанії та визначити найоптимальніший за сучасних умов діяльності бізнес.

Спроби проаналізувати ефективність роботи бізнесу робилися протягом усього існування підприємницької діяльності. В останні два століття розвиток науки дав нові інструменти для аналізу економічної діяльності суб'єктів господарювання³ (рис.). Як видно із рисунка, упродовж індустріального століття, з 1850 по 1975 роки, основні конкурентні переваги для організацій становили технології, пов'язані з матеріальними активами й ефек-

том від масштабу виробництва. Як основні критерії для визначення ефективності діяльності компанії виступали фінансові показники: рентабельність залученого капіталу (ROCE – Return on Capital Employed), рентабельність активів (ROTA – Return on Total Assets) і рентабельність продукції (CRR – Cost to Revenue rate). За допомогою цих показників менеджери визначали найбільш ефективні напрями діяльності та проводили перерозподіл внутрішніх ресурсів із метою збільшення фінансових результатів і підвищення цінності бізнесу. Головною перевагою даного підходу є простота у використанні та наявність великої кількості методичного забезпечення, що уможливило проведення аналізу навіть при відсутності досвіду.

До недоліків можна віднести те, що різні фінансові показники розраховуються окремо один від одного, при аналізі зв'язки між ними не враховуються. Це унеможливило здійснення комплексної оцінки фінансового стану компанії. Орієнтація на нормативні значення показників призводить до формального підходу і не враховує особливостей діяльності компанії й зовнішніх умов, в яких доводиться їй працювати, а також до відсутності розуміння у керівників, як можна використовувати результати аналізу в управлінні господарською діяльністю.

Наступним кроком у розвитку оцінки ефективності діяльності став системний підхід, який ґрунтується на розумінні моделі руху фінансових ресурсів компанії. У факторній моделі Дюпона вперше кілька показників пов'язуються разом і наводяться у вигляді трикутної структури, у вершині якої знаходиться коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу ROA як основний показник, що характеризує ефективність засобів, вкладених у діяльність фірми, а в основі два факторні показники – рентабельність продажів (NPM) і ресурсовіддача (TAT).

$$\frac{P_n}{A} = \frac{P_n}{S} \cdot \frac{S}{A} \quad (1)$$

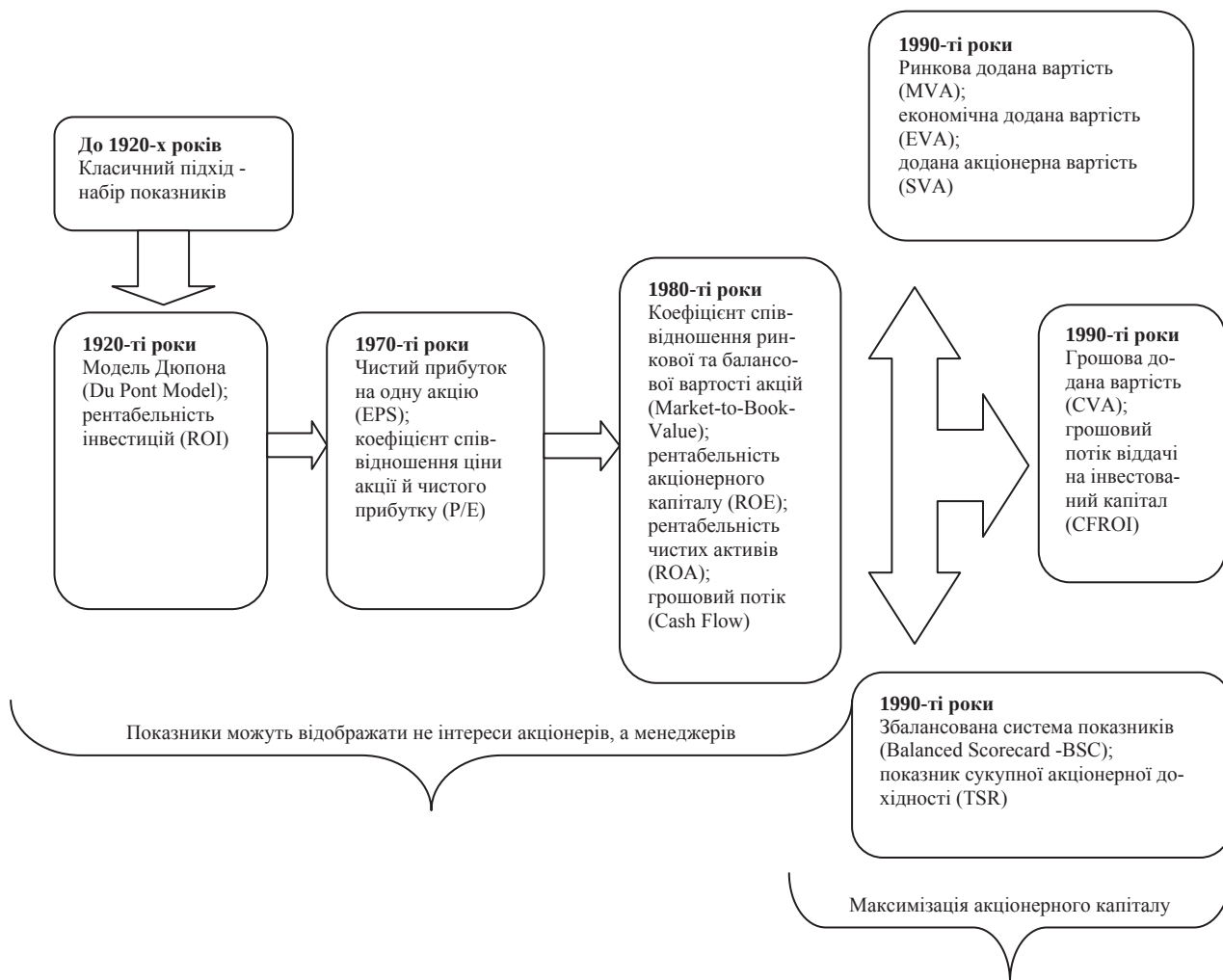
$$\text{або } ROA = NPM \cdot TAT, \quad (2)$$

