

УДК 338.43.01

*Ю.О. ЛУПЕНКО, доктор економічних наук, професор,
академік НААН, директор
М.Ф. КРОПИВКО, доктор економічних наук, професор,
академік НААН, завідувач відділу
проблем галузевого і територіального управління
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»*

Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності



Постановка проблеми. У сучасних умовах місією агропродовольчого комплексу (АПК) має бути не тільки забезпечення продовольчої безпеки держави, але і створення належного економічного підґрунтя для підвищення добробуту сільських жителів і розвитку сільських територій. Дійовим шляхом до досягнення такого стану АПК є концентрація і спеціалізація агропромислового виробництва з використанням механізмів інтеграції: кооперації та кластерних форм регіонального співробітництва (в основу яких покладено відносини спільної діяльності) та корпоратизації (в основі якої відносини власності).

На практиці спостерігаємо недостатній рівень розвитку кооперативного руху. Разом із тим отримали розвиток трансрегіональні високоінтегровані корпоративні формування, так звані «агрохолдинги», якими, за нашими оцінками, станом на кінець 2011 року вже поглинуто або контролюється близько половини сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність статистичних і податкових органів в Україні побудована на відстеженні економічних процесів за територіально-адміністративним поділом, тому офіційна статистика з питань діяльності цих формувань комплексно не ведеться. Наприклад, товариства з об-

© Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропивко, 2013

меженою відповідальністю (ТОВ), які входять в агрохолдингові структури, статистикою віднесено до окремої групи обліку, а агрофірми, закриті акціонерні товариства, холдингові компанії тощо – до групи «інших». За таких умов коректний статистичний аналіз концентрації виробництва та ресурсів у трансрегіональних вертикально інтегрованих структурах ускладнюється. За відсутності офіційних узагальнених даних робочою групою науковців ННЦ «Інститут аграрної економіки» проведено аналіз ефективності діяльності агрохолдингів на основі систематизації даних із різних джерел, у тому числі з використанням публікацій [1, 2, 4, 5, 7, 8, 10, 12, 15]. Більшість дослідників приходять до висновку, що поряд із підвищенням конкурентоспроможності агропромислового виробництва діяльність агрохолдингів призводить до зростання соціальної напруги на селі, вимивання коштів із сільських територій, недонадходження платежів у місцеві бюджети і загалом негативно впливає на соціальний розвиток сільських територій.

Мета статті – обґрунтування заходів, спрямованих на впровадження й підвищення соціальної спрямованості діяльності агрохолдингових формувань.

Виклад основних результатів дослідження. У вітчизняному АПК України масове створення агрохолдингових формувань розпочалося з 2005 року. Передумовами цього процесу в Україні стали підвищення попиту на продовольчу продукцію на світових ринках, підвищення капіталізації агропромислового бізнесу, у тому числі шляхом концентрації земельних ресурсів, можливість отримання синергійного ефекту від діяльності вертикально інтегрованих структур. У межах цих структур підприємства постачають вироблену продукцію (її частину) як давальницьку сировину, що поєднується із внутрішнім забезпеченням засобами виробництва. Обмін здійснюється на основі неринкових (трансфертних) цін. На відкритому ринку в основному закуповуються лише продукція або засоби виробництва, яких не вистачає для реалізації замкнутого ви-

бічно-фінансового циклу всередині формування.

Організаційні особливості. Агрохолдингові формування в АПК здебільшого не створювались у формі класичної холдингової компанії – «акціонерного товариства, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств», як визначено **Законом України «Про холдингові компанії в Україні»**.

Використовуючи механізми злиття і поглинання сільськогосподарських підприємств традиційного типу, в основному шляхом поступки прав на оренду земель сільськогосподарського призначення, частина з них збільшила розміри землекористування, залишившись у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю (ТОВ), приватних підприємств (ПП) тощо. Інші утворили на базі поглинутих сільськогосподарських підприємств структурні підрозділи без реєстрації юридичної особи, а частина з них на основі визначених Цивільним кодексом України механізмів провадження спільної діяльності взяли під контроль діяльність юридично незалежних підприємств. У результаті залежно від цілей корпоративної політики головної (материнської) компанії виникли складні комбіновані організаційні структури (рис. 1).

Загальними особливостями агрохолдингових формувань є такі:

1. Поглиблена спеціалізація діяльності складових організаційної структури, за якої материнська компанія (яка намагається зареєструватися в офшорній зоні) спеціалізується на веденні фінансово-інвестиційної діяльності, головне(і) підприємство(а) – трейдер(и) у країні(ях) ведення діяльності спеціалізуються на маркетингово-торговельній діяльності, дочірні підприємства або філії – на переробці та зберіганні сільськогосподарської продукції, а основу агрохолдингів становлять поглинуті або підконтрольні сільськогосподарські підприємства.

2. Здійснення сільськогосподарського виробництва на розосереджених по сільських територіях (районах, областях) й орендованих землях. Значна час-

тина з них не реєструють дочірні підприємства в місцях розміщення орендних земель, а перетворюють поглинуті сільськогосподарські підприємства у

структурні підрозділи, звітуючи за місцем реєстрації філії або головної компанії (зазвичай у містах).

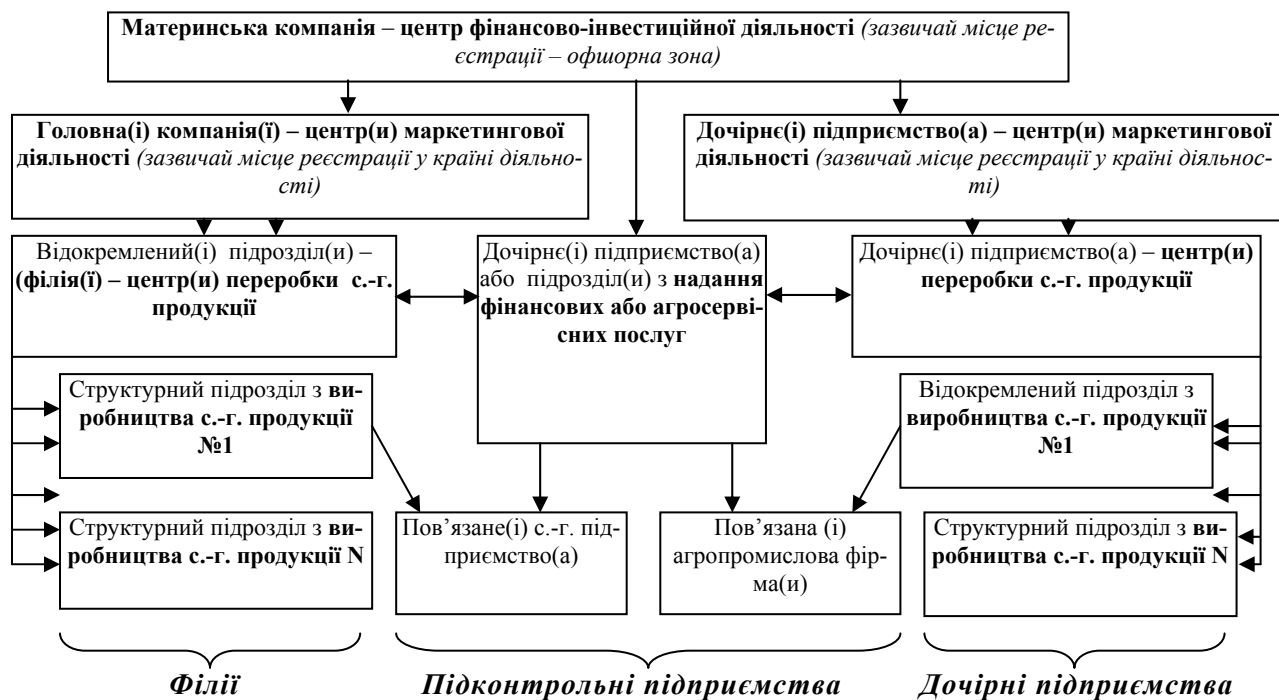


Рис. 1. Комбінації організаційних структур агрохолдингів

* Розроблено авторами.

Так, основу структурної організації холдингу «Астарта-Київ» становлять *агрофірми*, холдингів «Нібулон», «Продуксім», «Лотуре» – філії, «Київ-Атлантик Україна» – дочірні підприємства, «Миронівський хлібопродукт», «Авангард» – закриті акціонерні товариства і т.д.

З урахуванням викладених вище особливостей відносин економічної та/або організаційної залежності, а також відносин землекористування доцільно унормувати діяльність агрохолдингових структур. Із цією метою доцільно виділити у Господарському кодексі України агрохолдингові формування в окрему організаційно-правову групу асоційованих підприємств, передбачити в підзаконних актах механізм державної реєстрації про наявність у підприємствах агрохолдингів простої або вирішальної залежності, а відображення статистикою відповідних показників діяльності холдингових підприємств відображувати в межах окремої групи статистичної звітності.

Розміри агрохолдингового землекористування. У 2012 році сільськогосподарську

діяльність здійснювало близько 129 агрохолдингових формувань із землекористуванням 4 тис. га і більше (у Західній Європі користувач 2-3 тис. га вважається латифундистом). Розмір площ земель у використанні агрохолдингів нині стабілізувався і становить у середньому близько 60 тис. га на одне формування. Це відповідає теоретичним постулатам використання ефекту масштабу виробництва, згідно з яким підвищення ефективності виробництва можливе до досягнення певного рівня концентрації, перевищення ж призводить до ускладнення управління і збільшення трансакційних витрат. Нарощування земельних банків у окремих агрохолдингових формуваннях від 100 до 500 тис. га і більше викликане в основному спекулятивними очікуваннями у зв'язку з великою вірогідністю введення ринку земель, а також намаганням створити умови для залучення значних обсягів інвестицій.

За нашими підрахунками, в Україні ці формування сьогодні контролюють близько 8,7 млн га, тобто 21,0% сільськогосподарських угідь країни, у тому числі 42,6% угідь,

які обробляють сільськогосподарські підприємства. У п'яти областях (Донецькій, Кіровоградській, Полтавській, Хмельницькій і Черкаській) агрохолдинги вже контролюють від 25% і більше усіх земель сільськогосподарського призначення, що звужує життєвий простір діяльності не тільки сільськогосподарських підприємств, але і фермерських, особистих селянських та інших господарств населення. Практично у всіх областях України (крім АР Крим) розміри земель у користуванні агрохолдингів перевищили межу 35% сільгоспугідь сільськогосподарських підприємств (із фермерськими господарствами), що є ознакою прояву монополізму на ринку оренди земель сільськогосподарського призначення.

Агрохолдингові формування вже поглинули або взяли під контроль понад 6000 сільськогосподарських підприємств традиційного типу. За нашими оцінками, через 2-3 роки кількість агрохолдингових формувань може збільшитися до 170-180 і вони контролюватимуть 28-30% земель сільськогосподарського призначення.

Очевидно, що подальше збільшення підконтрольних цим структурам площ земель сільськогосподарського призначення в недалекому майбутньому загрожуватиме існуванню середніх і малих форм аграрного бізнесу, які несуть основне навантаження щодо забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій, а відсутність обмежень розмірів землекористування окремо взятих агрохолдингових формувань у межах адміністративного району може призвести до монополізму у сфері оренди земель сільськогосподарського призначення.

Особливості інвестиційної діяльності аграрних холдингових формувань. У процесі переходу економіки країни до ринкових засад господарювання, який супроводжувався порушенням усталених виробничих зв'язків в АПК і поглибленням диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та ресурси для села, реформовані сільськогосподарські підприємства отримали у спадщину «вкрай зношений основний капітал, великі борги та повну неспроможність самостійно подолати системну кризу за надмірного відсторонення держави від ефективно-

го регулювання доходів аграрного сектору, вливання капіталу в аграрне виробництво з неаграрної сфери і створення вертикально інтегрованих агропромислових формувань стало об'єктивною необхідністю» [1]. Головним стимулом до вливання капіталу в аграрне виробництво шляхом формування агрохолдингових структур було прагнення власників капіталу примножити його в довгостроковій перспективі за рахунок таких основних факторів:

1. Порівняно низькі витрати на акумулювання землі, можливість здійснення вигідних спекулятивних операцій з перепродажу та застави прав на великі земельні масиви в умовах дії мораторію на продаж земель. Нині плата за оренду землі становить близько 40 дол./га в рік, передача прав на оренду коштує 100–150 дол./га і більше (без урахування вартості оренди), акції ж продаються інвесторам за 1000–1500 дол./га. Спонукальним мотивом є і перспектива перепродажу з великою вигодою акумульованих земель та консолідованого агробізнесу, вартість яких має істотно зрости після введення ринку земель.

2. Можливість збільшувати прибутки від діяльності за рахунок отримання дешевої сировини, ведення великотоварного агропромислового виробництва і просування на міжнародні та внутрішні споживчі ринки кінцевої продукції через механізм вертикальної інтеграції підприємств сільського господарства, галузей переробної промисловості й торгівлі з усуненням комерційних посередників. Так, аналіз цін реалізації експортно-орієнтованих видів продукції (пшениці, ячменю, кукурудзи, ріпаку) у 2011 році засвідчив, що на етапі експорту формується до 70 % загальних прибутків від реалізації цієї продукції на світовому ринку при тому, що витратна частина даної ланки з більшості видів продукції не перевищує 10 %.

3. Отримання додаткової ренти за рахунок прямої або непрямой державної підтримки, в тому числі адміністративної, без урахування пріоритетів державної аграрної політики України, вирішення проблем аграрного землекористування, розвитку малого і середнього агробізнесу, селянства в цілому.

4. Полегшений доступ до фінансових та інших інвестиційних ресурсів. Для залучення інвестицій з метою розвитку агрохолдингових структур, крім власного капіталу, зважаючи на високу ліквідність їх активів, широко використовуються кредити комерційних банків, публічне і приватне розміщення цінних паперів, інші зовнішні джерела фінансування, у тому числі на світових фінансових ринках.

Як свідчать результати досліджень вітчизняних вчених [1, 2, 4, 15] та наші оцінки, нині серед зовнішніх джерел фінансування на внутрішньому фінансовому ринку домінуюче місце займають кредити вітчизняних банків, в основному короткострокових, через відсутність у них «довгих» грошей. Сприяє цьому і державна політика щодо компенсації частини відсоткових ставок за банківські кредити і можливість застави не лише під капітальні активи, а й майбутній урожай. Так, у 2011 році із 68 800 сільськогосподарських підприємств (із фермерськими господарствами) і підприємств мисливства та рибальства одержали кредити 2668 підприємств, або 3,9%. За оцінками експертів, 80-90% із них одержали підприємства холдингових формувань. Більшість з отриманих кредитів короткострокові – близько 70%.

Привабливим для агрохолдингів як з точки зору ціни кредиту, так і його строкowości є одержання кредитів також у західних банках, адже вони експортують свою продукцію й завдяки цьому отримують валюту і погашають валютні кредити. Кредитування приватних компаній дедалі більше здійснюють міжнародні фінансові організації, такі як ЄБРР і МФК.

Другий напрям залучення іноземних валютних коштів – розміщення акцій на світових фондових ринках, цінних паперів фірм, які представляють переважно аграрний сектор та суміжні з ним галузі. У структурі розміщень акцій українськими компаніями на фондовому ринку (ІРО, РРО, РР) у 2005–2011 роках сільське господарство займало нішу у 41,7%, харчова промисловість – 8,3%, а всі інші галузі – 49,4%. Неінтегровані сільгосппідприємства не мають таких можливостей, оскільки умовою інвестуван-

ня є проходження компанією аудиту згідно з міжнародними стандартами, оцінювання бізнесу, наявність прозорої управлінської структури, а визначальним фактором є масштаб бізнесу та площа землі під контролем.

Ще одним напрямом залучення фінансових ресурсів на міжнародному фінансовому ринку для агропромислових компаній є розміщення єврооблігацій (євробондів). Переваги цього напрямку залучення інвестицій порівняно з кредитами банків полягають у тому, що це механізм залучення дешевших інвестицій, як правило під 11-11,25% річних, а порівняно з розміщенням акцій у тому, що позичальнику не потрібно віддавати інвестору частину своєї власності. Цей напрям залучення інвестицій також активно освоюють вітчизняні агрохолдингові формування.

Започатковується і четвертий напрям одержання фінансових ресурсів – залучення коштів фондів прямих інвестицій в обмін на частку в капіталі.

Таким чином, сильною стороною агрохолдингових формувань, особливо публічних, є та, що вони мають сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій. Ринкова вартість публічних агропродовольчих компаній, працюючих в Україні, зростає і станом на початок квітня 2012 року оцінювалась експертами в 6,3 млрд дол. США.

Разом із тим абсолютна більшість українських емітентів розміщують акції на міжнародному фондовому ринку через свої материнські компанії, які зареєстровані за кордоном і будують схеми корпоративного контролю так, щоб агробізнес в Україні опинявся в статусі дочірніх структур, контрольованих такими холдинговими материнськими компаніями. Так, за даними джерела [1], із 17 компаній, що розмістили свої акції по ІРО та РР, 15 мають іноземну юрисдикцію (Кіпр – 8 компаній, Нідерланди – 2, Люксембург – 2, о. Джерсі–1, Австрія – 1, Франція – 1). Основними країнами, що інвестують у вітчизняне сільське господарство, є Кіпр (49,9%), Німеччина (8,1%), Данія (7,5%), Великобританія (5,5%), Польща (4,3%), Віргінські Острови (3,6%), Франція (2,8%), США (2,7%).

Зважаючи на світову продовольчу кризу і зростання цін на сільськогосподарську продукцію та продовольство, потенційні можливості для виходу українських агропромислових компаній на міжнародний фінансовий ринок зростають. За прогнозами аналітиків Fitch Rating, українські агрохолдинги в наступні 5-10 років можуть залучити 20-30 млрд дол. США.

Маючи сприятливі умови для залучення інвестицій, аграрні холдингові формування активно запроваджують нові технології в аграрну та переробну галузі, ними побудовано всі найсучасніші переробні підприємства, здійснюється технічне переоснащення сільськогосподарських підприємств, що входять у ці формування. Крім перерахованого, вагомими сприятливими факторами для розвитку агрохолдингових формувань стали їхні можливості з мінімізації податкових платежів і низька вартість робочої сили, механізми використання яких висвітлено нижче.

Конкурентоспроможність агрохолдингових формувань та їх внесок у продовольче забезпечення країни і розвиток агроекспортного потенціалу. Агрохолдингові формування – це сучасні великотоварні агропромислові формування інноваційного спрямування. За нашими підрахунками, сільськогосподарськими підприємствами, які контролюються аграрними холдинговими компаніями, у 2011 році вироблено з використанням сучасних інноваційних технологій і реалізовано близько 46% озимої пшениці, 53% кукурудзи на зерно, 38% ріпаку, 31% соняшнику, 77% цукрових буря-

ків, а також 81% м'яса птиці від загального обсягу виробництва цих видів продукції в сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності (включаючи фермерські господарства).

Для оцінки результатів діяльності агрохолдингові нами проаналізовано економічні результати діяльності сільськогосподарських підприємств, підконтрольних агрохолдинговим компаніям, у порівнянні з результатами діяльності самостійних у господарському відношенні сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання (група «сільськогосподарські підприємства традиційного типу»). До аналізу залучено показники статистичної звітності за формою 50-сг 3378 сільськогосподарських підприємств у 2011 році (загальна площа сільгоспугідь 6,4 млн га, у т. ч. під контролем агрохолдингов 1,8 млн га).

За результатами обробки даних цієї представницької вибірки, у 2011 році середня врожайність озимої пшениці в підконтрольних агрохолдингам сільськогосподарських підприємствах становила (табл. 1) близько 41,2 ц/га (на 6,1 ц/га більше, ніж у сільгосп-підприємствах традиційного типу), кукурудзи на зерно – 73,2 ц/га (на 1,8 ц/га), насіння ріпаку озимого – 18,1 ц/га (на 2,3 ц/га), цукрових буряків – 399,0 ц/га (на 46,5 ц/га більше). Середні показники урожайності інших сільськогосподарських культур у цих структурах відчутно не відрізняються від отриманих сільськогосподарськими підприємствами традиційного типу.

1. Урожайність сільськогосподарських культур у сільськогосподарських підприємствах, 2011 р.*

Сільськогосподарська культура	Середня урожайність по с.-г. підприємствах:		Відхилення (+,-)	
	підконтрольних агрохолдингам	традиційного типу	+, -	%
Пшениця озима	41,2	35,1	+6,1	+17,3
Кукурудза на зерно	73,2	71,4	+1,8	+2,5
Соняшник	18,6	19,5	-0,9	-4,6
Соя	18,2	19,9	-1,7	-8,5
Ріпак озимий	18,1	15,8	+2,3	+14,5
Ріпак ярий	14,1	15,0	-0,9	-6,0
Цукрові буряки (фабричні)	399,0	352,5	+46,5	+13,2

*Розраховано авторами за даними форми 50-сг 3378 сільськогосподарських підприємств (загальна площа сільгоспугідь 6,4 млн га, у т. ч. під контролем агрохолдингов 1,8 млн га).

Більшість агрохолдингових структур спеціалізується на виробництві найбільш високотехнологічних і дохідних сільськогосподарських культур: пшениці, кукурудзи на зерно, ріпаку, соняшнику, а частина – на виробництві цукрових буряків.

Аналіз посівних площ у дочірніх підприємствах, структурних сільськогосподарських підрозділах і підконтрольних підприємствах загальною площею 1848,9 тис. га на основі даних статистичної звітності за 2011 рік свідчить, що посіви соняшнику у структурі їхніх посівних площ становили 10,3%, ріпаку – 4,3%, зернових – 57,4%, у тому числі кукурудзи – 23,3%. Водночас, за даними звітів деяких провідних аграрних холдингових компаній, сукупні посіви соняшнику та ріпаку на контрольованих ними землях сільськогосподарського призначення часто перевищують 40%. За оцінками вчених, такі пропорції призводять до зменшення вмісту гумусу в ґрунті й не відповідають вимогам раціонального землекористування.

Дві третини агрохолдингів спеціалізуються на веденні зернового господарства в поєднанні з олієжировим або цукровиробництвом. Основними каналами реалізації продукції визначено постачання на зовнішні ринки та власні переробні підприємства олієжирової промисловості, які є на ринках впливовими гравцями. Підконтрольні ж сільгосппідприємства, що спеціалізуються на веденні зернового господарства та виробництві цукрових буряків, забезпечують переробні підприємства сировиною.

Агрохолдингові формування більшою мірою, ніж інші організаційно-правові форми господарювання орієнтовані на експорт сільськогосподарської продукції і продуктів харчування. Це, зокрема, українські холдинги Нібулон (володіє зерновими елеваторами потужністю понад 1 млн тонн), Кернел (має у власності 330 тис. га сільськогосподарських земель і потужності для зберігання понад 2,7 млн тонн зернових), іноземні ТНК Glencore (зернові елеватори потужністю 1,9 млн тонн), Cargill, Alfred Toepfer (потужності для зберігання зернових у 0,8 млн тонн), Louis Dreyfus, Soufflet Group, Bunge та ін.

Виробництвом зернових займаються в основному українські компанії, які повною мірою забезпечують внутрішнє споживання. Дещо інша ситуація із зовнішньою торгівлею зерновими, де українські й іноземні трейдери конкурують між собою.

Ринок виробництва насіння олійних культур та рослинної олії також поділений між декількома компаніями. Провідними операторами тут є українські компанії Кернел, Агрокосм, Миронівський хлібопродукт, Оліяр, Урожай та транснаціональні – Серна (дочірня фірма компанії Glencore), Cargill і Bunge. Найбільшим виробником та експортером олії є українська компанія Кернел, яка утримує близько 1/3 ринку й постійно нарощує власні потужності, купуючи нові маслоекстракційні заводи та приєднуючи інших виробників. Серед експортерів соняшнику слід назвати іноземні компанії Серна, Bunge, Alfred Toepfer.

Порівняльну продуктивність тварин у сільськогосподарських підприємствах різних форм власності наведено в табл. 2.

Однак зауважимо, що у багатьох агрохолдингових структурах (46%) тваринництво розвивається як підтримуюча галузь для підвищення продуктивності зернового господарства.

Серед спеціалізованих виробників молока та молочних продуктів є великі іноземні компанії („Danone”, „Юнимилк”, „Lactalis”, „Вимм-Билль-Данн”) та українські підприємства („Західна молочна група”, „Люстдорф”, „Галичина”, „Рейнфорд” та ін.). Частка кожного виробника (як вітчизняного, так і іноземного) на ринку незначна, тому в галузі спостерігається висока конкуренція. Іноземні виробники увійшли в українську економіку через купівлю діючих молокопереробних підприємств. Особливість цього ринку полягає в тому, що компанії не утримують молочні стада, а закупають молоко для подальшої переробки. Варто зазначити, що на внутрішньому ринку національні виробники доволі успішно конкурують із транснаціональними, застосовуючи ціновий демпінг. Щодо експорту, то іноземні компанії фактично повністю зосередили його у своїх руках (за винятком сирів).

2. Продуктивність сільськогосподарських тварин у сільськогосподарських підприємствах

Показник	Середня продуктивність по с.-г. підприємствах:		Відхилення	
	підконтрольних агрохолдингам	традиційного типу	+, -	%
Середньодобові прирости ВРХ на вирощуванні, відгодівлі та нагулі, г	522	434	+88	+20,3
Середньодобові прирости свиней на вирощуванні та відгодівлі, г	358	420	- 62	-14,8
Середньорічний надій молока від однієї корови, кг	4665	3845	+820	+21,3

* Розраховано авторами за даними форми 50-сг 3378 сільськогосподарських підприємств (загальна площа сільгоспугідь 6,4 млн га, у т. ч. під контролем агрохолдингів 1,8 млн га).

На ринку м'яса птиці основними виробниками є "Миронівський хлібопродукт" (ТМ „Наша Ряба”, 50% ринку), „Агромарс” (ТМ „Гаврилівські курчата”, 14% ринку), „Птахокомбінат Дніпровський” (7% ринку) та низка дрібних виробників. Провідними виробниками яєць є компанії „Авангард” (понад 50% ринку яєць та близько 90% яєчних продуктів, провідний експортер), ТОВ „Інтер-Запоріжжя”, „Агрофірма Березанська птахофабрика”, „Овостар Юніон”. Галузь швидко й динамічно розвивається, вітчизняні компанії постійно оновлюють виробничі потужності, диверсифікують виробництво, здійснюють модернізацію обладнання, вкладають кошти в навчання й підвищення кваліфікації персоналу. Є вагомі підстави очікувати подальшого розвитку птахівництва, адже всі основні виробники мають цілком конкретні плани в довгостроковій перспективі (наращування обсягів виробництва, технологічна модернізація).

Таким чином, агрохолдингові формування здебільшого спеціалізуються на виробництві найбільш високотехнологічних і ви-

сокодохідних видів рослинницької продукції. Виробництво продукції тваринного походження є головним видом діяльності лише для 15% холдингів, які переважно спеціалізуються на виробництві молокопродуктів на експорт, молока, молоко- і м'ясопродуктів для потреб внутрішнього ринку.

Конкурентоспроможність аграрних холдингових формувань проаналізовано нами в двох аспектах: конкурентоспроможність продукції, яку підприємство випускає (передусім її прибутковість); конкурентоспроможність підприємства (насамперед прибутковість і зростання вартості бізнесу).

Порівняльну прибутковість виробництва сільськогосподарської продукції у сільськогосподарських підприємствах, що входять до складу агрохолдингових формувань, наведено в табл. 3. За її даними прибутковість виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції на підприємствах, підконтрольних агрохолдингам, дещо нижча, ніж у сільськогосподарських підприємствах традиційного типу, здебільшого за рахунок вищої її собівартості.

3. Факторний аналіз прибутковості продукції сільськогосподарських підприємств, тис. грн/т

Вид сільськогосподарської продукції	У середньому по с.-г. підприємствах						Відхилення		
	Повна собівартість 1 т		Ціна реалізації		Прибуток на 1 т		Всього	в т.ч. за рахунок:	
	підконтрольних агрохолдингам	традиційного типу	підконтрольних агрохолдингам	традиційного типу	підконтрольних агрохолдингам	традиційного типу		зміни виручки	зміни собівартості
Пшениця озима	1405,16	1098,00	1440,53	1300,35	35,37	202,35	-166,98	140,19	-307,16
Ячмінь ярий	1258,83	1235,29	1519,10	1431,58	260,27	196,29	63,98	87,51	-23,54
Кукурудза на зерно	1192,93	924,04	1462,19	1357,44	269,25	433,40	-164,15	104,75	-268,90
Соняшник	2583,52	2056,30	3192,97	3192,35	609,45	1136,05	-526,60	0,62	-527,22
Соя	2844,25	2 356,62	2886,20	2915,55	41,96	558,93	-516,98	- 29,35	-487,63
Ріпак озимий	3623,89	3094,80	4101,23	3947,02	477,34	852,22	-374,88	154,21	-529,09
Ріпак ярий	5275,64	3729,63	4093,96	3832,12	-1181,68	102,49	-1284,17	261,84	-1 546,01

Цукрові буряки (фабр.)	471,75	396,06	671,03	472,65	199,28	76,60	122,69	198,38	-75,69
Приріст живої маси:									
ВРХ	17128,17	15163,98	11901,40	12002,04	-5226,77	-3161,94	-2064,83	-100,64	-1 964,20
свиней	15076,85	14343,50	12211,63	13535,75	-2865,22	-807,75	-2057,46	-324,12	-733,34

* Розраховано авторами за даними форми 50-сг 3378 сільськогосподарських підприємств (загальна площа сільгоспугідь 6,4 млн га, у т. ч. під контролем агрохолдингів 1,8 млн га).

Це пояснюється, з одного боку, застосуванням трансфертних цін, нижчих за ринкові на продукцію тваринництва, а з іншого – більшою часткою витрат, пов'язаних із вищою інтенсифікацією виробництва: у рослинництві витрат на мінеральні добрива

(+4,5%), а також на оплату послуг і робіт, виконаних спеціалізованими агросервісними підприємствами, що входять у структуру агрохолдингів (+5,2%); у тваринництві – витрат на оплату праці (+2,3%) і нафтопродуктів (+0,5%) (табл. 4).

4. Структура витрат основного виробництва в сільськогосподарських підприємствах, 2011 р.

Елементи витрат	Витрати на виробництво продукції в середньому по сільськогосподарських підприємствах:				Відхилення (+,-)	
	підконтрольних агрохолдингам		традиційного типу			
	рослинництво	тваринництво	рослинництво	тваринництво	рослинництво	тваринництво
Витрати на оплату праці	5,9	14,9	12,3	12,6	-6,4	2,3
Відрахування на соціальні заходи	2,1	5,5	3,0	4,6	-0,8	0,9
Витрати на насіння та посадковий матеріал	11,5	×	11,8	×	-0,4	×
Витрати на корми – всього	×	52,3	×	55,0	×	-2,7
з них корми покупні	×	0,3	×	1,5	×	-1,3
Витрати на мінеральні добрива	20,4	×	15,9	×	4,5	×
Витрати на нафтопродукти	11,4	4,2	14,1	3,7	-2,7	0,5
Оплата електроенергії	0,5	3,1	0,9	3,2	-0,4	-0,1
Витрати на паливо	0,9	0,2	0,9	1,3	-0,1	-1,2
Амортизація основних засобів	4,0	3,9	5,1	3,5	-1,1	0,4
Оплата послуг і робіт, що виконані сторонніми організаціями	20,9	5,8	15,7	7,6	5,2	-1,8
Орендна плата за земельні частки (паї)	8,7	×	8,8	×	-0,1	×
Орендна плата за майнові паї	0,0	0,6	0,1	0,0	-0,1	0,5

* Розраховано авторами за даними форми 50-сг 3378 сільськогосподарських підприємств, (загальна площа сільгоспугідь 6,4 млн га, у т. ч. під контролем агрохолдингів 1,8 млн га).

Порівняльні величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції сільського господарства, її повної собівартості та валового прибутку з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у користуванні наведено в табл. 5. Як свідчать її дані, в цілому чистий дохід (виручка) із розрахунку на гектар сільгоспугідь у підконтрольних агрохолдингів сільськогосподарських підприємствах

становить 5311 грн/га, що більше на 359,77 грн/га від цього показника в сільськогосподарських підприємствах традиційного типу. Водночас валовий прибуток із розрахунку на гектар у них нижчий, ніж у сільськогосподарських підприємствах традиційного типу, на 402,81 грн/га через вищу собівартість виробництва.

5. Дохідність основної діяльності сільськогосподарських підприємств, грн/га

Показник	Середня дохідність основної діяльності по с.-г. підприємствах:		Відхилення	
	підконтрольних агрохолдингам	традиційного типу	+, -	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації с.-г. продукції (revenue)	5311,66	4951,89	+359,77	7,3
Витрати на основне виробництво (cost of sales)	4702,06	3939,48	+762,58	19,3
Валовий прибуток (gross profit)	609,60	1012,41	-402,81	-39,8

* Розраховано авторами за даними форми 50-сг 3378 сільськогосподарських підприємств (загальна площа сільгоспугідь 6,8 млн га, у т. ч. під контролем агрохолдингів 1,8 млн га).

Зауважимо, що в агрохолдингових формуваннях конкурентоспроможність досягається за рахунок замкнутого циклу виробництва і реалізації великих партій сільськогосподарської продукції і/або продуктів харчування на внутрішньому і зовнішньому ринках, і як зазначалося вище, основна маса прибутку в цих структурах формується у сферах переробки і обігу готової продукції.

Отже, викладені вище результати аналізу діяльності агрохолдингових формувань в Україні відповідно до їхньої частки на ринку, залучення інвестицій, ефективності виробництва сільськогосподарських культур, прибутковості бізнесу тощо свідчать про беззаперечні переваги щодо конкурентоспроможності порівняно з основною масою сільськогосподарських підприємств.

Агрохолдингові формування роблять значний внесок у забезпечення продовольчої безпеки держави та зростання експортного потенціалу АПК і нині є найбільш конкурентоспроможною формою організації агропромислового виробництва в Україні. За нашим та прогнозами інших експертів, в Україні до 2015 року валове виробництво зерна у цих структурах досягне 60 млн тонн. Однак необхідно посилити контроль за дотриманням агрохолдинговими формуваннями науково обґрунтованих сівозмін, а також змінити політику щодо підтримки їх розвитку з метою стимулювання ведення тваринництва й екологічно безпечного використання земельних ресурсів.

Участь агрохолдингових формувань у соціально-економічному розвитку сільських територій. Економічні інтереси агрохолдингових формувань, що ґрунтуються на підвищенні конкурентоспроможності агро-

промислового виробництва й максимально-му отриманні прибутку від сільськогосподарської та пов'язаної з нею діяльності, наповнюватимуться конкретним соціальним змістом лише тоді, коли поєднуюватимуться із зростанням рівня життя сільського населення, створенням для нього в межах територіально-поселенських утворень соціального, екологічно безпечного довкілля. Внесок агрохолдингів у соціальний розвиток села, як і інших бізнесових структур, оцінюється передусім участю у зміцненні економіки сільських територій, підвищенні рівня орендної плати за використання земельних ресурсів та оплати праці своїх працівників, створенні робочих місць для жителів сільських територій, участі в розбудові соціальної інфраструктури сільських територій, формуванні надходжень до державного і місцевих бюджетів.

Як свідчать викладені вище результати аналізу, завдяки залученню інвестицій, використанню індустріальних технологій, збільшенню продуктивності сільськогосподарського виробництва внесок агрохолдингів у економічне зростання галузі на сьогодні є вагомим.

Щодо діяльності агрохолдингових структур, як складових економіки сільських територій, то вона оцінюється неоднозначно. Порівняльні дані щодо розмірів орендної плати за земельні паї, оплати праці працюючих та кількості робочих місць у сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм, у тому числі у сільськогосподарських підприємствах, які входять в агрохолдингові формування, наведено в табл. 6.

6. Соціально-економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств, 2011 р.

Показники	Підконтрольних агрохолдингам	Традиційного типу	Відхилення (+,-)	
			+, -	%
Орендна плата за земельні частки (паї), грн/га	478,65	388,10	+90,55	+23,3
Середньомісячна оплата праці, грн	1364,69	1692,31	-327,62	-19,3
У тому числі: рослинництво	1293,51	1681,34	-387,83	-23,1
тваринництво	1571,11	1380,43	+190,68	+13,8
Середньооблікова кількість працівників, осіб/100 га	2,66	3,16	-0,5	-15,8

*Розраховано авторами за даними форми 50-сг 3378 сільськогосподарських підприємств (загальна площа сільгоспугідь 6,4 млн га, у т. ч. під контролем агрохолдингів 1,8 млн га).

Щодо рівня орендної плати за користування земельними паями, то, за нашими розрахунками, у 2011 році в сільськогосподарських підприємствах, що входять в агрохолдингові формування, вона становила 478,65 грн/га і була вища, ніж у сільськогосподарських підприємствах традиційного типу на 23,3%. Разом із тим хоча в динаміці орендна плата за землю в Україні зростає, її розмір у 3-5 разів менший, ніж у країнах Європи.

Найуразливішою соціальною проблемою в сільській місцевості України є низький рівень оплати праці, оскільки саме цей показник визначає такі основні макроекономічні параметри, як стандарти рівня життя, соціального захисту та сукупний платоспроможний попит населення.

У сільськогосподарських підприємствах, підконтрольних агрохолдинговим формуванням, розмір середньомісячної оплати праці, за нашими підрахунками, становив у 2011 році 1364,69 грн/міс. і був нижчий, ніж у сільськогосподарських підприємствах традиційного типу на 19,3%.

При цьому розмір середньомісячної оплати праці в рослинництві досяг лише 1293,51 грн/міс. і був менший, ніж у сільськогосподарських підприємствах традиційного типу на 387,83 грн. Це пояснюється тим, що для виконання механізованих робіт агрохолдингові структури ширше залучають свої спеціалізовані агросервісні формування з висококваліфікованим персоналом (як свідчать дані табл. 4), тоді як низькооплачувані польові роботи залишаються за працівниками підконтрольних сільськогосподарських підприємств.

У тваринництві розмір оплати праці вищий, ніж у сільськогосподарських підприємствах традиційного типу – у середньому

1571,11 грн/міс. через вищий рівень автоматизації виробничих процесів і пов'язану з цим вищу кваліфікацію персоналу ферм.

Оскільки значна частина агрохолдингових формувань є транснаціональними структурами, доцільно зазначити, що у вітчизняних агрохолдингах середньомісячна заробітна плата працівників нижча у 6-9 разів порівняно з країнами Євросоюзу, що використовують таку саму техніку і технології.

За істотного звуження сфери працевлаштування на селі основним місцем прикладання праці сільського населення залишається сільське господарство. Проте концентрація великих площ сільськогосподарських угідь в агрохолдингах та інших міжрегіональних аграрних формуваннях супроводжується суттєвим зменшенням кількості зайнятих у сільськогосподарських структурах, підконтрольних агрохолдингам. Так, у 2011 році середньооблікова чисельність працівників у сільськогосподарських підприємствах, що входять у структури агрохолдингів, із розрахунку на 100 га сільгоспугідь становила 2,66, а в сільгосппідприємствах традиційного типу – 3,16 працюючих.

Для роботи й обслуговування сучасної техніки іноземних фірм в агрохолдингах потрібні кваліфіковані спеціалісти. Проте наявна в сільській місцевості робоча сила за рівнем освоєння новітніх технологій і техніки не відповідає вимогам. З метою економії агрохолдинги не мають наміру інвестувати кошти в підготовку фахівців із сільського населення за місцем оренди земельних угідь, а наймають працівників з інших регіонів, які здобули професійну освіту за власний або державний кошт. Це збільшує безробіття на селі не лише селян, які мають низький рівень освіти, але і фахівців з вищою

освітою та кваліфікованих робітників. Так, у 2009 році НВФ «Урожай» ПАТ „Миронівський хлібопродукт” орендувала землі, на яких розміщено 43 села 5 районів Черкаської та Київської областей, а до виконання технологічних операцій було залучено в середньому по 5 місцевих жителів на село [5].

Очевидною є потреба в державному регулюванні зайнятості працездатного сільського населення на територіях здійснення виробничої діяльності агрохолдингів. Доцільно було б також надати орендодавцям земель право першочергового працевлаштування в структурі орендаря.

Деякі агрохолдинги («Астарта-Київ», «Укрзернопром», «Сварог Вест Груп», «Нібулон» та ін.) несуть витрати, пов'язані з підтримкою соціальної інфраструктури села, ініціюють спорудження й утримання дитя-

чих садків, лікарень, будинків ветеранів і учасників війни, церков, шкіл [6]. Проте, як правило, підтримка цих соціальних закладів агрохолдингами має несистематичний характер.