де P_n – чистий прибуток; A – сума активів компанії; S – обсяг виробництва (виручка від реалізації).

¹ Запорожский А. Оценка деятельности: новый взгляд / А. Запорожский // Управление компанией. – 2006. – № 3.

² Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.; Cash Value Added – a new method for measuring financial performance, Study No 1996:1, Erik Ottosson & Fredrik Weissenrieder, 1996-03-01.

³ Рассказов С.В. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании / С.В. Рассказов, А.Н. Рассказова // Финансовый менеджмент. – 2002. – №3; Синявский Н.Г. Оценка бизнеса: гипотезы, инструментарий, практические решения в различных областях деятельности / Н. Г. Синявский. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 240 с.; Савчук Т.В. Економічний прибуток: переваги використання і методика розрахунку / Т.В. Савчук // Сталій розвиток економіки. – 2010. – № 3. – С. 216.



Розвиток парадигми визначення ефективності діяльності компаній

Модифікована модель Дюпона дає змогу визначити чинники, які найбільше впливають на величину рентабельності власного капіталу: операційна рентабельність (вимірюється як норма прибутку), ефективність використання активів (вимірюється як оборотність активів) і структури авансованого капіталу (фінансовий важіль – вимірюється як коефіцієнт капіталізації).

$$ROE = \frac{P_n}{S} \cdot \frac{S}{A} \cdot \frac{A}{K}. \quad (3)$$

Значимість виділених чинників пояснюється тим, що вони узагальнюють усі сторони фінансово-господарської діяльності компанії, її статичну і динаміку.

Моделі факторного аналізу показують поточну (тактичну) діяльність і допомагають оцінити прогноз тактичної діяльності, проте вони не дають змогу оцінювати ефективність стратегічної діяльності компанії (довгострокових інвестицій).

Наступним кроком розвитку ідей визначення ефективності діяльності компаній стало застосування різних фінансових показників рентабельності та спроби аналізу грошових потоків. Ці показники масово ввійшли у практику аналізу діяльності у 70-80-ті роки XX ст. і залишаються домінуючими у багатьох країнах світу. На теперішній час серед великої кількості показників аналізу ефективності діяльності банків можна виділити основні, що характеризують діяльність останніх у цілому та роботи менеджерів зокрема – ROI, ROA, ROE, EPS, P/E, Cash flow.

У світовій практиці багато спеціалістів вважають показник ROA (рентабельність активів) найкращим показником для оцінювання ефективності використання ресурсів й ефективності роботи менеджерів банку, які підтримують оптимальну структуру активів і пасивів з погляду доходів та витрат. Рентабельність чистих активів слугує важливим

критерієм при котируванні акцій на біржі та є основою формування ринкового курсу акцій. Коефіцієнти ROE і ROA – ефективні інструменти для порівняння акцій. Принаймні, ці показники слугують загальними критеріями для компаній, які працюють в одній галузі промисловості, а також ілюструють те, які галузі мають більший потенціал прибутковості порівняно з іншими.

Недоліком вищезазначених показників є те, що вони не забезпечують точності визначення ефективності діяльності та управління бізнесом. Це відбувається тому, що, по-перше, є можливість маніпулювати розміром доходу (прибутку), а по-друге, вартість активів, яка вказана у балансі компанії, не є точним відображенням реальної вартості цієї компанії на ринку. Більшою мірою це стосується невиробничих компаній фінансового і високотехнологічного секторів, які завжди мають велику кількість нематеріальних активів.

Іншим, суттєвішим, недоліком показників рентабельності є ретроспективний їх характер і те, що вони не пов'язані безпосередньо з ризиком, тому й не можуть слугувати критеріями для фінансових, а головне – стратегічних рішень. Викривлення в бухгалтерському обліку призводять менеджмент до вибору неправильної стратегії інвестування, тому що менеджмент неправильно розуміє поняття вдалого та невдалого бізнесу. З даних бухгалтерської звітності неможливо безпосередньо вивести ставку прибутковості капіталу, що показує альтернативні можливості інвестора і потрібну йому за ризик прибутковість, або одержати відповідь на питання, чи можна порівняти прибуток із його інвестиційним ризиком, чи компенсує прибуток ризик і чи достатній цей прибуток для інвестора.

Менеджменту необхідна модель, яка поєднує історичні фінансові оцінки та оцінку інвестицій з метою прийняття кращих стратегічних рішень. Економічний прибуток є стрижневим компонентом сучасного економічного аналізу, головним принципом якого є облік альтернативних варіантів вкладення капіталу з певним ризиком і відповідним йому економічним ефектом, інакше кажучи — облік втраченого інвестиційного доходу.

Нормальний прибуток – це той мінімальний дохід, що підприємець бажає одержувати за свою діяльність або мінімальний дохід, що утримує підприємця в певній сфері діяльності. У разі перевищення загального доходу за нормальним прибутком одержимо економічний прибуток.

Іншими словами, у сучасному світі бізнесу цільовою установкою фінансового менеджменту є максимізація добробуту власників установ у вигляді ринкової цінності (вартості) бізнесу, а не розміру прибутку.

Збалансована система показників, визначення доданої вартості на основі економічної вартості та методи визначення доданої вартості на основі грошових потоків дають оцінку ефективності діяльності на основі економічного прибутку, враховують стратегію розвитку компанії, орієнтовані на майбутнє і забезпечують менеджмент інформацією, яка необхідна для прийняття стратегічних рішень.

Збалансована система показників (ЗСП або Balanced Scorecard) – це система стратегічного управління компанією на основі виміру й оцінки її ефективності за набором оптимально підібраних показників, які взаємозв'язані між собою та віддзеркалюють усі аспекти діяльності організації – як фінансові, так і нефінансові. Назва системи відображає рівновагу, яка зберігається між короткостроковими й довгостроковими цілями, фінансовими і нефінансовими показниками, основними та допоміжними параметрами, а також зовнішніми і внутрішніми чинниками діяльності. Вона забезпечує зворотний зв'язок між внутрішніми бізнес-процесами й зовнішніми показниками, необхідний для підвищення стратегічної ефективності та досягнення результатів.

У класичному варіанті Збалансованої системи показників чотири їх групи: фінанси; робота з клієнтами; внутрішні бізнес-процеси; управління персоналом.

Цінність показників у Збалансованій системі показників полягає в тому, що вони забезпечують фактичну основу для:

визначення стратегічного зворотного зв'язку, який показує поточний статус організації по кількох перспективах;

встановлення взаємозв'язку між показниками різних напрямів діяльності;
оцінки пропонованої стратегії;
визначення зворотного зв'язку між самими методами виміру і вибору контрольованих показників;

визначення кількісних вхідних параметрів для методів прогнозування та моделювання для систем підтримки ухвалення рішень.

Головними недоліками Збалансованої системи показників є відсутність відповідальності за загальний результат, а також кінцевого базового показника, на основі якого вимірюється успішність реалізації стратегії й ефективність функціонування організації. Збалансована система показників не дає змоги створити стратегію і відмовитися від традиційних інструментів планування та контролю без бюджетування, дисконтування, екстраполювання й інших інструментів планування.

Підхід до оцінки бізнесу, побудований на дисконтованих грошових потоках, дає змогу уникнути недоліків, які притаманні Збалансованій системі показників. Грошовий потік уможливорює співвіднести припливи й відпливи грошових надходжень з урахуванням зносу та амортизації, капіталовкладень, дебіторської заборгованості, зміни в структурі власних оборотних коштів компанії. Емпіричні дані свідчать про існування стійкої залежності між грошовим потоком, що дисконтується, і ринковою вартістю компанії.

У загальному вигляді формула визначення ринкової цінності бізнесу методом DCF має вигляд:

$$V_c = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{FCF_t}{(1+WACC)^t}, \quad (3)$$

де FCF – чистий грошовий потік банку; WACC – середньозважена вартість капіталу банку.

У рамках підходу до оцінки бізнесу, побудованого на дисконтованих грошових потоках, сформувалася концепція Value-Based Management (VBM), тобто управління, спрямоване на створення вартості, — концепція управління, спрямована на якісне поліпшення стратегічних і оперативних рішень на всіх рівнях організації за рахунок концентрації зусиль усіх осіб, що приймають рішення, на ключових факторах вартості. З усієї множини альтернативних цільових фу-

нкцій у рамках концепції VBM вибирається максимізація вартості компанії. Вартість же компанії визначається її дисконтованими майбутніми грошовими потоками, і нова вартість створюється лише тоді, коли компанії одержують таку віддачу від інвестованого капіталу, яка перевищує витрати на залучення капіталу. Найвідоміші методи оцінки в рамках концепції Value-Based Management — EVA, MVA, SVA, CVA и CFROI.