Аналіз свідчить, що в сільськогосподарських підприємствах, які входять у структуру агрохолдингів, обсяг виручки на 1 га сільськогосподарських угідь вищий, ніж у середньому по сільськогосподарських підприємствах традиційного типу (табл. 7). Як видно з даних таблиці, високий рівень доходів (з виручкою 5000 грн і більше з 1 га сільгоспугідь) мають 40,2% сільгосппідприємств, що входять в агрохолдингові формування, а серед неінтегрованих сільгосппідприємств традиційного типу високі доходи мають лише 24,4%.

7. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції в сільськогосподарських підприємствах, 2011 р.

Групи сільгосп-підприємств за величиною виручки, грн/га	Сільськогосподарських підприємств у вибірці*:					
	підконтрольних агрохолдингам			традиційного типу		
	Кількість підприємств	Всього сільгосп-угідь, га	Сільгоспугідь на 1 під-во, га	Кількість підприємств	Всього сільгосп-угідь, га	Сільгосп-угідь на 1 під-во, га
До 3000	94	768392	8174,4	3438	5076936	1476,7
3000-5000	87	980496	11270,0	1837	3819662	2079,3
5000-10000	102	5163137	50619,0	1118	3640225	2361,6
Більше 10000	20	177773	8888,6	584	565384	968,1
Всього	303	7089790	23398,6	6977	12102782	1734,7

* Розраховано авторами за даними форми 50-сг.

Зважаючи на порівняно високий рівень отримуваних доходів з 1 га сільськогосподарських угідь у підконтрольних агрохолдингам сільськогосподарських підприємствах, доцільно було б застосувати спеціальний режим регулювання соціальної діяльності суб'єктів господарювання на землі, у тому числі агрохолдингів, шляхом встановлення взаємоприйнятної внеску орендарів сільськогосподарських земель у соціальний розвиток сільських громад, на землях яких орендарі здійснюють господарську діяльність.

Перш за все це стосується їх участі у формуванні місцевих бюджетів. Підконтрольні агрохолдингам сільськогосподарські підприємства, що обробляють великі площі ріллі, як і інші сільськогосподарські підпри-

ємства, є платниками фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП). Цей податок замінює серед інших два головних види платежів – податок на прибуток і плату за землю та повністю спрямовується на поповнення місцевих бюджетів. Особливість справляння цього податку полягає в тому, що його розмір визначається у відсотках до нормативної вартості сільгоспугідь станом на 1.07.1995 року (для ріллі – 0,15% від середньої грошової оцінки у 3734 грн/га). На момент запровадження ФСП ставки цього податку забезпечували рівень навантаження, порівняний з існуючими у 1995-1996 роках податковими платежами (податок на прибуток, плата за землю та ін.). Навіть з урахуванням поправочних коефіцієнтів суми сплати ФСП до цього часу є майже незмін-

ними і становлять близько 6-8 грн на 1 га сільськогосподарських угідь, що більш як удвічі нижче розрахункового земельного податку, який входить до його складу.

Таким чином, орендарі земель сільськогосподарського призначення сьогодні сплачують у місцеві бюджети ФСП у 2-3 рази меншому розмірі, ніж господарства населення податок на землю (для ріллі – 0,1% від середньої грошової оцінки земель з урахуванням індексації, тобто 11949 грн/га у 2011 році). Це, з одного боку, ставить у не вигідне становище особисті селянські господарства, які сплачують податок на землю, а з іншого – сільські громади, економічною базою життєдіяльності яких є землі сільськогосподарського призначення, не отримують необхідних коштів для свого розвитку.

На нашу думку, державна політика щодо активізації ділової активності в сільському господарстві має удосконалюватися для забезпечення рівних умов господарювання різних суб'єктів аграрного бізнесу та фінансової підтримки суб'єктів господарювання із гіршими умовами ведення діяльності. У цьому плані перспективним є вдосконалення порядку справляння фіксованого сільськогосподарського податку з урахуванням не тільки природно-кліматичних умов господарювання через грошову оцінку земель сільськогосподарського призначення, а й рівня отриманого доходу від господарського використання цих земель.

Пропоновані вдосконалення полягають у наступному:

1. Визначати розмір ФСП у відсотках до нормативної вартості сільгоспугідь з **урахуванням індексації** їх вартості, тобто встановити порядок справляння ФСП, що відповідає порядку справляння земельного податку. Це дасть змогу вирівняти економічні умови діяльності особистих селянських господарств, які сплачують податок на землю, і діяльності сільськогосподарських підприємств, які сплачують ФСП.

2. Передбачити диференційований підхід до справляння ФСП з урахуванням доходів сільськогосподарських товаровиробників залежно від величини чистого доходу (виручки) на 1 га сільгоспугідь. Це дозволить вирівняти економічні умови діяльності сіль-

ськогосподарських підприємств як традиційного типу, так і підконтрольних агрохолдингам, а також суттєво збільшити надходження до місцевих бюджетів тих сільських рад, на територіях яких ведеться сільськогосподарська діяльність.

3. Доцільно також посилити стимулювальну дію ФСП, зокрема в напрямі стимулювання розвитку тваринництва шляхом коригування суми обчисленого ФСП в бік зменшення залежно від частки продукції тваринництва власного виробництва в чистому доході (виручці).

Доцільність такого підходу до справляння податків із суб'єктів сільськогосподарської діяльності підтверджується й досвідом інших країн. Так, у Німеччині для цілей оподаткування сільськогосподарських товаровиробників поділяють на три групи залежно від посівної площі й річного доходу. Підприємства групи з найбільшою земельною площею та доходами ведуть повну бухгалтерську й податкову звітність та оподатковуються звичайним корпоративним податком.

У Франції застосовується диференціація сільгоспвиробників залежно від рівня отриманого доходу від сільськогосподарської діяльності. Їх поділено на три групи і для кожної передбачено окремий механізм оподаткування доходів. Для великих ферм передбачено ведення повного документообороту й оподаткування прибутку на загальних підставах.

Переваги встановлення ставок фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) залежно від величини чистого доходу (виручки) на 1 га сільськогосподарських угідь полягають в наступному:

- зберігається обсяг оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників із порівняно невеликою величиною виручки від реалізації сільськогосподарської продукції з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь;

- для сільськогосподарських товаровиробників, що виробляють продукцію низькодоходних галузей сільського господарства, насамперед тваринницької, і тому менш конкурентоспроможні порівняно з сільськогосподарськими підприємствами, що спеціалізуються на виробництві високодоходної

продукції (рослинницької, птахівництва тощо), обсяг оподаткування підвищується в незначних розмірах (а це здебільшого неінтегровані середні сільгосппідприємства або сільгосппідприємства, розміщені в гірших умовах господарювання, див. табл. 7);

- стимулюється розвиток тваринництва у всіх організаційно-правових формах господарювання;

- збільшуються надходження до місцевих бюджетів за рахунок сплати підвищеного податку ефективнішими сільгоспвиробниками, у тому числі інтегрованими в агрохолдингові структури;

- зберігається апробований практикою простий, прозорий і некорупційний порядок справляння сільськогосподарського податку.

Необхідно також вирішити проблему розмежування законних методів податкової оптимізації та схем ухилення від сплати податків, посилити контроль державних органів фінансового моніторингу за фінансовими потоками агрохолдингів, особливо під час здійснення ними зовнішньоекономічної діяльності, а з метою забезпечення прозорості їхньої діяльності зобов'язати останніх оприлюднювати консолідовану звітність та фінансову звітність своїх корпоративних підприємств відповідно до вимог статті 9 Закону України "Про холдингові компанії в Україні".

Висновки. 1. Аграрні холдингові формування – висококонкурентні інвестиційно привабливі інтегровані господарські структури нового типу, яким належить значний вклад у забезпечення продовольчої незалежності держави, збільшення її експортного потенціалу, технічне й технологічне переоснащення галузей сільського господарства та перетворення аграрного сектору у високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому і зовнішньому ринках.

2. Розмір земель сільськогосподарського призначення в користуванні агрохолдингових структур залежно від їх спеціалізації, потужностей переробки і зберігання сільськогосподарської продукції та політики материнської компанії щодо акумуляції земель коливається в межах від 4 до 550 тис. га. Розмір земельного банку, що припадає в середньому на один агрохолдинг, в останні

три роки стабілізувався і становить близько 60 тис. га на одне формування. Однак кількість таких структур і загальні розміри їх землекористування з року в рік збільшуються. На 1 січня 2013 року 129 агрохолдингових формувань контролюють майже 8,7 млн га, тобто 21,0% сільськогосподарських угідь країни, у тому числі 42,6% угідь, які обробляються сільськогосподарськими підприємствами. За нашими оцінками, до 2015 року кількість агрохолдингових формувань може збільшитися до 170-180, і ними будуть контролюватися близько 28-30% земель сільськогосподарського призначення, або 50-52% сільськогосподарських угідь, які оброблятимуться сільськогосподарськими підприємствами (включаючи фермерські господарства).

3. Особливостями діяльності аграрних холдингових формувань є:

- переважне використання сільськогосподарських угідь для ведення сільськогосподарської діяльності на правах оренди;

- трансрегіональний характер діяльності, який виявляється в розосередженні по різних районах і областях країни підконтрольних підприємств і структурних підрозділів з ведення сільськогосподарської, агропромислової й іншої діяльності;

- виробництво і реалізація експортоспроможної продукції;

- формування замкнутих продуктових ланцюгів просування сільськогосподарської продукції і продовольства на агропродовольчому ринку (від виробника до кінцевого споживача) з усуненням комерційних посередників і використанням внутрішньокорпоративного трансфертного ціноутворення;

- розширення сфер зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі на зовнішніх ринках продовольства, фондовому ринку, винесенні фінансових операцій до юрисдикції країн із переважно низьким рівнем оподаткування.

4. Діяльність аграрних холдингових формувань призводить до зростання соціальної напруги на селі, вимивання коштів із сільських територій, у тому числі за рахунок:

- розвитку монополізації, перерозподілу власності та зниження життєвого простору

для діяльності інших організаційно-правових форм господарювання на землі;

- загострення соціальних проблем на селі через звільнення працівників і зростання безробіття;

- поглиблення дисбалансу галузевої структури сільськогосподарського виробництва і нерационального використання землі;

- недостатньої участі у формуванні місцевих бюджетів, розвитку сільських громад і території;

- недостатнього суспільного контролю за їх діяльністю.

Враховуючи це, доцільно здійснити заходи щодо:

- унормування діяльності аграрних холдингових формувань як груп асоційованих підприємств – юридичних осіб, пов'язаних між собою не тільки відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі у статутному капіталі та/або в управлінні, а й відносинами землевикористання з орендодавцями та сільськими громадами;

- посилення соціальної спрямованості діяльності аграрних холдингових формувань.

5. Для забезпечення ефективної аграрної політики доцільно запровадити відображення статистикою відповідних показників діяльності підприємств аграрних холдингових формувань у межах окремої групи статистичної звітності. З цією метою доцільно:

- внести зміни до Господарського кодексу України, виділивши агрохолдингові формування в окрему організаційно-правову групу асоційованих підприємств і визначивши аграрну холдингову компанію як *«господарське товариство або об'єднання – юридична особа, яка володіє, користується та розпоряджається корпоративними правами (акціями, частками, паями) двох або більше корпоративних підприємств, у тому числі сільськогосподарських підприємств, а також користується землями сільськогосподарського призначення, у тому числі наданими у власність громадянам України земельними паями для ведення сільськогосподарської діяльності на правах оренди»*;

- передбачити механізм державної реєстрації відомостей про наявність простої або вирішальної залежності в Єдиному держав-

ному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців.

6. Одним із заходів має стати поширення норм антимонопольного законодавства на ринок оренди земель сільськогосподарського призначення як регіональний. З цією метою доцільно внести зміни до Земельного кодексу України, унормувавши особливі умови оренди земель сільськогосподарського призначення аграрними холдинговими компаніями й іншими орендарями, зокрема встановивши такі норми:

- площа земель сільськогосподарського призначення, що орендується аграрною холдинговою компанією або іншим міжрегіональним аграрним формуванням на території адміністративного району, не повинна перевищувати 35% загальної площі земель сільськогосподарського призначення цього району;

- за місцем розташування орендованих на території адміністративного району земель сільськогосподарського призначення аграрною холдинговою компанією має бути створене і зареєстроване одне або кілька підприємств або відокремлених підрозділів;

- створення в адміністративному районі хоча б одного підприємства аграрної холдингової компанії обов'язкове у разі користування землями сільськогосподарського призначення загальною площею понад 500 га, в інших випадках може бути зареєстрований відокремлений підрозділ;

- створені в адміністративному районі підприємства й відокремлені підрозділи підприємств аграрних холдингових компаній беруться на облік як платники податків за їх місцезнаходженням.

7. Для збільшення внесків ефективних сільськогосподарських підприємств, зокрема агрохолдингових формувань, у розвиток сільських громад і територій можливо удосконалити механізм справляння фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП), зокрема через визначення груп платників ФСП залежно від величини чистого доходу (виручки) на гектар сільськогосподарських угідь, із збереженням існуючого порядку перерахування цих коштів. При цьому платником ФСП має бути сільськогосподарський товаровиробник, у якого чистий дохід

(виручка) від загального обсягу реалізації становить менше 10 000 грн на 1 га сільськогосподарських угідь. Для платників фіксованого сільськогосподарського податку, в яких частка чистого доходу (виручки) від операцій з реалізації продукції тваринництва власного виробництва і продуктів її переробки в обсязі чистого доходу (виручки) від реалізації продукції і послуг становить від 5 до 25%, а також від 25% і вище, доцільно застосувати **знижувальні коефіцієнти** сплати цього податку.

Для високодохідних підприємств сільськогосподарства, які отримуватимуть доходи 10 000 грн/га і більше, доцільно розглянути можливість переходу на загальну систему оподаткування.

Зазначені пропозиції не будуть надто обтяжливими для сільськогосподарських підприємств, стимулюватимуть їх для ведення сільськогосподарської діяльності й розвитку тваринництва, і водночас при середній нормативній грошовій оцінці сільськогосподарських угідь 20982 грн/га (оцінка з урахуванням індексації на 1.01.2013 року), за нашими розрахунками, можна буде у 5-6 разів збільшити надходження в місцеві бюджети сільських територій за рахунок цього податку.

8. Доцільно також ввести норматив кількості робочих місць на 1 га земель сільсько-

господарського призначення. За нашими розрахунками, встановлення такого нормативу з урахуванням досягнутої середньої працємїсткості сільськогосподарського виробництва можливе на рівні трьох середньооблікових працівників на 100 га сільськогосподарських угідь. При недотриманні цього нормативу сільськогосподарські підприємства перераховують у Фонд загальнообов'язкового державного страхування України на випадок безробіття певну суму (варіант: у розмірі середньомісячної зарплати працівників сільськогосподарських підприємств) додатково за одного незадіяного середньооблікового штатного та позаштатного працівника, зайнятих у сільськогосподарському виробництві. За рахунок цих коштів будуть фінансуватися заходи щодо створення робочих місць у сільській місцевості.

Необхідно також невідкладно, зважаючи на порівняно нижчу дохідність основної маси неінтегрованих сільськогосподарських підприємств традиційного типу, а також фермерських і особистих селянських господарств, реалізувати реформаційні заходи, спрямовані на розвиток спільної діяльності та кооперації, формування конкурентоспроможних і водночас соціально спрямованих великотоварних інтеграційних кластерних систем [16].

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільськогосподарства / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – №1. – С. 3-15.
2. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / [О.М. Бородіна, В.М. Гець, А.О. Гуторов та ін.]; за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи. – НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – С. 19.
3. Козаченко Л. Ефективна модель оподаткування сбалансує інтереси всіх форм агрогосподарювання [Електронний ресурс] / Л. Козаченко. – Режим доступу: http://ppa.gov.ua/press_center/economic_news/33615/.
4. Струков В. Украина в сельском хозяйстве как Бразилия 20 лет назад / В. Струков // Инвест-газета ТОП-100 Рейтинг лучших компаний Украины. – 2011. – № 3. – С. 35-36.
5. Немчук В.П. Стан та тенденції розвитку корпоративних форм організації агропромислового виробництва і заходи з підвищення їх соціальної спрямованості // Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій / В.П. Немчук, П.В. Немчук; за ред. П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 42.
6. Роль агрохолдингів у соціально-економічному розвитку сільської території [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/.../2010/.../Sudarkin.pd>. – С 257-263.
7. Коняхина Наталья. Агрохолдинги Украины: Тенденции сегодняшнего дня / Наталья Коняхина // ИА «АПК-Информ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/114460#.UbmVdgW4_4.
8. Великі, аграрні та ефективні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agrobiz.com.ua/publications/6-velyki-agrarni-ta-efektyvni>
9. Жук В.М. Стан та розвиток спеціальних режимів оподаткування аграрного бізнесу / В.М. Жук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 33-42.
10. Мокрушин А.А. Проблемы организации системы интраэкономического взаимодействия субъектов агрохолдинговых структур / А.А. Мокрушин // Научный журнал КубГАУ. – 2008. – № 35 (1).

11. *Ничипорук О.Ю.* Формування ринкової економіки / О. Ю. Ничипорук: зб. наук. праць. Спец. вип. Аграрна економічна освіта в розбудові конкурентоспроможного сільського господарства України. – К. : КНЕУ. – 2009. – 788 с.
12. *Новиков В.* Управление холдингом в направлении от масштабности к эффективности / В. Новиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/orgstr/holding_to_effect.shtml.
13. *Сазонец І.Л.* Податкові преференції для реєстрації холдингових компаній у країнах світу [Електронний ресурс] / І.Л. Сазонець, М.М. Лещенко – Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/podatkov-preferent>.
14. *Тулуш Л.Д.* Формування інструментарію прямого оподаткування сільськогосподарських товарів / Л.Д. Тулуш // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 1. – С. 125-131.
15. *Данкевич А.Є.* Передумови та основні принципи розвитку агрохолдингів / А.Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 139-147.
16. *Кропивко М.Ф.* Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2012. – №3. – С. 3-15.

Стаття надійшла до редакції 12.06.2013 р.

* * *

Новини АПК

Україні належить 9,2% у світовій торгівлі зерном

Україна продовжує утримувати лідерські позиції у світі за обсягами виробництва зерна. Так, частка вітчизняного збіжжя у світовій торгівлі зерновими становить 9,2%. Враховуючи зростання попиту на зовнішніх ринках наша країна й надалі збільшуватиме на них свою присутність. Для цього держава продовжить поглиблювати співпрацю з ключовими гравцями ринку як всередині країни, так і за її межами.

«Україна надійно закріпила за собою лідерські позиції у світі за виробництвом зерна. Так, у 2012 році кожна 11 т зерна, що продавалася на світовому ринку, була вітчизняного виробництва. І в нинішній ситуації зростання світового попиту на продовольство вкрай важливо зберегти та розвинути цю тенденцію», – наголосив Міністр аграрної політики та продовольства України Микола Присяжнюк.

Очільник відомства зауважив, що на сьогодні світова спільнота дедалі більше звертає увагу на продовольче питання та ризики, пов'язані з ним. Зокрема, зростає попит на продукцію харчування, різні види зернових, продукцію тваринництва. Тому міжнародні інституції об'єднують зусилля урядів країн для стабілізації світового продовольчого ринку.

«У цьому контексті ринок зернових залишається визначальним. Тому Міністерство спрямовує зусилля на розвиток внутрішнього зернового ринку України. Адже це важливо як для гарантування внутрішньої продовольчої безпеки, так і виходячи з позицій вирішення глобального продовольчого питання. Україна продовжує розвивати механізм відкритої та прозорої співпраці з провідними гравцями зернового бізнесу та світовими інституціями», – зазначив Міністр.

Він також додав, що Україна вітає світову ініціативу щодо платформи АМІС – інформаційної основи, яка забезпечить прозорість та прогнозованість ринку зерна.

За оцінками експертів ФАО, через кілька років Україна може зайняти одне з перших місць за обсягами експорту продовольчої пшениці та фуражного зерна.

Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 637.134:338.432

*О.В. КОВАЛЕНКО, кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник
Інститут продовольчих ресурсів НААН
В.П. СЛАВОВ, доктор сільськогосподарських наук,
професор, член-кореспондент НААН
О.І. ШУБЕНКО, кандидат біологічних наук, доцент
Житомирський національний агроекологічний університет*

Формування ринкової ціни продукції переробки молока

Постановка проблеми. Ринок молока і молочних продуктів є невід'ємною частиною світового господарства. Масовість споживання, соціальна значимість, слабоеластичний попит, високий ступінь державного регулювання робить ринок цієї продукції особливим як на національному, так і глобальному рівнях господарських відносин.

Складний механізм взаємин між виробниками, первинними споживачами молока (заготівельниками й переробниками) та його покупцями в умовах конкурентного середовища має низку прихованих проблем і, наразі, не дає чіткого уявлення щодо зв'язку між реальними витратами сільгоспвиробників молочної сировини й формуванням ціни кінцевої молочної продукції на етапах технологічного ланцюга виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою формування цін у галузях агропродовольчого комплексу працює чимало вітчизняних і зарубіжних учених. Найбільш вагомими є розробки І.І. Лукінова [4], Ю.О. Лупенка [8], В.Я. Месель-Веселяка [8, 10], М.Я. Дем'яненка, М.Й. Маліка, Г.М. Підлісецького, П.Т. Саблука, М.М. Федорова, О.Г. Шпикуляка [10] та інших учених. Водночас відсутність чіткого механізму формування ціни продукції переробки молока у технологічному ланцюгу: виробницт-

во – заготівля – переробка – оптова торгівля – роздрібна торгівля зумовлює необхідність поглиблення досліджень. Нині вартість молочних продуктів в Україні досить висока й постійно зростає, а рентабельність виробництва молока-сировини вкрай низька. Якщо у 1990 році в сільськогосподарських підприємствах цей показник становив 32,2%, то в наступні роки виробництво молока стало збитковим, що є одним із ключових чинників різкого скорочення поголів'я молочного стада.

Мета статті – розглянути кон'юнктуру ринку та сучасний механізм формування ринкових цін молочної продукції, обґрунтувати необхідність удосконалення механізму ціноутворення в технологічному ланцюгу від виробництва до одержання кінцевої продукції переробки молока.

Виклад основних результатів дослідження. Україна має чи не найкращі умови у світі для виробництва молока та молочних продуктів, але проблему насиченості ними ринку не вдалося повною мірою розв'язати навіть у найсприятливіші для розвитку молочного господарства роки. За підрахунками фахівців, раціональна норма річного споживання молочних продуктів у перерахунку на молоко становить 438 кг на одну особу, у тому числі молока – 182 кг; масла – 5,5; кисломолочного сиру – 7,3; сметани – 6,5; сиру твердого – 6,5; молока знежиреного та продукції з нього – 15,9 кг [5]. Водночас рівень

споживання молочної продукції в Україні вкрай недостатній – у 2011 році цей показник становив 204,9 кг на одну особу.

За пореформений період економічна ефективність виробництва молочної сировини в Україні відчутно знизилася. Молочне скотарство, що створює вихідну продукцію для харчування населення, залишається високозатратною галуззю за всіма елементами витрат. Протягом останніх 20 років поголів'я великої рогатої худоби у країні зменшилося в 5,1 раза, у тому числі корів – у 3,2 раза. Змінилася й структура утримання худоби. Якщо в 1990 році у колективних сільськогосподарських підприємствах утримувалося 85,6% молочної худоби від усього поголів'я тварин, то у 2010 році в цілому по галузі – лише 34%. Згідно з переписом худоби та птиці в усіх категоріях господарств, який

здійснювався в Україні у 2012 році, щільність поголів'я великої рогатої худоби, у тому числі корів, порівняно з країнами європейського простору демонструє значне відставання.

Середній показник щільності поголів'я великої рогатої худоби в країнах ЄС і в Білорусі перевищує аналогічний показник по Україні більше ніж у 3,5 раза, у тому числі по щільності поголів'я корів – майже в 2 рази. Останнє в усіх категоріях господарств України щорічно скорочується й у 2012 році становило трохи більше 2,5 млн гол. Тенденція до зниження поголів'я корів продовжує зберігатися. Однак це не завадило утримувати обсяги виробництва молока протягом останніх п'яти років на рівні 11,0 млн т. При цьому близько 80% молочної сировини виробляли господарства населення (рис. 1).

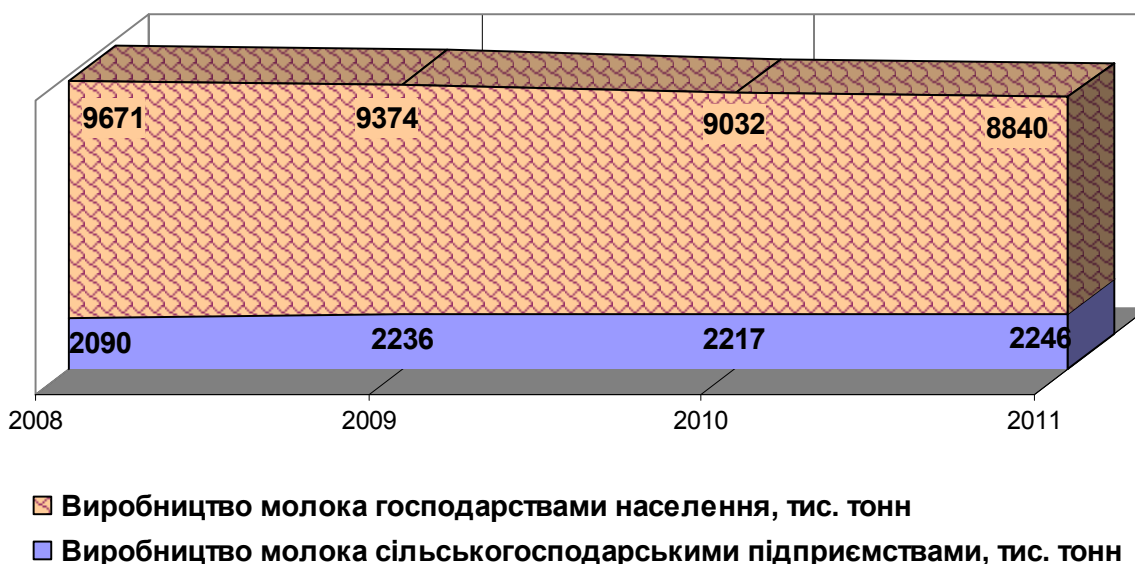


Рис. 1. Розвиток сировинної бази молокопереробки в Україні у 2008–2011 рр. *

Джерело: Сформовано за даними Державної служби статистики України.

Середні ціни закупівлі молока переробними підприємствами підвищилися з 54,54 грн за 1 ц у 2000 році до 273,6 грн у 2011-му, в якому сільськогосподарські підприємства реалізовували молоко за ціною 309,91 грн/ц, а господарства населення – за ціною 230,95 грн/ц. В окремі роки закупівельна ціна навіть знижувалися – у 2002 році проти 2001-го на 8,38 грн, або на 14%, що призвело до зростання збитковості молока тільки за один рік на 13 пунктів, а відтак – до зменшення його виробництва.

За підрахунками фахівців, тенденція до підвищення собівартості виробництва молочної сировини матиме місце в господарствах усіх типорозмірів, однак нижчими витрати на одиницю продукції передбачаються у сільськогосподарських підприємствах із вищим рівнем концентрації поголів'я худоби, де впроваджуватиметься досконаліша технологія утримання корів, використовуватимуться високопродуктивні засоби механізації. Зокрема на фермах із поголів'ям 400 корів витрати для одержання 1 ц молока

становитимуть на 17% менше (близько 50 грн), ніж на фермах із наявністю 100 корів. Основні показники, що впливатимуть на

ефективність розвитку молочного скотарства залежно від типорозмірів ферм, наведено у таблиці 1.

1. Показники ефективності розвитку молочного скотарства

Показник	Типорозміри ферм, гол.		
	400	300	100
Собівартість 1 ц молока, грн	236,3	247,9	283,8
Закупівельна ціна 1 ц молока, грн: еквівалентна (норма прибутку – 7,5%) розширеного відтворення:	274,2	225,39	322,35
1 варіант (норма прибутку – 10%)	286,94	297,89	335,21
2 варіант (норма прибутку – 15%)	312,28	322,89	360,94

Джерело: Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві : теорія, методологія, практика; за ред. П.Т. Саблука, Ю.Ф. Мельника та ін. – Т. 2. – К. : ННЦ ІАЕ. – 2008. – С. 620.

Очевидно, що господарствам населення складно змагатися з великими підприємствами за зниження собівартості молочної сировини, а встановлені державою рівні закупівельних цін фактично не покривають витрат на її виробництво. Українські фермери запевняють, що можуть запропонувати високоякісне молоко й у достатній кількості, але умови закупівельників неприйнятні. У липні 2012 року сільськогосподарські підприємства реалізовували молоко за ціною 3,10 грн/л, а в господарствах населення заготівельники купували його за ціною, менше 2 грн/л, тоді як собівартість молока становила 3,68 грн/л [1].

Отже, ключовими проблемами, що існують нині у молокопродуктовому підкомплексі України, є дефіцит обсягів молока для переробки в якісні молочні вироби, а

також невідповідність ціни молока витратам на його виробництво. У свою чергу ці проблеми як каталізатор провокують виникнення інших проблемних моментів, що потребують розв'язання. Взяти хоча б таке: для виробництва якісного вітчизняного вершкового масла молока мало б вистачити, однак, як стверджують експерти, "корови в Україні є, а вершків у маслі бракує" [1]. Враховуючи цю обставину, а також зважаючи на низьку купівельну спроможність населення, відповідно виробників є введення в готову молочну продукцію рослинних жирів, різноманітних замінників молока, ароматизаторів. Таким чином, зростає асортимент виробництва молочних товарів із високим рівнем рентабельності, які не завжди відповідають якісним параметрам (рис. 2).

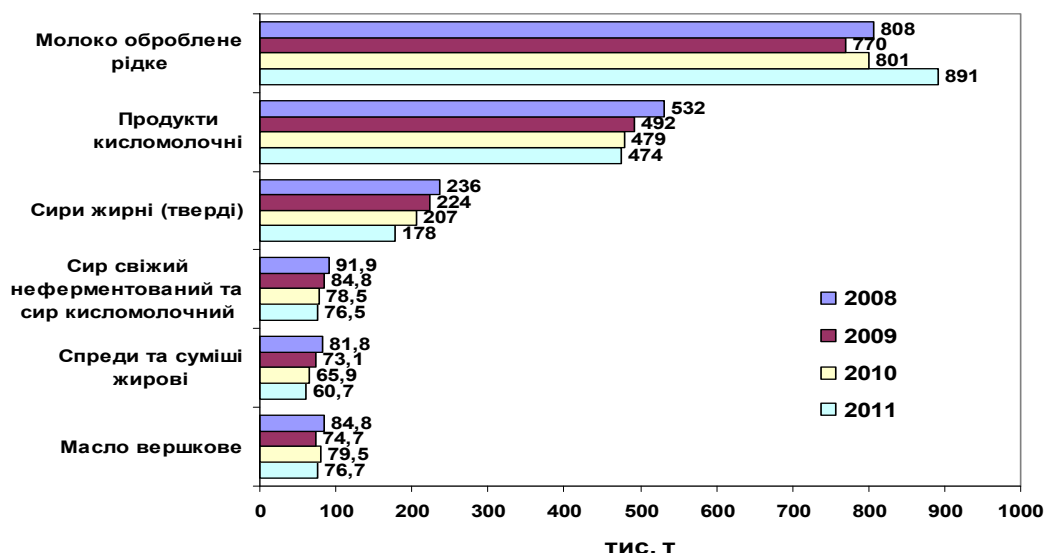


Рис. 2. Асортимент і динаміка виробництва молочної продукції в Україні

Джерело: Сформовано за даними Державної служби статистики України.

За підсумками діяльності молокопереробних підприємств, у 2011 році проти минуло-

го року виробництво жирних сирів скоротилося на 6%, кисломолочних продуктів – на

5%. Протягом січня–вересня 2012 року обробленого молока виробили на 6,1% більше, ніж за відповідний період 2011 року, а масла вершкового – на 14,7% більше.

Найбільш молокомісткими групами продуктів, що виробляються переробними підприємствами України й потребують великої кількості сирого молока, є вершкове масло, рідке оброблене молоко, кисломолочні продукти, жирні тверді сири. Тому підвищення цін на цю продукцію напряду пов'язане з подорожчанням саме молока.

Середні роздрібні ціни для населення у 2010–2012 роках підвищилися: на молоко оброблене рідке – на 24,5%; кисломолочну продукцію – на 29,6; сири тверді – на 32,7; сири м'які – на 45,9; сметану – на 29,2; масло вершкове – на 41,4%. Сезонні коливання роздрібних цін протягом кожного маркетингового року можуть змінюватися у межах 1–10%.

Сучасна промислова переробка молока – це складний комплекс взаємозв'язаних хімічних, фізико-хімічних, мікробіологічних, біохімічних, біотехнологічних, теплофізичних та інших трудомістких і специфічних технологічних процесів. У виробництві питного молока й кисломолочних продуктів використовуються всі компоненти молока. Виробництво вершків, сметани, кисломолочного сиру, масла, твердого сиру ґрунтується на переробці окремих компонентів молока [5]. Водночас на кожному окремому етапі технологічного ланцюга криються приховані можливості необґрунтованого підвищення рентабельності виробництва молочної

продукції, що часто негативно позначається не лише на добробуті та здоров'ї споживачів, а й доходах господарств населення – виробників молочної сировини, і розвитку всієї галузі молочного скотарства в цілому. Тому механізм формування ціни для кожного компонента переробки молока потребує ретельного дослідження, однак ускладнюється обмеженим доступом до аналітичних даних від приватних підприємств.

Головним критерієм формування цін на молоко, що підлягає заготівлі, є його жирність. В Україні базова жирність молока, що приймається від населення, становить 3,4%. Діючі норми, визначені національним стандартом ДСТУ3662–97 "Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі", декларують вимоги до показників якості молочної сировини. На жаль, більшість вказаних параметрів важко контролювати, особливо в умовах виробництва значної частини молочної сировини у господарствах населення. При оцінці якості молока, що приймається від населення, як правило, перевіряється лише жирність молока, його кислотність і вміст вологи. В Україні "умови утримання худоби, технологія доїння та технічні можливості холодильного зберігання молока далекі від прийнятих у розвинутих країнах" [2, 11].

Узагальнення результатів досліджень, проведених у ряді молокопереробних підприємств Житомирської області, дало змогу сформувати структуру собівартості й проаналізувати процес формування ціни молока питного (табл. 2).

2. Формування собівартості та ціни 1 л молока питного жирністю 2,5%

Стаття витрат	Сума, грн / л	Часка від виробничої собівартості переробки, %
Переробка молока		
Витрати сировини		
Закупівля молока у населення з базисною жирністю 3,4%	2,2	–
Транспортно-заготівельні витрати	0,8	–
<i>Всього витрат молочної сировини</i>	3,0	60
Електроенергія	0,77	15
Оплата праці	0,62	12
Загальновиробничі витрати	0,15	3
Інші витрати	0,52	10
Виробнича собівартість переробки	5,16	100
Прибуток молокопереробки	1,19	–
Оптово-відпускна ціна	6,35	–
Рентабельність молокопереробки	–	23

Торгівля		
Витрати на транспортування питного молока	1,5	–
Прибуток торгівлі	0,65	–
Роздрібна ціна	8,50	–
Рентабельність торгівлі	–	10,2

Джерело: Власні розрахунки.

Отже, у структурі собівартості переробки 1 л питного молока жирністю 2,5% міститься 60% (3,0 грн) вартості молочної сировини жирністю 3,4%, з них: 44% (2,2 грн) – ціна сільгоспвиробника і 16% (0,8 грн) – ціна заготівельника, 40% – становлять витрати на електроенергію, оплату праці, загальнови-робничі й інші витрати. Одразу привертає увагу те, що у розрахунку собівартості не враховується зменшення жирності у процесі пастеризації молока з 3,4 до 2,5%. Не складно підрахувати, що втрата 0,9% жирності – це фактично близько 250 мл молока, не враховані в доходах сільгоспви-робника, який і без того працює у збиток. Приховані жирності – це один із можли-вих шляхів підвищення рентабельності мо-локопереробки, яка нині становить близько 23%, а рентабельність торгівлі – 10,2%.

Для досягнення поставленої мети нами досліджено також ринок вершкового масла, обсяги споживання якого населенням стабі-льно знижуються, та простежено процес фор-мування ціни його виробництва як найбільш дорогої жиромісткої продукції у ланцюгу: сільгоспвиробник – заготівля – переробка.

Виробництво вершкового масла в Украї-ні, як і місткість ринку, протягом 2007–2011 років ритмічно падало. Так, якщо в 2007 ро-ці внутрішнє виробництво становило 100 тис. т продукції, то вже за підсумками 2011 року цей показник скоротився до 76,7 тис. т. Поставки на експорт упродовж зазначеного періоду коливалися – з майже 4 тис. т у 2007-му до 6,1 тис. т у 2008 році, зниження у 2009-му до 0,9 і 2,5 тис. т у 2011 році. Прямо пропорційні показники імпорту: стрибок у 2009 році до 16,3 тис. т і досить скромні 4 тис. т масла у 2011-му [9].

Хоча в Україні працює близько 150 під-приємств із виробництва вершкового масла, половину всього обсягу виробляють 20 за-водів. Лідери ринку визначилися вже давно

й останніми роками істотних змін у складі його учасників не спостерігалось. Серед провідних гравців можна виділити чотири компанії з ринковою часткою понад 5%: "Укрпродукт Груп" з часткою ринку 7,9%; "Люстдорф" – 5,8; Житомирський масло-завод і "Молочний альянс" – частка обох компаній приблизно по 5% [7].

Спадаюча місткість ринку доводить про те, що збіднілий у період кризи український споживач дедалі рідше вживає вершкове масло, дехто зовсім відмовився від цього продукту, або перейшов на дешевші спреди. Індекс цін виробників вершкового масла за 2010–2011 роки виріс у цілому на 6,2%, тоді як ціна молока – на 8%.

Оптово-відпускна ціна масла вершкового протягом 2011 року була нестабільною. Як-що у січні вона становила 43-44 грн/кг, то в лютому знизилася до 39-40 грн/кг [7].

У 2012 році динаміка оптово-відпускних цін на українському ринку вершкового мас-ла відображала не зовсім логічні метамор-фози. Так, у січні масло подорожчало на 25%, до майже 58 грн/кг, що стало несподі-ванкою для учасників ринку. Вже у жовтні цього ж року оптово-відпускна ціна на вер-шкове масло впала до 46,99 грн/кг, що на 1,95 грн менше, ніж на аналогічну дату 2011 року.

Якість масла та його стійкість до трива-лого зберігання значною мірою залежать від якості молока й вершків, з яких його вироб-ляють. У цілому вимоги до масла, що ре-гламентуються чинним ДСТУ 4399:2005 "Масло вершкове", передбачають викорис-тання для виробництва цього кисломолоч-ного продукту коров'яче молоко не нижче першого ґатунку.

У середньому на 1 кг масла вершкового витрачається 22,5 л молочної сировини ба-зовою жирністю 3,4% (табл. 3).

3. Формування виробничої собівартості 1 кг масла вершкового

Стаття витрат	Кількість, л	Сума, грн / кг	Частка в структурі, %
Витрати сировини			
Закупівля молока у населення з базисною жирністю 3,4%	22,5	49,5	—
Транспортно-заготівельні витрати	22,5	18	—
<i>Всього сировини у т.ч.:</i>		67,5	—
– вершки	2,3	23,63	50
– відвійки (супутня продукція, що повертається на переробку)	20,2	— 43,88	—
Електроенергія	x	7,1	15
Зарплата	x	5,7	12
Технологічні витрати	x	4,7	10
Загальнозаводські	x	1,4	3
Інші витрати	x	4,7	10
Виробнича собівартість	x	47,25	100

Джерело: Власні розрахунки.

У структурі собівартості масла вартість сировини займає 50%. Слід зазначити, що 2/3 білкової частини молока (відвійки) після переробки повертається у виробництво для створення іншої продукції, яка є джерелом додаткового прибутку переробних підприємств.

На відміну від сільгоспвиробників, у молокопереробних підприємств існують різні варіанти одержання додаткових прибутків. Лише на одній операції розфасування 20 т (вантажомісткість фури) масла у пачки з моноліту підприємство після його реалізації може мати близько 60% прибутку. Інший спосіб – перероблення чистого вершкового масла на бутербродне з додаванням до нього 30% рослинних жирів. Так, із 20 т (одна фура) купленого за оптовою ціною масла (в середньому 50 грн/кг) можна одержати додатково 6 т готового продукту і відповідно понад 50% валового прибутку, тоді як для виготовлення цієї ж кількості натурального вершкового масла необхідно заготовити й доставити на завод 135 т молока.