Головними перевагами концепції Value-Based Management є те, що вона забезпечує процес створення вартості, тобто створення стратегії та прийняття рішень у межах цієї стратегії; забезпечує створення відповідної системи управління і організаційної структури; забезпечує оцінку вартості компанії та міру досягнення мети; дає можливість проведення оцінки вартості бізнесу як усієї компанії, так і структурних підрозділів; результат оцінки є доволі простим та однозначним, що унеможливорює двояке трактування результату. Концепція VBM дає змогу послідовно максимізувати вартість, привести у відповідність інтереси менеджменту, акціонерів заінтересованих осіб, поліпшити розподіл ресурсів і оптимізувати планування та бюджетування.

Звичайно, концепція Value-Based Management має й недоліки, до яких належать необхідність зміни культури компанії й можливість вибору для контролю неправильних факторів, що призведе до зниження вартості компанії. Але в цілому концепція VBM є найбільш прогресивною на нинішній час, яка максимально покриває недоліки попередніх підходів до оцінки ефективності діяльності компаній.

Взагалі, не існує ідеальних методів і підходів до оцінки ефективності діяльності бізнесу. Менеджмент має вибрати найбільш прийнятний метод з урахуванням виду бізнесу, розміру компанії, культури менеджменту та стратегії розвитку. Тільки у випадку відповідності методу зазначеним критеріям можливо одержати очікуваний результат.

Отже, можна стверджувати, що розвиток методів оцінки ефективності діяльності бізнесу відбувся паралельно з еволюцією бізнесу, змінами поглядів на результати його діяльності. Парадигма визначення ефективності діяльності компаній пройшла розвиток

від набору не взаємоз'язаних показників, які оцінювали розмір прибутку, до складних систем оцінювання, які враховують взаємозв'язок факторів, що впливають на результати діяльності, та до яких належать вже не тільки фінансова складова діяльності, а й складова управління, взаємовідносини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси і управління персоналом. Сучасні системи оцінювання дають змогу виробляти та будувати стратегію розвитку, планувати майбутню діяльність і оцінювати досягнуті результати. Вони намагаються поєднати інтереси всіх заінтересованих осіб та узгодити ці інтереси в одній стратегії розвитку компанії.

На теперішній час найбільш прогресивним є метод оцінки ефективності діяльності, побудований на концепції управління, спрямованого на створення вартості. Попри незначні недоліки, концепція визначає, що головною метою і критерієм оцінки ефективності є зростання ринкової вартості компанії в цілому і це відбиває інтереси її власників, кредиторів, працівників, держави.

Однак даний метод не є універсальним і менеджмент компанії вирішує залежно від мети оцінки, виду бізнесу, розміру компанії, культури менеджменту та стратегії розвитку, який метод обрати для оцінки ефективності діяльності власної компанії.

Розглянуто еволюцію методів оцінки ефективності діяльності та визначено оптимальний метод оцінки відповідно до сучасних поглядів на розвиток бізнесу. Визначено переваги й недоліки основних методів оцінки, які превалюють у фінансовому менеджменті України та західних країн.

Рассмотрена эволюция методов оценки эффективности деятельности и определен оптимальный метод оценки соответственно к современным взглядам на развитие бизнеса. Определены преимущества и недостатки методов оценки, которые превалируют в финансовом менеджменте Украины и стран запада.

An article considers evolution of methods of business effectiveness estimation and defines optimal method of estimation according to current viewpoints on business development and estimation. The advantages and disadvantages of estimation methods that predominate in financial management of Ukraine and Western countries are pointed out.

* * *

Український аграрний сектор: тенденції і альтернативи розвитку

6 березня 2012 р. в ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України” відбулося спільне засідання науковців Інституту і ННЦ “Інститут аграрної економіки”, метою якого було з’ясувати методологічні підходи до оцінювання ситуації у розвитку світової і вітчизняної агроекономічної науки, обговорити тенденції та перспективи розвитку аграрного сектору та визначити напрями співробітництва вчених двох інститутів щодо ключових проблем і шляхів їх розв’язання.

Відкрив засідання директор ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України” академік В.М. Гєєць, який наголосив, що аграрна реформа має глобальну систему координат, тому раціональне поєднання теорії і практики розвитку сільського господарства є актуальним процесом для наукових досліджень.