Висновки. Величина валового прибутку, одержаного господарюючим суб'єктом на сучасному ринку, залежить від ряду факторів:

виду, якості та цільового призначення продукту;

місця суб'єкта господарювання в ланцюгу формування ціни кінцевого продукту, або від ефективності здійснюваного виду діяльності;

механізму державного регулювання цін на окремі групи продуктів.

Очевидно, що система ціноутворення продукції переробки молока потребує ретельного контролю і як об'єкт державного регулювання – вдосконалення організаційно-економічного механізму формування цін молочної продукції з метою захисту інтересів сільгоспвиробників та споживачів. Експерти одноставно погоджуються щодо необхідності державної підтримки виробництва молочної сировини, однак здебільшого йдеться про зміну механізму дотацій для виробників молока, який поки що не став активним стимулятором розвитку аграрного виробництва: кількість сільськогосподарських виробників зменшується, поголів'я молочної стади невпинно скорочується, якість молока не поліпшується.

На державному рівні були розроблені й прийняті галузева Програма розвитку молочного скотарства України до 2015 року і Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року [3, 6], які через відсутність фінансування фактично не були активізовані (остання втратила чинність 22.06.2011 р.). Процес державної підтримки обмежувався поверненням ПДВ за продане молоко. Не варто очікувати якихось позитивних зрушень, зневажаючи проблемами та не вживаючи жодних заходів для їх розв'язання.

Імперативи щодо виведення галузі молочного скотарства із кризи, зокрема у напрямі оптимального поєднання промислового й аграрного виробництва, сформульовані "Стратегічними напрямками розвитку сільського господарства України на період до 2020 року"

[8]. Разом із тим, на нашу думку, наголос нині слід зробити на вдосконаленні організаційно-економічного механізму формування цін продукції переробки молока, який має враховувати виконання таких завдань:

здійснювати контроль за кількістю закупленого переробними підприємствами сирого молока і відповідно кількістю кінцевої молочної продукції з метою підвищення відповідальності переробників за якість продукції, особливо тієї, де використовуються різні білкові добавки, наповнювачі, барвники, ароматизатори тощо;

забезпечити паритетність цін між сільськогосподарською та промисловою продукцією, запобігати викривленню реальної вартос

ті, створеної окремими ланками технологічного ланцюга;

зобов'язати підприємців, які орендують землю для вирощування зернових, утримувати певну кількість поголів'я худоби. Розрахунки показують, що об'єктивним навантаженням на кожні 100 га сільгоспугідь є 50 гол. великої рогатої худоби. Така щільність дає змогу вести органічне виробництво і спеціалізуватися на вирощуванні продукції рослинництва без втрат для скотарства;

сприяти створенню виробничих кооперативів для надання допомоги господарствам населення та ведення бізнесу на всіх етапах виробництва аграрної продукції.

Список використаних джерел

1. Більше половини вершкового масла в Україні неякісна // Економічна правда. – 15 лип. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2012/07/15/329411/>.
2. *Вербицкий С.* Всем знакомый продукт / С. Вербицкий, Л. Тесленко, О. Капась // FOOD Technologies & Equipment. – Декабрь 2012. – С. 30-34.
3. Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року. Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 3 черв. 2009 р. № 557. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/557-2009-%D0%BF>.
4. *Лукинов І.І.* Вибрані твори / І.І. Лукинов. – У 2-х кн. – Кн. 1. – К.: ІАЕ, 2008. – С. 633.
5. *Машкін М.І.* Технологія виробництва молока і молочних продуктів: навч. вид. / М.І. Машкін, Н.М. Париш. – К.: Вища освіта, 2006. – 352 с.
6. Про затвердження галузевої Програми розвитку молочного скотарства України до 2015 року: Наказ Міністерства аграрної політики України №886/128 від 10.12.2007 р. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>.
7. *Соколов А.* Маслом вниз: производство сливочного масла в Украине падает / А. Соколов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.ukrapk.com.ua/info/novosti/8-novosti-apk/323-new1-200312.html>.
8. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2012. – 182 с.
9. У поточному році виробництво вершкового масла збільшилося майже на 15% // Уряд. портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=245713432.
10. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві: теорія, методологія, практика; за ред. П.Т. Саблука, Ю.Ф. Мельника та ін. – Т. 2. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2008. – 650 с.
11. Economy-wide effects of agricultural policies In oecd countries: simulation results with walras / John P. Martin, Jean-Marc Burniaux, Francois Delorme, Ian Lienert and Dominique van der Mensbrugghe // <http://www1.oecd.org/eco/outlook/34317778.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 14.02.2013 р.

* * *

УДК 006.063 + 664.76 (477)

Б.В. БУРКИНСЬКИЙ, доктор економічних наук, професор, академік НАН України,
директор Інституту проблем ринку та економіко-екологічних
досліджень НАН України

В.М. ГАНГАНОВ, доктор економічних наук,
директор НДІ сучасних аграрних технологій

В.М. ЛИСЮК, доктор економічних наук

О.В. НІКІШИНА, докторант

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України (м. Одеса)*

Реформування системи державної сертифікації на зерновому ринку України

Постановка проблеми. В умовах транзитивної економіки першочерговим завданням держави є активізація відтворювальної функції стратегічних продовольчих ринків, зокрема зернового, реформуванням регуляторних механізмів відповідно до пріоритетів національної аграрної політики. Практика показує, що діючий механізм державного регулювання на зерновому ринку України неспроможний розв'язати завдання поліпшення якості зернових культур, забезпечення вітчизняних зернопереробних підприємств культурами із заданими якісними параметрами, збалансування різновекторних економічних інтересів суб'єктів виробництва та зберігання зерна. Наслідком нерозв'язаних завдань є скорочення обсягів виробництва продовольчого зерна, імпорту сировини й готових продуктів зернопереробки, посилення продовольчої залежності держави. Відповідно виникає необхідність дослідження проблеми формування якості зерна і зернопродуктів, інструментів її державного контролю та регулювання, в т. ч. й системи обов'язкової сертифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні засади підвищення якос-

ті зерна та продуктів його переробки висвітлені в працях А.І. Алтухова [1], В.М. Ганганова [3], І.О. Кузнецової [5], інших учених. Водночас питання, пов'язані з функціонуванням і реформуванням системи державної сертифікації якості зерна та продуктів його переробки, потребують поглиблених досліджень. Як правило, вони вирішуються фрагментарно в контексті запровадження системи складських свідоцтв [2], гармонізації національних і світових стандартів якості зернових культур [4]. Проте вплив діючої системи обов'язкової сертифікації на якісні параметри зерна та продуктів його переробки, взаємовідносини між суб'єктами різних секторів інтегрованого зернового ринку (далі – ІЗР) і відтворювальні процеси, що протікають у їх надрах, залишається малодослідженим. Особливої актуальності дане питання набуло у зв'язку з обговоренням двох проєктів Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про зерно та ринок зерна в Україні» № 2136 від 30.01.2013 р. (щодо сертифікації операцій із зерном і продуктами його переробки) та № 2459 від 05.03.2013 р. (щодо дерегуляції ринку зерна) (далі – відповідно, законопроект № 2136 і № 2459).

Мета статті – обґрунтування напрямів та інструментів реформування системи державної сертифікації в контексті реалізації

пріоритетів національної зернової політики – окреслила низку завдань:

ідентифікація проблем якості українського зерна та їх першоджерел;

різноаспектний аналіз очікуваних результатів реалізації законопроектів;

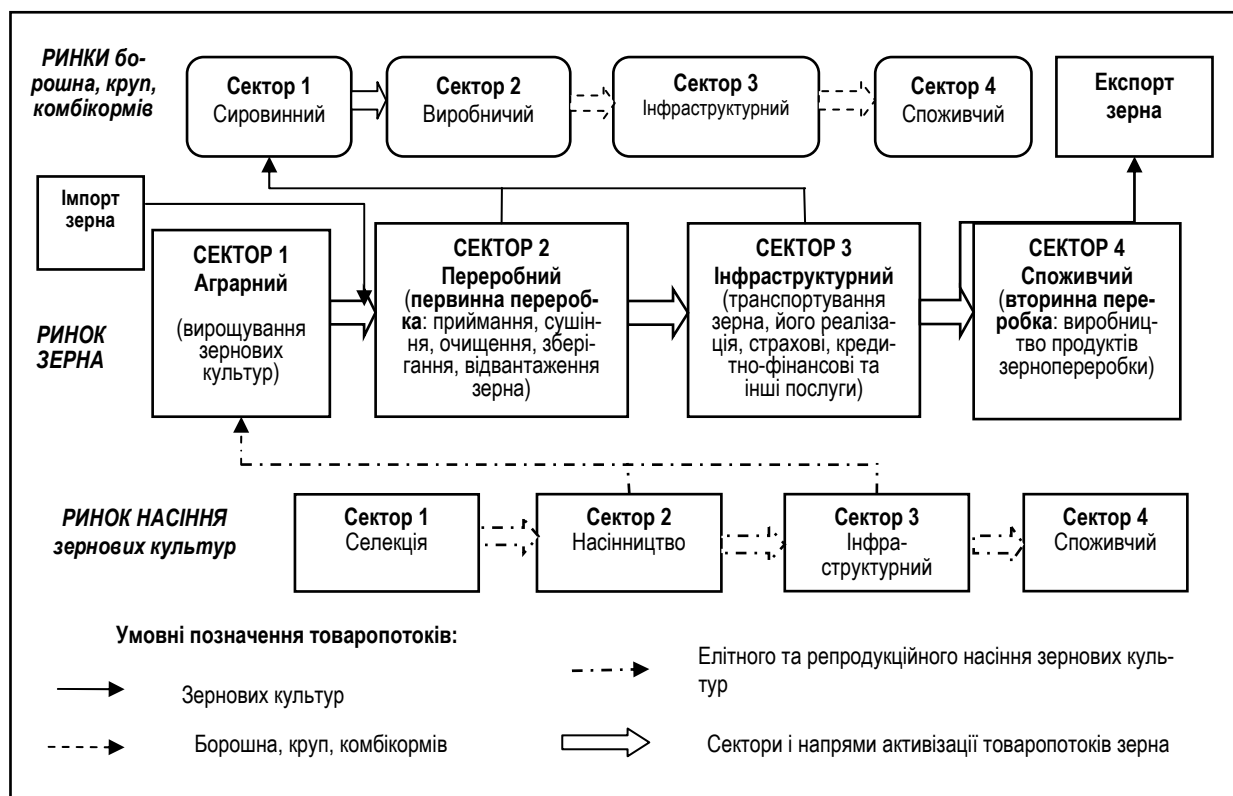
узагальнення зарубіжного досвіду обов'язкової сертифікації на ринку зерна;

розробка комплексу науково-прикладних рішень окресленої проблеми.

Виклад основних результатів дослідження. Серед основних засад державної політики щодо регулювання зернового ринку, визначених базовим Законом України «Про зерно та ринок зерна в Україні» (далі – Закон про ринок зерна), є контроль якості зерна і його зберігання (ст. 9). Стаття 1 даного Закону інтерпретує термін «якість зерна та продуктів його переробки» як сукупність їхніх споживчих властивостей, які відповідають вимогам державних стандартів, технічних умов, фітосанітарних і ветеринарно-санітарних й інших нормативних доку-

ментів [14]. Загалом до якісних характеристик зернових культур належать урожайність, вміст білка та клейковини, технологічно-переробні якості зерна, стійкість проти хвороб і шкідників тощо.

Споживчі властивості зерна формуються, додаються й трансформуються за стадіями відтворювального процесу у системі суміжних до зернового ринків: нижньосуміжного насінневого ринку і верхньосуміжних ринків борошномельної, круп'яної та комбікормової продукції. Якість кінцевого продукту генерується на всіх стадіях технологічного процесу і залежить, зокрема, від категорії насіння (елітне, репродукційне), його сортових та посівних якостей, технологій агрови-робництва, зернозберігання й логістики, формуючи складний ланцюг взаємодій та переміщень товаропотоків як між секторами певних ринків, так і між суміжними ринками в їх динамічній системі, ядром якої постає ринок зерна (рис.).



Відтворювальна структура інтегрованого зернового ринку. Вектори впливу законопроектів на товаропотоки в секторній структурі ринку

Джерело: Розроблено з використанням [7].

Інтегрований зерновий ринок – це мікро-економічна система взаємодій та взаємо-

зв'язків між структуроутворюючими секторами (аграрним, первинної переробки, ін-

фраструктурним і вторинної переробки) відповідно до стадій утворення, додавання, трансформації та споживання споживчих якостей зерна і продуктів його переробки, що інтегрована у макросистему національної економіки та є регулятором суспільного відтворювального процесу [19]. Використання як методологічної основи дослідження відтворювального підходу дає змогу розв'язати двоєдине завдання: 1) ідентифі-

кувати латентні проблеми, пов'язані з формуванням якісних параметрів зерна і зернопродуктів, їх першоджерела та вектори впливу на розвиток секторів ІЗР; 2) цілеспрямовано зорієнтувати заходи й інструменти державного впливу на комплексне розв'язання проблем. Результати проведених авторами досліджень у даному напрямі [3, 7, 16] узагальнено в таблиці 1.

1. Проблеми формування якості зерна, їх джерела та наслідки

Сутність	Джерела	Вплив на розвиток ринку
1. Зменшення обсягів виробництва продовольчих зернових культур	Зростаючий експортний попит на фуражне зерно Зменшення внутрішнього попиту на продовольчі зернові культури Експортна орієнтація великотоварного зернового виробництва Низький рівень дохідності дрібних і середніх зерновиробників Відсутність механізмів стимулювання виробництва високоякісного продовольчого зерна	Моновиробництво експортоорієнтованих культур Дефіцит продовольчого зерна для потреб зернопереробних підприємств Імпорт насіння, пшениці твердих сортів, солоду, макаронних виробів, м'ясних субпродуктів тощо Структурні деформації відтворювальних процесів
2. Зростання обсягів позаелеваторного зберігання зерна	Необґрунтовано завищені тарифи на зернозберігаючі послуги Посередня якість даних послуг Необ'єктивне визначення «класності» зернових культур лабораторіями приватних елеваторів	Скорочення товаропотоків між аграрним і переробним секторами ІЗР Зниження якості зерна в процесі його зберігання та транспортування Низькі реалізаційні ціни зерна
3. Неузгодженість обсягів внутрішнього попиту та пропозиції культур із заданими параметрами якості	Інформаційна непрозорість внутрішнього зернового ринку, асиметричність інформації Слабкий зворотний зв'язок між потребами споживчого та аграрного секторів ІЗР Відсутність заходів державного впливу на відновлення органічного зв'язку між виробництвом і внутрішнім споживанням зерна	Імпорт переробними підприємствами зернових культур за цінами, вищими внутрішніх цін Зростання вартості зерно- і хлібопродуктів на внутрішньому ринку Активізація загроз продовольчій безпеці держави та її регіонів

Джерело: Розробка авторів.

Серед проблем, пов'язаних із формуванням та збереженням якісних параметрів зернових культур, ідентифіковано три найважливіші, які, на наш погляд, є найбільш значимими за рівнем деструктивного впливу на відтворювальні процеси ІЗР. Перша латентна проблема, завуальована загальною тенденцією нарощування обсягів зернового виробництва, стосується зменшення валових зборів високоякісного продовольчого зерна (табл. 1) Якщо на початку 90-х років питома вага фуражного зерна становила близько 35-40 %, то останніми роками вона перевищила 50 % [5]. Першоджерелом таких негативних структурних змін є зростаючий експортний попит на фуражне зерно, зокрема кукурудзу, зменшення внутрішнього попиту на продовольчі зернові культури, експортна орієнта-

ція великотоварного аграрного виробництва. Так, у 2011 році порівняно з 1990-м виробництво кукурудзи зросло у 4,8 раза на тлі скорочення валових зборів інших культур, її питома вага збільшилася – відповідно з 9,3 до 40,2 %, посівні площі зросли у 2,9 раза. За аналогічний період обсяги виробництва та посівні площі пшениці зменшилися – відповідно на 26,5 і 10,6 %, її частка у структурі валового збору скоротилася з 59,6 % у 1990 році до 39,4 % у 2011-му (табл. 2). За статистичними даними, у 2011 році рентабельність ярої пшениці становила всього 10,3 %, озимої – 17,9, жита – 11, ячменю – 16, кукурудзи – 38,6 %, перевищивши середній показник за групою зернових культур (26,1 %) [11]. Таким чином, скорочення внутрішнього попиту на пшеницю, простій

60 % потужностей вітчизняного борошномельного комплексу призводить до нівелювання значимості пшениці як культури, заміщення її посівів рентабельнішими, часто генномодифікованими культурами. Слід за-

значити, що в Україні близько 80 % вирощуваних сої і 10-20 % кукурудзи є генномодифікованими, при цьому 70 % насіння кукурудзи імпортується [17].

2. Динаміка та структура валового збору і посівних площ зернових культур в Україні

Зернові культури	Валовий збір					Посівні площі				
	1990 р.		2011 р.		2011 р. у % до 1990 р.	1990 р.		2011 р.		2011 р. у % до 1990 р.
	млн т	%	млн т	%		млн га	%	млн га	%	
Пшениця	30,38	59,6	22,33	39,4	73,5	7,58	52,0	6,78	43,1	89,4
Жито	1,26	2,5	0,58	1,0	46,0	0,51	3,5	0,28	1,8	54,9
Ячмінь	9,17	18,0	9,1	16,0	99,2	2,73	18,7	3,79	24,1	138,8
Овес	1,31	2,6	0,51	0,9	38,6	0,49	3,4	0,29	1,8	58,8
Кукурудза на зерно	4,74	9,3	22,84	40,2	481,8	1,23	8,4	3,62	23,0	294,3
Просо	0,34	0,7	0,28	0,5	82,1	0,21	1,4	0,17	1,1	80,5
Гречка	0,42	0,8	0,28	0,5	67,1	0,35	2,4	0,31	2,0	88,9
Рис	0,12	0,2	0,17	0,3	141,7	0,03	0,2	0,03	0,2	100,0
Зернобобові	3,27	6,4	0,66	1,2	20,2	1,45	10,0	0,45	2,9	31,3
Усього зернові культури	51,01	100,0	56,75	100,0	111,2	14,58	100,0	15,72	100,0	107,8

Джерело: Розраховано авторами за даними: Статистичний щорічник України за 2011 рік ; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: «АвгустТрейд», 2012. – С. 153, 158.

Дослідження вчених Інституту економіки та прогнозування НАН України доводять про формування в аграрному секторі вузькоспеціалізованих виробництв певного виду продукції, орієнтованої на міжнародні ринки та максимізацію прибутків; витіснення з виробництва не вигідних для великих корпоративних структур видів сільськогосподарської продукції [10]. Така тенденція наочно виявляється на стратегічному зерновому ринку України. Так, великі аграрні підприємства віддають перевагу виробництву експорторієнтованих культур (85% валового збору кукурудзи у 2011 р.), водночас господарства населення орієнтуються на вирощування пріоритетної для національного зернопродуктового комплексу культури – пшениці, не одержуючи жодного виду державної підтримки. У 2011 році порівняно з 1990-м обсяги виробництва зерна господарствами населення зросли у 8,6 раза й становили 22 % загальнодержавного валового збору [11].

Загалом низький рівень дохідності більшості дрібних і середніх зерновиробників не дає їм змоги впроваджувати інновації, використовувати високопродуктивне елітне насіння та проводити сортозаміну, що призво-

дить до структурних деформацій відтворювальних процесів, тобто нівелювання відтворювального взаємозв'язку між товаропотоками насіннєвого й зернового ринку (див. рис.) та формування насіннєвих потоків у надрах певних секторів ринку зернових культур: у межах аграрного сектору (звуження відтворення ресурсів); шляхом взаємодії аграрного й переробного секторів (просте відтворення ресурсів). Наслідками структурних деформацій стають зниження врожайності культур, погіршення показників якості, екологічної чистоти і безпеки зерна, зменшення обсягів виробництва оригінального та елітного насіння, тобто негативні ланцюгові зміни в діяльності ресурсотворюючих секторів суміжних ринків зерна й насіння.

Проведені дослідження [7] довели, що причиною структурних деформацій відтворювальних процесів є фінансові деформації. Так, низький рівень дохідності зерновиробників, зумовлений їх ціновою залежністю від трейдерів як головного покупця зернових культур, непропорційністю міжсекторного розподілу доходів, призводить до відмови аграріїв від дорогих послуг зі зберігання зерна, доробки власного насіння, ви-

користання якісного елітного насіння, що негативно позначається на споживчих властивостях продовольчого зерна.

Друга ідентифікована проблема якості зернових культур пов'язана зі зростанням обсягів позаелеваторного зберігання зерна (табл. 1). Її першоджерелом є неузгодженість економічних інтересів суб'єктів аграрного та переробного секторів ІЗР, проявом якого є необґрунтовано завищені тарифи на зернозберігаючі послуги, їхня посередня якість, необ'єктивне визначення класів, відтак, і вартості культур лабораторіями приватних елеваторів тощо. За статистичними даними, у 2011 році обсяги зерна, реалізованого сільськогосподарськими підприємствами (28,61 млн т), становили всього 50,4 % загальнодержавного валового збору [11]. Відповідно 49,6 % вирощеного збіжжя зберігається та споживається (переважно на кормові й насінневі цілі) в межах аграрного сектору ринку, забезпечуючи просте та звужене відтворення ресурсів внаслідок взаємозумовлених структурних і фінансових деформацій відтворювальних процесів.

Третя латентна проблема якості зерна знаходиться в площині низької купівельної спроможності населення (див. табл. 1). Як відомо, споживання утворює мету і одночасно рушійний мотив виробництва [1]. Однак домінуюча експортна орієнтація великотварного зернового виробництва поступово призводить до дефіциту на внутрішньому ринку зернових культур із заданими переробними якостями для потреб харчових підприємств, який останні вимушені задовольняти за рахунок дороговартісних імпорتنих поставок. Так, у 2011/12 МР імпорту солоду становив 306 тис. т – 72,2 % від обсягів його виробництва (424 тис. т), тоді як Україна має потужний сировинний і виробничий потенціал для вирощування пивоварного ячменю та його переробки в солод. Задані показники якості пивоварного ячменю визначають високі вимоги до вмісту білка (до 11 %), здатності до пророщування (95%), екстрактивності (77-79 %), крупності (92-95 %), масі 100 г зерен (більше 40 г) [6], зумовлюючи необхідність використання сучасних

технологій та якісного насіння в агровиробництві.

У 2011 році порівняно з 2008-м обсяги виробництва борошна із пшениці твердих сортів зменшилися на 66 % (з 82,7 до 27,8 тис. т), водночас імпорту борошна у натуральному виразі зріс на 67 % (із 3,3 до 5,5 тис. т відповідно) [15]. Україна постійно імпортує борошно із твердих сортів пшениці для потреб макаронної промисловості з причини низькорентабельного виробництва такого зерна та відсутності дієвих стимулюючих механізмів для аграріїв. Водночас зростає імпорту макаронних виробів групи «А» (із вмістом борошна твердих сортів пшениці не менше 70%) – за вказаний період його обсяги зросли на 30 %. Таким чином, імпорту насіння гібридів культур, пшениці твердих сортів, солоду, готових харчових продуктів за домінуючого експорту сировини призводить до скорочення відтворювальних циклів та обсягів доданої вартості товару на зерновому й суміжних ринках, неефективного використання потенціалів стратегічних ринків, посилення продовольчої залежності держави.

Структурно-динамічний аналіз зернового споживання показує про нагромадження експорту не стільки за рахунок зростання валового збору, скільки за рахунок зменшення продовольчого, кормового й насінневого споживання зерна. Так, у структурі загального споживання питома вага експорту зросла з 2,32 % у 1995 році до 33,51 % у 2011-му, водночас частки продовольчого, кормового та насінневого споживання зернових культур знизилися – відповідно з 25,36 до 15,21%, з 53,11 до 36,92 %, з 13,19 до 7,29 %. У 2011 році порівняно з 1995-м обсяги експорту зросли в 18,3 раза, тоді як валовий збір – в 1,6 раза. Загалом структурні зміни валового збору (табл. 2) та зернового споживання (табл. 3) свідчать про експортну орієнтацію зернового господарства й поступовий занепад зернопереробної промисловості, зумовлюючи необхідність державного регулювання відтворювальних процесів на ІЗР із метою їх активізації та збалансування.

3. Динаміка та структура зернового споживання в Україні, млн т

Показник	Рік									2011 р. до 1995 р., %
	1995		2000	2005	2008	2009	2010	2011		
	млн т	%						млн т	%	
Валовий збір зерна	33,93	X	24,46	38,02	53,29	46,03	39,27	56,75	X	167,3
Загальне споживання у т.ч.:	34,89	100,0	24,14	38,56	43,56	52,24	41,50	44,24	100,0	126,8
експорт	0,81	2,32	1,33	12,65	16,67	26,16	14,24	14,83	33,51	в 18,3 р.
насіннєвий фонд	4,60	13,19	3,60	3,29	3,49	3,56	3,22	3,23	7,29	70,2
кормове споживання	18,53	53,11	11,06	13,82	13,58	14,00	14,79	16,33	36,92	88,1
втрати	1,22	3,50	0,31	0,38	1,18	0,75	0,79	1,57	3,55	128,7
промислове спожи- вання	0,88	2,52	0,10	0,67	1,63	0,92	1,65	1,55	3,51	176,1
продовольче спожи- вання	8,85	25,36	7,75	7,75	7,02	6,86	6,81	6,73	15,21	76,1

Джерело: Розраховано авторами за даними Державної служби статистики України. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Серед діючих регуляторних інструментів, які безпосередньо чи опосередковано впливають на формування якісних параметрів зерна, є сертифікація зернозберігаючих послуг; фінансова підтримка виробників насіння, науково-дослідних установ і сортови-пробувальних станцій; часткова компенсація сільгоспвиробникам сортових надбавок за придбане ними насіння високих репродукцій; тимчасова бюджетна дотація (ст. 10 Закону про ринок зерна) [14].

Діюча система державної сертифікації на зерновому ринку України має дворівневу структуру та включає: 1) сертифікацію послуг зі зберігання зерна та продуктів його переробки (ст. 11 Закону про ринок зерна); 2) сертифікацію якості зерна й продуктів його переробки, що здійснюється в ході експортно-імпортних операцій і переміщення даних товарів територією України (ст. 21). Строк дії сертифіката відповідності зернозберігаючих послуг становить один рік із дати його видачі. Сертифікат якості зерна та продуктів його переробки діє протягом строку перевезення вантажу й розвантаження у пункті призначення. Видача сертифікатів відповідності та якості зерна і продуктів його переробки, а також ведення їх реєстру здійснюється на платній основі Державною інспекцією сільського господарства України (Держсільгоспінспекцією) та її територіальними органами.

Напрями реформування системи обов'язкової сертифікації на зерновому ринку, окреслені законопроектами № 2136 і

№ 2459, передбачають: встановлення безстрокового строку дії сертифіката відповідності зернозберігаючих послуг (проект № 2459); відміну внутрішньої сертифікації якості зерна й продуктів його переробки (проект № 2136); відміну внутрішньої та експортної сертифікації даних товарів (проект № 2459) [12, 13]. З метою оцінки ефективності законодавчих змін та їх впливу на відтворювальні процеси ІЗР авторами проведено різноаспектний аналіз очікуваних позитивних і негативних наслідків реалізації актів для суб'єктів ринку, населення та держави (табл. 4). У ході аналізу було встановлено, що найбільше очікуваних позитивів законопроекти привнесуть у діяльність суб'єктів зберігання зерна, а саме: збільшення кількості сертифікованих елеваторів й обсягів зернозберігання, посилення конкуренції на ринку елеваторних послуг і, як результат, можливе зниження тарифів. Для суб'єктів виробництва головним позитивом може стати зменшення обсягів позаелеваторного зберігання зерна завдяки оптимізації ціни та якості зернозберігаючих послуг.

Для трейдерів реалізація законопроектів дасть можливість одержати подвійні вигоди: у сфері зберігання зерна, оскільки більшість елеваторів є власністю зерноекспортерів; в інфраструктурному секторі ІЗР, реалізуючи зерно покупцям без державного сертифіката якості. Для держави економічні вигоди знаходяться в площині збільшення податкових надходжень у результаті зростання обсягів послуг і товарообігу в переробному та ін-

фраструктурному секторі зернового ринку; втрати – в площині скорочення платежів від зменшення кількості процедур сертифікації як зернозберігаючих послуг, так і якості зер-

на й продуктів його переробки. Для населення можливе зниження якості хлібопродуктів може супроводжуватися незначним зменшенням їхньої вартості (табл. 4).

4. Очікувані результати прийняття законопроектів

Суб'єкти ринку	Очікувані позитивні результати	Очікувані негативні наслідки
1. Суб'єкти зберігання зерна (зернові склади)	Активізація підприємницької діяльності у секторі первинної переробки зерна Скорочення витрат на щорічне одержання сертифіката відповідності послуг Збільшення кількості сертифікованих зернових складів, зростання загальних обсягів зернозберігання Посилення конкуренції на ринку послуг зі зберігання зерна та продуктів його переробки, зниження тарифів на елеваторні послуги	Зниження якості та безпеки зернозберігаючих послуг Невідповідність ціни і якості послуг Невідповідність діяльності підприємства обов'язковим для виконання вимогам до зернового складу відповідно до Технічного регламенту
2. Суб'єкти виробництва зерна	Зменшення обсягів позаелеваторного зберігання зерна і, як результат, скорочення його втрат, збереження якісних параметрів культур у ході їх зберігання	Відсутність зростання товаропотоків між аграрним і переробним секторами зернового ринку
3. Зерно-трейдери	Спрощення і здешевлення переміщення зернових культур територією України Зменшення інфраструктурних витрат	Невідповідність якості зерна вимогам внутрішніх та зовнішніх покупців
4. Переробні підприємства	Зменшення витрат на одержання внутрішнього сертифіката якості зерна і продуктів його переробки	Зниження якості й безпеки українських продуктів зернопереробки
5. Держава	Збільшення податкових надходжень в результаті зростання обсягів послуг і товарообігу в секторі первинної переробки зерна та інфраструктурному секторі зернового ринку	Скорочення надходжень від щорічної повторної сертифікації зернових складів і зменшення кількості процедур сертифікації
6. Населення	Зниження вартості хлібопродуктів	Можливе зниження якості, екологічної чистоти та безпеки хлібопродуктів

Джерело: Розробка авторів.

Головним очікуваним негативним наслідком є зниження показників якості, екологічної чистоти та безпеки зерна і продуктів його переробки на етапах зберігання, транспортування й доведення до споживачів, що, з одного боку, може погіршити стан якісних індикаторів продовольчої безпеки держави, з іншого, збільшити її витрати у наступних періодах для формування та розвитку ринку екологічно чистої аграрної продукції. Подвійні вигоди від реалізації актів одержать зернотрейдери, які є власниками зернових складів. Водночас ступінь одержання вигід для інших суб'єктів зернового ринку, зокрема аграрного сектору, залежить від цінової (тарифної) політики зернотрейдерів як основних покупців зерна (у 2011 році за непрозорими «іншими каналами» сільгосппідприємства реалізували 91 %, або 28,61 млн т зерна) і, відтак, має малоімовірний характер.

Загалом вектор законодавчих змін орієнтований на активізацію діяльності в переробному та інфраструктурному секторах ІЗР, сприяння і спрощення товароруку між даними секторами та в напрямі експорту

(рис.). Водночас існуючі проблеми формування якості зерна, наведені нами в табл. 1, залишаються нерозв'язаними, оскільки законопроекти не містять дійових механізмів узгодження різноякісних економічних інтересів суб'єктів виробництва та зберігання зернових культур, відновлення органічного зв'язку між виробництвом збіжжя і його внутрішнім споживанням. Успішне розв'язання даних проблем зумовлює необхідність глибинної модернізації регуляторної політики, її пріоритетів й інструментів.

Для порівняльного аналізу систем обов'язкової сертифікації на внутрішніх ринках провідних зернових держав авторами досліджено особливості процедур сертифікації зернозберігаючих послуг та якості зерна і продуктів його переробки в Росії та Казахстані (табл. 5). У ході аналізу встановлено, що пропозиції законопроекту № 2136 [12] стосовно відміни внутрішньої сертифікації якості зерна і продуктів його переробки кореспондують із положеннями ст. 28 Закону РФ «Про зерно». В Росії процедура сертифікації відповідності зернозберігаючих

послуг не здійснюється, однак у базовому Законі «Про зерно» наголошено на обов'язковості виконання вимог до процесів зберігання, обробки, очищення, сушіння, знезараження, перевезення, обігу й утилізації зерна та продуктів його переробки. В Казахстані замість сертифікації відповідності

послуг діє їхнє ліцензування; водночас сертифікат якості зерна видається на кожну однорідну партію зерна, що відвантажується на одну адресу, одним видом транспортного засобу або на кожну партію зерна, призначену для одночасного зберігання.

5. Особливості сертифікації зернозберігаючих послуг та якості зерна і продуктів його переробки в Росії та Казахстані

АКТ	Основні положення щодо порядку сертифікації
Закон РФ «Про зерно та продукти його переробки» від 05.03.2012 р.	Ст. 13. Державне регулювання діяльності в сфері виробництва та обігу зерна і продуктів його переробки здійснюється шляхом <i>установлення обов'язкових для використання й виконання вимог</i> до зерна та продуктів його переробки і пов'язаних з вимогами до зерна та продуктів його переробки процесів виробництва, зберігання, обробки, очищення, сушіння, знезараження, перевезення, обігу і утилізації Ст. 28. <i>Сертифікація якості зерна і продуктів його переробки</i> проводиться в таких випадках: 1) у ході здійснення закупівель зерна і продуктів його переробки для державних потреб, а також зерна в федеральний інтервенційний фонд сільгосппродукції, сировини та продовольства; 2) у ході поставки зерна і продуктів його переробки до державного резерву, зберігання зерна в складі федерального інтервенційного фонду сільгосппродукції, сировини та продовольства, переміщення вказаних зерна і продуктів його переробки; 3) у ході ввезення (вивезення) зерна і продуктів його переробки на територію Російської Федерації; 4) за зверненням господарюючих суб'єктів, які ведуть діяльність у сфері виробництва і зберігання зерна та продуктів його переробки; 5) інших випадках, установлених федеральними законами
2. Закон Республіки Казахстан «Про зерно» від 19.01.2001 р.	Глава 5. Ст. 13. Хлібоприймальне підприємство визнається товарним складом загального користування. Договори на зберігання зерна, що укладаються ними, є публічними договорами. Послуги зі зберігання зерна надаються хлібоприймальними підприємствами на основі <i>ліцензії</i>. Хлібоприймальним підприємствам забороняється відчувати основні засоби, без яких істотно погіршується або повністю неможливе ведення діяльності хлібоприймального підприємства зі зберігання зерна відповідно до кваліфікаційних вимог до даного виду діяльності
3. Вимоги до порядку експертизи якості зерна. 19.04.2004 р.	П. 2. <i>Експертиза якості зерна</i> проводиться спеціалістами лабораторії із експертизи якості зерна, атестованими в установленому порядку. <i>Сертифікат якості зерна</i> видається на кожну однорідну партію зерна, що відвантажується на одну адресу, одним видом транспортного засобу (автомобіль, вагон, судно) або на кожну партію зерна, призначену для одночасного зберігання. Сертифікат якості видається на основі протоколу випробувань. П. 3. Експертиза якості зерна включає: 1) обстеження транспортного засобу (складу); 2) відбір проб; 3) проведення випробувань; 4) оформлення сертифіката якості зерна. Термін дії сертифіката – не більше 30 днів

Джерело: Складено авторами за даними: 1. Закон РФ «О зерне и продуктах его переработки». 05.03.2012 г. Официальный сайт информгентства Зерно Он-Лайн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zol.ru/review/show/>; 2. Закон Республики Казахстан «О зерне». №143- II от 19.01.2001г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pavlodar.com/zakon/>; 3. Вимоги до порядку експертизи якості зерна і видачі сертифікату якості зерна. Затверджені Наказом Міністра сільського господарства Казахстану №226 від 19.04.2004 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://kazakhstan.news-city.info/docs/sistemsq/dok_ieymzlz.htm.

Європейський досвід регулювання та контролю якості зерна і зернопродуктів показує поширення процедури ліцензування зернових складів [18]. Так, у Болгарії в секторі первинної переробки ІЗР діють два типи зернових складів – державні склади й зернові склади, які підлягають процедурі ліцензування. При цьому ліцензоване зерносховище не має права випускати складські свідоцтва, це можуть робити тільки державні склади, які відповідають законодавчо визначеним вимогам (мінімальний капітал – 55 тис. дол., місткість – більше 1,5 тис. т, забезпечення

банківської гарантії у розмірі 5 дол. на тону місткості та ін.), діють згідно з технологічними стандартами й підтверджують свою фінансову стабільність [2]. Відповідно такі законодавчі вимоги та обмеження стимулюють державні зернові склади до підтримки високого рівня технічних і фінансових показників діяльності.

В умовах транзитивної економіки зміни до основного законодавчого акта, що регулює діяльність суб'єктів різних секторів ІЗР України, доцільно цілеспрямовано орієнтувати на розв'язання проблем якості зерна та

реалізацію головних пріоритетів національної зернової політики, серед яких [8]: 1) пріоритет економічних інтересів держави; 2) стимулювання виробництва доданої вартості товару на зерновому й суміжних ринках; 3) переорієнтація агроекспорту із сировини на готові зернові та хлібні продукти. Практичне втілення даних пріоритетів передбачає спрямування вектора законодавчих змін не на реалізацію інтересів найприбутковіших суб'єктів, наділених ринковою владою, а на реалізацію економічних інтересів держави на зерновому ринку в двоєдності його генеральних економічної (забезпечення дохідності й ефективності функціонування) і соціальної (забезпечення високого рівня продовольчої безпеки) цілей, орієнтованих на досягнення місії ІЗР як складної динамічної мікроекономічної системи.

Враховуючи результати проведеного аналізу латентних проблем формування якості зерна за стадіями відтворювального процесу, очікуваних результатів реалізації законопроектів, міжнародний досвід державної сертифікації, авторами обґрунтовано комплекс науково-прикладних рішень щодо реформування діючої системи обов'язкової

сертифікації на зерновому ринку України та розв'язання актуальних проблем, пов'язаних із якістю й безпечністю зерна і зернопродуктів (табл. 6).

З огляду на важливу роль зернового складу в збереженні та поліпшенні якісних показників культур, відповідальність за належне зберігання зерна під складські свідоцтва пропонуємо відхилити пропозицію законопроекту № 2459 стосовно безстрокового терміну дії сертифіката відповідності зернозберігаючих послуг. Вважаємо, що запровадження дворічного строку дії сертифіката відповідності послуг зі зберігання зерна та продуктів його переробки дасть змогу активізувати діяльність у переробному секторі ІЗР і зберегти високий рівень технічних показників зернозберігаючих підприємств. Слід зазначити, що такий термін дії сертифіката корелює із максимальним терміном зберігання зерна (пшениці та жита) у Держрезерві й відповідає принципам сертифікації в системі УкрСЕПРО (дворічний сертифікат є найпоширенішим типом, оскільки має достатній термін дії та є недорогим порівняно зі сертифікатом на п'ять років) [20].

6. Напрями та інструменти реформування системи державної сертифікації на зерновому ринку України

Напрями	Заходи державного впливу	Вплив на розвиток ринку
Законодавчі зміни у дворівневій системі обов'язкової сертифікації		
1. Сертифікація відповідності послуг зі зберігання зерна та продуктів його переробки	Встановлення можливості сертифікації послуг суб'єктів господарювання, що не мають власних зерносховищ, а користуються ними на умовах оренди чи лізингу. Встановлення строку дії сертифіката відповідності зернозберігаючих послуг два роки із дати його видачі	Зростання кількості сертифікованих елеваторів. Зниження тарифів на елеваторні послуги, поліпшення їх якості
2. Сертифікація якості зерна й продуктів його переробки	Відміна внутрішньої обов'язкової сертифікації якості зерна та продуктів його переробки. Зменшення розміру плати за видачу експортного сертифіката якості для продуктів зернопереробки	Зменшення інфраструктурних витрат експортерів зернопродуктів
Шляхи розв'язання проблем якості зернових культур і продуктів їх переробки		
1. Зростання обсягів виробництва та внутрішньої переробки продовольчого зерна із заданими параметрами якості	Запровадження аграріям дотацій за «класність» зерна, тобто виробництво культур із заданими параметрами якості (пшениці твердих сортів, пивоварного ячменю і т.д.). Забезпечення аграріїв елітним насінням для вирощування якісного зерна та його гарантований збут вітчизняним переробним підприємствам Сприяння створенню і розвитку зернових кооперативів Запровадження оптимальних ставок вивізного (експортного) мита для зернових культур	Зміна структури виробництва відповідно до потреб внутрішнього попиту. Зростання обсягів продовольчого і кормового споживання зерна. Активізація експорту готових продуктів переробки
2. Зменшення обсягів позаелеваторного зберігання зерна	Забезпечення визначення якості та класу зернових культур, що надходять до зернозберігаючих підприємств, незалежними регіональними лабораторіями якості агропродукції Посилення державного контролю за тарифною політикою приватних елеваторів	Узгодження економічних інтересів суб'єктів аграрного і переробного секторів ІЗР, зростання товаропотоків між ними

Джерело: Розробка авторів.