У своєму виступі “Пріоритети та завдання агроекономічної науки щодо забезпечення розвитку аграрного сектору” директор ННЦ “Інститут аграрної економіки” академік Ю.О. Лупенко підкреслив, що перед аграрною наукою стоїть ряд важливих стратегічних завдань, серед яких: перехід до фази якісного зростання сільськогосподарського виробництва за рахунок генерування нових прогресивних ідей, запровадження передових технологій з організації і ведення агробізнесу. Головна мета розвитку сільського господарства України на період до 2020 р. – його розвиток як високоефективної, конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках галузі економіки, що забезпечить продовольчу безпеку держави, виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції в обсягах, достатніх для задоволення потреб населення та переробних галузей, і стане надійною економічною базою соціально-економічного розвитку українського села.

У виступі “Світові тенденції розвитку агро-економічної науки: уроки для України” професор, доктор економічних наук Л.В. Молдаван (ДУ “Інститут економіки та прогнозуван-

ня НАН України”) зупинилася на ролі економічних теорій у суспільному житті.

Доповідач навела ґрунтовну характеристику моделей агроекономічного розвитку, розкрила загрози поширення латифундизму для вітчизняного аграрного сектору, відзначила необхідність розроблення державної політики щодо розвитку сільського господарства з врахуванням його багатofункціональності, тобто його економіко-соціально-екологічного спрямування.

У дискусії також взяв участь академік В.В. Юрчишин (ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”), який наголосив, що втрати України від соціальної трагедії набагато більші, ніж від економічної. Національна агропродовольча доктрина не містить соціальних аспектів економіки. В Україні досі немає ідеології щодо розвитку в подальшому аграрного устрою. Ми маємо збудувати соціо-економічну модель суспільного устрою. Ще одним фактором провалу в аграрній сфері є те, що реформи почалися без певної підготовки; їх моніторинг не здійснювався; економічна і фінансова підтримка розвитку фермерства майже не забезпечувалася, селянські ж господарства залишені поза увагою держави взагалі.

У своєму виступі “Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України” членкореспондент НАН України, доктор економічних наук, професор О.М. Бородіна (ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”) розкрила такі актуальні питання, як загальносвітові тенденції аграрного розвитку, суперечливість досягнень вітчизняного аграрного сектору, розвиток села і соціоекономічна модернізація аграрної політики. Доповідач наголосила, що у минулому столітті аграрні політики провідних країн світу базувалися на певних теоретичних конструкціях, які змінювалися залежно від отриманих результатів та тієї ціни, якою це досягалось.

Сучасні тенденції у нарощуванні комерційно привабливого виробництва окремих видів продукції і експортного потенціалу сільського

господарства супроводжуються значними соціальними, економічними і екологічними втратами та суттєвими структурними перекосами. Україна за роки аграрних трансформацій вибудувала дуальну структуру сільського господарства, яка включає монополю пануючий корпоративний сектор і ледь жевріючий – індивідуальний сектор. Хоча агропродовольчі системи провідних країн світу стали успішними за рахунок індивідуального сектору – сімейного фермерства і зберігають цю модель й дотепер. Суперечливість досягнутих результатів у вітчизняному сільському господарстві вимагає нетрадиційних науково-прикладних розробок для розбудови нових політичних рішень у сфері запобігання надзвичайно небезпечним тенденціям сьогодення. Методологічною основою цих підходів може стати соціоекономічна теорія, яка розглядає соціальну і економічну сторони процесу економічного зростання як єдине ціле – на відміну від соціально-економічного підходу, за якого кожна з цих складових розглядається окремо, хоча й у взаємозв'язку. Соціоекономічна модернізація аграрної політики – це система законодавчих, інституційних та організаційних заходів у забезпеченні доступу всіх верств сільського населення до економічних вигід від зростання в аграрному секторі та сільській економіці у процесі нарощування аграрного виробничого та експортного потенціалів країни. У цих підходах сільські громади, селянські домогосподарства та селяни розглядаються як творці та менеджери локальних екосистем. Великі та середні сільськогосподарські підприємства зберігають своє значення, використовуючи нові знання з високою суспільною віддачею, особливо у сфері сталого землекористування та продовольчої безпеки. Механізми регулювання їх діяльності мають забезпечити розширене соціоекономічне відтворення господарської системи села.

Доктор економічних наук М.І. Пугачов (ННЦ “Інститут аграрної економіки”) у своєму виступі “Селянство в системі економічних оцінок та формування аграрної політики” розглянув економічні оцінки та економічні дослідження як основу формування аграрної політики, які включають:

- аналіз інтересів різних зацікавлених груп;
- дискусії між владою та цими групами;
- прогноз наслідків політичних рішень для різних груп;
- пропозиції щодо компенсації втрат;

вибір політичного рішення (варіанта);
моніторинг впровадження.

На сьогодні в селах України мешкають 14,4 млн жителів (з них працездатного віку – 8,1 млн чол., економічно активне населення – 6,9 млн чол., зайняте – 6,2 млн чол.); налічується 4,5 млн особистих селянських господарств і 57 тис. сільськогосподарських підприємств (у тому числі 42 тис. фермерських господарств). І одним із важливих напрямів агро-економічної науки є поглиблення досліджень різних форм господарювання у вітчизняній практиці.

Наступний доповідач, доктор економічних наук О.В. Шубравська (ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”) у виступі “Інноваційна складова сталого економічного розвитку аграрного сектору” серед основних характеристик інноваційного процесу в аграрному секторі назвала такі:

суттєва обмеженість впровадження інноваційних технологій, переважання у практиці сільського господарства ресурсовитратних схем виробництва;

недостатня розвинутість нині провідних у світі напрямів інноваційної діяльності в аграрному секторі;

фактична відсутність біотехнологічних досліджень в аграрному секторі;

несформованість цілісного бачення розвитку інноваційного процесу в аграрному секторі поряд з корумпованістю.

Основні загрози розвитку доповідач вбачає в посиленні антропогенного навантаження; розширенні у глобальних масштабах сфери біоенергетики й органічного виробництва як чинників зростання агропродовольчих цін; технологічній колонізації.

На фінансових потребах сільського господарства України зупинився у своїй доповіді “Фінансове забезпечення аграрного виробництва: виміри та перспективи” доктор економічних наук П.А. Стецюк (ННЦ “Інститут аграрної економіки”). Він підкреслив, що саме у сільськогосподарських підприємствах формується перманентний дефіцит оборотних коштів (зокрема, у рослинництві – 40–60 млрд грн, у тваринництві – 40–45 млрд грн). Для виправлення ситуації у найближчі 5 років обсяги інвестиційної діяльності в сільському господарстві повинні досягти 150–240 млрд грн.

Основні фактори, які обумовлюють фінансові проблеми підприємств:

- низький рівень фінансового потенціалу;

відсутність у більшості підприємств сучасного фінансового менеджменту;

недостатній рівень державної підтримки й антимонопольного захисту;

нерозвинутість спеціалізованої фінансово-кредитної інфраструктури;

обмежений доступ до фінансово-кредитних ринків.

Звідси головні передумови покращення фінансово-кредитного забезпечення господарств полягають в активізації державної аграрної політики та її фінансової складової, формуванні і розвитку спеціалізованої фінансової інфраструктури, стимулюванні концентрації аграрного виробництва.

Член-кореспондент НААН України І.В. Прокопа (ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”) у своєму виступі “Сімейний тип господарювання як чинник аграрного і сільського розвитку” відзначив вагому роль господарств населення і фермерських господарств у виробництві сільськогосподарської продукції та створенні суспільних благ.

Доповідач розкрив процеси диференціації, які відбуваються у середовищі господарств населення і одним із наслідків яких є формування вагомого прошарку особистих селянських господарств, що відповідають світовим критеріям віднесення до фермерських господарств. У цьому він вбачає еволюцію вітчизняних представників сімейного типу господарювання в сільському господарстві у тому ж напрямі, в якому вона відбувалась у розвинених країнах світу. Доповідач також наголосив на тому, що розвиток господарств сімейного типу в Україні, їх модернізація і трансформація за кращими світовими зразками потребують підтримки, для чого мають бути внесені зміни до державної аграрної політики.

У доповіді “Удосконалення управління аграрним сектором на засадах стратегічного планування, кластеризації та самоврядування” академік НААН М.Ф. Кропивко (ННЦ “Інститут аграрної економіки”) зазначив, що існуюча галузева система управління сільським господарством продовжує базуватися на успадкованих від минулого недосконалих формах організації, недосконалих економічних відносинах приватних підприємств з державою, нерозвинутих методах зовнішніх і внутрішніх товарно-грошових відносинах і принципах самоврядування, яке потребує реформування. Система управління є похідною від організації виробництва, в якій існує ряд проблем.

Проблема 1. В агропромисловому комплексі України сформовано ринок комерційних посередників.

Проблема 2. Тенденція останніх років – розвиток трансрегіональних аграрних формувань корпоративного типу (агрохолдингів).

Проблема 3. Розвиток кооперації – об’єднання в кооперативи дає змогу особистим селянським і фермерським господарствам на основі спільної заготівельної, агротехнічної і збутової діяльності досягти порівнянних з середніми сільськогосподарськими підприємствами рівнів технологічності та товарності.

Проблема 4. Зниження керованості агропромисловим виробництвом. Розвиток агрохолдингових структур і пов’язаних з ним процесів перерозподілу власності на селі супроводжується зниженням дієвості районних і обласних управлінь агропромислового розвитку, усуненням працівників та низових господарських ланок від управління, посиленням протистояння праці та капіталу.

У своїй доповіді “Ціноутворення в агропромисловому комплексі” академік НААН Б.Й. Пасхавер (ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”) наголосив, що під час економічної кризи 2008-2009 рр. Україна збільшила виробництво сільськогосподарської продукції, але цінова ситуація для аграрної галузі погіршилася, оскільки зростання цін у першій і третій сферах АПК випереджало ціновий ріст у другій сфері. Крім того, ціни виробників аграрної продукції зростали повільніше, ніж ціни виробників в цілому по національній економіці. Найбільш небезпечний сучасний ціновий диспаритет у продовольчому комплексі – цінова недоступність повноцінного харчування для більшості населення України.