Підтримуючи пропозицію законопроекту № 2136 стосовно відміни внутрішньої обов'язкової сертифікації зерна та продуктів його переробки [12], вважаємо за необхідне зменшити розмір плати за видачу експортного сертифіката якості для борошна, круп і комбікормів, стимулюючи таким чином експорт не сировини, а продуктів переробки із вищою доданою вартістю, створеною в країні (табл. 6). Законодавчі зміни у дворівневій системі обов'язкової сертифікації забезпечують контроль якісних параметрів зерна, однак не впливають на їх формування. Відповідно виникає необхідність у розробці та реалізації комплексу регуляторних заходів, орієнтованих на розв'язання головних проблем формування якості зернових культур у структуроутворюючих секторах ІЗР.

Розв'язання завдання наросування обсягів виробництва та внутрішньої переробки продовольчого зерна із заданими якісними параметрами знаходиться в площині запровадження дотацій за «класність» культур, забезпечення аграріїв елітним насінням і гарантування збуту високоякісних зернових культур вітчизняним переробним підприємствам. При цьому, враховуючи неоднорідність (за рівнем доходу) виробників зерна, важливо забезпечити селективність заходів державної підтримки, спрямувати фінансову підтримку не надприбутковим агрохолдингам, орієнтованим на виробництво та експорт високорентабельних культур, а зерновим підприємствам, економічні інтереси яких мають суспільно корисну спрямованість і збігаються з інтересами держави на ІЗР [7]. Необхідно також забезпечити доступ до державної підтримки господарствам населення та фермерів шляхом сприяння створенню й розвитку зернових кооперативів. У Франції, наприклад, через кооперативи фермери продають до 70 % зерна; міжнародна практика підтверджує ефективність їх функціонування та збуту агропродукції [10].

Переорієнтації структури зернового виробництва з потреб експорту на потреби зернопереробних підприємств та зміні експортного вектора із сировини на продукти переробки може посприяти запровадження вивізного (експортного) мита для зернових культур. При цьому важливо обґрунтувати

оптимальні їхні ставки і не повторювати помилки 2011 року, коли внаслідок завищених розмірів (для пшениці – 17 євро/т, кукурудзи – 20 євро/т, ячменю – 23 євро/т) експортні мита діяли чотири місяці (для ячменю строк дії вивізного мита становив шість місяців) і були оплачені виробниками, які продали зерно експортерам на 20 % дешевше його ринкової ціни.

Дійовими заходами для зменшення обсягів позаелеваторного зберігання зерна можуть стати забезпечення визначення класу зерна в процесі його надходження до зернового складу незалежними регіональними лабораторіями якості та посилення державного контролю за тарифною політикою приватних елеваторів. У Казахстані, наприклад, діє державне регулювання цін (тарифів) на послуги хлібоприймальних підприємств, які займають домінуюче положення на ринку, що дає змогу державі експортувати високоякісну пшеницю й утримувати першість у світовому експорті борошна. Так, у 2011/12 МР Казахстан експортував 3,5 млн т борошна (25,8 % світового експорту), Україна – всього 0,2 млн т (1,5%) [9]. Система досить жорстких регулювальних заходів, що ефективно діє на казахському ринку зерна та продуктів його переробки, забезпечує пріоритетність економічних інтересів держави, і, відтак, може бути частково використана в ході реформування діючого регуляторного механізму зернового ринку України.

Висновки. В ході проведеного дослідження, методологічною основою якого є відтворювальний підхід, було визначено головні проблеми формування якості зерна та продуктів його переробки: зменшення валових зборів продовольчого зерна, зростання обсягів позаелеваторного зберігання культур, неузгодженість внутрішнього попиту й пропозиції зерна із заданими параметрами якості. Загальна дія ідентифікованих проблем генерує структурні та фінансові деформації відтворювальних процесів на ІЗР, негативні структурні зміни у зерновому виробництві й споживанні, активізує погрози продовольчій безпеці держави. Проведений аналіз очікуваних результатів реалізації законопроектів, пов'язаних із реформуванням системи сертифікації, для суб'єктів зерново-

го ринку, населення та держави довів одно-векторну їх орієнтацію на активізацію експорту сировини й неспроможність розв'язати існуючі проблеми якості зерна та зернопродуктів.

Розроблений авторами з урахуванням міжнародного досвіду сертифікації комплекс науково-прикладних рішень щодо реформування системи обов'язкової державної сертифікації об'єднав як законодавчі пропозиції, так і заходи державного впливу, цілеспрямовано орієнтовані на розв'язання латентних проблем формування якісних параметрів зернових культур, забезпечення пріо-

ритетів національної зернової політики. Практична реалізація авторських розробок покликана підвищити ефективність регуляторних заходів у сфері контролю за якістю та зберіганням зерна і зернопродуктів, а також поширити їхню дію на первинні ланки формування якісних параметрів товарів, генеруючи кількісне та якісне зростання відтворювального циклу на ІЗР. Перспективи подальших досліджень полягають у поглибленні аналізу проблем формування якості зерна за стадіями відтворювального процесу, обґрунтуванні за його результатами інноваційних механізмів їх вирішення.

Список використаних джерел

1. Алтухов А.И. Зерновое хозяйство России: рост без развития / А.И. Алтухов // Экономист. – 2009. – №4. – С. 20-28.
2. Використання складських свідоцтв на зерно у кредитних відносинах: Методичні рекомендації / П.Т. Саблук, В.М. Гаврилюк, О.О. Белозерцев та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2006. – 168 с.
3. Ганганов В.М. Формування зернового комплексу регіону: моногр. / В.М. Ганганов. – Одеса: ШПРЕД НАН України, 2008. – 312 с.
4. Друзяка А. Проблемные вопросы экспортно-ориентированной инфраструктуры зернового рынка / А. Друзяка // Хранение и переработка зерна. – 2012. – №10 (160). – С. 19-22.
5. Кузнецова І.О. Ринок зерна України: тенденції та стратегічний вектор розвитку / І.О. Кузнецова // Економіст. – 2010. – №10. – С. 10-12.
6. Купченко А. Рынок пивоваренного ячменя в Украине и рентабельность его производства / А. Купченко // Хранение и переработка зерна. – 2013. – №1 (163). – С. 32-35.
7. Нікішина О.В. Деформації відтворювальних процесів на ринку насіння зернових культур / О.В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. Науковий журнал ОНАХТ. – 2013. – №1 (17) – С. -45-53.
8. Нікішина О.В. Пріоритети національної зернової політики та механізми їх реалізації в умовах глобалізації економіки / О.В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. Науковий журнал ОНАХТ. – 2012. – № 4 (16). – С. 14-22.
9. Озип І. Мировой рынок муки: придерживаемся традиций / Ирина Озип // АПК-Информ. 24.11.2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apk-inform.com/>.
10. Осташко Т. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку / Т. Осташко, В. Юрчишин, Б. Пасхавер та ін. // Дзеркало тижня. – 2010. – № 26. – С. 10-11.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Розділ «Сільське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про зерно та ринок зерна в Україні» (щодо сертифікації операцій із зерном та продуктами його переробки) № 2136 від 30.01.2013 р. Додрацьований 18.03.2013 р. Офіц. сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/>.
13. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про зерно та ринок зерна в Україні» (щодо дерегуляції ринку зерна) № 2459 від 05.03.2013 р. Офіц. сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/>.
14. Про зерно та ринок зерна в Україні. Закон України № 37-IV від 04.07.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/37-15>.
15. Рыбчинский Р. Тенденции развития мукомольной отрасли Украины / Р. Рыбчинский // Хранение и переработка зерна. – 2012. – №11 (161). – С. 15-17.
16. Стратегія розвитку промислового комплексу регіону (орієнтири, ресурси, обмеження): моногр. ; за ред. Б.В. Буркинського, В.М. Лисюка. – Одеса, 2008. – 322 с.
17. Шаповал Е. Госрегулирование рынка: Семян, Семеныч... / Евгений Шаповал // Бизнес. – 2012. – № 41 (1028). – С. 61-62.
18. Gerasin S., Rodionova O., Schulze E. On Management of Agro Industrial Complexes // Proceedings of the International Workshop «Large Farm Management». November, 26-28, 2003. – Halle, Germany: Institute of Agrarian Development in Central and Eastern Europe (IAMO). – P. 159-179.
19. Nikishina O. V. Role of the integrated grain market in innovative development of economy of Ukraine // Materiały IX międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Strategiczne pytania światowej nauki – 2013», 07-15 lutego 2013 roku. Volume 7: Ekonomiczne nauki. – Przemysł: Nauka i studia, 2013. – S. 28-32.
20. Ukrainian national system of certification of UKRSEPRO. [Electronic resource]: <http://www.ukrsepro.kiev.ua/>.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2013 р.

*

*Н.М. БУНЯК, кандидат економічних наук, директор
Інституту сільськогосподарської мікробіології
та агропромислового виробництва НААН*

Формування ринку насіння зернових колосових

Постановка проблеми. Однією із складових виробництва рослинницької продукції, у тому числі зернових колосових, є насіння. Насіння – це генеративні органи зернових культур, що використовуються для їх відтворення. Сортова належність та якісні характеристики насіння можуть додатково забезпечити товаровиробникові до 25% прибутку врожаю. Для законного використання сорту як об'єкта майнового права інтелектуальної власності слід дотримувати правил, визначених Законом України «Про охорону прав на сорти рослин» [7].

Насіння, зовні маючи майже тотожний вигляд з продукцією, що отримують під час збиральних робіт та доведеної до товарних кондицій продовольчої або фуражної групи, значно різняться ціною за одиницю ваги. Ця відмінність зумовлена в першу чергу напрямом використання. Товарне зерно використовується остаточно, змінюючи форму, продуктом його переробки можуть бути борошно, спирт, крохмаль, корм для худоби тощо. Використання його в господарському обігу приносить додаткову вартість через виробництво продукції, що докорінно відрізняється від початкового вигляду. Насіння, залучене в сільськогосподарське виробництво, забезпечує відтворення подібних форм у значно більшій кількості. Здатність насіння різних сортів і категорій відтворювати різний за кількістю та якістю подібний товар, значною мірою й визначає ринкову ціну насіння. Сорт задіяний у виробництві сільськогосподарської продукції як засіб виробництва через конкретизовану форму, тобто насіння.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням економічних аспектів насінництва, зокрема формування ринку на-

сіння зернових колосових, займалися провідні вітчизняні вчені економісти-аграрники – В.Г. Андрійчук, С.С. Бакай [2], В.В. Вовкодав [3], О.В. Захарчук [4,5], П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, Ю.О. Лупенко, М.В. Присяжнюк та ін.[1] Л.М. Худолій [9], О.В. Нікішина [10], Є. Шаповал [11] та іноземні дослідники [13-15].

Мета статті – на прикладі озимого жита дослідити питання закономірностей формування сортових ресурсів і просування насіння сортів зернових колосових у виробництво.

Виклад основних результатів дослідження. Ринок насіння зернових колосових – це система економічних відносин, що виникають у процесі забезпечення товаровиробників (сільськогосподарських підприємств) одним із головних засобів виробництва – насінням [1]. Вивчення формування ринку насіння передбачає з'ясування питань закономірностей просування сортів і ролі наукових установ, власників у цьому процесі, визначення суб'єктів господарювання, що беруть участь у формуванні пропозиції насіння, визначення планових обсягів загального виробництва та раціонального співвідношення різних категорій насіння, прогнозування обсягів попиту на нього з урахуванням сортової приналежності, формування обґрунтованої ціни на насіння. Вперше наказом Міністерства аграрної політики України від 29 травня 2003 р. № 152 було врегульовано відносини між власником сорту й виробниками насіння та садивного матеріалу затвердженням переліку документів на право виробництва і реалізації насіння [12]. Серед обов'язкових документів, що надають право на виробництво та реалізацію насіння, є завірена копія ліцензійного договору, укладеного між власником сорту і суб'єктом господарювання.

Більшість сортів зернових культур, що створюються в Україні, є закінченими науковими розробками вчених при виконанні ними професійної діяльності. Під час передачі сорту на сорто випробування між науковою установою і селекціонером укладається угода. Особа, яка створила сорт, визнається автором сорту і набуває особистих немайнових прав інтелектуальної власності на сорт. Право на поширення сорту виникає з дати прийняття рішення про державну реєстрацію майнового права інтелектуальної власності на поширення сорту [8]. Поширення сортів в Україні є справою власників майнового права інтелектуальної власності на поширення та авторів сорту.

На основі аналізу Державного реєстру сортів станом на 20 січня 2012 року можна стверджувати, що сорти жита вітчизняної селекції переважають як за кількістю (80,7%), так і за площами вирощування (90,3%) (табл. 1). Упродовж останніх 12 років виробникам було запропоновано 22 нових сорти, що становить 70,9% до загальної їх чисельності. Сортовий склад динамічно оновлюється. На ринку широко пропонують сорти, створені за кордоном – Пікассо (2009 р.), Екзотик (2010 р.), Аскарі (2010 р.), Агроном (2011 р.), Данковський діамант (2012 р.) та ін. За даними установ, що здійснюють експертизу, на 20.02.2013 року кваліфікаційну експертизу на придатність до поширення в Україні проходять 13 сортів.

1. Власники майнових прав інтелектуальної власності на сорти жита озимого станом на 20 січня 2012 року

Власники майнових прав інтелектуальної власності сортів	Сорти занесені до Реєстру		Площа посіву в сільськогосподарських підприємствах у 2012 р	
	Кількість	%	тис. га	%
Інститут рослинництва ім. В.Я. Юр'єва НААН	7	22,5	45,4	20,9
Носівська СДС ІСМАВ НААН	6	19,3	81,7	37,6
ННЦ «Інститут землеробства НААН»	3	9,7	44,5	20,5
Інші заявники – 11 у т.ч. заявники сортів іноземної селекції – 4 вітчизняні – 7	15	48,5	45,7	21,0
	6	19,3	20,9	9,7
	9	29,2	24,5	11,3
Всього	31	100,0	217,3	100,0

Джерело: Власні розрахунки на основі Державного реєстру сортів рослин та даних Державної насінневої інспекції.

Аналіз власників прав на поширення сортів жита засвідчив, що їх у 2012 рік було 14, з них 4 – представляли сорти іноземної селекції. Три наукові установи системи Національної академії аграрних наук України займають провідні позиції як щодо кількості сортів, представлених у Реєстрі сортів (51,5%), так і за площею вирощування (79%). Інститут рослинництва ім. В.Я. Юр'єва НААН з 2000 року запропонував ринку 6 нових сортів – Хасто, Хамарка, Юр'ївець, Пам'ять Худоєрка та гібриди Первісток і Слобожанець. Щодо площ, які вони займають, можна стверджувати, що лише сорт Хамарка (площа посіву 16,6 тис. га) знайшов поширення на ланах 16 областей і представлений в усіх природних зонах. Поширення гібридів стримується не досить вагомих збільшенням урожайності та до-

триманням залишкового принципу більшістю виробників щодо вирощування жита і, як наслідок, до залишкового принципу при виділенні коштів на придбання насіння жита.

Носівська селекційно-дослідна станція запропонувала ринку чотири сорти жита – Дозор, Синтетик 38, Хлібне, Забава. Нові сорти поширені практично в усіх зонах та областях, за винятком Запорізької, Одеської, Луганської, на площі 60 тис. га. Сорт Синтетик 38 (у 2006 р. внесений до Реєстру), який висівають на площі 45,3 тис. га, найпоширеніший в Україні, адже його вирощують в господарствах 18 областей. Площі під ним є найбільшими порівняно з іншими сортами у 5 областях. Незважаючи на загальне зменшення площі посіву жита у 2012 році на 24 тис. га, збільшено обсяги вирощування сорту на 2,7%. Такого просування сорту вдало-

ся досягти завдяки його надзвичайним адаптивним властивостям, високому рівню про-

дуктивності та виваженій маркетинговій політиці власників майнових прав.

2. Сортний склад жита озимого в сільськогосподарських підприємствах України за 2010-2012 роки

Показник	2010	2011	2012
Загальна площа посіву в с.-г. підприємствах України, тис. га	223,0	241,5	217,3
Кількість сортів що вирощували с.-г. підприємства	52	42	38
Сорти вітчизняної селекції, тис. га	197,6	225,5	196,3
Сорти іноземної селекції, тис. га	4,5	10,9	20,9
Сорти не занесені в Реєстр, тис. га	20,9	5,1	0,1
Сорти, що мають найбільші площі посіву, тис. га	Інтенсивне 95 – 43,5 Харківське 98 – 37,0 Боротьба – 33,9	Синтетик – 38 – 44,1 Харківське 98 – 36,4 Інтенсивне 95 – 26,5 Боротьба – 26,4	Синтетик – 38 – 45,4 Харківське 98 – 24,5 Боротьба – 20,7 Інтенсивне 99 – 14,4 Інтенсивне 95 – 13,7

Джерело: Власні розрахунки на основі Державного реєстру сортів і даних Державної насінневої інспекції.

На полях сільськогосподарських підприємств вирощують невиправдано велику кількість сортів озимого жита, в тому числі 7 сортів, не внесених до Державного реєстру (табл. 2). За останні три роки їх кількість зменшилася на 27%, однак у 2012 році їх залишилося 38, на посіви 5 основних сортів припадає 55% усіх посівних площ, 14 сортів (37% до загальної кількості) мали площу посіву менше 1 тис. га. Сорти, що займають незначні площі посіву, як правило вирощують в одній області, й таких сортів 11. На нашу думку, негативним моментом є те, що термін їх внесення до Реєстру перевищує 10 років, за винятком сорту Чернігівське. Можна стверджувати, під цими сортами не будуть збільшені площі вирощування. Найбільше таких сортів у Київській області – Веселоподолянське, Київське 86, Київське 93, Харківське 95.

Із сортів іноземної селекції заслуговує на увагу поширення сорту Пікассо (володілець патенту КВС ЛоховГмбХ, Німеччина), занесений до Реєстру в 2009 році та займає площу посіву 15,5 тис. га. Його вирощують господарства 15 областей трьох природно-кліматичних зон.

Вивчення сортового складу жита озимого за терміном внесення до Реєстру засвідчило, що 20 сортів (53% до загальної чисельності сортів) були внесені до Реєстру після 2000 року та займають площу посіву 147,5 тис. га (68%). Сорти, що тривалий час висіваються, а це Боротьба, Інтенсивне 95, Харківське 98, сукупно займають площі посіву 58,4 тис.

га, що становить 27%. Висока частка площ посіву сортів, що тривалий час перебувають у Реєстрі, на нашу думку, є наслідком відсутності уваги з боку спеціалістів до культури жита, якому відводиться другорядна роль і яке можна висівати по гірших попередниках, порушуючи строки сівби, не забезпечуючи технології вирощування, не витрачаючи кошти на придбання насіння і, як наслідок, інертність спеціалістів у процесі пошуку нових високоефективних сортів. На підтвердження цієї тези наведемо кілька фактів. Сорти Арфа та Богуславка були створені на Носівській селекційно-дослідній станції в 1995 році, перший був внесений до Реєстру, а другий – зареєстрований на двох заявників. Первинного насінництва за цими сортами-синтетиками установа не проводила, отже, можна стверджувати, що господарства використовують для висівання насіння надзвичайно низьких генерацій. Загальна площа, яку займають ці сорти, становила у 2012 році 5012 га (2,3%).

Сортові ресурси жита озимого узгоджено з географічним розміщенням селекційних установ. Сорт Клич селекції Інституту Полісся, що розташований в м. Житомир, у Житомирській області висівають на площі 12,2 тис. га (87,8% до загальної площі посіву в Україні), сорт Ірина Волинського ІАПВ в однойменній області висівають на площі 1,4 тис. га, або 84,3% до його загальної площі посіву. Сорти Верхняцької дослідно-селекційної станції Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків є сортами

практично однієї області (Верхняцьке 32, Велетень, Полікросне, Полі 2).

Процес поширення сорту (просування товару насіння певного сорту) неможливий без проведення сертифікації насіння. Процедура сертифікації насіння передбачає здійснення заходів, спрямованих на визначення та засвідчення відповідності сортових і посівних якостей. Головним документом для проведення сертифікації насіння є ліцензійна угода на право поширення сорту. Систему про-

сування сорту на поля сільськогосподарських підприємств розглянемо на прикладі сорту жита озимого Синтетик 38 (табл. 3). Сорт створено на Носівській селекційно-дослідній станції Інституту сільськогосподарської мікробіології та агропромислового виробництва НААН доктором сільськогосподарських наук В.В. Скориком і внесено до Реєстру сортів у 2006 році. Він рекомендований до вирощування в усіх природно-кліматичних зонах.

3. Реалізація насіння сорту жита озимого Синтетик 38 власником майнових прав інтелектуальної власності за укладеними ліцензійними угодами

Рік	Реалізовано насіння, т			Ліцензійні угоди			
	Всього	ДБ	БН	кількість	тонн	БН	СН
2006	1,0	1,0	0	-	-	-	-
2007	37,0	37,0	0	1	80	80	0
2008	212,0	9,5	202,5	13	502	152	350
2009	38,8	1,3	37,5	36	3523	1960	1563
2010	102,0	2,0	100,0	9	583	365	220
2011	16,2	16,2	0	18	1841	458	1383
2012	85,0	0	85,0	15	2272	732	1540

Джерело: Дані бухгалтерського обліку Носівської СДС ІСМА НААН.

У рік районування в установі – оригіна-торі сорту було вирощено та сертифіковано 2,5 т базового насіння, з них 1 т була реалізована Чернігівському інституту агропромислового виробництва та укладено ліцензійну угоду. Фактично широке просування й поширення сорту почалося з урожаю 2007 року. Було укладено 13 ліцензійних угод на виробництво 152 тонн базового та 350 тонн сертифікованого насіння з атестованими господарствами шести областей – Сумської, Харківської, Житомирської, Чернігівської, Рівненської та Львівської. Вагомий внесок у поширенні сорту належить науковим установам системи НААН – Сумському, Рівненському, Чернігівському інститутам АПВ. Найбільшу кількість угод (36) із максимально великим обсягом задекларованого виробництва насіння укладено в 2009 році на 3523 т. Цією кількістю насіння можна було засіяти приблизно 17 тис. га. За даними сортового складу озимого жита в сільськогосподарських підприємствах, що їх оприлюднила Державна насіннева інспекція України в 2010 році, сорт Синтетик 38 займав площу 14,9 тис. га. Через відсутність коштів у державному бюджеті в 2009 році не профінансовано заплановані заходи по програмі «Селекція в рослинництві» у частині компенса-

ції коштів за придбане насіння. Наслідком цього стало скорочення кількості атестованих насінневих господарств у 2010 році, кількість ліцензійних угод зменшилась на 24, а обсяги задекларованого виробництва насіння становили 16,5% до рівня 2009 року. Період, протягом якого здійснювалися компенсаційні виплати частини вартості придбаного насіння, був сприятливим для товаровиробників. Сільськогосподарські підприємства засівали поля насінням нових сортів вищих репродукцій, що сприяло підвищенню росту врожайності та якості продукції.

Всупереч зменшенню ліцензійних угод, з 2010 року починається активне нарощування посівних площ жита озимого сортом Синтетик 38, які в 2011 році становили 44,2 тис. га. Відбувається процес незаконного використання сорту. Кількістю насіння, на яку укладено ліцензійні угоди, в 2011 році можна засіяти приблизно 3 тис. га, в 2012-му – 9,5 тис. га. Залучивши розрахунковий метод можна обчислити, що лише 25% посівів мали законні підстави для вирощування насіння. Як наслідок, 75% потреби в насінні сорту Синтетик 38 сільськогосподарські підприємства забезпечили в обхід законодавчо визначеному обігу насіння.

Висновки. Сортові ресурси жита озимого формуються за рахунок сортів вітчизняної селекції установ НААН. Проте сільськогосподарські підприємства, порушуючи Закон України «Про охорону прав на сорти рослин» [7], використовують для сівби насіння власного виробництва, без укладення ліцензійних угод із власниками майнового права інтелектуальної власності на поширення сорту.

Останніми роками намітилася тенденція до зростання реєстрації великої кількості сортів іноземної селекції, що в подальшому може призвести до зростання площ їх посівів. У сортовому складі посівів жита широко

представлені сорти з терміном використання понад 15 років, що стримує підвищення рівня продуктивності жита озимого.

Важливо запровадити систему жорсткого відбору сортів рослин для здійснення експорту та імпорту їх насіння. Для сівби доцільно використовувати насіння, що відповідає вимогам державного стандарту за сортовими і посівними показниками та з обов'язковою його сертифікацією. Після проведення відповідних заходів впроваджувати у виробництво сорти та гібриди, адаптовані до агро-екологічних умов, вирощування з цінними господарськими властивостями.

Список використаних джерел

1. Аналіз і прогноз кон'юнктури світових ринків продукції рослинництва / [Шпичак О.М., Лупенко Ю.О., Присяжнюк М.В. та ін.]; за ред. О.М. Шпичака. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 516 с.
2. Бакай С.С. Економіка насінництва / С.С. Бакай. – К.: Урожай, 1977. – 110 с.
3. Вовкодав В.В. Зарубіжні фахівці стверджують, що сортові ресурси України – найкращі в Східній і Центральній Європі / В.В. Вовкодав // *Зерно і хліб*. – 2008. – № 2. – С. 50.
4. Захарчук О.В. Особливості формування національних сортових ресурсів / О.В. Захарчук // *Економіка АПК*. – 2011. – № 12. – С. 117-122.
5. Захарчук О.В. Оцінка вартості сорту рослин як суб'єкта інтелектуальної власності / О.В. Захарчук // *Економіка АПК*. – 2013. – № 2. – С. 86-92.
6. Закон України «Про насіння і садивний матеріал» // *Голос України*. – 2012. – № 208 (5458). – С. 14-15
7. Закон України «Про охорону прав на сорти рослин» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http // www.ugsakon.com/documents_7-8/pg-iunwsa/pg4.htm](http://www.ugsakon.com/documents_7-8/pg-iunwsa/pg4.htm).
8. Державний Реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http // vet. minagro.gov.ua /node/142](http://vet.minagro.gov.ua/node/142)-Кеш.
9. Худолій Л.М. Економічний механізм формування і функціонування ринку зерна в Україні / Л.М. Худолій. – К.: ІАЕ, 1998. – 212 с.
10. Нікішина О.В. Деформації відтворювальних процесів на ринку насіння зернових культур / О.В. Нікішина // *Економіка харчової промисловості. Науковий журнал ОНАХТ*. – 2012. – № 4 (16). – С. 14-22.
11. Шаповал Е. Госрегулирование рынка: Семян, Семеных... / Евгений Шаповал // *Бизнес*. – 2012. № 41 (1028). – С. 61-63.
12. Наказ Міністерства аграрної політики України від 29 травня 2003 року № 152 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrfood.com/ua/legal/pager.php? Iddoc=431&docl=0-Кеш.
13. Rishi P. Singh. Impacts of Changing Climate and Climate Variability on Seed Production and Seed Industry / Singh R.P., Vara Prasad P.V., Raja Reddy K. // *Advances in Agronomy*. – 2013. – № 118. – P. 49-110.
14. W.C. Lu. Effects of agricultural market policy on crop production in China / Lu W.C. // *Food Policy*. – 2002. – № 27. – P. 561-573.
15. Wu-Yueh Hu. Effect of contract farming on the U.S. crop farmers' average return / Wu-Yueh HU // *Agricultural Economics*. – 2013. – № 59. – P. 195-201.

Стаття надійшла до редакції 11.04. 2013 р.

*

*І.А. САЛО, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Інститут садівництва НААН*

Еволюція вітчизняного ринку плодів від кінця XIX і до початку XXI ст.

Постановка проблеми. Після проголошення України незалежною державою та становлення її на шлях ринкової економіки увага багатьох учених зосередилася на вивченні проблем формування, функціонування й розвитку продовольчого ринку і ринків окремих продуктів харчування, зокрема плодів. Важливість цих досліджень, передусім, зумовлюється низьким рівнем забезпечення потреб населення плодовою продукцією через звуження пропозиції промислового сектору, низький платоспроможний попит та нерозвинену інфраструктуру ринку. Майже поза увагою залишився історичний досвід розвитку ринкових відносин у садівництві часів капіталізму Російської імперії та Нової економічної політики уряду Радянської влади. На нашу думку, є необхідність переосмислити виникнення та порівняти проблеми розвитку вітчизняного ринку плодів минулого й сьогодення. Адже, як переконує досвід, без минулого немає майбутнього, що особливо важливо враховувати при дослідженні питань становлення будь-якого типу економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про розвиток садівництва, виникнення й поширення промислової торгівлі плодами в деяких регіонах України, зокрема в Криму, на півдні та Поділлі, де намітилася певна спеціалізація у вирощуванні окремих культур і сортів, йдеться у наукових працях учених минулого століття та сучасності: Л.П. Симиценка [8], П.Г. Шитта [10], Д.Ф. Чухна [9], В.В. Юрчишина [11], О.М. Шестопаля [3], П.Ф. Дуброви [2], В.А. Колесникова [5], В.А. Рульєва [3] й ін. Однак залишається актуальним питання становлення та розвитку вітчизняного ринку

плодів у різні історичні віхи з погляду взаємозв'язку минулого й сучасності.

Мета статті – розкрити особливості функціонування та еволюції вітчизняного ринку плодів кінця XIX – початку XXI ст.

Виклад основних результатів дослідження. Розвиток садівництва, як згадує грецький історик Геродот у своїх працях, у південних районах нинішньої України розпочався ще у V ст. до н.е., а за іншими твердженнями – за часів Київської Русі – у IX–XI ст. [5]. Однак про промислове садівництво, формування товарних партій плодів великими господарствами і про торгівлю ними мову можна вести лише з розвитком капіталізму в Російській імперії наприкінці XIX ст. Для поглибленої характеристики ринкоутворювальних процесів у садівництві їхню історичну еволюцію можна умовно поділити на п'ять етапів:

1. Ринок плодів у період до початку Першої світової війни 1914 року та дореволюційний – до 1917 року.
2. Післявоєнний період до Великої Вітчизняної війни – 1923–1941 роки.
3. Післявоєнний період – 1945–1990 роки.
4. Період першого десятиріччя незалежної України – 1991–2000 роки.
5. Сучасний ринок плодів – від 2000 року і до теперішнього часу.

Перший етап. З першої половини I тисячоліття в Україні до скасування кріпосного права існувало три форми власності на землю [1, с. 28]: велика приватна власність (князів, церков, козацької старшини, поміщиків, панів тощо), дрібна приватна власність селян і колективна власність на землю сімейних, часткових і територіальних общин, де кількість земель періодично перерозподілялась і не закріплювалась для постійного користування документально. Відтак сади на значних площах можна було за-

кладати лише у першому випадку. Селяни ж біля власних будівель насаджували лише по кілька плодових дерев, здебільшого кісточкових культур, що на той час без відповідних умов зберігання та транспортування не мали товарного значення.

У більшості літературних джерел йдеться про те, що на території сучасної України торгівля плодами почала розвиватися на Кримському півострові. Широких масштабів вона набула після приєднання Криму до Росії (1783 р.), а особливо в кінці XIX ст. Цьому сприяло захоплення поміщиками, царськими чиновниками, куркулями родючих земель південного Криму та передгірних районів. Однак дослідник В.А. Колесников стверджує, що ще до об'єднання з Росією в Криму вже існувала регулярна торгівля плодами, які запорізькі козаки вивозили на російські ринки [5, с. 10]. Також садівництво широко розвивалося в Подільській губернії, особливо в Придністровських районах. Отже, можна стверджувати, що виникнення й поступ ринку плодів, а також налагодження зовнішньоторговельних відносин в Україні припали приблизно на середину XVIII ст.

Поштовхом еволюції вітчизняного ринку плодів були дві масштабні реформи – Селянська 1861 року, метою якої було скасування кріпацтва, та Столипінська 1906–1914 років, що стосувалася, зокрема, приватної власності селян на землю.

Вивільнення дешевої робочої сили при високій трудомісткості садівництва призвело до того, що «...більшинство помещичьих садов оказались заброшенными, богатые оранжереи, как дорогостоящие затеи, ликвидированы» [10, с. 13]. Л.П. Симиренко зазначає, що тривалий час садівництво мало споживчий характер і характеризувалося екстенсивним розвитком, малими площами багаторічних насаджень, неефективним сортовим складом, залежністю від впливу Заходу, високим попитом на імпортовані плоди та відсталістю розсадницької бази. І лише із розвитком капіталізму в Росії, а особливо залізничного транспортного сполучення, стало промисловою товарною галуззю. Достатньо ефективно проявлялося промислове плодівництво навколо великих міст, де все-

бічно підтримувалося керівництвом, і плодова продукція мала забезпечений збут [3, 8].

Вперше зафіксована площа садів в Україні під час перепису 1887 року. Вона становила 226,3 тис. га, або 51% усіх плодових насаджень Російської імперії. Експортні перевезення свіжих плодів розширилися, зокрема в 1896-1900 роках у середньому становили 53,8 тис. т, 1901-1905 – 129,1, 1906-1910 – 223,6, 1911-1915 роках – 245,9 тис.т. Вітчизняні плоди користувалися попитом і за кордоном, однак імпорт плодів дещо перевищував експорт, зокрема в 1913 році – на 12 тис. т [2, 9].

В Україні в основному виділялося три ринки плодової продукції: ринок яблук, груш і слив. Пропозиція останнього складалася переважно з продукції первинної переробки – чорносливу, який добре цінувався й користувався значним попитом. Переважним ринковим товаром серед плодів вважалися яблука, а друге місце займали груші [8, с. 43]. У цілому розвиток ринку плодів того часу П.Г. Шитт вдало характеризує висловлюванням «... являет собой переходную стадию от чисто потребительского плодоводства к промышленному» [10, с. 17]. Л.П. Симиренко також вказує на недостатність цінних ринкових сортів і незабезпеченість плодами населення – «... предложение не только не превышает спрос, но, напротив, далеко от него отстаёт...» [8, с. 17].

Основним недоліком у подальшому поступі ринку плодів є відсутність вивчення його потреб. Тобто маркетингові дослідження повністю ігнорувалися, в результаті чого формувалася пропозиція плодової продукції тих сортів, які, по суті, не мали ніякого ринкового значення.

Ситуація в розвитку ринкових відносин у садівництві значно погіршилася з початком Першої світової війни, що було зумовлено впливом кваліфікованої робочої сили, копей, перевантаженням транспорту, розвитком шкідників і хвороб плодових насаджень через неналежний догляд за ними, виникненням проблеми реалізації продукції, зменшенням площ садів, нерівномірністю розміщення, зниженням урожайності, зрідженням садових насаджень, погіршенням якості

продукції, припиненням діяльності розсадників, переважанням плодових насаджень у селянських господарствах. У цілому в країні галузь садівництва не мала ніякої інвестиційної, а для окремих верств населення і споживчої цінності.

Другий етап характеризує новий виток подій у розвитку ринку плодів, на який суттєво впливали не лише економічні, а, передусім, політичні чинники. Заперечення товарно-грошового господарства та ринку на практиці не увінчалось економічним успіхом, що постійно змушувало до усунення постійно виникаючих диспропорцій. Рішучою дією В.І. Леніна був перехід до НЕПу (1922–1928 рр.), що й нині часто згадується сучасниками як позитивний приклад розвитку ринкової економіки. Були сформовані основи соціалістичного ринку з відповідним йому механізмом, що швидко спрямувало на вражаючі економічні результати – піднесення продуктивних сил, насичення ринку товарами, зниження на них цін і введення нової грошової одиниці [12, с. 124].

У цей час приділяється підвищена увага до плодової продукції та забезпечення нею населення, розширюється виробництво плодів середніми селянськими господарствами, розвиваються великі промислові спеціалізовані садівницькі підприємства. До 1928 року були відтворені довоєнні площі й обсяг виробництва плодів та ягід становив 2-2,5 млн т. Плоди оцінюються не як додатковий побічний продукт чи делікатес, а як важлива складова у раціоні харчування людини. І практично вперше порушене питання про встановлення норми споживання. Однак відношення значної групи матеріально незабезпеченого населення до цієї продукції залишилося незмінним. Так, сільське населення споживало близько 15 кг плодів на особу в рік, а міське в два рази більше – 35 кг [10, с. 75].

Із запровадженням п'ятирічок садівництво почало стрімко розвиватися не лише в Криму, а й в Україні. Держава всебічно підтримувала цю галузь виділяючи значні фінансові ресурси на її розвиток, зокрема, в першій п'ятирічці – 190 млн руб., у другій – 414 млн руб. Орієнтація спрямовувалася не на попит споживачів, а на розширення мас-

штабного товаровиробництва плодів. Проблеми збуту розв'язувалися шляхом державних заготівель і масової переробки плодів. Для порівняння – царська Росія за площею садів займала шосте місце, тоді як СРСР до 1941 року – друге місце в світі й перше в Європі, випередивши Францію, Італію та Німеччину [2, с. 7].

Третій етап. Війна завдала значних втрат садівництву, однак вже в наступні три роки післявоєнної п'ятирічки було закладено понад 100 тис. га садів і ягідників. Законом про п'ятирічний план на 1946-1950 роки ставилося завдання про відтворення садів, організацію закладення їх у колгоспах, радгоспах та присадибних ділянках населення [2, с. 9].

Загалом для цього етапу характерно: відновлення зруйнованої під час війни розсадницької бази, розширення площ плодоносних насаджень у колгоспах і радгоспах; поліпшення їх породно-сортового складу; поліпшення заготівлі та збуту – розбудова плодосховищ, розширення мережі заготівельних організацій; збільшення обсягів споживання, розвиток науки садівництва; механізація окремих технологічних операцій тощо. В 1952 році порівняно з 1945-м площа садів розширилася в 1,3 раза, в 1950 році вона досягла в сільськогосподарських підприємствах довоєнного рівня, а в 1954-му – в усіх категоріях господарств. Однак лише в 1965 році рівень споживання плодів збільшився до 28 кг на одну особу (у 2,5 раза порівняно з довоєнним), а в 1980-му населення вже споживало 34 кг, що становило 30% затвердженої на той час раціональної норми споживання у 113 кг на особу в рік [4, с. 36].

До 90-х років минулого століття в Україні плодове виробництво постійно розширювалося і не виникало проблем щодо збуту завдяки активній підтримці держави, незважаючи на ряд недоліків: незбалансованість цін і доходів, відсутність цін рівноваги, орієнтація на кількісні показники, постійне зростання фондомісткості та собівартості, відсутність механізму самофінансування, значні державні дотування роздрібних продовольчих цін, імпорту, списання безнадійних боргів у значних розмірах тощо. Товаровиробники не знали на той час проблем

цінової конкуренції й тільки через це падіння ефективності виробництва не гальмувало темпів економічного зростання. Цей період характеризується запереченням законів ринкової економіки, масштабністю виробництва і значним державним інвестуванням.

Четвертий етап. У 1991 році Україна стала незалежною державою. Однією з основних причин економічної нестабільності в країні, наслідки якої помітно перейшли у нове ХХІ ст., вважається заполітизованість економіки. Постало одне з основних наукових питань – наскільки держава має втручатись у розвиток національного господарства й чи це потрібно робити. Влучним із цього приводу є висловлювання Прудона про функції держави його сучасності. Він зазначав, що державні закони були павутинням для багатих і сильних, путами для слабких та бідних, рибальською сіткою – у руках уряду [6, с. 407].

Учені виділяють переважно два етапи аграрної реформи в Україні. Перший – уповільнений до 2000 року, або, як часто зазначають, застійний. Другий етап розпочався в третьому тисячолітті й вважається інтенсивним.

Починаючи з 90-х років в Україні спостерігалось різке падіння виробництва сільськогосподарської продукції. Валовий збір плодів уже в 1991 році у промисловому секторі дорівнював лише 30% від рівня 1990-го, експортні поставки в якому становили 159,8 тис.т, у т.ч. країнам СНД – 99,6%. У 1991 році ситуація на зовнішньому ринку ускладнилася – експорт плодів знизився утричі через скорочення вітчизняного виробництва та порушення старих зовнішньоекономічних зв'язків.

Цей період характеризується переважно рядом негативних чинників у розвитку вітчизняного ринку плодів: відмова держави від закупівель продукції й централізованого постачання засобів виробництва, від надання пільгових кредитів і безповоротних капіталовкладень, що зумовило виробничу та фінансову кризу сільськогосподарських підприємств, підвищення рівня інфляції, зниження платоспроможного попиту й рівня споживання тощо. Поряд з цим, незважаючи на кризу промислового сектору, присадибні

господарства розширили своє виробництво та частку постачання плодової продукції на ринок.

П'ятий етап починається з наступного періоду аграрної реформи 2000-2002 років. У ХХІ ст. основним поштовхом розвитку реформаційних процесів стало прийняття нової редакції Земельного кодексу та Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 03.12.1999 р. № 1529/99. Результатом цього було створення на базі колективних господарств за період до 2001 року 15,1 тис. нових сільськогосподарських агроформувань [7, с. 177].

У садівництві спостерігається зрушення промислового середньорічного виробництва – в 4,8 раза, в 2007-2011 роках порівняно з 1986-1990 роками до 240 тис.т і концентрація його в господарствах населення – 83-87%. Площа плодів насаджень та валовий збір скоротилися через велику капіталомісткість галузі й обмеження фінансових ресурсів товаровиробників. Ринок плодів функціонує без належного регулюючого впливу. Формування пропозиції практично повністю залежить від природних чинників, сезонності, що зумовлює нестабільність постачання продукції. Комерційним структурам і посередникам реалізується основна маса плодів промислових товаровиробників – 40-50%. Вони контролюють експортні, оптові й дрібнооптові товаропотоки. Саме в цій торговельній ланці зосереджуються основні прибутки. Частка плодів, продана безпосередньо переробним підприємствам, зменшується до 25-30%. Значно розширились імпорتنі поставки – в шість разів, у 2011 році порівняно з 2000-м – до 900 тис. т, що, по суті, негативно впливає на розвиток ринку плодів вітчизняного виробництва [12]. Економічна ситуація склалася не на користь споживачів – ціни на матеріально-технічні ресурси значно зросли, що спровокувало диспаритет міжгалузевих відносин та підвищення цін на кінцеву продукцію. Відтак через низький платоспроможний попит рівень самозабезпечення плодами населення збільшився, а споживання надалі залишається досить низьким – 39-48 кг, або 53-65% раціональної норми споживання у 75 кг на особу в рік.

Зауважимо, що у становленні й розвитку ринку плодів ХХІ ст. та дореволюційного – до 1917 року минулого століття спостерігається подібність, що характеризується наступними чинниками: значні ризики неефективності промислового вирощування, обмеження формування товарної пропозиції плодів через швидку втрату якісних ознак, сезонність постачання і споживання плодів, вплив попиту на формування місткості й сегментності ринку, значна його залежність від платоспроможності населення, проблеми організації збуту, значна перевага у пропозиції плодів одного виду (яблук) через найбільш позитивні характеристики щодо зберігання якісних параметрів, невідповідність між попитом та пропозицією, сезонне й міжрегіональне коливання цін, низький рівень маркетингу, розвиток посередницьких структур тощо.

Висновки. Узагальнюючи історико-економічні основи розвитку ринку плодів в Україні слід відзначити, що впродовж усіх

етапів еволюції спостерігається прагнення населення працювати на родючій землі, яка здавна цінилася на вагу золота і ще в основі зародження економічних відносин була основним та особливим засобом виробництва. Бажання населення вирощувати плоди спостерігається як за часів імперської Росії, так і вже незалежної України й ґрунтується не лише на збагаченні та одержанні надмірних прибутків. Навіть без будь-якої державної фінансової підтримки й необхідних економічних умов плоди вирощувалися і виводилися нові помологічні сорти, що підтверджується науковцями. З цього приводу добре висловився вчений В.В. Юрчишин, що не можна недооцінювати естетичний бік розвитку садівництва, адже «плодові дерева створюють затишок, красу, викликають у людини бажання розвивати свої кращі духовні якості» [11, с. 3]. Отже, в перспективі є необхідність дослідити формування джерел фінансування галузі садівництва в різні історико-економічні періоди.

Список використаних джерел

1. *Гайдуцький П.І.* Аграрна реформа в Україні / [П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.]; за ред. П.І. Гайдуцького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. *Дуброва П.Ф.* Экономика и организация промышленного садоводства / [П.Ф. Дуброва, И.М. Каганович, В.В. Стрельников и др.]; под ред. П.Ф. Дубровы. – М.: Колос, 1981. – 256 с.
3. *Економіка та організація промислового садівництва України* / [О.М. Шестопаля, В.А. Рульєв, П.В. Кондратенко та ін.]; за ред. О.М. Шестопаля. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 334 с.
4. *Емельянов А.М.* Экономика сельского хозяйства / А.М. Емельянов. – М.: Экономика, 1982. – 560 с.
5. *Колесников В.А.* Плодоводство Крыма / В.А. Колесников. – Симферополь: Крымиздат, 1951. – 574 с.
6. *Основи економічної теорії: підруч.* / [С.В. Мочерний, В.Г. Скотний, Л.О. Каніщенко та ін.]; за ред. С.В. Мочерного. – Тернопіль: АТ «Тарнекс», АТ «НОЙ», «Світ», 1993. – 688 с.
7. *Саблук П.Т.* Розвиток земельних відносин в Україні / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 396 с.
8. *Симиренко Л.П.* Крымское промышленное плодоводство. Том первый / Л.П. Симиренко. – М., 1912. – 740 с.
9. *Чухно Д.Ф.* Экономика садоводства / Д. Ф. Чухно. – К.: Государственное издательство сельскохозяйственной литературы Украинской ССР, 1961. – 244 с.
10. *Шитт П.Г.* Экономические основы и перспективы развития плодоводства в СССР / П.Г. Шитт. – М.: Новый агроном, 1928. – 224 с.
11. *Юрчишин В.В.* Економічна ефективність порід і сортів плодових культур / В.В. Юрчишин. – К.: Урожай, 1968. – 196 с.
12. *Яковец Ю.В.* Революция в экономике: ключевые проблемы, противоречия, перспективы перестройки / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 1990. – 192 с.
13. FAOSTAT – FAO Statistics Division 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/>.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2013 р.

*

*V.A. MAMCHUR, researcher
National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economy", Kyiv*

Market coordination as sustainable development of agricultural market

Problem` setting. Feature of a modern agricultural market is that institutional changes forced many market agents (businesses) fight for conditions of existence, which necessitates searching for more effective methods and ways to coordinate their activity in relation to the most influential market subjects.

Recent research and publications analysis. Evolution of market relations between market participants has led to the need to analyze the economical realization mechanism efficiency problems of partnership in market conditions.

Fundamentals of researching and using a variety of economic activity coordination mechanisms are planted in works of prominent scientists-economists.

These problems are researched by reputable Ukrainian and foreign scientists, including V. Grazhdan [1], P. Sabluk, P. Gaidutsky [2], V. Geets [4], V. Zinovchuk [3] A. Smit, D. Rickardo, Zh. B. Sey, L. Valras, A. Marshal, J. B. Clark, R. Cantillon, J. M. Keynes, R.Coase [13], F. Knight, O. Williamson [14], J. Schumpeter, F. Hayek, B. Rayzberg [8], J. Hicks, P. Samuelson, T. Veblen, J. Commons, D. Nord, R. Nuryeyev, V. Bazylevych, O. Vikarchuk, V. Geets [4] J. Zhalilo, and I. Mazur [5], S. Mocherny, and others ..

It should be mentioned that the problem of market cooperation (coordination) efficiency and its mechanisms` formation remains valid.

According to this, goal and objectives of this paper emerge, which are: research of the market institution, which is coordination as effective mechanism of relations development between market subjects.

The theoretical and methodological basis of the research is provision of institutional theory

and systematic approach to the knowledge of economic processes of market relations development.

Main results of the research. One of the main studied issues of institutional economics is development of market (economic) coordination. In the context of expanding economic relations between market participants, the key question in any sector of economy is coordination, and economical exactly. Nowadays, the issue of market coordination is paid more and more attention by researchers.

Coordination, as an efficient market institution, provides economical agents` mutual ordering through information, creating what is required to do by any economical agent. Reliable information in the market coordination may be provided by market, state, enterprises, etc. Depending on the way it is realized, appropriate forms and types of market coordination are created, based on market agents following the same rules and behavior.

Thus, on condition that all market participants follow existing rules, ability to predict actions is created, and also market mechanisms formation and tools to remove their consequences.

Market subjects expect some reaction from a market environment, according to that they build their behavior, which further leads to the establishment of an efficient and stable structure interactions. As a result, mutual activity of economic subjects is happening, i.e. their coordination.

That is why development and functioning model of market coordination, where market is on the foreground and country is the most effective among other existing coordination forms. It is worth mentioning that the balance between market and state coordination is provided by the existing institutional environment. According to it, a market as a special institu-

tional structure, is unable to fully coordinate economic subjects without interaction (collaboration) with a state, that is, without effective institutional and legal framework. It is in this sense, the existence of market coordination is impossible without legal, cultural, social subsystems of market environment. So, it is indisputable that the market coordination coordinates closely with the established rules and institutions.

For a proper understanding of coordination activity in market environment, it is appropriate to clarify the "coordination" concept.

The term "coordination" is derived from the Latin word ("co" - compatible and "ordinatio" - ordering) - reconciliation, negotiation, interaction, conformation [6].

Dictionary of foreign words, edited by O. Melnychuk defines coordination as harmonization, alignment of, establishing an interconnection between actions, concepts, movements, etc. [7].

Coordination is also recognized as management function, which is extremely important for regulation and constant management system diagnostics [8].

O. Lun'ov stated that coordination means actions' reconciliation and connection for the fastest and the most correct problem solution with minimum force, costs and materials used [9].

In another his interpretation A. Lunev argues that the main features of the coordination is actions' interaction between independent market subjects for the most correct way to solve a problem [10].

E. Karpuhina offers the following definition: "Coordination, as a special apparatus for activity programme conformation to satisfy general priorities. bringing to global goal Z, which is in front of organization in general, local goals z, and it is a complex of units (organizations) that are in front of individual units [11, p. 56].

Prokop'ev V. N. offers considering coordination as "economic process category of separate participants interaction". Author well noted that it is wrong to divide all interaction on two types: market (exchange) and directive (hierarchical) [12, p. 5].

Literature overview provides a conclusion that coordination is special condition for inter-

action, mechanisms aimed on formation and management methods ordering and market subjects operation. Coordination exists to identify and eliminate the causes of economic processes' misalignment, promotes the institutional changes creation and conditions that can effectively influence wa thou institutional system, and to maintain and improve the conditions of equality and universality (efficiency). In other words, build relationships which most effectively contribute to agricultural market's business entities activity.

For many years among scientists dominant opinion that the idea of the existence of efficient market is about demand and supply are coordinated through price only. However, we believe these conditions are not sufficient for market existence. We are supporting R. Coase (1937), who in his work "The Nature of the Firm" argues that in addition to the market it is important to consider the company, where human and material resources are integrated into management process, but not through price as mentioned previously. According to him, the company and the market is an alternative way of organizing economic coordination, which determines which types of activities, which products and what to do in the market [13].

Later, O. Wilyamson (1985) pointed out that the fact that coordination takes place both inside a company and between independent enterprises, because it is a variable decision and that the chosen form of coordination will depend on economic relations each participants' transaction costs. This is due to a number of features, including: behavioral factors, transaction costs and their elimination, imperfect institutional structures and institutions of a market, etc. [14].

Operations on the market and competition between market agents are useful starting point for economic coordination interpretation, also through market's "invisible hand", which coordinates supply and demand through price mechanism on each level of the marketing chain. However, in reality there is no efficient and conscious activity coordination among market participants. Usually they make independent decisions.

According to R. Coase, condition of effective coordination functioning is market and

market subject, and what is important – capital, we would add institutional capital also.

The essence of market coordination is about forming consciously structured relations among all market participants, in order to achieve greater efficiency of their activities, which includes the following:

providing and stimulating investments, in conditions of lack or absence of necessary capital amount;

balancing not just goods and services, but also their quality;

significant goods' consignment formation;

making bigger profits;
market pricing efficiency.

In other words, market (economic) coordination is a joint effort of agricultural market participants, that operate within joint activity limits in order to achieve a common goal. It can happen as an initiative of private market agents for collective cooperation and also may be organized by state institutions.

With this in mind, we have identified the most favorable conditions for economic coordination, which is shown in Fig. 1.

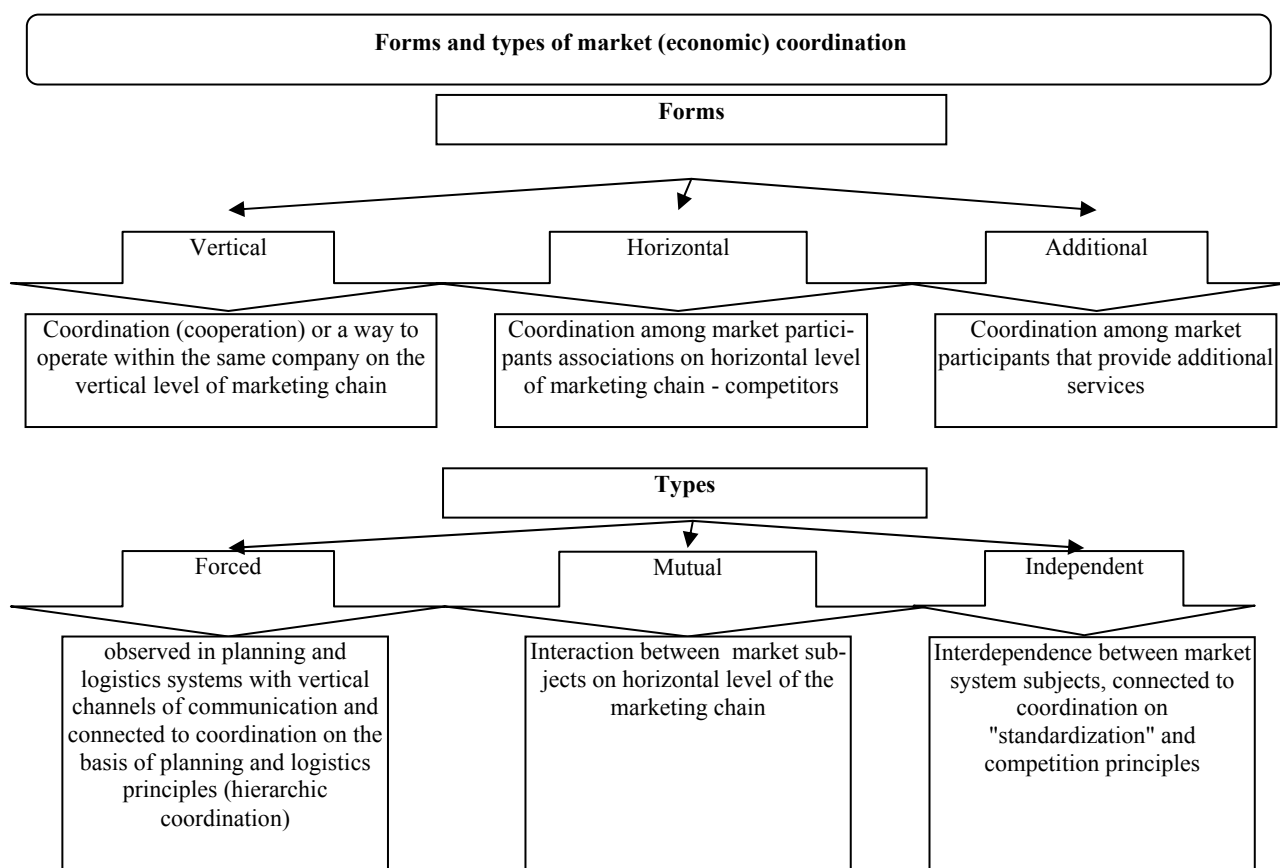


Figure 1. Classification of forms and types of market coordination

Source: on the basis of personal research, by author of the paper.

The most effective and efficient in today's economic coordination is cooperation. That is, the ability of market participants cooperation is one form of coordination of economic resources, and is particularly important since it helps clarify and highlight the theoretical and practical approaches to this issue that will determine the mechanisms and conditions for joint activities.

It should be noted that distribution of responsibilities, working conditions require presence of the means to coordinate certain activi-

ties correctly. In case of effective enterprise institution, coordination can be both spontaneous and planned. In case of ineffective economic coordination and its exclusion from agricultural reality, understanding of institutional system functioning in general is distorted.

Introduction of full-scale cooperative partnership is one of the effective modern stages of agricultural sector economic development.

This analysis gives an opportunity to propose unique definition of "coordination" concept.

The market (economic) coordination – is a system of economic, institutional, organizational relations, which forms agricultural market agents' activity conditions to achieve common goals and objectives.

In other words, these relations include at least market access, also obligations that market participants take and guarantee their observance and implementation.

These obligations and relations in the economic coordination are:

✓ unilateral commitments (relationship) – economic agent sells or buys on the market products or services to other market participants to meet their temporary needs;

✓ ✓ bilateral - drafting agreements between businesses, with the aim of mutual support, mutual assets transfer, technologies development, etc. The latter include: joint ventures (JV), franchising, subcontracting, etc.

Collaboration between various companies makes it possible to coordinate resources to achieve economic efficiency, economy and cutting transaction costs. It is known – they affect efficiency of both market itself and each market agent in some degree. According to the institutional theory, economic performance of any activity may be determined by level of transaction costs in certain circumstances. This is based on the fact that, in course of business activity a significant fraction of time and money spent on: searching for relevant information, negotiating, contracts drafting, providing competitiveness, social events.

Making to a higher level of development by businesses, caused by scientific and technical progress, globalization, innovation, more actively affects the growth of transaction costs, the level of that in the final products' added cost reaches almost 50%. Relative to that, using market category "economic coordination" becomes the highest value as in evaluating the effectiveness of market processes in market

conditions, market institutions (businesses) functioning efficiency as components of market infrastructure, also in transaction costs cutting.

So, that gives grounds to assert that market coordination and cooperation of all participants at all levels of the agricultural market will allow primarily to cut transaction costs and create conditions for the most effective joint activity.

We will focus on defining of transaction costs concept, which will allow to understand the mechanisms of market (economic) coordination, which determine the creation of institutional market structures, and contribute effectively to coordination (cooperation) in production, distribution and consumption processes. It should be noted that transaction costs can have a special role in market institutions forming, among which is the institution of cooperation, and to be an economic category that can be used in the study of organizational, economic, social, institutional and other operating conditions.

Table shows the analysis of the most significant transaction costs concepts formation.

Analyzing these definitions, it can be argued that variety of transaction costs is caused by variety of ownership forms and management, the types and sizes of business subjects, etc.

It should be noted that any transaction costs and their size occur in the process of each market participant's activity. In order to reduce and assess them, market (economic) coordination is efficient between all institutes and market institutions that will positively affect both the functioning and development of the market and the efficient operation of each of its members.

Exactly the market (economic) coordination will enable them to compete effectively on domestic and foreign markets, resist monopoly formations and significantly reduce emerging transaction costs.

Most significant transaction costs concepts *

Definition of transaction costs	Author	Source
The concept of transaction costs has been used to explain the existence of such opposing market hierarchic structures as firm, connected formation of these "islands of consciousness" with their comparative advantage in terms of savings on transaction costs. Specifics of the company operation he saw in the suppression of the price mechanism and its replacement with internal administrative control system.	R. Coase	Coase R. Firm. Market. Law / R. Coase. - Moscow: Delo, 1993. - 192 with.

Specifies the transaction costs as economic system operation costs.	K. Arrow	Arrow K. Possibilities and limits of the market as a mechanism for allocating resources.
Transaction costs "include costs estimates of useful object properties and cost sharing rights and compliance enforcing with them"	D. North	North D. Institutions, institutional changes and economy functioning. M., 1997. P.45.
Transaction costs - costs of estrangement and appropriation of property rights and freedoms created by society	J. Commons	Grishko N.V. Modern concepts of industrial enterprises cost management [electronic resource]. – access mode: http://lukyanenko.at.ua/_ld/2/208.pdf . P. 35)
Transaction costs - costs of determination and providing of ownership rights.	D. Alen	Myloshyk V. I. Problems of transaction costs definition / V. I. Myloshyk. // Scientific notes. T.18. Economics. Collection. H AUC. P rats National University "Kyiv-Mohyla Academy." - K.: 2000. - P. 46-50. (V. ... 48)
Transaction costs - costs for the firm to adapt to changing market conditions	G. B. Kleiner	Business strategies: analytical directory / G. B. Kleiner. - Moscow: CONSECO, 1998. – 612 p. (ie .235)
Transaction costs - economic costs, including implicit costs (losses), determined by an alternative principle as a set of costs arising from the exchange of property rights, and expenses intended to reduce these costs	S. I. Arhiyereyeva	Arhiyereyev S. I. Transaction costs in terms of market transformation: Author. Tons. Dr. Econ. AUC H: 08.01.01. / S. I. Arhiyereyev / Kharkiv National University of vol. V.N. Karazin. - H., 2002. - 32 p. (V. 4).
transaction costs – the costs of decision-making, development planning and organization of future activities, negotiating on their content and conditions, when two or more participants enter in business relations, cost of plans' changing, revision of an agreement and settlement of disputes, if that is dictated by changed circumstances; ensuring that members adhere to agreements	R. I. Kapelyushnikov	Kapelyushnikov R. Economic theory of property rights (methodology, basic concepts, sphere of problems) [electronic resource] - Access mode: http://ecsocman.edu.ru/db/msg/4463 (p. 87)
Transaction costs - cost of design, discussion and insurance guarantees of agreement terms; costs related to the poor adaptation to unforeseen events and take place in violation of their implementation compliance mechanism of realization circumstances; institutional and operational costs related to the use of certain governance structures to eliminate conflict situations; insurance costs, related to precise contractual commitments.	O. Williamson	Williamson, O. (1985). Economic institutions of capitalism, Mexico (1985).

* Systematized by the author through literature analysis.

In practice interest to the market (economic) coordination increases due to increased requirements for supply systems, to combine according to volumes and conformity of consumers' requirements.

This necessity is caused by increased demand for agricultural products from large supermarkets, wholesale markets and other market subjects that are willing to work with large subjects of the market infrastructure.

In our country, economic subjects that provide substantial offers of agricultural products are farms, large commodity companies, including agricultural holdings, corporations, etc.

However, statistics shows that significant share of agricultural products is produced by small and medium-sized subjects of economy, namely agricultural households and farmers. It is exactly in this context we keep the position

that economic coordination creates effective market instruments and mechanisms, as well as new market institutes and institutions for market subjects (mainly small and medium), which would make impact on industry branch development, production volumes and its quality in joint activity.

Research and monitoring constraints of this collaboration and obtaining reliable information regarding this opportunity will give signals to the state to participate in the process of market coordination.

Information is one of the driving forces that affect the efficiency of market environment activity. Unreliable information makes market subjects uncertain and vulnerable compared to other market participants.

From the stated above, we generated market (economic) coordination algorithm of agricul-

tural market subjects (Fig. 2).

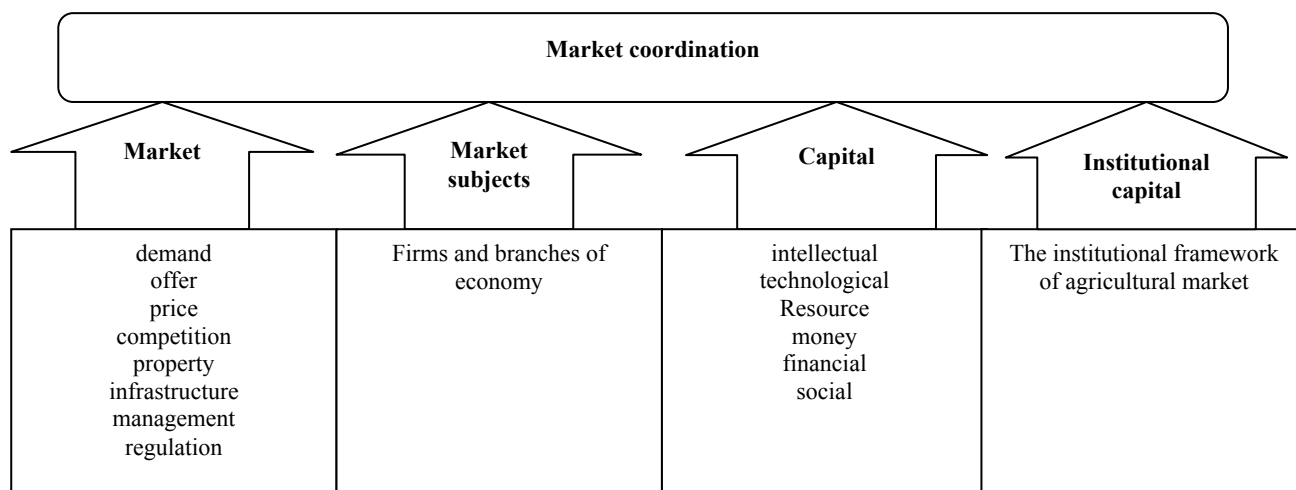


Figure 2. Market coordination formation algorithm*

* Source: author generated.

Summarizing some results, we can say that the main market signals that act as indicators of market coordination formation are data about: demand, proposal, price, pricing, competitiveness, ownership rights and profit.

It should be noted that despite positive aspects in formation and development of market coordination, there are significant difficulties associated with unbalanced nature of development in various regional markets. Market coordination develops chaotically, without any single coordination center, it is poorly integrated with information, financial and other subsystems of the agricultural market.

Above mentioned problems are complicated by market subjects' development, which was carried out separately on various regional markets' types, which reduces their interaction effectiveness within same market environment. It is in this "weak spot" precisely where information, innovation infrastructure institutes and market coordination mechanisms gain significant importance.

Main market coordination mechanisms as combined action for the most effective impact on the market process are shown in Fig. 3.

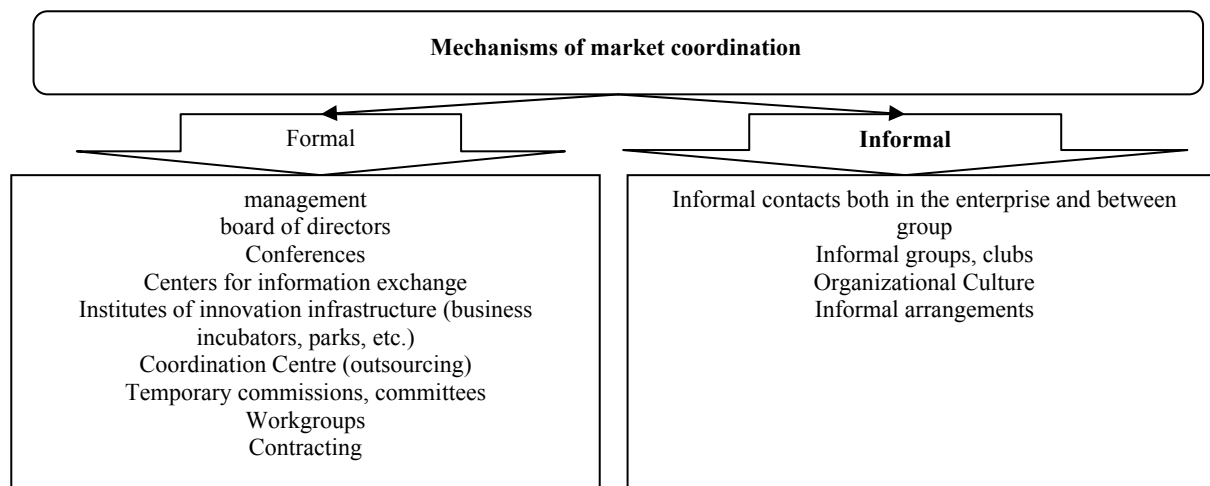


Figure 3. Mechanisms of market coordination*

* Source: author generated from Shegda, AV Management: Training. Manual / AV Shegda. – K.: Knowledge, 2002. – 583 p.

In the process of market coordination mechanisms formation, special attention should

be paid to existence of obstacles that were caused by the following:

Different managers' guidemarks;
 Contradictions pits between tasks, programs and strategies;
 lack of mutual respect among managers
 state institutes heads' incompetence
 lack of common vision of economics branches on all levels of country's institutional system.

Summing up and despite the different interpretations of the "coordination" concept we have examined the role and place as well as the problems of market coordination at various levels of the institutional system that gave us capability to form a hierarchic system of agricultural market coordination (Figure 4).

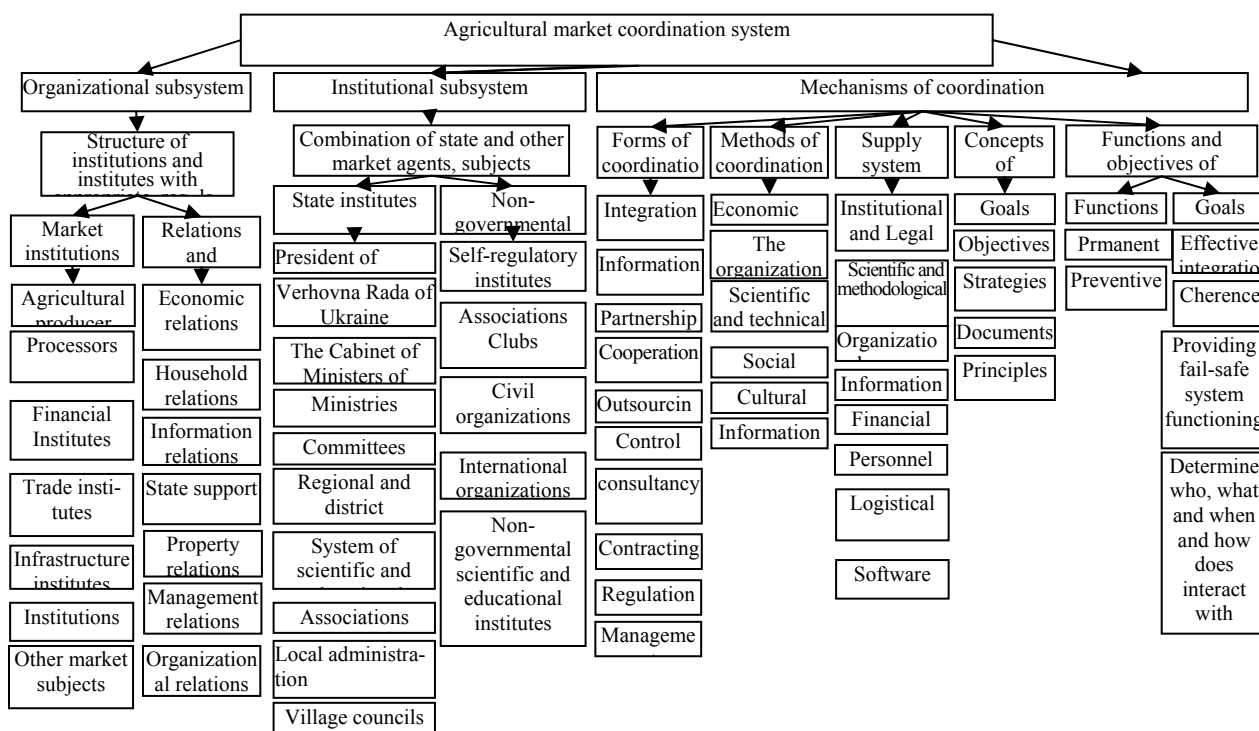


Figure 4. The hierarchic structure of the agricultural market coordination*

* Formed by author on own research.

Based on the foregoing, conclusions:

1. Market coordination will be effecient only in systemic interaction of all institutional structures of the agricultural environment.
2. The process of market coordination development have rapid nature in both global, national and regional economies. Market coordination takes special place at the local level,

which proves many agricultural producers' interest to operate through the cooperation institute.

3. Formation of market coordination through the cooperation institute for all regions collaborates to more efficient business activity by market agents.

References

1. *Grazhdan V.D.* Management Theory : [studies. posob.] / V.D. Citizens. – M.: Gardariki, 2006. – 416 p.
2. Agrarian reform is in Ukraini / [Gayduckiy P.I., Sabluk P.T., Lupenko Yu.O. but other]; for editor P.I. Gayduckogo. – K.: NNC IAE, 2005. – 424 p.
3. *Zinovchuk V.V.* Agricultural cooperation: theory, methodology, practice: avtoref. dis. on the receipt of sciences. degree of doctor of economic of sciences: special. 08.07.02 «Agrarian economics and APK» / V.V. Zinovchuk. – K., 2000.
4. *Geec V.M.* Society, state, economy: fenomenologiya of co-operation and development / V. M. Geec; NAN of Ukraine; Institute of economy and prognostication of NAN of Ukraine. – K., 2009. – 864 p.
5. *Mazur I.I.* the Economic dialog: partnership is for the sake of progress / I. I. Mazur - Access Mode: 1. <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/019.htm#a1>.
6. Economic encyclopaedia. Electronic access mode: <http://slovopedia.org.ua/38/53402/380956.html>> coordination .
7. Dictionary of foreign words / for editor of O. S. Melnichuka - K., 1975.
8. *Rayzberg B.A.* Sovremennyy economic dictionary / Rayzberg 6. And., Lozovskiy of L. Sh., Starodubceva E. 6. it is a 2th publ., ispr. it is M. : INFRA is M. – 1999. – 479 p.

9. *Linev K.* Sutnist and correlation of centralization and decentralization in the state hierarchies of // Issues of the day of state administration : Sciences zb. – O.: ORIDU NADU, 2003. – Vip. 3(15).
10. *Lunev A.E.* Theoretical problems of state administration / Lunev A.E. – M.: Yurid. Lit., 1974. – 455 p.
11. *Karpukhina E.V.* Algoritm coordinations of management of operations in the large-scale systems / E.V. Karpukhina // The Regional prospects. – 2000. – №1. – P. 56-58.
12. *Prokop'ev V.N.* Formy cooperations of managing subjects / V. N. Prokop'ev // Economic teoriya. News of IGEA. – 2008. – №3 (59). – P. 5-8.
13. *Coase R. H.* (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*. – № 4. – Pp. 386-405.
14. *Williamson, Oliver E.* (1989) *Las Instituciones Económicas del Capitalismo*, F.C.E., México D.F. стр. 10.

The article has been received 22.04.2013

* * *

Новини АПК

Україна та США поглиблюють співробітництво в аграрному секторі

Україна та США планують поглибити співробітництво в галузі сільського господарства. Зокрема, йдеться про двосторонню торгівлю сільгосппродукцією та устаткуванням для аграрного сектору. Найближчим часом у США планують розглянути можливість постачання українських зернових на американський ринок. Про це йшлося на зустрічі Міністра аграрної політики та продовольства України Миколи Присяжнюка та Надзвичайного і Повноважного посла США в Україні Джона Теффта.

Микола Присяжнюк відзначив ефективність та результативність співпраці між Україною і США в аграрному секторі. «Завдяки об'єднанню зусиль нам вдалося досягти тих результатів в аграрному секторі, які ми на сьогодні маємо. Хочу нагадати, що під час візиту до Вашингтону я мав низку зустрічей з потенційними інвесторами, які виявили ініціативу розвивати масштабне інвестування в сільське господарство України. Я переконаний, що це позитивний сигнал», – наголосив Микола Присяжнюк.

Посол США в Україні Джон Теффт подякував за співпрацю двох країн в аграрному секторі. Він наголосив, що співробітництво у цій галузі є перспективним. Зокрема, це стосується як сільгосппродукції, так і устаткування для аграріїв.

Нагадаємо, що товарообіг сільськогосподарської продукції між Україною та США у 2012 році становив 353,05 млн дол., що на 120,4 млн дол. більше, ніж за аналогічний період 2011 року, за три місяці цього року – 126,09 млн дол., на 29,09 млн дол. більше, ніж за аналогічний період 2012 року.

Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 336.77:332.2

*Г.М. КАЛЕТНИК, доктор економічних наук, професор, академік НААН,
президент Вінницького національного аграрного університету*

Іпотечне кредитування в сільському господарстві України



Постановка проблеми. Нинішній стан сільського господарства України характеризується низкою проблем, які перешкоджають його успішному розвитку. Нестача інвестиційних ресурсів, залучених на умовах довгострокового фінансування аграрного виробництва, унеможливорює кардинальне оновлення й поліпшення матеріальної, інформаційної, інтелектуальної та кадрової бази. Існують труднощі з практичною перевіркою новітніх технологій, проведенням заходів щодо поліпшення якості земельних ресурсів і підвищенням на основі цього ефективності діяльності підприємств агропромислового комплексу України. Така ситуація негативно впливає як на галузь сільського господарства, так і на розвиток продовольчого сектору, експортного потенціалу

України. Одним із варіантів вирішення проблеми має стати система фінансування сільського господарства з використанням іпотечного кредитування та належним місцем у ній земельної іпотеки.

Потужним джерелом залучення коштів у сільськогосподарське виробництво, у тому числі з використанням іпотеки, є банківське кредитування. Однак банківська система України фактично не виконує функцій інвестора національної економіки. За наявних умов вітчизняним виробникам сільгосппродукції не вигідно брати кредитні кошти в комерційних банках, які надають їх з високими відсотковими ставками на невеликі строки, та через відсутність можливостей забезпечення боргових зобов'язань під заставу землі. Зважаючи на це, реформування аграрного сектору економіки слід здійснювати у контексті нарощування виробництва продукції, забезпечення підвищення ефективності галузевої структури сільського господарства України та на основі використання різних інструментів залучення коштів. Одним із них є розвиток механізмів іпотечного кредитування сільськогосподарського виробництва, що дасть змогу забезпечити успішне переоснащення аграрного сектору, підвищення продуктивності й ефективності його галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники приділяють поглиблену увагу вивченню механізмів розвитку іпотечного кредитування сільськогосподарського виробництва. Серед них: В.М. Алексійчук, М.Я. Дем'яненко, О.Є. Гудзь [1], Я.В. Кардаш [3], С.М. Колотуха [4], О.Т. Прокопчук [5], А.В. Сомик [1], А.В. Ті-

© Г.М. Калетнік, 2013

ней [7], В.Н. Хлистун [8], S. Scott [10]. Проте до теперішнього часу проблему не вирішено, оскільки механізм іпотечного кредитування ще не сформовано. Наявність нагальних для вирішення проблем фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств на умовах кредиту зумовлюють необхідність подальшого вивчення й обґрунтування способів використання іпотеки в сільському господарстві. Зокрема, недостатньо досліджено види об'єктів, які можна використовувати як предмет іпотеки в сільському господарстві, механізми реалізації іпотечних відносин в аграрному секторі економіки.

Мета статті – обґрунтувати основні засади іпотеки в сільському господарстві, на основі чого планується систематизувати види об'єктів, які можуть бути заставою при забезпеченні виконання зобов'язань, визначити механізми реалізації іпотечних схем кредитування сільськогосподарських товаровиробників.

Виклад основних результатів дослідження. Аграрний сектор України має значний потенціал для свого розвитку, головними складовими якого є родючі сільськогосподарські угіддя та відносно кваліфіковані та низькооплачувані працівники, здатні продуктивно вести галузі рослинництва і тваринництва. З розвитком ринкових умов господарювання лише одного бажання займатись сільськогосподарським виробництвом недостатньо, оскільки, як і будь-яке інше виробництво, аграрне потребує значних капіталовкладень. У більшості аграрних підприємств, навіть тих, які мають в обробітку великі земельні масиви, недостатньо власних коштів для повноцінного фінансування поточної та майбутньої діяльності, тому вони вимушені шукати зовнішні джерела фінансування. За таких умов іпотека є одним із шляхів залучення фінансових ресурсів у сільськогосподарські підприємства для розвитку своєї діяльності.

Розвиток системи іпотечного кредитування сільськогосподарських підприємств є складним завданням, для розв'язання якого потрібно дослідити деякі теоретичні та практичні аспекти становлення іпотеки в сільському господарстві. Зокрема, варто

розглянути особливості трактування іпотеки в сільському господарстві та систематизувати нерухоме майно, яке може бути об'єктом іпотеки. Так, згідно із Законом України «Про іпотеку» це вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні й користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право при невиконанні боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки перед іншими кредиторами [6]. Тобто для сільськогосподарського виробництва функціонування іпотеки означає залучення кредитних коштів на основі оформлення договору іпотеки на один із видів нерухомого майна аграрних підприємств [9]. Якщо кошти не будуть вчасно повернуті або недотримуватимуться інші умови договору, майно може перейти у власність кредитної установи, що виведе його з основного процесу виробництва. За значної зношеності переважної більшості нерухомого майна сільськогосподарських підприємств найпривабливішим об'єктом іпотеки може бути земля, але за умови відсутності повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення зараз такий механізм ускладнений.