У виступі “Екологічні загрози нинішнього розвитку аграрного сектору (з позиції “зеленої” економіки)” доктор економічних наук О.Л. Попова (ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”) зазначила, що «зелена» економіка і соціоекономіка є напрямками реалізації курсу на сталий розвиток. «Зелена» економіка представляє зону компромісу між економікою і екологією, а соціоекономіка – між економікою і соціальною сферою. Така цілеспрямована модернізація має за мету змінити нинішню модель створення матеріальних благ, яка викликає все більше розчарування, і забезпечити підвищення добробуту людей за рахунок раціональнішого використання людського і природно-ресурсного потенціалів.

В Україні превалює так звана «коричнева» економіка, за якої ледь проглядається соціальна сфера, а екологічні заходи майже не реалізуються. За офіційною оцінкою країна за індексом сталого розвитку перебуває на межі критичності.

Наслідками нинішнього розвитку аграрного сектору є такі екологічно небезпечні явища:

стан земельних ресурсів близький до критичного;

збиток від деградації ґрунтів офіційно оцінюється у більш як 10 млрд грн (майже 10% валової сільськогосподарської продукції), а окремими фахівцями – значно більше;

погіршення середовища проживання сільських жителів – а це третина населення держави, що зумовлює вищу їх смертність, ніж міських жителів;

втрата агробіорізноманіття становить 45% (за період 1994–1996 рр.).

До першочергових заходів у сфері сільського господарства в контексті “зеленого” курсу належать законодавче закріплення і реалізація на практиці принципу екообумовленості сільськогосподарської діяльності. Зокрема, треба:

підвищити відповідальність сільгоспвиробників за екологодеструктивні дії за допомогою як економічних, так і адміністративних методів;

розробити і ухвалити Національний кодекс сталого агрогосподарювання, в якому задекларувати базові екологічні вимоги для сільськогосподарських виробників, зокрема: недопущення деградації ґрунтів, дотримання сівозмін, належне зберігання добрив;

унормувати, що виконання базових екологічних вимог належної сільськогосподарської практики є обов’язковою умовою надання сільгоспвиробникам будь-якої державної фінансової допомоги в рамках державних цільових програм;

реалізувати державні агроекологічні програми, зокрема, здійснити консервацію дегра-

дованих малопродуктивних угідь, створити культурні пасовища, розпочати ведення органічного сільського господарства.

У своєму виступі "Роль соціального капіталу у розвитку господарських структур на селі" академік НААН М.Й. Малік (ННЦ “Інститут аграрної економіки”) охарактеризував складові соціального капіталу села (сегментацію), до яких віднесено аграрний соціальний капітал, людський капітал (населення і трудові ресурси села), сільські території (територіальні утворення як складова соціального капіталу), інтелектуальний капітал (сутність знань, інновацій, наукових розробок, інформаційних систем), підприємницький капітал (кількісно-вартісні ресурси господарства).

Об’єктами наукових досліджень Інституту виступають такі фактори формування соціального капіталу на селі, як людський фактор, соціальний капітал; мікрофактори (мотивація, організаційна форма підприємництва, політика формування виробничих груп, традиції, ментальність, індивідуальна трудова поведінка); макрофактори (державна політика щодо розвитку села, законодавча база, конкурентне середовище, наукові розробки, сукупний потенціал сільського розвитку і господарювання; суспільні інституції та інститути).

Підводячи підсумки дискусії, академік НАН України В.М. Геєць, зокрема, зазначив, що фінансова наука в аграрній сфері відстає від її розвитку в цілому в економіці, тому на це слід звернути увагу науковцям-аграріям. Ціновий диспаритет залишається основною проблемою у світовому сільському господарстві. Це – тема окремої дискусії. На сьогодні особливу актуальність також мають дослідження наслідків «зеленої» революції, щодо якої ми, вчені, повинні виконати прогностичну функцію. Поєднання зусиль науковців двох інститутів може відіграти позитивну роль у вирішенні цих проблем.

І.В. КОРНІЄНКО,
*заступник головного редактора
журналу “Економіка України”*

* * *

Поступи розвитку малого підприємництва*

За сучасних умов розвитку нашої країни малий бізнес проявляє властиві йому риси в ринковій економіці будь-якого типу: динамічно реагує на кон'юнктуру, активізує структурну перебудову галузей, створює додаткові робочі місця, долає монополізм, вирішує регіональні соціально-економічні задачі. З іншого боку, він виконує ряд специфічних функцій, зумовлених проблемами виживання для окремих громадян, підприємств і цілих галузей: сприяє первісному нагромадженню капіталу, пом'якшує кризу неплатежів, сприяє фінансовій стійкості великих підприємств, виконуючи роль резервного фонду тощо. Добре відомо, що в ряді економічно розвинутих країн малий підприємницький бізнес дає понад 20% ВВП, близько 50% усіх надходжень до державного бюджету, забезпечує майже 70% загальної кількості робочих місць. Залучення даного потенціалу в економіку – необхідна умова для піднесення як соціальної, так і економічної сфери національного господарства. У зв'язку з цим стратегію створення сприятливих умов для розвитку підприємництва слід розглядати як стрижневий елемент соціально-економічної політики країни в цілому.