Важливо також дослідити наявні підходи до класифікації об'єктів іпотеки в сільському господарстві. На основі вивчення підходів до класифікації видів іпотеки, висвітленої в науковій літературі [1; 4; 5; 7] можна виділити такі її види: земельна, житлова, цілісного майнового комплексу, промислова, комерційна та аграрна. Існують також підходи до класифікації видів іпотеки по галузях економіки. Зокрема, в сільськогосподарському виробництві перелік об'єктів нерухомості доцільно розподіляти на 1) сільськогосподарські угіддя; 2) об'єкти нерухомості, що знаходяться на несільськогосподарських угіддях; 3) підприємства як єдиний майновий комплекс.

На основі цього можна зробити висновок, що в умовах, коли перші два види нерухомості не можуть за теперішніх умов бути з об'єктивних і суб'єктивних умов повноцінними об'єктами іпотеки, інтерес викликають підприємства як єдиний майновий комплекс.

Йдеться про те, що фінансово-кредитні установи можуть виявляти значний інтерес до участі в іпотечному кредитуванні, коли іпотекодавець пропонуватиме не окремий вид нерухомого майна, а повноцінний бізнес. Звичайно, ризики втрати цього бізнесу за таких обставин значно зростають, але з розвитком подібної практики можна буде лібералізувати умови залучення кредитних коштів і підвищити інтерес банків до інвестування сільськогосподарського виробництва. Реалізація такої схеми іпотечного кредитування може прискорити процес вирішення наявних проблем.

Варто зазначити, що аграрним підприємствам порівняно з суб'єктами господарювання інших галузей складно отримати доступ до іпотечного кредитування з таких причин: фізично та морально зношені об'єкти нерухомості, невисока рентабельність виробничої діяльності й нерівномірний рух готівкових коштів у сільському господарстві, не вирішені на законодавчому рівні питання власності на землю, непрозорість ринку землі, відсутність у достатній кількості стабілізаційних фондів, зовнішніх або міжнародних інвестиційних ресурсів і страхування ризиків, уніфікованої банківської політики, неналежне управління в середовищі кредиторів [2, с. 53; 11]. Через дію цих чинників частка іпотечного кредитування аграрних підприємств комерційними банками в загальній структурі кредитів залишається низькою. Невирішеність цих завдань стримує розвиток системи іпотечного кредитування аграрного виробництва, що унеможлиблює й використання земельних ресурсів як застави для отримання кредиту. Велике значення для розвитку сільськогосподарського виробництва має державна підтримка. Нині її механізм є малоефективним і не дозволяє задовольнити всі потреби аграрних підприємств. Пошук шляхів залучення до іпотечного кредитування всіх видів нерухомого майна, особливо підприємств як цілісних майнових комплексів, дасть змогу прискорити організаційно-економічне обґрунтування та нормативне забезпечення поширення іпотеки в аграрному секторі України, який найближчими роками стрімко

розвиватиметься через глобальні виклики світовій продовольчій безпеці.

Разом із тим багато авторів [1; 4; 7] схиляються до того, що в ринкових умовах розвиток іпотечного кредитування у сільському господарстві дасть змогу отримати позитивний вплив цього виду кредиту на розвиток економіки країни за рахунок збільшення розмірів інвестицій у галузь на довгостроковій основі, забезпечення процесу перерозподілу земельних ресурсів до ефективніших власників, підвищення рівня капіталізації фінансових ресурсів і темпів виробництва, стимулювання нарощування обсягів заощаджень фізичних та юридичних осіб, розвитку ринку землі й іпотечних цінних паперів, посилення інвестиційної спрямованості вітчизняного фінансового ринку.

Окреме місце в іпотечному кредитуванні сільськогосподарських підприємств належить землям сільськогосподарського призначення. Останніми роками у цьому напрямі розробляється багато законопроектів, але вони не приймаються через непослідовність у прийнятті рішень та об'єктивну потребу правильного вирішення цих питань. Разом із тим відсутність ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення виключає землю з товарообороту й унеможлиблює іпотечне кредитування під заставу сільськогосподарських угідь. Власники земельних ділянок мають право лише використовувати її в інвестиційному процесі. Створилася ситуація, за якої найперспективнішим для розвитку сільського господарства є запровадження іпотеки земель сільськогосподарського призначення.

Проблемним моментом розвитку іпотеки в сільському господарстві є ще й той, що земельні угіддя сільськогосподарських підприємств України переважно сформовані на базі орендованих земель, що гальмує запровадження іпотеки. Відповідно до чинного законодавства іпотекодавцями можуть бути лише власники землі, а орендарі землі такого права не мають.

Власники невеликих земельних ділянок які, відповідно до чинного законодавства можуть бути іпотекодавцями як дрібні позичальники, не є привабливими для комерційних банків. Механізм іпотечного кредиту-

вання в аграрному секторі економіки має діяти на основі ефективної системи іпотечного кредитування. Іпотечне кредитування як система має передбачати відносини між кредитором і позичальником з приводу передачі (одержання) у тимчасове користування вартості, на основі платності, строковості, поверненості, цільового використання й гарантування виконання відповідних зобов'язань. Це певний різновид відносин між кредитором і позичальником та з обслуговуючими структурами. Кожний з цих різновидів відносин здійснюється в певних організаційних формах, відповідними інфраструктурними ланками й регулюється певними інституційними ланками.

Розвиток іпотечного кредитування в сільському господарстві повинен враховувати особливості аграрного сектору економіки, а саме залежність від кліматичних умов, наявність біологічних активів, великий розрив у строках вкладання ресурсів й отримання готової продукції та доходів, за рахунок яких можна покривати зобов'язання за іпотечним кредитом. Також серед нерухомості, яка використовується як застава, найбільшу частку займатимуть земельні ділянки сільськогосподарського призначення. Але як активи цей вид майна ще не введений в економічний обіг, що призводить до суттєвих втрат товаровиробниками сільськогосподарської продукції.

Запровадження в практику іпотечного кредитування під заставу ділянок земель сільськогосподарського призначення має здійснюватися поступово. На першому етапі потрібно переглянути необхідність функціонування та структуру сформованих інституційних ланок, які забезпечують введення земельних ділянок сільськогосподарського призначення в економічний обіг. Обов'язковим є формування компетентності наявних установ, щоб забезпечувалась їх функціональність, а не формальне існування. Варто переглянути можливості надання права окремим комерційним банкам проводити іпотечні операції. На другому етапі, з розширенням обсягів іпотечних операцій із землею, доцільно буде їх сконцентрувати в створеному відповідно до постанови Кабі-

нету Міністрів України від 2 липня 2012 р. № 609 ПАТ «Державний земельний банк».

Функціонування механізму іпотечного кредитування в Україні має регулюватися на державному рівні. Основними напрямками державного впливу є:

- забезпечення стартового капіталу кредитних установ, підтримка їх ліквідності й ресурсної бази видачею довгострокових кредитів за низькими ставками;

- гарантування виконання зобов'язань за цінними паперами емітентів;

- застосування податкових пільг кредиторам, інвесторам, компенсаційного стимулювання позичальникам за певними напрямками використання іпотечних кредитів;

- створення необхідної законодавчої бази, використання інструментів селективної політики й інших адміністративних методів на початковому етапі розвитку;

- жорстке державне регулювання діяльності кредиторів та емітентів іпотечних цінних паперів; сприяння у формуванні необхідної додаткової інфраструктури (інституцій інформаційного забезпечення, мінімізації ризиків, фінансових посередників, інвестиційних установ).

У таких умовах до функцій держави належить створення якісних умов функціонування ринку землі. Повноцінний ринок землі є необхідною умовою для розвитку аграрної іпотеки. За оцінкою міжнародних фінансових організацій, вартість земель сільськогосподарського призначення в Україні оцінюється в 40 млрд дол. США [3, с. 34]. Якщо б до системи іпотечного кредитування було залучено 10 % угідь при обсязі позики в 75 % від вартості об'єкта застави, то це означало б збільшення потенціалу фінансування аграрного сектору на 3 млрд дол. США [10]. Необхідність розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення, закладена в суті економічних реформ, впливає з того стану земельних відносин, який сформувався внаслідок реалізації аграрної реформи. Створення ринку землі є логічним результатом існування приватної власності на землю, коли можна залучати кошти в розвиток сільськогосподарського виробництва на умовах іпотеки, де об'єктом є земельні сільськогосподарські угіддя. За наявних умов

участі України в міжнародних інтеграційних процесах, відмова від створення повноцінного земельного ринку вимагала б зміни економічного і політичного курсу країни. Відсутність стимулів для іноземного інвестування в сільськогосподарське виробництво, у тому числі на умовах іпотеки сільськогосподарських угідь, вже зараз знижує інвестиційну привабливість агропромислового комплексу України. Звичайно, продавати землю іноземним компаніям не доцільно, але потрібно розробити механізми, щоб земля мала ефективного господаря, незважаючи на його походження, не переходячи при цьому в його власність.

Конституцією України забезпечені права громадян на використання свого майна. Так, у ст. 41 зазначено, що кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю. На сьогодні значна частина земельних паїв належить пенсіонерам або їх спадкоємцям, які не мають відношення до аграрного виробництва і не бажають отримувати оплату за оренду паїв у натуральній формі, що переважає нині. За таких умов доцільно розробити механізми раціонального використання земельних ділянок з можливістю їх передачі в іпотечні відносини. Складності виникають із наявною великою кількістю дрібних земельних ділянок, широким ареалом їх територіального розміщення й надзвичайною бюрократичністю процесів землеволодіння та землекористування.

Висновки. Розвиток системи іпотеки в сільському господарстві на ринкових засадах спроможний вивести аграрний сектор країни з інвестиційної кризи, залучаючи кошти в поточний обіг до внутрішнього використання. Головною перешкодою розвит-

ку іпотеки в сільському господарстві є невирішене питання щодо зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення. Цей момент є спекулятивним інструментом різних політичних сил, які під прикриттям відстоювання національних інтересів прагнуть підвищити свої політичні рейтинги. Іпотечне кредитування належним чином розвиватиметься за умови вирішення питання продажу чи не продажу земель сільськогосподарського призначення в Україні.

Іпотечне кредитування є перспективним напрямом і потужним джерелом залучення фінансових ресурсів у сільськогосподарське виробництво. Ефективно діючий іпотечний механізм повинен стати важелем і стимулюючим чинником фінансового й економічного зростання агропромислового комплексу України, забезпечуючи при цьому соціальний розвиток сільських територій. В умовах, коли сільськогосподарські угіддя та різні види нерухомості у сільському господарстві нині не можуть бути повноцінними об'єктами іпотеки, становлять інтерес підприємства як єдиний майновий комплекс. Загальний механізм іпотечного кредитування має передбачати реалізацію відносин між кредитором і позичальником з приводу передачі (одержання) у тимчасове користування вартості на основі платності, строковості, поверненості, цільового використання та гарантування виконання відповідних зобов'язань. Держава має виступати гарантом належного функціонування взаємозв'язків між учасниками процесу іпотечного кредитування.

Список використаних джерел

1. Іпотечне кредитування в аграрному секторі економіки України : моногр. / [М. Я. Дем'яненко, В. М. Алексійчук, О. Є. Гудзь та ін.]. — К. : ННЦ ІАЕ, 2005. — С. 87.
2. Калетнік Г.М. Державна фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників / Г.М. Калетнік, Н.В. Пришляк // Економіка АПК. — 2010. — № 8. — С. 52–55.
3. Кардаш Я.В. Державна підтримка фермерських господарств / Я.В. Кардаш // Фермер України. — 2010. — № 12. — С. 32–34.
4. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С.М. Колотуха, І.П. Борейко // Економіка АПК. — 2009. — № 1. — С. 89–96.
5. Прокопчук О.Т. Проблеми кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств / О.Т. Прокопчук : матеріали Всеукр. наук. конф. молодих учених. — Умань: УДАУ, 2011. — У 2 ч. — Ч. 2. — С. 128–129.
6. Про іпотеку : Закон України від 05.06.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 38. — Ст. 313.
7. Тіней А.В. Іпотечне кредитування в сільському господарстві : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А.В. Тіней. — К., 2008. — 23 с.

8. Хлыстун В.Н. Земельно-ипотечное кредитование: состояние и перспективы / В.Н. Хлыстун // Экономика сельскохозяйственных предприятий. – 2008. – №4. – С. 10-13.

9. Ficher P. Foreign direct investment and governments / P. Ficher. – New York, 1999.

10. Shane Scott. To Boost Small Business Credit, Think Small (Banks) [Електронний ресурс] / S. Shane // 2012. – Режим доступу: <http://www.businessweek.com>.

11. Schmitt, G. (1991). Why is the Agriculture of Advanced Western Economies Still Organized by Family Farms? Will this Continue to Be So in the Future? *European Review of Agricultural Economics* 18, 442-457.

Стаття надійшла до редакції 26.06.2013 р.

*

УДК 336.717.6:65.014.1

М.А. ПРОДАНЧУК, кандидат економічних наук, доцент
Буковинський державний фінансово-економічний університет

Види облікових підсистем в інформаційному забезпеченні управління підприємств

Постановка проблеми. Формування ринкових відносин в економіці України поставило якісно нові завдання перед усіма управлінськими службами господарюючих суб'єктів. Розвиток будь-якої компанії, регіону, країни чи суспільства здійснюється за допомогою відповідної системи управління, яка спрямовано впливає на ресурси та процеси їх розподілу. За результатами проведеного дослідження діяльності ряду компаній з'ясовано, що під час розв'язання управлінських завдань відчувається нестача даних бухгалтерського обліку, які відображають достовірні фінансові й виробничо-економічні процеси при ухваленні рішень на різних рівнях управління. За таких умов зростає роль обліку, за допомогою якого формується основний потік економічної інформації.

З огляду на це актуальним нині постає питання теорії бухгалтерського обліку, яке полягає у визначенні складових облікової системи, що формують продукт для системи менеджменту. На кожному рівні управління, в межах якого функціонує суб'єкт господарювання відповідно до вимог правового поля, в системі управління ним використовуються різні види обліку. Існування в теорії значної кількості видів обліку призводить до деякої плутанини у застосуванні прийомів і

способів того чи іншого виду обліку в системі управління. Спостерігаються випадки, коли при застосуванні багатьох видів обліку один і той же ресурс має різні вимір та значення, що призводить до неоднозначності оцінки ефективності його використання керівниками. За твердженням Я. Соколова, Ф. Бутинця та інших учених, різні види обліку мають неоднакові цілі, а це зумовлює різне значення одних і тих самих показників [22]. Тому важливим призначенням системи управління є дослідження усіх видів обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання різноманітності видів обліку досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці: Б.І. Валуєв [6], М.Т. Білуха [2, 3], Ф.Ф. Бутинець [4, 5], М.Я. Дем'яненко, Н.І. Дорош, Г.Г. Кірейцев, Л.М. Кіндрацька, М.В. Кужельний [13], В.Б. Моссаковський, Л.В. Нападовська [15], В.Ф. Палій [17], М.С. Пушкар [18 – 20], Н.М. Ткаченко й ін.

Мета статті – дослідження різноманітності видів обліку та визначення критеріїв порівняння, а також особливості застосування їх при управлінні операційними процесами підприємства, що стало передумовою не лише для систематизації знань, а й для визначення подальшого шляху розвитку обліково-інформаційної системи.

Виклад основних результатів дослідження. Історично в економіці існував господарський облік, який враховував інфор-

© М.А. Проданчук, 2013

8. Хлыстун В.Н. Земельно-ипотечное кредитование: состояние и перспективы / В.Н. Хлыстун // Экономика сельскохозяйственных предприятий. – 2008. – №4. – С. 10-13.

9. Ficher P. Foreign direct investment and governments / P. Ficher. – New York, 1999.

10. Shane Scott. To Boost Small Business Credit, Think Small (Banks) [Електронний ресурс] / S. Shane // 2012. – Режим доступу: <http://www.businessweek.com>.

11. Schmitt, G. (1991). Why is the Agriculture of Advanced Western Economies Still Organized by Family Farms? Will this Continue to Be So in the Future? *European Review of Agricultural Economics* 18, 442-457.

Стаття надійшла до редакції 26.06.2013 р.

*

УДК 336.717.6:65.014.1

М.А. ПРОДАНЧУК, кандидат економічних наук, доцент
Буковинський державний фінансово-економічний університет

Види облікових підсистем в інформаційному забезпеченні управління підприємств

Постановка проблеми. Формування ринкових відносин в економіці України поставило якісно нові завдання перед усіма управлінськими службами господарюючих суб'єктів. Розвиток будь-якої компанії, регіону, країни чи суспільства здійснюється за допомогою відповідної системи управління, яка спрямовано впливає на ресурси та процеси їх розподілу. За результатами проведеного дослідження діяльності ряду компаній з'ясовано, що під час розв'язання управлінських завдань відчувається нестача даних бухгалтерського обліку, які відображають достовірні фінансові й виробничо-економічні процеси при ухваленні рішень на різних рівнях управління. За таких умов зростає роль обліку, за допомогою якого формується основний потік економічної інформації.

З огляду на це актуальним нині постає питання теорії бухгалтерського обліку, яке полягає у визначенні складових облікової системи, що формують продукт для системи менеджменту. На кожному рівні управління, в межах якого функціонує суб'єкт господарювання відповідно до вимог правового поля, в системі управління ним використовуються різні види обліку. Існування в теорії значної кількості видів обліку призводить до деякої плутанини у застосуванні прийомів і

способів того чи іншого виду обліку в системі управління. Спостерігаються випадки, коли при застосуванні багатьох видів обліку один і той же ресурс має різні вимір та значення, що призводить до неоднозначності оцінки ефективності його використання керівниками. За твердженням Я. Соколова, Ф. Бутинця та інших учених, різні види обліку мають неоднакові цілі, а це зумовлює різне значення одних і тих самих показників [22]. Тому важливим призначенням системи управління є дослідження усіх видів обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання різноманітності видів обліку досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці: Б.І. Валуєв [6], М.Т. Білуха [2, 3], Ф.Ф. Бутинець [4, 5], М.Я. Дем'яненко, Н.І. Дорош, Г.Г. Кірейцев, Л.М. Кіндрацька, М.В. Кужельний [13], В.Б. Моссаковський, Л.В. Нападовська [15], В.Ф. Палій [17], М.С. Пушкар [18 – 20], Н.М. Ткаченко й ін.

Мета статті – дослідження різноманітності видів обліку та визначення критеріїв порівняння, а також особливості застосування їх при управлінні операційними процесами підприємства, що стало передумовою не лише для систематизації знань, а й для визначення подальшого шляху розвитку обліково-інформаційної системи.

Виклад основних результатів дослідження. Історично в економіці існував господарський облік, який враховував інфор-

© М.А. Проданчук, 2013

мацію, одержану при веденні господарської діяльності суб'єкта господарювання. Цей вид обліку передусім розглядає процеси матеріального відтворення і відбиває господарські явища. Господарський облік є попередником бухгалтерського обліку, який сформований на його базі внаслідок генези світової економіки [22, с.10]. За твердженням М.В. Кужельного, деякі науковці вважають, що поняття господарського обліку – штучне: існує система бухгалтерського обліку, складовою якого є оперативний облік, а статистика – це окрема система [12]. В.Ф. Палій зазначає, що поділ обліку сформувався в тридцятих роках минулого століття й дійсно існував на певному етапі, однак неправомірне подання окремих видів обліку як підсистем загальної системи господарського обліку обернулося серйозними втратами для теорії [17].

М.І. Кутер пише: «В історичному аспекті виділився господарський облік без поділу його на окремі види; господарський облік з поділом на статистичний, бухгалтерський та оперативно-технічний» [13]. М.А. Бахрушева вважає, що господарський – з поділом на статистичний, оперативно-технічний та бухгалтерський [1]. Н. В. Герасимчук розглядає господарський облік як економічну інформаційну систему, до якої входять статистика і бухгалтерський облік [8, с. 193].

Отже, виходячи із зазначеного бачимо, що традиційно у вітчизняній науці прийнято виокремлювати види господарського обліку, поділяючи його на оперативний, статистичний і бухгалтерський.

На наше переконання, така класифікація господарського обліку без розподілу за ознаками відбиває давно минулі епохи, вона була поширена за радянських часів. На той час вона була виправданою, адже тоді в системі господарського обліку не йшлося про управлінський облік. Як зазначає проф. М.Т. Білуха, головним завданням соціалістичного господарського обліку є своєчасне відображення та контроль виконання єдиного народногосподарського плану в цілому, в кожній його частині та за кожен відрізок часу [3, с. 6]. За словами М.С. Пушкаря, «традиційна бухгалтерія ґрунтувалася на використанні лише методологічного підходу до

вивчення об'єктів дослідження, а тому виявилася невідповідною до тих змін, які відбулися у суспільстві» [20]. Б.Філіп, С.Мітчел в одній із своїх праць зазначають: «Модель традиційного бухгалтерського обліку не пристосована до нової економіки, тому потрібно або змінювати модель обліку, або ж компанії повинні включати в свої щорічні звіти додаткові розділи» [23].

Так, статистичний облік досліджує кількісну та якісну сторони господарської діяльності компаній, дані якого подаються Державній службі статистики України для складання статистичної звітності країни. Він використовує сукупні дані бухгалтерського обліку й за допомогою спеціальних прийомів, зведення, групування і розрахунку середніх величин, індексів одержують інформацію про показники – трудові, натуральні й грошові, які характеризують закономірності та тенденції розвитку підприємства.

Нині серед учених дискусійним є питання виділення статистичного обліку як автономного елементу бухгалтерського обліку. На нашу думку, в межах України статистичний облік зведений до спостереження масових явищ, і він не є видом обліку, а статистичним методом дослідження. Не заглиблюючись в обґрунтування як окремого виду статистичного обліку, можна стверджувати, що статистична звітність формується на основі даних як фінансового, так і управлінського обліку.

Оперативний облік охоплює всі аспекти діяльності підприємства: організаційний, постачальницький, виробничий, технологічний, збутовий, а також фінансовий та управлінський. Загалом оперативний – який безпосередньо здійснює що-небудь, виконує певне завдання; здатний правильно й швидко виконувати ті чи інші практичні завдання, дійовий [7, с. 672].

Винятковою особливістю оперативного обліку є відсутність грошового оцінювання предметів або явищ, дані оперативного обліку в деяких випадках не підтверджуються первинними документами і можуть бути лише наближеними до об'єктивного їх значення. Це здійснюється з метою надання вчасної оперативної інформації. Деякі вчені наголошують на недостатній точності та до-

стовірності даних оперативного обліку, відсутності документального підтвердження операцій.

Отже, вважаємо, що оперативний облік не є окремим видом, а лише одним із сегментів управлінського обліку. Він у процесі збору, реєстрації й передачі інформації для прийняття рішень тільки підсилює дані управлінського обліку.

Що стосується бухгалтерського обліку, то фактично він є системою спостереження за створенням суспільного продукту та пов'язаних із цим явищ. Він є обов'язковим, безперервним, де послідовно відображаються всі господарські операції, дані яких узагальнюються у звітності. А.Г. Загородній, Г.О. Партин складовими облікової системи підприємства бачать фінансовий, управлінський (внутрішньогосподарський) і податковий види обліку [10, с. 19-20].

Податковий облік є системою збору, фіксації й обробки інформації про факти господарської діяльності, необхідної для нарахування та контролю за погашенням податкових зобов'язань платника податків. В Україні податковий облік є обов'язковим, складається на вимоги податкових органів і призначений для обліку виплати податків. Облік доходів та витрат ведеться як у фінансовому, так і в податковому обліку. Спільність фінансового й податкового обліку в тому, що вони ґрунтуються на одних і тих же первинних документах, вихідна інформація про стан зобов'язань перед бюджетом формується за даними облікових процесів фінансового обліку, а саме: систематизація даних на рахунках про базу оподаткування та податкові зобов'язання. Виходячи з цього, фінансовий облік відповідно є основою для податкового, обидва вони фіксують одні й ті ж факти господарського життя. Двом видам обліку притаманні такі спільні принципи, як безперервність, суцільне відображення господарських фактів, юридична доказовість, вартісне вимірювання. Це говорить про існування нерозривного взаємозв'язку між податковими розрахунками та фінансовим обліком. Відмінність між ними полягає в меті й правилах ведення фінансового обліку, порядку формування податкової бази. Так, фінансовий облік спрямований на одержан-

ня достовірної інформації господарської діяльності підприємства, податковий облік виконує фіскальні та регуляторні функції. Методика визначення прибутку у фінансовому й податковому обліку зумовлена різницями у переліку подій, в результаті яких визнаються доходи або витрати.

Після прийняття Податкового кодексу України спостерігається зближення податкового та фінансового обліку. Об'єкт оподаткування визначається за формулою: доходи – витрати (до витрат потрапляє собівартість реалізованих товарів, робіт, послуг й інші витрати). В даному алгоритмі відсутня амортизація як окремий елемент і з'явилося поняття як собівартість, яка нараховується за методикою, передбаченою положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, де сума амортизації включається до її складу. Доходи визнаються згідно з методом нарахування, що відповідає положенням (стандартам) бухгалтерського обліку, при цьому витрати визнаються за датою нарахування доходів.

Слід зазначити, що визначення податкового обліку нормативними документами немає. Про його відсутність підтверджує й Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", в п. 2 ст. 3 якого зазначено, що податкова звітність ґрунтується на даних бухгалтерського обліку. Не розв'язує проблему і прийняття нового Податкового кодексу України, де застосовуються лише поняття податковий облік, правила податкового обліку, але їхня сутність не розкривається. Тобто, є облік податків як об'єкт бухгалтерського обліку, але немає такого виду обліку, як податковий.

На нашу думку, податковий облік – це штучне поняття, яке характеризується сукупністю встановлених законодавством податкових правил визначення об'єкта оподаткування та розміру нарахованого податку, який підлягає сплаті до бюджету. Податковий облік має інтегруватися з фінансовим на основі єдиної інформаційної бази даних. У зв'язку з цим пропонуємо замість поняття податковий облік ввести поняття податкові розрахунки.

У ринкових умовах з'явилося багато інструментів управління, які потребують різну

за аспектом та змістом інформацію, що відповідно визначає складові бухгалтерського обліку. На даному етапі виникає потреба щодо інформаційного забезпечення системи прийняття рішень про нові об'єкти та явища господарської діяльності. Інформація про такі об'єкти необхідна користувачам, а одержати її з реєстрів можна лише за допомогою трудомістких процедур. Нині в умовах жорсткої конкуренції та науково-технічного прогресу інформація розглядається як ресурс, що має вартість і цінність, тому виникає потреба у моделюванні облікової системи відповідно до сучасних запитів управлінської системи. Новозеландські вчені М.Р. Метьюс та М.Х.Б. Перера в межах традиційного фінансового обліку виділяють такі його види: креативний облік, соціальний облік і облік людських ресурсів [14, с. 456]. Вчені Житомирської наукової школи розвивають теорію соціального обліку.

Деякі науковці відзначають, що креативний облік є прийнятним, коли використовується доречно, прогресивно, для відображення основних тенденцій стосовно змін вартості бізнесу й для подання достовірної та докладної інформації про справи підприємства, особливо якщо немає інших методів відображення в обліку нової операції [14, с. 457]. Деякі вчені креативність обліку розглядають у взаємозв'язку із трактуванням його як мистецтва. Проф. Ф.Ф. Бутинець, який підкреслює, що облік є наукою і він ніколи не був ні мистецтвом, ні ремеслом [5, с. 6]... креативного обліку в повному розумінні цього слова як такого немає й не може бути. ... кожен бухгалтер ... не може бути "циркачем", "мрійником-утопістом", не може по-своєму осмислювати дійсні факти та передбачати майбутнє корпорації" [5, с. 168]. Тому бухгалтерський облік не може бути творчим, креативним унаслідок існуючих обмежень, принципів, а зокрема, принципу обачності (консерватизму).

Вищенаведене уможливорює встановити, що в цілому бухгалтерський облік може бути творчим лише тоді, коли він ведеться в межах альтернативних варіантів, встановлених законодавством. А таке ведення обліку передбачено обліковою політикою на основі його принципів і методів. На нашу думку,

такий облік не можна виділити в окремий вид, а залишається лише назвати творчим підходом до систематизації та узагальнення інформації для користувачів. Даний підхід можна використовувати як до фінансового, так і управлінського обліку в межах облікової політики.

Майбутнє підприємства завжди визначається минулим і сучасним, що є передумовою стратегічного його розвитку. Сучасна облікова система неспроможна своєчасно надати потрібну інформацію для менеджменту з метою створення стратегічних планів та контролю їх досягнення. Теорія обліку не враховує досягнень інших наук, положень статичної й динамічної економічної теорії, теорії ризиків, теорії поглинань, теорії криз, теорії капіталу, теорії перетворень бізнесу тощо. У таких умовах учені в галузі обліку в своїх дослідженнях ставлять проблеми теорії та методології формування й обробки інформації для стратегічного управління. Облік є інструментом і засобом досягнення успіху в бізнесі, який повинен сприяти розробленню та запровадженню ділової стратегії компанії.

Однак досі немає обґрунтування теоретичної сутності стратегічного обліку. Певні автори по-різному трактують його: одні виділяють, а деякі не виділяють в окремий напрям досліджень, хоча й зазначають важливість такого обліку в досягненні стратегічних цілей.

Російські економісти О. Ніколаєва та О. Алексєєва наводять кілька визначень стратегічного бухгалтерського обліку як вищу стадію управлінського обліку: "Стратегічний управлінський облік – форма управлінського обліку, при якій приділяється увага і внутрішній інформації (в тому числі й нефінансовій) (CIMA, Official Terminology, 2000). Стратегічний управлінський облік – управлінський облік у контексті бізнес-стратегій, які планується запровадити або які вже запроваджені в організації (Ward, 1999)" [16, с. 26-27]. У свою чергу М. Пушкар зазначає: „Стратегічний облік формує свої власні інформаційні ресурси прогностного характеру. Інформаційні ресурси стратегічного обліку мають зв'язок із традиційним обліком, але ним не обме-

жуються. Зокрема, для стратегічного управління необхідні дані не лише про діяльність підприємства, а й про зовнішнє середовище, яке має надзвичайно важливе значення для передбачення траєкторії розвитку підприємства” [18, с. 282-283].

Сам стратегічний облік не відображає господарські факти, відповідно інформація не фіксується у первинному документі й тому робити відповідні висновки для стратегічного управління без інформації бухгалтерського обліку – дуже складний і трудомісткий процес. Традиційний бухгалтерський облік відтворює лише ретроспективні параметри об’єкта господарювання та його середовище. Система обліку дає необхідні дані для здійснення стратегічного управління й створює умови для застосування стратегічного контролю. Так, Б.І. Валуєв із цього приводу зазначає, що речі необхідно називати своїми іменами: якщо це облік, то тільки, власне, облік у його "чистому вигляді", коли це сукупність функцій, у тому числі й облік, які становлять управлінський процес, тоді підсистема функцій є частиною цілісної системи управління [6].

На нашу думку, нині в економічній термінології недоцільно використовувати термін "стратегічний облік", тому що він порушує один із принципів бухгалтерського обліку повноти висвітлення, який передбачає своєчасної та повної реєстрації на рахунках бухгалтерського обліку всіх фактів господарської діяльності. Стратегічний облік – це стратегічний аналіз проблем, який пов’язаний із факторами: зобов’язаннями, контролем, готівкою і потенціалом, оскільки його методика й кінцевий результат більшою мірою нагадує систему аналітичних процедур, яку виконує стратегічний аналіз. На рівні стратегічного менеджменту облік можна розглядати як систему для забезпечення процесу проведення стратегічного аналізу та стратегічного планування й прогнозування, адже процес досягнення стратегічної мети, прийняття стратегічних рішень і розв’язання стратегічних завдань здійснюється в результаті функціонування єдиного облікового механізму. Теоретична система обліку має бути спрямована на задоволення інформаційних потреб стратегічного

менеджменту, який передбачає відповідальність за обґрунтованість щодо вибору стратегії підприємства та зростання вартості бізнесу. Такий підхід до стратегічного обліку дає можливість вивчати систему управління витратами за видами діяльності, прийоми стратегічного управління витратами.

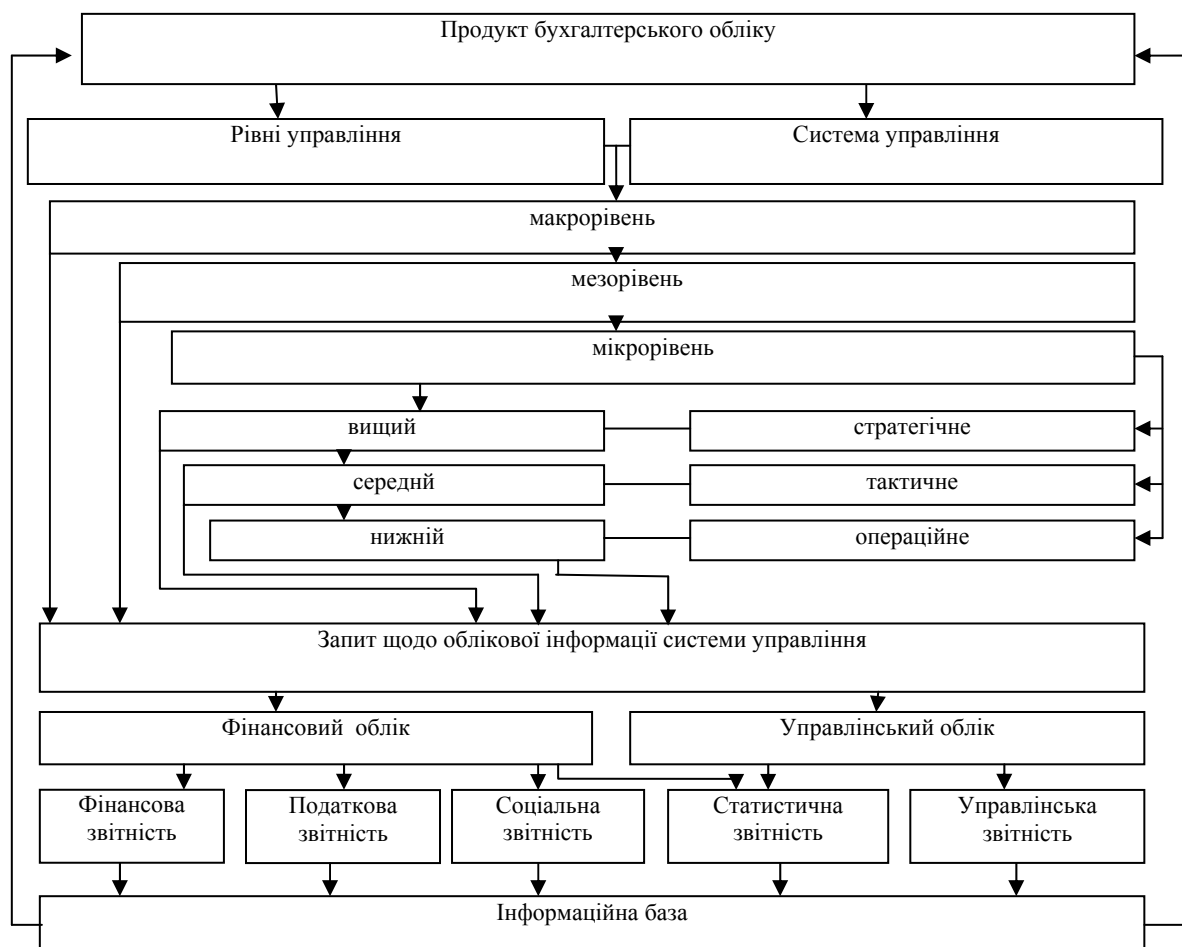
Отже, на нашу думку, всі наведені вище види обліку можна вважати певною мірою об’єктами системи бухгалтерського, оскільки всі вони здійснюються на підставі первинної документації, що підтверджує проведену господарську операцію. Вчені США, як наголошує К. Д. Ізотов [11], вважають, що не слід поділяти облік на бухгалтерський, статистичний та оперативний. На їхню думку, облік має бути один, бо він ґрунтується на тих самих первинних даних. І що вирішальну роль тут має відігравати не вид обліку, а строки подачі інформації. З цього приводу С.Ф. Голов підкреслює, що створення окремих систем обліку для задоволення потреб окремих користувачів є неефективним, оскільки ядром інформаційного забезпечення управління є бухгалтерський облік [9].

Учений М.С. Пушкар зазначає, що облік виконує роль генератора інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства. Система управління делегує повноваження щодо збору й обробки даних та одержання необхідного обсягу інформації для потреб менеджерів спеціалізованій обліковій службі, без якої управління в принципі неможливе, оскільки інформація – це хліб для управління [19].

Цілі задаються системою прийняття рішень на кожному рівні управління згідно з правовим полем, у межах якого діє суб’єкт підприємницької діяльності. Відповідно до інформаційного забезпечення системи управління на різних рівнях пропонуємо виділяти дві підсистеми бухгалтерського обліку: фінансову та управлінську. Ці підсистеми є основою для складання фінансової, статистичної, соціальної, податкової та управлінської звітності, які виконують у системі управління певну роль. Тоді цілі даних підсистем сприятимуть виконанню глобальних цілей системи бухгалтерського обліку з найменшими витратами, що підкреслює її оптимальний стан (рис.).

Як видно з рисунка, формування інформаційної бази в різних видах обліку та звітності здійснюється відповідно до запиту системи управління. На вершині структури управління знаходиться продукт бухгалтерського обліку для системи управління підприємства. Практика системи прийняття рішень на основі інформації видів бухгалтерського обліку відіграє важливу роль у процесі вдосконалення його методології. Саме запити системи управління ставлять завдання для системи обліку щодо генеру-

вання інформації, що в подальшому задають принципи, напрями та формують облікові інструменти видів обліку. У свою чергу облікова система, зважаючи на пріоритетні напрями, що були задані запитом системою управління, формує інформацію для системи менеджменту. При цьому об'єкти обліку окреслюють зовнішні межі, а інформація про ці об'єкти – внутрішні межі фінансового й управлінського обліку як підсистем цілісної облікової системи.



Види обліку та звітності у формуванні продукту бухгалтерського обліку для системи управління

Джерело: Сформовано автором.

Облікова система фіксує факти господарських операцій, обробляє їх специфічними методами та одержує таку інформацію, яка необхідна для системи управління різних ієрархічних рівнів. Без такої інформації система управління не може існувати і здійснити на науковій основі контроль. Система обліку повинна виконувати сервісну функцію із перетворення даних про фінансово-господарську діяльність у продукт бухгал-

терського обліку. У разі невідповідного забезпечення обліковим продуктом менеджменту система бухгалтерського обліку проявляє свою дизфункцію, оскільки перестає відповідати потребам суб'єктів господарювання, що приймають управлінські рішення.

Щодо існування різних видів обліку, то, на нашу думку, тут мають місце певні недоліки. Це витратність, спричинена необхідністю подвійного введення інформації, що

може призводити до виникнення кардинальних розбіжностей у звітах підприємств. Цілком погоджуємось із твердженням професора М. Білухи [3], що джерело одержання інформації в підприємствах – єдина інтегрована система господарського обліку, яка містить бухгалтерський (базовий), внутрішньогосподарський (управлінський), статистичний, податковий облік господарських операцій. Кожен вид обліку має свою концептуальну основу: завдання, предмет, об'єкт і методика.

Нині в умовах стрімкого розвитку досліджень щодо видів обліку за різноманітними новими підходами виникає проблема, що розвиток бухгалтерського обліку як науки піде не шляхом уніфікації його теорії, а виокремленням нових теоретичних напрямів обліку, які не можна буде об'єднати між собою в єдину теоретичну систему. Ми пропонуємо бухгалтерський облік розглядати як єдину інформаційну систему, що використовується для реалізації всіх функцій і завдань управління.

Тому для раціоналізації та оптимізації формування облікової інформації, підвищення її інформативності для системи управління потрібен концептуальний перегляд теорії, методології й практики бухгалтерського обліку. Зміщення ролі обліку в бік питань менеджменту потребує фундаментальних змін у розумінні суті та його місця в системі управління. Підсистеми бухгалтерського обліку мають бути гнучкими і забезпечувати менеджмент інформацією про особливості господарських процесів у ринковому середовищі.

Висновки. Відповідно до сучасних досліджень теорії систем учених-економістів можна зробити висновок, що в одних і тих самих умовах не може функціонувати багато систем обліку. За таких умов виникає необхідність у побудові однієї інтегрованої, цілісної облікової системи. Адже всі види об-

ліку хоча й по-різному, але відображають одну і ту саму інформацію, зареєстровану первинно у документі.

Своє бачення щодо вдосконалення обліку в Україні висловив професор Ф. Бутинець, який зазначив, що подальший розвиток теорії пов'язаний з інтеграцією всіх підсистем бухгалтерського обліку та видів обліку в єдину інформаційну систему на основі новітніх комп'ютерно-інформаційних технологій [4, с. 29]. Для цього треба розробити чіткі вимоги до організації обліку в різних облікових системах, а первинний облік будувати за принципом оптимальних інформаційних потоків, які б сприяли уникненню формування однієї й тієї самої інформації. Поточний та зведений облік слід здійснювати за принципами, прийнятими для конкретних систем. Одним із шляхів удосконалення бухгалтерського обліку має бути збереження його цілісності й системності. Цього можна досягти в сучасних умовах на основі новітніх технологій, на базі комп'ютерних програм, які дають змогу у будь-який час одержувати необхідну інформацію, яку користувачам слід уміти відбирати для своїх цілей і завдань за певними алгоритмами.

Результати, одержані в процесі проведеного дослідження у сфері вивчення видів обліку та їх значення у системі управління, дають подальший розвиток науково-практичних основ для розробки механізму підвищення ефективності прийняття рішень від їх ухвалення. Тому концепція розвитку бухгалтерського обліку повинна визначати основні пріоритети запитів користувачів щодо його продукту – інформації для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень. У результаті може з'явитися можливість взаємодії окремих видів обліку, яка підвищить достовірність та швидкість показників облікової інформації для системи управління.

Список використаних джерел

1. Бахрушена М.А. Бухгалтерский управленческий учет: [учеб. пособие] / М.А. Бахрушена. – М.: ЗАО «Фимитат-экспорт», 1999. – 350 с.
2. Белуха Н.Т. Бухгалтерский учет на автомобильном транспорте: [учеб. для вузов] / Н.Т. Белуха. – М.: Транспорт, 1989. – 262 с.
3. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку: [підруч.] / М. Т. Білуха. – К., 2000. – 692 с.
4. Бутинець Ф. Ще раз про бухгалтерський облік як науку / Ф. Бутинець // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 10. – С. 20-29.

5. *Бутинець Ф.Ф.* Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна несповідь ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП “РУТА”, 2007. – 328 с.
6. *Валуев Б.И.* Стратегический управленческий учет – очередной миф / Б.И. Валуев // Формування ринкової економіки в Україні. Спецвипуск 15. Ч. 2. – Львів: Интереко, 2005. – С. 9-13.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2001. – 1440 с.
8. *Герасимчук Н.В.* Господарський облік: проблеми, класифікація / Н.В. Герасимчук // Вісн. ЖІТІ. — 1999. — № 9. — С. 184–193.
9. *Голов С.Ф.* Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 11. – С. 15-23.
10. *Загородній А.Г.* Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: [навч. посіб.] / А.Г. Загородній, Г. О. Партин. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2004. — 378 с.
11. *Изотов К.Д.* Обработка учетной информации в США / К.Д. Изотов. – М.: «Финансы». – 1968. – 192 с.
12. *Кужельний М.В.* Бухгалтерський облік: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципл.] / М.В. Кужельний, М.М. Коцупатрий, М.Г. Кірсанов [та ін.]; під. ред. М.В. Кужельного. – К.: КНЕУ, 2005. – 218 с.
13. *Кутер М.И.* Бухгалтерский учет: Основы теории: [учеб. пособие] / М.И. Кутер. – М.: Экспертное бюро, 1997. – 496 с.
14. *Мэтьюс М.Р.* Теория бухгалтерского учета: [учеб.] / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 664 с.
15. *Нападовська Л.* Удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні / Л. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – №6. – С. 3-8.
16. *Николаева О.Е.* Стратегический управленческий учет: [науч.-практ. изд.] / О.Е. Николаева, О.В. Алексеева. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 304 с.
17. *Палий В.Ф.* Теория бухгалтерского учета: Современные проблемы. Общий обзор дискуссионных вопросов [Электронный ресурс] / В.Ф. Палий. – Режим доступа : <http://www.nsfo.ru/docs/Theory>.
18. *Пушкар М.С.* Креативний облік (створення інформації для менеджерів): [моногр.] / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2006. – 334 с.
19. *Пушкар М.С.* Господарський облік і суспільство / М.С. Пушкар // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6. – С. 16-21.
20. *Пушкар М.С.* Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): [моногр.] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 422 с.
21. *Соколов Я.В.* Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб. / Я.В. Соколов [и др.]. – М.: Проспект, 2007. – 672 с.
22. *Сопко В.В.* Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: [навч. посіб.] / В.В. Сопко– К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
23. *Beaulieu Philip, Williams S. Mitchell, Wright Michael.* Intellectual capital disclosure practices in Scandinavia (Цитовано за: Лейф Эдвинссон. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 248 с.

Стаття надійшла до редакції 17.01.2013 р.

*

УДК 631.164.23:338.43

***Н.П. РЕЗНИК, кандидат економічних наук, доцент
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини***

Організаційно-економічний механізм залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України

Постановка проблеми. Економічна криза, що охопила всі галузі агропромислового комплексу України, найсуттєвіше позначилася на інвестиційній діяльності. Розрив зв'язків у сфері виробництва й розподілу

матеріально-технічних ресурсів, втрата координат та наявність недосконалої ринкової інфраструктури, а також посилення диспаритету цін на продукцію сільського господарства зробили практично неможливим ефективний розвиток сільського госпо-

© Н.П. Резнік, 2013

5. *Бутинець Ф.Ф.* Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна несповідь ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП “РУТА”, 2007. – 328 с.
6. *Валуев Б.И.* Стратегический управленческий учет – очередной миф / Б.И. Валуев // Формування ринкової економіки в Україні. Спецвипуск 15. Ч. 2. – Львів: Интереко, 2005. – С. 9-13.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2001. – 1440 с.
8. *Герасимчук Н.В.* Господарський облік: проблеми, класифікація / Н.В. Герасимчук // Вісн. ЖІТІ. — 1999. — № 9. — С. 184–193.
9. *Голов С.Ф.* Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 11. – С. 15-23.
10. *Загородній А.Г.* Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: [навч. посіб.] / А.Г. Загородній, Г. О. Партин. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2004. — 378 с.
11. *Изотов К.Д.* Обработка учетной информации в США / К.Д. Изотов. – М.: «Финансы». – 1968. – 192 с.
12. *Кужельний М.В.* Бухгалтерський облік: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципл.] / М.В. Кужельний, М.М. Коцупатрий, М.Г. Кірсанов [та ін.]; під. ред. М.В. Кужельного. – К.: КНЕУ, 2005. – 218 с.
13. *Кутер М.И.* Бухгалтерский учет: Основы теории: [учеб. пособие] / М.И. Кутер. – М.: Экспертное бюро, 1997. – 496 с.
14. *Мэтьюс М.Р.* Теория бухгалтерского учета: [учеб.] / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 664 с.
15. *Нападовська Л.* Удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні / Л. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – №6. – С. 3-8.
16. *Николаева О.Е.* Стратегический управленческий учет: [науч.-практ. изд.] / О.Е. Николаева, О.В. Алексеева. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 304 с.
17. *Палий В.Ф.* Теория бухгалтерского учета: Современные проблемы. Общий обзор дискуссионных вопросов [Электронный ресурс] / В.Ф. Палий. – Режим доступа : <http://www.nsfo.ru/docs/Theory>.
18. *Пушкар М.С.* Креативний облік (створення інформації для менеджерів): [моногр.] / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2006. – 334 с.
19. *Пушкар М.С.* Господарський облік і суспільство / М.С. Пушкар // Інноваційна економіка. – 2012. – № 6. – С. 16-21.
20. *Пушкар М.С.* Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): [моногр.] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 422 с.
21. *Соколов Я.В.* Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб. / Я.В. Соколов [и др.]. – М.: Проспект, 2007. – 672 с.
22. *Сопко В.В.* Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: [навч. посіб.] / В.В. Сопко– К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
23. *Beaulieu Philip, Williams S. Mitchell, Wright Michael.* Intellectual capital disclosure practices in Scandinavia (Цитовано за: Лейф Эдвинссон. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 248 с.

Стаття надійшла до редакції 17.01.2013 р.

*

УДК 631.164.23:338.43

***Н.П. РЕЗНИК, кандидат економічних наук, доцент
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини***

Організаційно-економічний механізм залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України

Постановка проблеми. Економічна криза, що охопила всі галузі агропромислового комплексу України, найсуттєвіше позначилася на інвестиційній діяльності. Розрив зв'язків у сфері виробництва й розподілу

матеріально-технічних ресурсів, втрата координат та наявність недосконалої ринкової інфраструктури, а також посилення диспаритету цін на продукцію сільського господарства зробили практично неможливим ефективний розвиток сільського госпо-

© Н.П. Резнік, 2013

дарства без відповідних додаткових вкладень у галузь.

Вихід з економічної кризи в Україні вимагає збільшення обсягів інвестицій, а розвиток інвестиційного процесу потребує вирішення комплексу теоретичних і практичних завдань, що стосуються послідовного проведення державної політики із залучення й ефективного використання інвестиційних ресурсів як необхідної умови подолання кризових явищ в економіці України.

Разом із тим в умовах трансформації економіки кардинальні зміни відбулися в організації інвестиційного процесу, виникла об'єктивна необхідність формування принципово нового механізму фінансування інвестиційної діяльності. Це пояснюється низкою обставин: суттєвою зміною інвестиційного статусу і ролі держави та недержавних структур, розмежуванням їхніх функцій у сфері інвестиційної діяльності; значним скороченням частки централізованих інвестицій в їх загальному обсязі, зміною структури останніх за формами власності у зв'язку з проведенням приватизації; значним зростанням кількості об'єктів інвестування, зміною складу й співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел інвестицій, способів та критеріїв їх розподілу.

Інвестиційні процеси в агропромисловому комплексі мають свої особливості, зумовлені його специфікою, а тому необхідні наукові дослідження. Крім того, перехід підприємств аграрного бізнесу до ринкової системи господарювання пов'язаний із формуванням нової моделі інвестиційного процесу. Складнощі якісних перетворень в інвестиційній сфері потребують розробки нового (адекватного умовам) економічного механізму

му залучення і використання інвестицій в агропромисловому комплексі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпосередньо проблеми розвитку інвестування в АПК України досліджувалися багатьма науковцями, серед яких С.О. Гуткевич [3], М.І. Кісіль [4], М.М. Могилова, Г.М. Підлісецький [5], П.Т. Саблук, Н.С. Скопенко [6], В.М. Трегобчук [7], А.В. Чупіс та ін. Певний внесок у розвиток і суттєве поглиблення окремих аспектів організаційно-економічного механізму інвестування зробили зарубіжні вчені Л. Дж. Гітман, М.Д. Джонк, А. Маршалл й інші дослідники.

Мета статті. Відзначаючи безсумнівну цінність і значимість проведених наукових досліджень вважаємо, що у період швидких динамічних змін в економіці України потреба в оперативнішій системній та комплексній розробці даної проблематики значно посилюється. Отже, формування такого дієвого організаційно-економічного механізму має враховувати нові реалії динаміки чинників інвестиційного середовища, а його реалізація – забезпечувати швидку адаптацію підприємств АПК до можливих змін цього середовища на всіх етапах розвитку.

Виклад основних результатів дослідження. Організаційно-економічний механізм інвестування як категорія є сукупністю економічних інструментів і методів регулювання, що забезпечують максимальну ефективність використання капіталу за зовнішніх та внутрішніх постійно змінюваних умов інвестиційного ринку [1]. До складу організаційно-економічного механізму інвестування слід включити такі інструменти й методи (рис. 1).



Рис. 1. Організаційно-економічний механізм інвестування підприємств АПК *

*Джерело: Сформовано автором.

Аграрне виробництво, маючи ряд специфічних особливостей, що істотно впливають на інвестиційну діяльність, формує відповідний механізм інвестування підприємств АПК. До таких особливостей відносимо взаємозв'язок виробничих процесів із природними біологічними процесами; сезонність сільськогосподарського виробництва, що впливає на ефективність використання виробничих ресурсів, у тому числі й інвестиційних.

Міжнародний досвід показує, що для забезпечення стійкого розвитку АПК економічний механізм передбачає наявність двох взаємозв'язаних блоків: механізм ринково-конкурентної самоорганізації відтворення на всіх рівнях і систему державного регулювання. Інвестиційна діяльність в АПК також підпорядкована цьому механізму й ґрунтується на принципах державного регулювання та ринкового саморегулювання [2].

Динаміка інвестицій в основний капітал підприємств АПК набула позитивного характеру після реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств у приватні агроформування. Структура джерел фінансування інвестицій в основний капітал підприємств АПК, що склалася, відповідає правилу так званого «золотого перетину», що передбачає дотримання пропозиції 2/3:1/3.

Так, частка власних коштів товаровиробників у структурі інвестицій в основний капітал становить 66%, а залучених і позичених – 34, зокрема кредити – 23, прямі іноземні інвестиції – 3, кошти державного бюджету – 2, інші джерела – 6%.

Пріоритетами у державному регулюванні інвестиційної діяльності в АПК слід вважати: координацію дій і контроль організації продовольчої безпеки, яка є основою національної безпеки країни, досягнення максимально можливого соціального ефекту; створення здорового конкурентного середовища й становлення цивілізованого підприємництва; здійснення структурної перебудови; забезпечення кардинального науково-технічного прориву; поєднання загальнодержавних і регіональних інтересів.

Активізації інвестиційної діяльності агропромислових підприємств сприяє підвищення інвестиційної привабливості агро-

промислового виробництва та галузі в цілому за рахунок прибутковості. Доцільною у даному напрямі є державна підтримка аграріїв, що реалізується через створення і застосування іпотечних механізмів, а також механізмів державної кредитної підтримки довгострокових інвестиційних проектів не лише у сфері виробництва сільськогосподарської продукції, а й, насамперед, у сфері переробки. Важливим напрямом державної підтримки у сфері інвестування агропромислового виробництва має стати підтримка інноваційного розвитку аграрної сфери на рівні держави та окремих регіонів.

Позитивним у практиці інвестування агропромислових підприємств з боку держави є розробка й прийняття науково обґрунтованих регіональних інвестиційних програм, що мають на меті підтримку розвитку певних великомасштабних сільськогосподарських виробництв, які у перспективі можуть стати основою для задоволення продовольчих потреб країни.

Для активізації інвестиційної діяльності важливе значення має розвиток інтеграційних процесів у сфері агропромислового виробництва. Створення агропромислових підприємств, характерною особливістю яких є замкнуте коло виробничого процесу, що органічно поєднує виробництво, переробку, зберігання і реалізацію готового продукту, значно прискорює вкладення капіталу для примноження прибутку, одержання вищих показників діяльності [3].

Організаційно-економічний механізм інвестування може набувати різних форм – від найпростіших до складно структурованих моделей. Важливою складовою організаційно-економічного механізму інвестування як на рівні національної, так і регіональних економік є інвестиційна політика. Реалізація останньої передбачає надання урядових гарантій для інвесторів та захисту інвестицій; здійснення державної підтримки високоефективних проектів із позабюджетних джерел; створення інформаційної бази даних ринку інвестицій та інвестиційних товарів; ефективного пошуку партнерів, який визначається критеріями оцінки й відбору інвестиційних проектів, переговорів та інвестиційних контрактів; системи страхування ризиків [4].

Сутність інвестиційного забезпечення на різних рівнях управління має свою специфіку. Інвестиційне забезпечення підприємства є завданням його менеджменту, а на рівні регіону, групи підприємств і держави – завданнями відповідних органів регіонального, галузевого чи державного управління економікою [5].

Узагальнення методологічних підходів до визначення класифікації інвестицій дало змогу зробити порівняльний аналіз (табл.). Передбачається, що кількість підходів до класифікації інвестицій може бути більшою, якщо за основну класифікаційну ознаку прийняти цілеспрямованість інвестицій.

Пропонуємо класифікувати інвестиції залежно від сформульованих цілей: стратегічні, тактичні, операційні. У такому разі всі можливі їхні види доцільно зв'язати у деяку систему, що уможливить глибше зрозуміти взаємозв'язок між окремими видами інвестицій, визначити внутрішньосистемні зв'язки, сформувати модель, що дасть змогу здійснити системний аналіз інвестиційної діяльності у найширшому розумінні інвестиційного процесу. При цьому для аналізу моделі інвестиційного процесу можливе застосування значної кількості методів системного аналізу.

Порівняльний аналіз класифікацій інвестицій *

Автори класифікації	Ознака класифікації	Групи, що виділяються	Особливості класифікації
С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі	Витрати	На створення нових потужностей із виробництва машин, фінансування житлового, промислового і сільськогосподарського будівництва, зміна виробничих законів	У поняття інвестицій не включені цінні папери, нематеріальні активи, інші цінності
А.Д. Вайнріх	Вид інвестицій	Матеріальні, фінансові, нематеріальні	Охоплює всі можливі види інвестицій
І.В. Ліпсиц, В.В. Коссов	За видами активів інвестування	Інвестиції у фізичні, грошові й нематеріальні активи	Корелює з попередньою класифікацією
А. Кульман	Види реалізації інвестиційного процесу	Прямі, проміжні та непрямі інвестиції	Враховує відносини учасників інвестиційного процесу
І. Бланк	Суб'єкт інвестування	Державні, приватні, іноземні, спільні	Ідентифікує джерело інвестицій
Авторська класифікація	За цілями інвестування	Стратегічні, тактичні, операційні	Враховує цільову спрямованість інвестицій, дає змогу сформувати систему інвестиційного процесу

* Джерело: Сформовано автором.

Під інвестиційною діяльністю в АПК розуміють сукупність дій із реалізації стратегічних, тактичних і оперативних цілей за допомогою здійснення різного виду вкладень, що належать до державної, приватної або змішаної форм власності, в об'єкти сільськогосподарства, технології й розвиток соціальної сфери села.

Стосовно АПК слід використовувати додаткову класифікаційну ознаку, що також враховує специфіку галузі, а саме класифікацію інвестицій із погляду відтворюваних функцій, виконуваних суб'єктами інвестиційного процесу: законодавче забезпечення,

фінансово-кредитне обслуговування, розробка і запровадження інноваційних пропозицій, інформаційний супровід. Це зумовлено тим, що інвестиційний процес реалізує два важливі завдання: забезпечує заміщення чинників виробництва, що зношуються, й тим самим підтримує стабільність надходження у господарський обіг відтворюваних ресурсів; створює нові можливості зростання реального доходу.

Проблема інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку галузі та модернізації виробництва постає найбільш гостро у малих і середніх сільськогосподарських під-

приємствах, особливо у господарствах населення, що зумовлено, передусім, дефіцитом власних коштів, а також недостатньою державною підтримкою. Стримувальним чинником досягнення стабільного рівня інвестиційного забезпечення підприємств АПК є недостатні обсяги кредитування галузі та значне скорочення кредитної підтримки аграрних підприємств. Кредитами користується лише п'ята частина підприємств аграрного сектору, що значною мірою є наслідком високих процентних ставок за залученими кредитами та їх недоступності для більшості підприємств галузі [7].

В основу методики розробки механізму залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) мають бути покладені такі етапи: визначення цілей сторін залучення інвестицій (донор і реципієнт); визначення учасників процесу залучення; визначення рішень (поведінки) учасників у процесі залучення; формування поєднаних (допустимих) стратегій учасників процесу залучення (формування ситуацій); розробка правил віддання переваги допустимим стратегіям (формування інституту); оцінка результатів ухвалених та реалізованих рішень (моніторинг інституту).

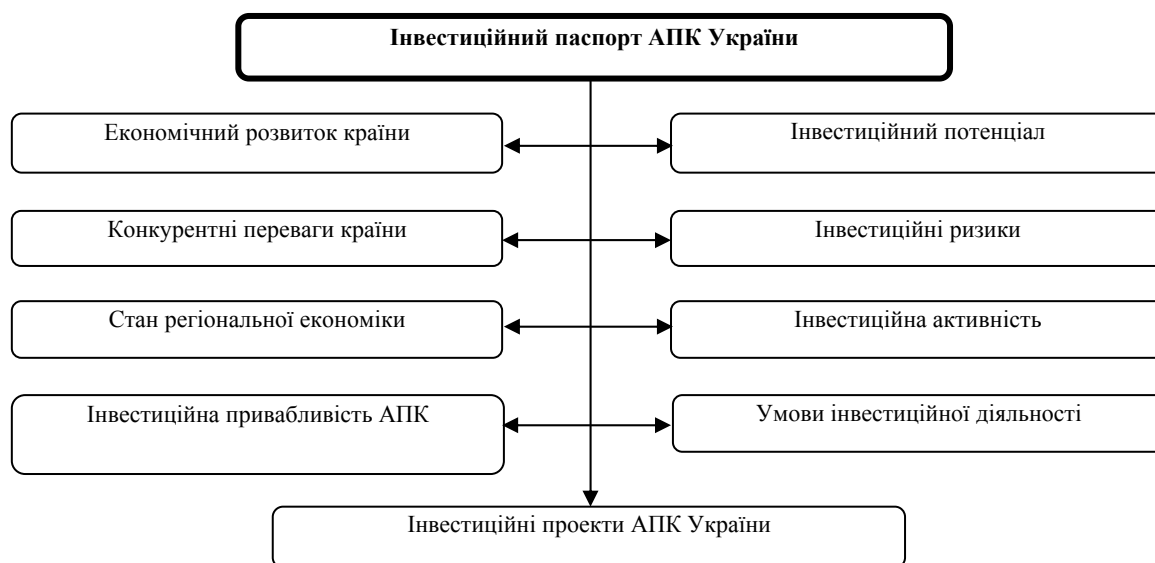


Рис. 2. Інвестиційний паспорт АПК України*

* Джерело: Сформовано автором.

Із метою залучення інвестицій в АПК необхідно розвивати інформаційне бізнес-середовище, оскільки інформація в інвестиційній діяльності має велике значення як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Тому з метою доступнішого інформаційного бізнес-середовища нами розроблено інвестиційний паспорт АПК України, що включає наведені підрозділи (рис. 2).

Як показують дослідження, вітчизняний агропромисловий комплекс не має достатньої бюджетної підтримки. Наприклад, у 2012 році Міністерству аграрної політики та продовольства України з держбюджету мало бути виділено 4,9 млрд грн. При цьому витрати на утримання Міністерства внутрішніх справ у 2012 році становили майже 13 млрд грн, а на соціальні потреби країни, в тому числі дотування Пенсійного фонду

України, – понад 66 млрд грн. Саме тому важливими для активізації інвестиційної діяльності підприємств АПК стали угоди, підписані у червні 2012 року, про фінансування проектів у сільськогосподарській галузі, що реалізовуватимуться в Україні, на загальну суму 3 млрд дол., між Міністерством аграрної політики та продовольства України й Експортно-імпортним банком Китаю. На нашу думку, китайське фінансування посприє поліпшенню товарообігу сільськогосподарської продукції та продовольства й збільшенню його обсягу, а також надходженню нових інвестицій у вітчизняний агропромисловий комплекс, що дасть змогу підвищити продуктивність, поліпшити фінансові можливості сільгоспвиробників країни і, відповідно, технічне переоснащення [8].

Інвестиційна активність суб'єктів інвестиційної діяльності в аграрному секторі залежить від обсягів державних замовлень та вкладень, власних інвестицій товаровиробників, умов одержання кредитів, зовнішніх інвестицій, а також інших чинників, що формуються за межами даної галузі.

Методологія інвестування у ринкових умовах, на нашу думку, припускає, що на даному етапі розвитку України вона реалізує сукупність заходів і засобів органів дер-

жавної влади і управління різних рівнів, за допомогою яких здійснюється вплив на економічний процес для досягнення поставлених цілей із застосуванням відповідних засобів та інструментів.

Пропонується методологія організаційно-економічного механізму інвестиційного управління аграрною сферою, що включає такі розроблені й систематизовані методи і методики їх реалізації (рис. 3).

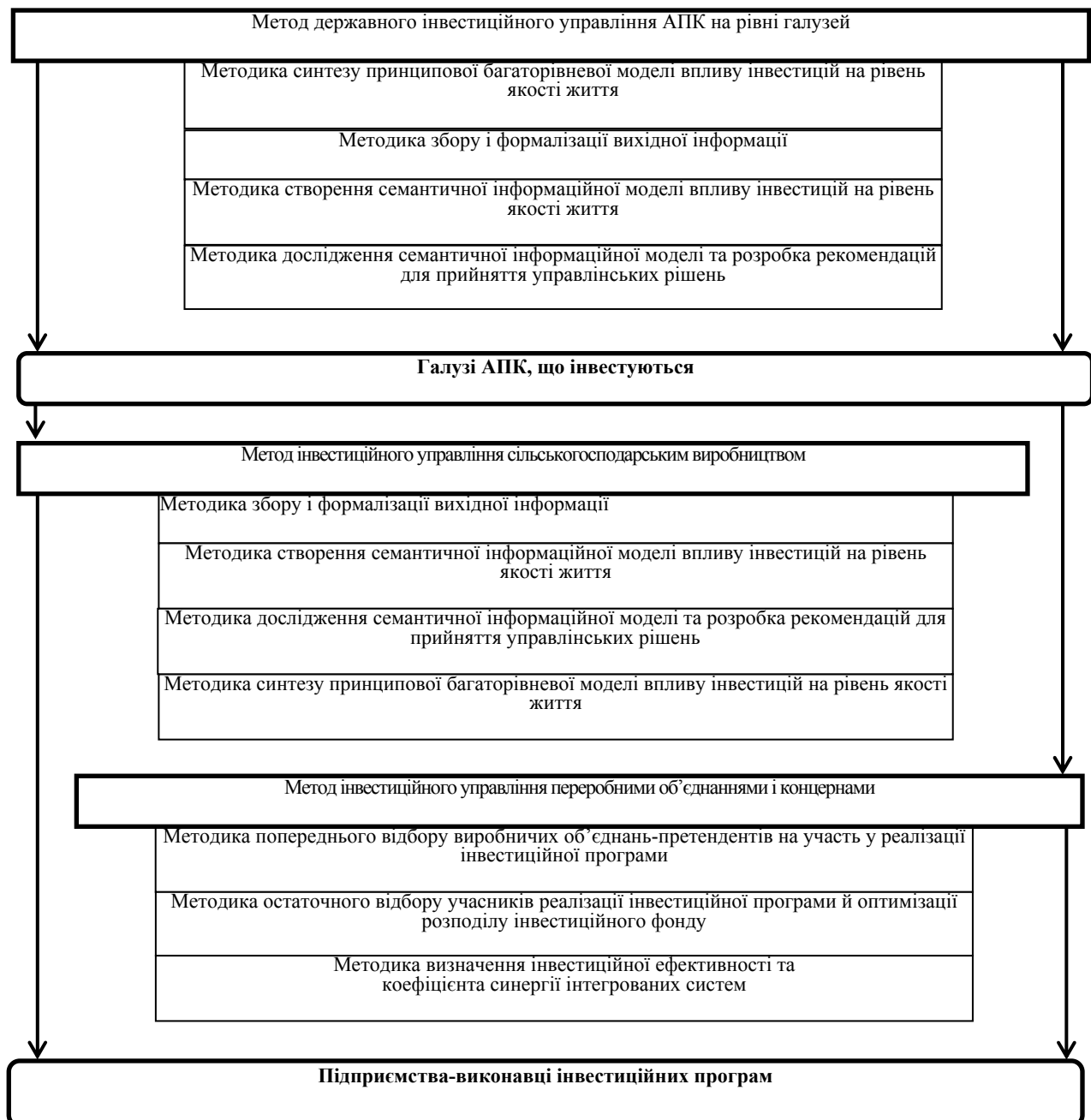


Рис. 3. Методологічне забезпечення організаційно-економічного механізму державного інвестиційного управління АПК*

* Джерело: Сформовано автором.

Метод інвестиційного управління рівнем якості життя населення на рівні галузей АПК дає змогу визначити пріоритетні виробничі галузі та підгалузі АПК, інвестування в які дає найбільший приріст рівня якості життя населення.

Методи інвестиційного управління сільськогосподарським виробництвом, переробними підприємствами і концернами дають можливість науково обґрунтовано розподілити інвестиційний фонд АПК серед аграрних підприємств (або дати обґрунтовані рекомендації зовнішнім інвесторам).

Комплексний підхід щодо формування ефективних механізмів активізації інвестиційної діяльності підприємств АПК відкриває нові можливості регіональної диверсифікації для вітчизняних та іноземних інвесторів, підвищує гарантію ефективності інвестиційної діяльності. Такий підхід уможливорює розробку інвестиційної стратегії великих організацій на тривалу перспективу, щоб пов'язувати цю стратегію з потенціалом споживчих ринків і чинників виробництва, враховувати можливий період реалізації інвестиційних проектів. У результаті це сприятиме підвищенню ефективності інвестиційної діяльності підприємств АПК.

Одним із напрямів інвестиційної політики при створенні сприятливого інвестиційного клімату в АПК є організація правового середовища, що передбачає створення та удосконалення законодавчої і нормативної бази інвестиційної діяльності. Законодавство у сфері останньої має чимало правових проблем, що потребують урегулювання, особливо в галузі іноземних інвестицій [9].

Проблеми фінансового гарантування й захисту інвестицій мають ключове значення в залученні іноземного капіталу, тому доцільно створити в регіонах Регіональні гарантійні фонди (РГФ). Оцінка варіантів і джерел формування РГФ показала, що найбільш реальним механізмом реалізації такого проекту міг би стати товарний кредит. Гарантійний фонд, утворений на кошти від виручки за товарний кредит, може щорічно забезпечувати залучення іноземних інвестицій вартістю до 70–80% від обсягу такого кредиту у формі капіталу, товарів та послуг.

Регіональний гарантійний фонд може бути додатковим фінансовим інструментом для розвитку аграрного сектору економіки регіону. Він надаватиме гарантії й забезпечуватиме зниження комерційних ризиків, що дасть змогу зменшити вартість кредитів для товаровиробників у системі АПК. Діяльність РГФ повинна будуватися відповідно до принципів міжнародної практики розподілу ризиків (кращих її прикладів) і забезпечувати ефективне повернення коштів, наданих кредитно-фінансовими установами.

Створення Українських ділових центрів (УДЦ) на території України й за кордоном є, на нашу думку, ще одним перспективним напрямом пошуку нових форм ділової співпраці з іноземними підприємцями. Загальна концепція УДЦ полягає у створенні на території України та за її межами мережі самостійних організацій із правами юридичних осіб, щоб забезпечити виробникам товарів і послуг, насамперед малому й середньому бізнесу, прямий вихід на потенційних ділових партнерів у конкретній країні або регіоні.

Детальне вивчення проблеми залучення інвестицій виявило, що в Україні з'являється все більше великих підприємств, кооперативів, холдингів, корпорацій, тому при проектуванні та здійсненні масштабних інвестиційних проектів на вищому кваліфікаційному рівні, на нашу думку, необхідні спеціалізовані у цій сфері інформаційні центри інвестування (ІЦІ).

Процес створення ІЦІ можна моделювати різними варіантами, наприклад як структурні підрозділи центрів: науково-технічної інформації; державних районних органів управління; державних і недержавних освітніх установ (вищі, особливо аграрні, вузи, сільськогосподарські технікуми, коледжі); освітніх навчальних закладів перепідготовки й підвищення кваліфікації фахівців АПК; науково-дослідних інститутів; інформаційно-консультаційних служб організацій фермерської кооперації.

Висновки. У процесі дослідження визначено засади формування та тенденції розвитку організаційно-економічного механізму залучення інвестицій у підприємства агропромислового комплексу України через об-

ґрунтування основних завдань інвестиційної політики, що пов'язані зі створенням сприятливого інвестиційного клімату; реалізацією заходів, спрямованих на збільшення обсягу

інвестицій за рахунок внутрішніх ресурсів підприємств; залученням зовнішніх інвестицій і коштів іноземних інвесторів; створенням привабливого іміджу країни.

Список використаних джерел

1. *Marshall A.* Principles of economics [Text] / A. Marshall. – Moscow: Progress, 1993. – 594 p.
2. *Lawrence J. Gitman, Michael D. Joehnk.* Fundamentals of investing – Cambridge, MA: MIT Press, 1997. – 1025 p.
3. *Гуткевич С.А.* Формирование инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики : дис. ... д-ра экон. наук : 08.07.02 / Гуткевич Светлана Александровна; Национальный научный центр «Институт аграрной экономики». – К., 2004. – 384 с.
4. *Кісіль М.І.* Проблема інвестиційного забезпечення сільськогосподарського виробництва та напрями її вирішення в перспективі / М. І. Кісіль // Стратегія використання аграрно-економічного потенціалу на основі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності – об'єктивна передумова інтеграції країни в світове співтовариство: тези доп. міжнар. наук.-практ. конф. 18 трав. 2007 р. – Ч. 2. – Тернопіль: ТНЕУ, 2007. – 346 с.
5. *Підлісецький Г.М.* Напрями наукових досліджень проблем відтворення та ринку основних засобів сільського господарства / Г.М. Підлісецький, М.М. Могилова // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 76–80.
6. *Скопенко Н.С.* Інвестиції в АПК: переваги, недоліки, ризики / Н. С. Скопенко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – №2. – С.58–62.
7. *Трегобчук В.М.* Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В. М. Трегобчук // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 4-12.
8. Китай задля своєї продовольчої безпеки інвестує мільярди в АПК України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uapg.com.ua/ru/inform/arhiv/index.php?file=10057&news>.
9. Державне агентство України з інвестицій та розвитку. Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua/index.php?get=564>.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2013 р.

* * *

Новини АПК

Цьогорічний урожай забезпечить українців цукром

Сівбу цукрових буряків уже завершено. Цього року вітчизняні аграрії засіяли 306 тис. га площ, що на 6% більше від прогнозу. За попередніми розрахунками, у 2013/2014 маркетинговому році планується виробити 1,3–1,5 млн т цукру. Ці осяги повністю задовольнять в ньому потреби українців. Проте, щоб не допустити його перевиробництва, необхідно наблизитися до оптимальних посівних площ під цукрові буряки, а також диверсифікувати виробництво, щоб виготовляти біоетанол.

Сільгоспвиробники засіяли 306 тис. га під цукрові буряки, що становить 106% від попереднього прогнозу. З цих площ зберуть урожай, який повністю задовольнить внутрішній попит. Цьому сприятимуть не тільки значні площі, але й урожайність цукрових буряків, яка постійно зростає. Так, у 2000 році вона становила 177 ц/га, а в 2012 році – 411 ц/га. Таку урожайність слід зберегти і цьогоріч, адже аграрії ширше застосовують нові технології, використовуються матеріально-технічні ресурси, покращується якість насіння цукрових буряків.

Пропозиція на ринку може становити 2,2–2,4 млн т за внутрішньої потреби споживання в 1,8 млн т. Тому на сьогодні не виникає занепокоєння щодо забезпечення вітчизняних споживачів цукром.

Враховуючи стратегічну важливість для України бурякоцукрової галузі, було вжито низку заходів щодо стабілізації площ посіву цукрових буряків, щоб уникнути перевиробництва цукру в майбутньому та диверсифікувати його. Це дасть можливість обирати, що виробляти – цукор чи біоетанол, залежно від кон'юнктури ринку.

Прес-служба Мінагрополітики України

*Л.А. ЄВЧУК, доктор економічних наук, професор
А.О. ТАРАСОВ, аспірант*
Миколаївський національний аграрний університет*

Управління ризиками діяльності сільськогосподарських підприємств через механізми хеджування

Постановка проблеми. Неодмінною характеристикою зовнішнього середовища підприємств будь-якої галузі є ризик, яким обтяжена підприємницька практика всіх сфер діяльності. Сільськогосподарське виробництво через велику залежність його обсягів від природних факторів, що слугує підґрунтям виникнення інших видів загроз, різниться більшим ступенем невизначеності й характеризується вищим рівнем ризику діяльності. Невизначеність призводить до ризику через відсутність повної інформації та неможливість точного передбачення [2].

Дефініція ризику представлена в економічній літературі багатьма визначеннями, які різняться за змістом ситуації, що оцінюється. В межах даного дослідження найбільш прийнятною буде характеристика ризику як ступеня невизначеності при прогнозуванні результату [4]. Тобто, зменшуючи ступінь невизначеності, економічний суб'єкт має можливість знизити свій ризик. Фахівцями пропонується ряд способів подолання невизначеності та розв'язання проблеми зниження ступеня ризику, серед них: диверсифікація, страхування, одержання додаткової інформації під час обрання варіантів рішень і результатів їх реалізації, створення запасів і резервів тощо [2]. Одним із засобів страхування розглядається хеджування.

Хеджування, хедж (англ. *hedging, hedge*) – засіб зменшення ризику укладенням протилежної угоди; угода, що укладається при страхуванні від можливого падіння цін при здійсненні довгострокових угод [3].

Мінімізація ризиків сільгоспвиробників шляхом їхньої співпраці зі страховими компаніями є мало поширеною через необхідність сплати великих сум страхових внесків і низький рівень покриття збитків (близько 50%) при настанні страхового випадку. Програма державної підтримки страхування сільськогосподарського виробництва працює ще слабо, тому актуальною є можливість застосування інших методів мінімізації ризику, зокрема хеджування. Теоретичні основи хеджування вивчено й адаптовано вітчизняними вченими із зарубіжних джерел, де ці механізми детально розкриті, однак практичне його застосування вітчизняними підприємствами стикається з низкою перешкод, що властиві економіці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теорії та проблем хеджування в сільськогосподарських підприємствах приділили значну увагу вітчизняні вчені: О.А. Лактіонова, І.Л. Литвинчук, Т.Є. Посполітак, П.В. Пузирьова, О.О. Рябченко, О.М. Третяк, Л.О. Шкварчук та ін. Зарубіжні вчені Дж. Гарвуд (J. Harwood) [9], Д. Грант (D. Grant) [8] розглядають загальні питання хеджування ризиків у сільському господарстві та практику їх застосування. Проте ряд практичних аспектів хеджування залишилися поза увагою.

* Науковий керівник – Л.А. Євчук, доктор економічних наук, професор.

© Л.А. Євчук, А.О. Тарасов, 2013

Мета статті – обґрунтування інструментів і практичних рекомендацій щодо управління ризиками діяльності сільськогосподарських підприємств шляхом хеджування.

Виклад основних результатів дослідження. В основі хеджування лежить купівля-продаж ф'ючерсних контрактів. Тривалі роки фахівці стверджували, що опанування сільськогосподарськими товаровиробниками спотового біржового ринку стане першим суттєвим кроком до виявлення справжнього співвідношення між попитом та пропозицією і водночас – своєрідним стартовим майданчиком для формування ф'ючерсного біржового ринку як важливої умови страхування сільськогосподарських товаровиробників від падіння цін на менш стійкому спотовому ринку [1]. У 2012 році Україна зробила важливий крок у розвитку ф'ючерсних й опціонних ринків, створивши перший повноцінний ф'ючерсний інструмент на міжнародній біржі CME Group – ф'ючерс на пшеницю Чорноморського басейну (англ. *Black Sea Wheat*). Ідея ф'ючерсного контракту полягає у сприянні розвитку сільськогосподарськими виробниками хеджової діяльності, у підвищенні ефективності їх функціонування через зниження цінового ризику. Проте успішне, широке застосування даного виду угоди має окремі перешкоди.

Однією з умов ф'ючерсного контракту є наявність у продавця кількох місць фізичної доставки. Фізична доставка пшениці можлива в порти Росії: Новоросійськ, Туапсе, Тамань; порти України: Іллічівськ, Одеса, Севастополь, Южний, Миколаїв; а також порт Румунії – Констанца [6]. Проблема полягає в ціноутворенні, зокрема в кореляції з локальними цінами реалізації і розміром базисного ризику, який виникає, коли ціна ф'ючерса відрізняється від фактичної ціни реалізації продукції, тобто практично завжди [10]. Фізичною доставкою закінчуються лише близько 2% всіх ф'ючерсних контрактів [11]. Ці два відсотки в кінцевому результаті й визначають ціну всіх контрактів, які використовуються для синтетичного хеджування. За наявності кількох портів, розташованих у різних країнах, зростає ціна арбітражу для вищезазначених двох відсотків. Це означає, що у виробників пшениці Румунії

чи Росії можуть значно відхилитися ціни ф'ючерсного контракту від українських цін, збільшуючи базисний ризик для українських хеджерів, які зменшують ціновий ризик за допомогою даного ф'ючерсного контракту.

Вплинути на ефективність зниження ризиків української пшениці за допомогою ф'ючерса може так само невідповідність у політиці квотування експорту між Росією та Україною. У разі зменшення експортних квот із боку Росії ф'ючерсна ціна зросте до кінця терміну виконання контракту. Отже, українські продавці, які пропонуватимуть ф'ючерс на початку посівної з метою хеджування, втратять частину прибутку на момент продажу зерна на вітчизняному ринку за умови збільшення або відміни квотування в Україні. У цьому ж випадку підприємства, які відмовляться від хеджування, одержать додатковий прибуток. У разі адміністративного зменшення експорту в Україні й відсутності квотування в Росії наслідки для українських аграріїв будуть протилежними, що може загострити й базисний ризик.