Разом із тим при формуванні основ такої політики необхідно відповісти на питання про те, в яких секторах національного господарства найбільш важливо нині розвивати підприємницькі ініціативи, які форми повинна прийняти його державна і громадська підтримка.

Саме тому проведене авторами монографічне дослідження «Мале підприємництво: поступи розвитку, проблеми» є надзвичайно актуальним.

У першій частині монографії досить ґрунтовно розкриті теоретико-методологічні аспекти малого підприємництва. Зокрема, показані методичні підходи щодо визначен-

ня понятійного апарату як складової малих форм господарювання. На с. 41-47 досить вдало описано макроекономічні умови зростання підприємництва.

Аналізуючи особливості пореформеного розвитку економіки, поряд із незадовільним рівнем розвитку підприємництва, "неозброєним оком" легко помітити й недостатній рівень розвитку реального сектору економіки. Обсяг виробництва товарів із середини 90-х років суттєво відстає від обсягу наданих послуг, більша частина капіталу обертається поза реальним сектором економіки. Масштаби промислового і сільськогосподарського виробництва становлять лише 40-50% від дореформеного рівня. Якщо ж заглибитись у внутрішні проблеми корпорацій та підприємств названих галузей, характер і динаміку їх інноваційної й інвестиційної активності, то можна зробити висновок, що в якомусь розумінні вони знаходяться у глухому куті, спричиненому в переважній більшості внутрішньофірмовими відносинами.

У другій частині монографічного дослідження розкриті прикладні аспекти малого підприємництва. Розділ 4 присвячений стану та перспективам розвитку малого бізнесу в Україні. На високому науковому й методичному рівні авторами розкриті особливості функціонування малого підприємництва в аграрному виробництві, показані нові прогресивні форми організації підприємницької діяльності.

Крім того зазначено, що важливу роль у розвитку малих форм господарювання повинні відіграти підтримка держави та створених нею інституціональних структур. Необхідно наголосити, що інституціональні основи політики держави в галузі малого підприємництва формуються надзвичайно повільно і недостатньо ефективно. Особливістю більшості нових інститутів є те, що вони виникають за ініціативи "зверху" й часто так і залишаються поверхово офіційними.

* Горьовий В.П., Збарська А.В. Мале підприємництво: поступи розвитку, проблеми: монографія. – К.: ТОВ „Артур Медіс Груп. – 2011. – 600 с.

ми організаціями. Наслідком такого стану є їхня ефективність: вони рідко "доходять" до безпосереднього виробника, який виявляється відчуженим від рішень, які приймаються в цій сфері.

На думку авторів, недооцінка ролі й соціально-економічного потенціалу підприємництва в сучасних українських умовах, ігнорування проблем його розвитку є стратегічним прорахунком. Значною мірою саме підприємницькі структури малого та середнього бізнесу є своєрідними інкубаторами мікроекономічних передумов стабілізації майбутнього стійкого росту економіки України.

Автори справедливо зазначають, що неоднакові за розміром підприємства мають залежно від своїх видових особливостей і умов функціонування певні переваги й недоліки. Тривала однобічна орієнтація на необмежену концентрацію виробництва, захоплення гігантманією в попередні роки виявилися невинуватими логікою економічного розвитку.

У цілому в монографії достатньо повно й глибоко розкрито основні теоретичні положення досліджуваних проблем і практичне

їхнє вирішення. Всі розділи викладені методично грамотно, логічно послідовно, вдалим поєднанням теоретичних положень із практичними розрахунками та прикладами.

Як недолік необхідно зазначити, що дане дослідження лише виграло б, якби конкретніше були розкриті соціальні аспекти підприємницької діяльності. Адже соціальна ефективність такої діяльності не менш важлива, ніж її економічна складова. Більше уваги слід було б приділити й діяльності інтегрованих об'єднань на основі сільськогосподарської виробничої та обслуговуючої кооперації. Ці незначні недоліки не впливають на загальну оцінку монографічного дослідження, яке є завершеним науковим дослідженням, має практичне і наукове значення.

Рекомендована монографія буде корисною як для аспірантів, науковців, пошукачів, так і студентів та викладачів вищих навчальних закладів, широкого кола читачів: спеціалістів, керівних працівників малого й середнього бізнесу, а також слухачів післядипломної форми навчання та факультетів підвищення кваліфікації.

***М.Й. Малік, доктор економічних наук,
професор, академік НААН***

*