Невизначеності додає низький обсяг торгів новим ф'ючерсним контрактом, при якому можуть виникати проблеми виконання угод. При незначному обсязі торгів заявки на продаж або купівлю продукції можуть залишитися без контрагента упродовж тривалого періоду, тоді як виконання заявок по основному ф'ючерсу на пшеницю Чиказької біржі майже завжди відбувається за кілька секунд.

Суттєвою проблемою нині є відсутність статистичної інформації, яка дає змогу встановити взаємозв'язок між ф'ючерсними цінами на пшеницю Чорноморського басейну та місцевими цінами реалізації для українських сільгоспвиробників. Лише в кінці 2014 року можна буде розрахувати коефіцієнт кореляції за даними трирічного періоду і приблизно оцінити базисний ризик. До часу настання цієї дати припускаємо, що базисний ризик для українських підприємств по ф'ючерсу на пшеницю Чорноморського басейну не перевищує такий показник для основного ф'ючерса на пшеницю CME Group.

У зв'язку з тим, що ф'ючерс на пшеницю Чорноморського басейну має місце доставки в українських портах, синтетичне хеджу-

вання (переважна більшість хеджових контрактів не закінчуються доставкою) здійснюється через закордонні брокерські контори. Відповідно до українського законодавства лише великі сільськогосподарські підприємства й агрохолдинги мають можливість легально займатися хеджуванням: для здійснення таких операцій продавець повинен мати банківський рахунок із можливістю вільного руху валютних коштів, для відкриття якого необхідна ліцензія Національного банку України [5]. До того ж, вітчизняне податкове законодавство чітко не регламентує процес ф'ючерсного хеджування. Хеджування за допомогою іноземного банківського рахунку може розцінюватися як спроба ухилення від сплати податків і додатково ускладнюється особливостями оподаткування результатів сільськогосподарської діяльності.

Враховуючи вищевикладене, доходимо до висновку, що хеджування за допомогою ф'ючерсних контрактів можна розглядати як засіб зниження ризику діяльності агрохолдингів. Для більшості українських сільськогосподарських підприємств воно недоступне. Такі підприємства можуть застосовувати інші не менш ефективні способи хеджування.

Цінові й виробничі ризики в сільськогосподарському виробництві є взаємозв'язаними. Теоретично на закритому ринку, де ціна формується шляхом взаємодії внутрішнього попиту і пропозиції, цінам реалізації й обсягам виробництва властива від'ємна кореляція, що зумовлюється зако-

нами співвідношення попиту та пропозиції. Низька врожайність знижує пропозицію продукції й збільшує ціну, оскільки попит на сільськогосподарську продукцію має низький ступінь еластичності. Цей взаємозв'язок лежить в основі управління ризиками шляхом використання природної властивості зменшення коливання доходу. Від'ємну кореляцію між ціною і врожайністю в сільському господарстві називають «природним хеджуванням» (англ. *natural hedge*), яке пасивно знижує ризики сільськогосподарської діяльності [9]. Проте останнім часом активно йде процес глобалізації, внутрішні ринки сільськогосподарської продукції поступово інтегруються у світові. В результаті ціни на окремі види сільськогосподарської продукції формуються на світових ринках і зниження врожайності в одній країні може не викликати підвищення ціни продукції на внутрішньому ринку. Тому важливо дослідити якій продукції характерне природне хеджування й на скільки можливою є мінімізація ризиків за допомогою такого методу в Україні та Миколаївській області зокрема.

Проведений аналіз кореляції ціни і врожайності показав, що природний механізм мінімізації ризиків сільськогосподарськими підприємствами Миколаївської області працює для деяких основних видів продукції (табл. 1). Спостерігається від'ємна кореляція між цінами реалізації продукції й урожайністю для більшості основних видів культур, які вирощуються в регіоні.

1. Кореляція цін реалізації продукції та врожайності культур за 2000-2012 роки

Культура	Коефіцієнт кореляції рівня цін реалізації продукції та врожайності культур	Частка експорту в загальному обсязі виробництва в Україні у середньому за 2007-2010 роки, %
Пшениця	-0,622	31,4
Ячмінь	-0,316	44,6
Кукурудза	-0,503	36,2
Соняшник	-0,575	73,4*
Ріпак	0,173	91,3

*Частка експорту насіння соняшнику, соняшникової олії та макухи в загальному обсязі виробництва насіння соняшнику.

Джерело: Дослідження автора на базі даних Головного управління статистики в Миколаївській області, даних FAOSTAT [7] та USDA FAS [12].

Чим меншим є абсолютне значення коефіцієнта кореляції між ціною реалізації й обсягом виробництва продукції, тим менший вплив рівня одержаної в підприємстві

врожайності на ціну продукції на ринку. Підприємству не потрібно при цьому застосовувати ніяких активних дій, тому що процес природного хеджування працює пасив-

но, сам по собі. Для одних видів продукції механізм такого хеджування є достатньо ефективним, а для інших не працює взагалі. Так, ріпак має малий додатний коефіцієнт кореляції (див. табл. 1). Слабкий зв'язок між урожайністю культури й рівнем цін на її продукцію пояснюється високою часткою експорту насіння ріпаку (по відношенню до валового збору) і формуванням на нього цін на зовнішньому ринку.

2. Частка експорту продукції зернових та олійних культур України на світовому ринку, 2010 р.

Культура	Світовий обсяг експорту, тис. т	Обсяг експорту з України, тис. т	Частка українського експорту в світовому, %
Пшениця*	132324	4302	3,3
Ячмінь*	15175	2400	15,8
Кукурудза*	91217	5000	5,5
Соняшник*	4537	2620	57,7
Ріпак (2009 р.)**	10411	1856	17,8

За даними: * USDA FAS [12]; **FAOSTAT [7].

Природне хеджування необхідно враховувати в процесі управління ризиками. Використовуючи інші методи мінімізації коливань цін і врожайності, можна порушити природний механізм зниження ризиків. Наприклад, при страхуванні врожаю з надмірним покриттям можна порушити природне хеджування ціни реалізації, якщо воно має місце. Відомо, що від'ємна кореляція між коливаннями цін та врожайності може негативно впливати на ефективність хеджування за допомогою ф'ючерсних контрактів, якщо її не враховувати [8]. Від'ємна кореляція ціни реалізації та врожайності зменшує оптимальні коефіцієнти хеджування при використанні ф'ючерсних контрактів. Хеджування ф'ючерсами при великій від'ємній кореляції може взагалі призвести до збільшення ризику. При виборі стратегії диверсифікації, яка застосовується з метою мінімізації ризиків, слід віддавати перевагу виробництву продукції, яка більшою мірою володіє властивістю природного хеджування.

Слід також враховувати частку українського експорту продукції в загальному обсязі світового експорту. Україна реалізує за кордон більшу частину виробленого насіння соняшнику (див. табл. 1), а також є найбільшим у світі експортером його (табл. 2). Тому коливання врожайності культури у середині країни суттєво впливають на пропозицію продукції на світовому ринку і, відповідно, на рівень цін.

Підприємствам доцільно визначати кореляцію залежності цін реалізації та врожайності для продукції, що виробляється, й тієї, яку планують виробляти, з метою виявлення природного хеджування. Як вхідні дані для аналізу слід використовувати історичні показники цін реалізації та врожайності.

Висновки. Серед перешкод, що заважають використовувати хеджування для мінімізації ризиків діяльності сільськогосподарських підприємств, є недосконалість законодавства та існування значного базисного ризику. Альтернативна методика природного хеджування може бути ефективною для виробників окремих видів сільськогосподарської продукції. Природне хеджування не потребує активних дій з боку підприємства, проте кореляцію цін реалізації й врожайності необхідно враховувати при будь-яких заходах, спрямованих на зниження цінових і виробничих ризиків.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В. Г. Андрійчук, М. В. Зубець, В. В. Юрчишин. – К. : Аграрна наука, 2005. – 140 с.
2. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К. : Борисфен-М, 1996. – 336 с.
3. Завадський Й.С. Економічний словник / Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ. О. И. Медведь]. – М. : Вильямс, 2006. – 672 с.

5. Постанова правління Національного банку України № 485 / Національний банк України. – Офіц. вид. – К : Офіц. вісн. України, 2004. – 74 с.
6. CME Group Black Sea Wheat contract specification [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cmegroup.com/trading/agricultural/grain-and-oilseed/black-sea-wheat_contract_specifications.html
7. Food and Agriculture Organization of the United Nations Statistics Division [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat.fao.org/>
8. Grant D., Optimal Futures Positions for Corn and Soybean Growers Facing Price and Yield Risk. – U.S. Department of Agriculture, Washington DC: ERS Technical Bulletin No. 1751, 1989. – 38 p.
9. Harwood J. Managing risk in farming: concepts, research, and analysis / Harwood J., Heifner R., Coble K., et al. – Market and Trade Economics Division and Resource, 1999. – 125 p.
10. Hull J.C. Options, futures and other derivatives / John C. Hull. – [7-th ed.]. – Philadelphia : Pearson, 2009. – 864 p.
11. Lerner R.L. [ed. Rudderow T. J.] The Mechanics of the Commodity Futures Markets. – Special Report No.2 Futures Investment Series. – Mount Lucas Management Corp, 2000. – 10 p.
12. United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fas.usda.gov/>.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2013 р.

*

УДК 658.7:338.432

С.І. ТЕРЕЩЕНКО, кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та контролінгу
Сумський національний аграрний університет

Ресурсне забезпечення аграрних формувань в умовах нестабільної економіки

Постановка проблеми. Виробництво сільськогосподарської продукції здійснюється на основі органічної єдності таких чинників, як земля, трудові та матеріальні ресурси нематеріальні, фінансові, інформаційні й інтелектуальні ресурси. Недостатнє забезпечення аграрного формування хоча б одним із вказаних вище ресурсів ускладнює процес його виробничої діяльності, гальмує досягнення конкурентоспроможного виробництва сільськогосподарської продукції в умовах нестабільної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення сільськогосподарського виробництва ресурсами завжди було актуальним і розглянуте в чималій кількості наукових праць. Дослідженню теоретико-методологічних питань формування, оцінки та віддачі ресурсного потенціалу агроформувань присвятили свої праці відомі вітчизняні й зарубіжні вчені-економісти В.Г. Андрійчук [1], П.Т. Саблук [12],

В.П. Ситник [12], М.Й. Малік [11], І.А. Бланк [3], В.В. Боровик [2], О.І. Гордєєв [7], С.О. Гуткевич [7], А. Лестер [13], Р. Марріс [14] та ін.

Мета статті – проаналізувати теоретичні засади формування системи ресурсного забезпечення розвитку аграрних формувань в умовах нестабільної економіки, визначити головні складові, що формують її концептуальний базис.

Виклад основних результатів дослідження. Фінансово-економічна криза й бюрократична інфраструктура відчутно знизили рівень конкурентоспроможності української економіки, що позначилося на її фінансових показниках. За даними Держслужби статистики України, з кожним роком стає все більше збиткових підприємств і помітне зменшення ефективності їх господарської та підприємницької діяльності, особливо в малому й середньому бізнесі. Агроформування, за винятком малих агропідприємств, порівняно з підприємствами інших галузей економіки в цілому мають відносно кращі

5. Постанова правління Національного банку України № 485 / Національний банк України. – Офіц. вид. – К : Офіц. вісн. України, 2004. – 74 с.
6. CME Group Black Sea Wheat contract specification [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cmegroup.com/trading/agricultural/grain-and-oilseed/black-sea-wheat_contract_specifications.html
7. Food and Agriculture Organization of the United Nations Statistics Division [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat.fao.org/>
8. Grant D., Optimal Futures Positions for Corn and Soybean Growers Facing Price and Yield Risk. – U.S. Department of Agriculture, Washington DC: ERS Technical Bulletin No. 1751, 1989. – 38 p.
9. Harwood J. Managing risk in farming: concepts, research, and analysis / Harwood J., Heifner R., Coble K., et al. – Market and Trade Economics Division and Resource, 1999. – 125 p.
10. Hull J.C. Options, futures and other derivatives / John C. Hull. – [7-th ed.]. – Philadelphia : Pearson, 2009. – 864 p.
11. Lerner R.L. [ed. Rudderow T. J.] The Mechanics of the Commodity Futures Markets. – Special Report No.2 Futures Investment Series. – Mount Lucas Management Corp, 2000. – 10 p.
12. United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fas.usda.gov/>.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2013 р.

*

УДК 658.7:338.432

С.І. ТЕРЕЩЕНКО, кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та контролінгу
Сумський національний аграрний університет

Ресурсне забезпечення аграрних формувань в умовах нестабільної економіки

Постановка проблеми. Виробництво сільськогосподарської продукції здійснюється на основі органічної єдності таких чинників, як земля, трудові та матеріальні ресурси нематеріальні, фінансові, інформаційні й інтелектуальні ресурси. Недостатнє забезпечення аграрного формування хоча б одним із вказаних вище ресурсів ускладнює процес його виробничої діяльності, гальмує досягнення конкурентоспроможного виробництва сільськогосподарської продукції в умовах нестабільної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення сільськогосподарського виробництва ресурсами завжди було актуальним і розглянуте в чималій кількості наукових праць. Дослідженню теоретико-методологічних питань формування, оцінки та віддачі ресурсного потенціалу агроформувань присвятили свої праці відомі вітчизняні й зарубіжні вчені-економісти В.Г. Андрійчук [1], П.Т. Саблук [12],

В.П. Ситник [12], М.Й. Малік [11], І.А. Бланк [3], В.В. Боровик [2], О.І. Гордєєв [7], С.О. Гуткевич [7], А. Лестер [13], Р. Марріс [14] та ін.

Мета статті – проаналізувати теоретичні засади формування системи ресурсного забезпечення розвитку аграрних формувань в умовах нестабільної економіки, визначити головні складові, що формують її концептуальний базис.

Виклад основних результатів дослідження. Фінансово-економічна криза й бюрократична інфраструктура відчутно знизили рівень конкурентоспроможності української економіки, що позначилося на її фінансових показниках. За даними Держслужби статистики України, з кожним роком стає все більше збиткових підприємств і помітне зменшення ефективності їх господарської та підприємницької діяльності, особливо в малому й середньому бізнесі. Агроформування, за винятком малих агропідприємств, порівняно з підприємствами інших галузей економіки в цілому мають відносно кращі

фінансові показники своєї діяльності [12, с.45]. Тому побудова дієвої моделі розвитку економічної системи потребує залучення значних обсягів ресурсів, адже саме ресурсне забезпечення будь-якого процесу є ключовим моментом його реалізації.

Таким чином, визначення можливих шляхів ресурсного забезпечення виробничої та підприємницької діяльності агроформувань є актуальним питанням, розвиток якого дасть можливість підвищити загальну ефективність діяльності суб'єктів господарювання, а також оптимізувати процес залучення й використання їхніх ресурсів.

Ресурсне забезпечення торкається всіх сфер діяльності економічних суб'єктів і, природно, завжди було об'єктом управління. Однак відставання теоретичних розробок від практики управління на сучасному етапі пояснюється стрімкою появою нових видів ресурсів, джерел їх формування та способів оцінки. Нові ресурси вимагають адекватних методів, технологій і правил ресурсного забезпечення діяльності підприємств.

Проблеми ресурсного забезпечення в сучасній Україні значною мірою зумовлені попередніми десятиліттями тотального панування державної власності, коли господарюючі суб'єкти обмінювалися ресурсами (у т.ч. й товарними) в межах і за правилами єдиного власника та вся відповідальність за втрати лягала не на їхніх керівників, а на державу. Такі підприємства в принципі не могли збанкрутувати, тому управління ресурсним обміном і ресурсним забезпеченням як специфічна діяльність не розглядалося ні в теоретичному, ні в практичному аспектах.

Проте слід зазначити, що єдиної думки із приводу теорії ресурсного забезпечення поки не склалося. Багато вчених-економістів [10,11] звужують сутність цієї категорії, зводячи її лише до фінансового забезпечення яких-небудь процесів. Інші [6,8,9] вбачають проблему управління ресурсами як ресурсний обмін, рух матеріальних потоків, об'єктом якого є вироблена продукція або надані послуги, а галузь дослідження є прерогативою логістики.

Отже, на думку автора, під ресурсним потенціалом слід вважати потенціал суб'єктів

господарювання, що визначається кількістю, якістю та збалансованістю ресурсів, у процесі взаємодії яких реалізується їхня інтегральна здатність виробляти відповідні обсяги й види екологічно чистої продукції у відповідних природно-кліматичних умовах. До складу ресурсного потенціалу входять наступні складові:

1. Матеріальні ресурси – це ресурси в натурально-речовій формі, які використовуються у виробничій (господарській) діяльності підприємства. До їх складу входять основні засоби та частка обігових фондів. Основні засоби – це матеріальні цінності підприємства, які використовуються або призначені як засоби праці для ведення виробничої діяльності понад один календарний рік. Основні засоби формування включають основні виробничі та невиробничі засоби. До перших відносять будівлі, споруди, обладнання, транспортні засоби та ін.

Невиробничі основні засоби – це житлові будинки, інші об'єкти соціально-культурного й побутового призначення, які не використовуються у господарській діяльності та знаходяться на балансі підприємства.

Не всі матеріальні цінності належать до основних засобів, а тільки ті, термін служби яких більше одного року й вартість їх не перевищує 500 грн за одиницю. Інші їхні ознаки – вони фізично зношуються, морально старіють, втрачаючи свою первісну вартість у зв'язку з появою нових, досконаліших, або меншої вартості видів обладнання, машин тощо.

Частина фондів входить до складу матеріальних ресурсів, до них належать малоцінні та швидкозношуванні предмети, пакувальний матеріал, паливо, електроенергія, технологічні й ін.

Слід зазначити, що процес відтворення та віддачі основних виробничих засобів можливий за умов вивчення їх стану й ефективного використання.

2. Нематеріальні ресурси – це об'єкти промислової та інтелектуальної власності, здатні приносити користь тривалий час, а саме: гудвіл, ноу-хау, база знань, база даних, патент, винахід тощо. Гудвіл – це економічний термін, який використовується в бухгал-

терському обліку, обліку торгових операцій для відображення ринкової вартості активів і пасивів підприємства з погляду одержання маржинального (більше, ніж нормованого) прибутку при оцінці ресурсного потенціалу підприємства або його продажу. Зарубіжні економісти визначили, що гудвіл присутній у продукції «апріорі», а також додає їй додаткову вартість за рахунок ефективного використання ресурсів. Ноу-хау – це винаходи, оригінальні знання, новітні технології, які використовуються для досягнення конкурентоспроможності, в тому числі й сільськогосподарського підприємства. Це певний набір інформаційних підходів (формул, методів, схем), необхідних для визначення конкурентоспроможної продукції. До складу ноу-хау включають і патенти.

3. Трудові ресурси підприємства – це чисельність робітників, зайнятих у підприємстві, та тих, які входять до його складу за основною й допоміжною діяльністю. Своєчасна і високоякісна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації персоналу, що сприяє великому діапазону його теоретичних знань, практичних умінь і навичок є найважливішим фактором ефективної роботи підприємства.

4. Аналіз структури ресурсного потенціалу агроформувань показує, що відтворювальні процеси виробництва, його результативність забезпечуються також поєднанням властивостей фінансового, інвестиційного та інноваційного потенціалів підприємства. Фінансові ресурси останнього формуються за рахунок: відрахувань від прибутку, рентних платежів, різних податків, мобілізованих державних коштів. Цілеспрямоване використання фінансових ресурсів передбачає досконалість системи фінансових інститутів, зростання їх ролі в обслуговуванні всіх стадій процесу виробництва. Зокрема, фінансовий потенціал забезпечує не лише ефективність здійснення безперебійного процесу виробничої діяльності, але і є джерелом формування інвестиційного та інноваційного потенціалів. Здатність виробничої системи поєднувати названі ресурси в унікальній комбінації та взаємодії між собою та зовнішнім середовищем забезпечує

розвиток відтворювальної бази сформованого у виробничій системі потенціалу.

Володіння відповідними ресурсами дає змогу економічному суб'єкту принципово визначити характер їх використання у взаємовідносинах із зовнішнім середовищем підприємства. Вираз «приспособлення до нових умов» [1], який часто застосовується для характеристики діяльності підприємств, що успішно розвиваються, є не зовсім вдалим, оскільки він створює враження пасивної та спрямованої переваги на внутрішні зміни економічної стратегії підприємства. Безумовно, пристосування до мінливих умов середовища може бути основою для тривалого й успішного існування підприємства. Проте стратегія означає не стільки шлях за змінами оточення та здійснення стратегічних змін у підприємстві, скільки активну взаємодію із зовнішнім середовищем. Стратегічно активне підприємство повинно спрямовано впливати на середовище, змінюючи і пристосовуючи його до реалізації власної стратегії, створюючи умови для досягнення власних стратегічних цілей. Вплив на зовнішнє середовище спрямований, передусім, на формування навколишнього середовища сільськогосподарського підприємства із споживачами продукції, постачальниками, конкурентами, регіональними й місцевими органами влади.

Форми та методи цього впливу можуть бути різноманітними: реклама, вибір партнерів і умови співробітництва з ними, цінова політика, методи конкурентної боротьби й способи захисту власних економічних інтересів, вплив на органи державної влади, залучення засобів масової інформації тощо.

З позицій окремої економічної системи, якою є сільськогосподарське підприємство, доречніше, на нашу думку, використання терміна «ресурсне забезпечення діяльності».

Незважаючи на своє першорядне значення, ресурсне забезпечення не є метою діяльності підприємства. Завдання останнього полягає в досягненні найбільш значимих суспільних або локальних результатів при найменших витратах, тим самим включаючи дві підзадачі. Перша полягає у формуванні стратегічних цілей і напрямів економічної діяльності, максимізації її результативності,

друга – ресурсне забезпечення, яке належить до виробництва й відтворення, розподілу необхідних ресурсів, мінімізації та раціоналізації витрат.

Ресурсне забезпечення не можна зводити лише до формування джерел діяльності господарюючого суб'єкта [9]. Цей процес набагато ширше і виявляється наскрізним стосовно стратегічного управління діяльністю в цілому. Від стратегії ресурсного забезпечення залежить виникнення або усунення найважливіших проблем менеджменту підприємства, наприклад, запобігання формуванню організаційних бар'єрів або конфлікту інтересів, стимулювання підвищення ефективності. Дослідження механізмів ресурсного забезпечення діяльності підприємства створює необхідну основу для вироблення концепції управління ресурсами.

Механізм ресурсного забезпечення – це система інституціональних елементів, необхідна для розподілу й перерозподілу ресурсів господарюючими суб'єктами та їх структурними підрозділами, а також трансформації ресурсів з однієї форми в іншу.

Напрями ресурсного забезпечення діяльності формувань визначаються тими фінансовими, кадровими, матеріальними й іншими ресурсами та інноваціями, які передбачається запровадити в майбутньому, а також можливостями щодо залучення джерел інвестування.

Таким чином, ресурсне забезпечення діяльності формувань (у т.ч. сільськогосподарських) – це комплексний процес мобілізації, нагромадження, розподілу ресурсів, а також здійснення планування, контролю, моніторингу й інших процедур, спрямованих на ефективне та раціональне використання ресурсів і зниження ризику в діяльності підприємства, тим більше, що воно є аграрним.

Будь-яке аграрне формування як відкрита економічна система вступає у взаємодію із зовнішнім середовищем, представленим ринками ресурсів, формуючи свої первинні ресурси. Джерелами фінансування ресурсів можуть бути власні та позичкові кошти.

Наступним етапом процесу ресурсного забезпечення діяльності підприємства є на-

громадження, комбінування, розподіл і перерозподіл ресурсів, тобто формування ресурсного потенціалу підприємства.

Ресурсний потенціал є категорією, що виражає єдність ресурсів підприємства та представляє можливість управління ними на певних етапах їх розвитку (рис.).

Правомірно припустити, що однакові за кількістю та якістю ресурси можуть мати різний потенціал залежно від ступеня їх використання. Таким чином, ресурсний потенціал характеризує не тільки різні види ресурсів, але й ступінь їх використання, їхню здатність створювати корисний ефект. У ресурсний потенціал підприємства поєднуються не тільки ресурси, які взаємодіють із системою управління на різних етапах свого розвитку, але й методи, застосування яких дає змогу найефективніше реалізувати наявні ринкові можливості.

У результаті взаємодії блоків системи управління, а саме ресурсів і блоку діяльності, утворюються функціональні галузі, що уможливають провести аналогію з організаційною структурою і лінію взаємозв'язку з функціями різних організаційних підрозділів.

Таким чином, дана структура дає змогу визначити повний набір функцій того або іншого структурного підрозділу підприємства. При цьому охоплюються всі галузі діяльності, починаючи від досліджень і закінчуючи застосуванням маркетингових інструментів взаємодії з ринком.

Перетинання ресурсів та системи управління структурує процес планування і управління підприємством як на рівні кінцевої продукції (послуги), так і ресурсів, вироблених у межах підприємства для внутрішнього споживання. Таким чином, визначення структури ресурсного потенціалу підприємства є необхідним етапом стратегічного аналізу та управління [7].

Слід ще раз зазначити, що загальним для всіх видів ресурсів є питання про ефективність їх використання.

Головне полягає в тому, що для оцінки ефективності того чи іншого виду ресурсів корисний результат діяльності підприємства порівнюється з витратами на одержання цю-

го результату. Якщо йдеться про матеріальні ресурси, то витрати – це середня вартість матеріальних витрат за період, який досліджу-

ється; якщо йдеться про трудові ресурси, то витрати – це фонд оплати праці та ін.

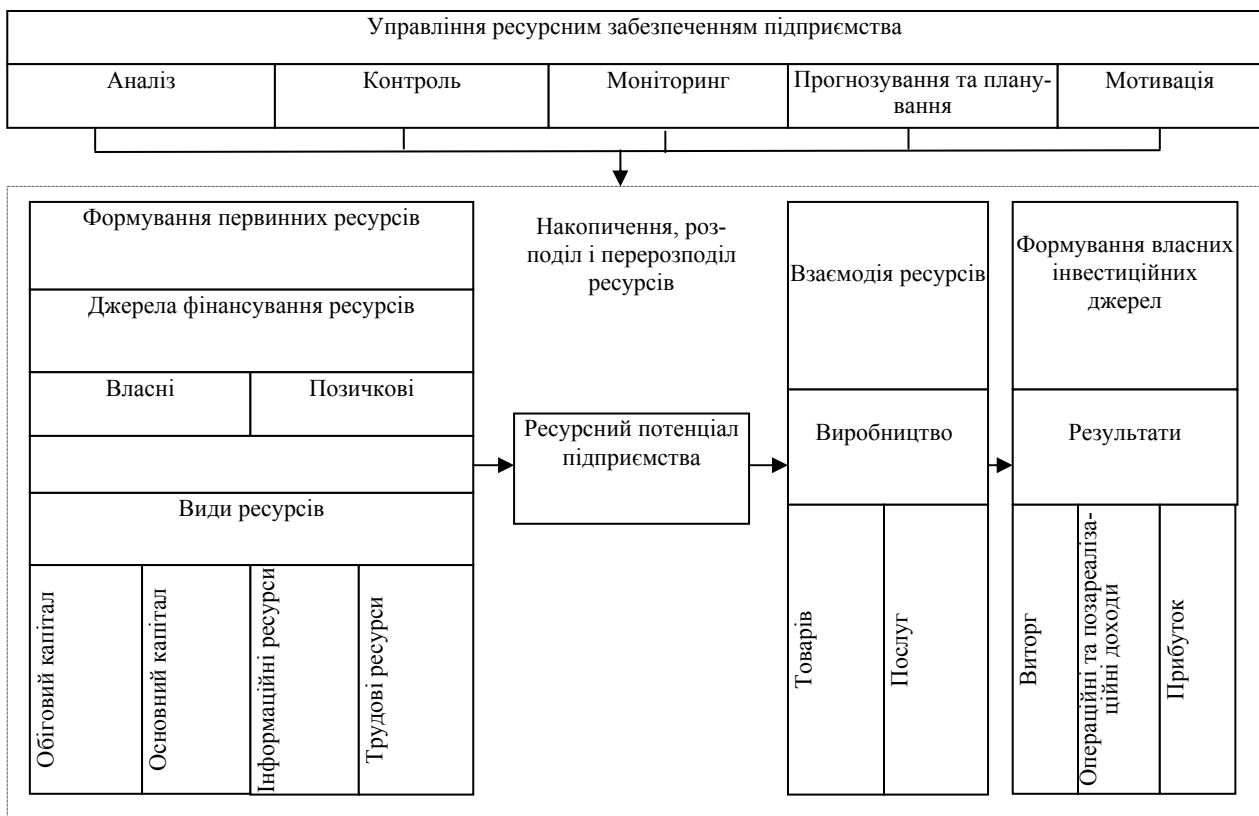


Схема формування та використання ресурсного потенціалу аграрних формувань

Джерело: Сформовано автором.

Головне полягає в тому, що для оцінки ефективності того чи іншого виду ресурсів корисний результат діяльності підприємства порівнюється з витратами на одержання цього результату. Якщо йдеться про матеріальні ресурси, то витрати – це середня вартість матеріальних витрат за період, який досліджується; якщо йдеться про трудові ресурси, то витрати – це фонд оплати праці та ін.

Корисний результат від діяльності підприємства й водночас від використання ресурсів називають ефектом.

Основними двома показниками господарської діяльності, які називають ефектом, є: перший – обсяг виручки від реалізації (товарообіг), другий – прибуток (дохід). Порівняння цих показників із розміром ресурсів, які використовуються, дає показник ефективності використання ресурсів. Показники ефективності використання ресурсного потенціалу в цілому та його окремих складових частин широко використовуються для

оцінки ефективності функціонування будь-якого підприємства, ефективності його господарської діяльності, ефективності комерційної діяльності та ін.

Висновки. Цілі формування складових ресурсного забезпечення повинні відповідати обраній стратегії розвитку агроформування й цілям внутрішніх бізнес-процесів і бути інтегрованими із кожною з них. Матеріальні ресурси підприємства слід формувати невіддільно від потенціалу інтелектуальних активів та інших неосяжних ресурсів, тобто не створювати незалежні можливості, які не мають синергізму.

Сучасні умови розвитку аграрних формувань вимагають зміни парадигми оцінки ефективності використання ресурсів, які не можуть і не повинні вимірюватися лише таким показником, як величина витрачених на їхнє залучення грошових надходжень. Цінність (вартість) ресурсів має визначатися їх відповідністю стратегічним пріоритетам розвитку підприємства, а не обсягом коштів,

витрачених на їхнє створення, або тим, скільки вони коштують самі по собі. Якщо ресурси повністю відповідають стратегії розвитку, то їхня цінність для підприємства суттєво збільшується. І навпаки, якщо ресурси не відповідають стратегії, то навіть за умови витрачання на їхнє залучення значної

суми коштів, цінність їх буде незрівнянно малою.

Важливою умовою ефективного використання ресурсів для забезпечення розвитку є інтегрована взаємодія всіх ресурсів, що формують ресурсну базу розвитку аграрного підприємства.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підруч. / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с
2. Боровик В.В. Резерви підвищення ефективності використання ресурсів у сільськогосподарському виробництві за допомогою моделювання / В.В. Боровик // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10. – С. 41- 44.
3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – С.520.
4. Вітвіцький В.В. нормативна продуктивність – основа раціонального використання ресурсів / В.В. Вітвіцький // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 9. – С. 43-50.
5. Гуткевич С.О. Управління економічними ресурсами підприємства / С.О. Гуткевич // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 99-105.
6. Голдобина Н.Н. Управление запасами средств производства / Н.Н. Голдобина // Ленингр. фин.-экон.ин-т им. Н. А. Вознесенского. – Л. : Изд-во Ленингр. фин.-экон. ин-та, 1991. – С.71.
7. Гордеев О.И. Материальные ресурсы: воспроизводство и использование / О.И. Гордеев // Даг.фил. АН СССР, Отд. экономики. – Махачкала : Даг.кн. изд-во, 1986. – С. 229.
8. Дроботова М.В. Управление материальными ресурсами промышленных предприятий: дис... канд. экон. наук: 08.07.01 / Днепродзержинский гос. технический ун-т. – Днепродзержинск, 2000. – С.185.
9. Іванов М.І. Ресурси підприємства: забезпечення і збереження / [М.І. Іванов, О.В. Бреславцев, Л.Т. Хижняк, О.В. Левіна, В.О. Михальська] // НАН України; Інститут економіки промисловості. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1999. – С. 92.
10. Леонтьев В.Е. Финансовые ресурсы организаций (предприятий) / В.Е. Леонтьев // Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. – СПб.: Из-во СПбГУЭФ, 2001. – С. 89.
11. Малік М.Й. До проблеми розвитку підприємництва і кооперації на селі / М.Й. Малік, Л.М. Малік // Зб. наук. праць Подільського держ. аграрно-технічного ун-ту м. Кам'янець-Подільський, Подільський державний аграрно-технічний ун-т. Вип. 17, т. 2, 2009.
12. Саблук П.Т. Підприємництво в аграрній сфері економіки / П.Т. Саблук, В.П. Ситник, М.Й. Малік. – К., 1997 [98]. – 514 с.
13. Lester A. Digman. Strategic Management: Concepts, Processes, Decisions. – 5th edition, Dame Publications INC, 1999.
14. Marris R . A model of the Managerial Enterprise. – Quarterly Journal of Economics, 1963. vol. 77. – P. 185-209.

Стаття надійшла до редакції 28.02.2013 р.

*

UDS 65.012.65:334

A.V. ZBARSKA, Chief specialist of the Investment and Infrastructure Development Division of the Department of Economic Development of Agrarian Market in the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine

Cooperation as promising way of development of personal subsidiary plots

Problem statement. Due to reformation of agrarian economy big alterations happened in

social-economic conditions in functioning and development of personal subsidiary plots. It can be partly explained by the formation new economic interests of rural populations. Unfortu-

© A.V. Zbarska, 2013

витрачених на їхнє створення, або тим, скільки вони коштують самі по собі. Якщо ресурси повністю відповідають стратегії розвитку, то їхня цінність для підприємства суттєво збільшується. І навпаки, якщо ресурси не відповідають стратегії, то навіть за умови витрачання на їхнє залучення значної

суми коштів, цінність їх буде незрівнянно малою.

Важливою умовою ефективного використання ресурсів для забезпечення розвитку є інтегрована взаємодія всіх ресурсів, що формують ресурсну базу розвитку аграрного підприємства.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підруч. / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с
2. Боровик В.В. Резерви підвищення ефективності використання ресурсів у сільськогосподарському виробництві за допомогою моделювання / В.В. Боровик // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10. – С. 41- 44.
3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – С.520.
4. Вітвіцький В.В. нормативна продуктивність – основа раціонального використання ресурсів / В.В. Вітвіцький // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 9. – С. 43-50.
5. Гуткевич С.О. Управління економічними ресурсами підприємства / С.О. Гуткевич // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 99-105.
6. Голдобина Н.Н. Управление запасами средств производства / Н.Н. Голдобина // Ленингр. фин.-экон.ин-т им. Н. А. Вознесенского. – Л. : Изд-во Ленингр. фин.-экон. ин-та, 1991. – С.71.
7. Гордеев О.И. Материальные ресурсы: воспроизводство и использование / О.И. Гордеев // Даг.фил. АН СССР, Отд. экономики. – Махачкала : Даг.кн. изд-во, 1986. – С. 229.
8. Дроботова М.В. Управление материальными ресурсами промышленных предприятий: дис... канд. экон. наук: 08.07.01 / Днепродзержинский гос. технический ун-т. – Днепродзержинск, 2000. – С.185.
9. Іванов М.І. Ресурси підприємства: забезпечення і збереження / [М.І. Іванов, О.В. Бреславцев, Л.Т. Хижняк, О.В. Левіна, В.О. Михальська] // НАН України; Інститут економіки промисловості. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1999. – С. 92.
10. Леонтьев В.Е. Финансовые ресурсы организаций (предприятий) / В.Е. Леонтьев // Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. – СПб.: Из-во СПбГУЭФ, 2001. – С. 89.
11. Малік М.Й. До проблеми розвитку підприємництва і кооперації на селі / М.Й. Малік, Л.М. Малік // Зб. наук. праць Подільського держ. аграрно-технічного ун-ту м. Кам'янець-Подільський, Подільський державний аграрно-технічний ун-т. Вип. 17, т. 2, 2009.
12. Саблук П.Т. Підприємництво в аграрній сфері економіки / П.Т. Саблук, В.П. Ситник, М.Й. Малік. – К., 1997 [98]. – 514 с.
13. Lester A. Digman. Strategic Management: Concepts, Processes, Decisions. – 5th edition, Dame Publications INC, 1999.
14. Marris R . A model of the Managerial Enterprise. – Quarterly Journal of Economics, 1963. vol. 77. – P. 185-209.

Стаття надійшла до редакції 28.02.2013 р.

*

UDS 65.012.65:334

A.V. ZBARSKA, Chief specialist of the Investment and Infrastructure Development Division of the Department of Economic Development of Agrarian Market in the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine

Cooperation as promising way of development of personal subsidiary plots

Problem statement. Due to reformation of agrarian economy big alterations happened in

social-economic conditions in functioning and development of personal subsidiary plots. It can be partly explained by the formation new economic interests of rural populations. Unfortu-

© A.V. Zbarska, 2013

nately, the problem of individual economic interests of rural populations and mechanism of their activity in the condition of market economy doesn't receive proper attention. Now, there is necessity to start a new stage of research the role of personal subsidiary plots in the country's food security and formation a well-being of the considerable part of rural population, which will include principle changes in ownerships and form of enterprises in rural areas. Now the activity of personal subsidiary plots is considered as the way of realization the economic interests of rural population. In our opinion, problems of increasing effectiveness and marketability of personal subsidiary plots and their cooperative connections with other subjects of market economy have to be researched more detailed.

Analyses of last publications. The analyses of literature and own researches give us an opportunity to reach the conclusion that different economic interests create the complicated system with existing dynamic contradictions. Such

system is the indissoluble integrity of equivalent and closely related economic interests, which develop permanently and uninterruptedly, stipulate each other but at the same time they have opposite directions. Development of agricultural service cooperation and access of personal subsidiary plots to agrarian markets become more important in the conditions of economic globalization. Cooperation, as a special form of social-economic activity, is peculiar to all economic system. At the same time the particularity of agrarian economy stipulates the necessity of this form of activity, which determines not only form of enterprise but also a way of survival for agrarian producers in competitive market.

Main recital. Nowadays, personal subsidiary plots (PSPs) receive more attention in economic circles, due to their big quantity (approximately 4,3 million plots) and big share in production of agricultural products (table 1).

1. The share of products of personal subsidiary plots in the total production of all categories enterprises in Ukraine, % [2]

Product	1990	1995	2000	2005	2012
Gross product – total	29,6	45,9	61,6	59,5	49,1
These include: crop husbandry	18,9	36,5	50,7	51,4	45,0
animal husbandry	40,8	58,9	79,0	73,8	57,9
Production: grains – average	2,8	8,1	18,4	24,3	25,3
Potato	28,6	95,8	98,6	98,8	96,8
Vegetables	26,9	72,7	83,1	89,3	88,9
Fruits and berries	46,4	83,6	81,8	88,2	83,9
Meat	28,9	51,7	73,7	63,2	45,1
Milk	24,0	45,3	71,0	81,2	77,7
Eggs	37,8	55,6	66,2	50,5	37,3
Wools	11,2	30,1	61,4	78,3	85,2

Data from table #1 shows that despite of some decrease of number of personal subsidiary plots, such products as potato, vegetables, fruits and berries, milk and wools lie on personal subsidiary plots' shoulders. Due to such situation, starts the discussion about further perspective of PSP, their role and share in agriculture of country, state strategy of their regulation, stimulation and reforming. The regional development strategy has to be harmonized with general agrarian development strategy and territory development strategy, and at the same time they have to be harmonized with general regional development strategy. How we will see the village and agriculture in the future?

What place will they take in diversified economy? Which structure of agriculture we aiming at? Which decision will be accepted about development of rural areas? Answers for these questions and many others have to directly influence into creation PSP development strategy. These aspects weren't explained in majority modern researches of PSP that is why it's hard to use received conclusions on practice.

We think, accepting the strategic decision about development of PSP should be founded upon analysis of objective advantages and disadvantages of this form of economy.

Basic disadvantages of PSP: low productivity of production factors; bad logistics; low recoupment of expenses; low level of informing (about legislation, state programs, technologies, innovations etc.). All these flaws of PSP mostly come from usage the limited individual, small sized resources.

Historically this type of economy occurred as an addition to bigger enterprises (kolkhozes (collective farms) and sovkhozes (soviet state farms)). Often, many managers of kolkhozes thought that PSP impeded to collective labors and decreased their productivity.

Despite of objective demerits PSP has a range of benefits. First of all PSP has a huge potential to diversify production of agricultural products in domestic market. Secondly, PSP is basis for vanishing rural population; it's inherently the source of their survival. Thirdly, PSP has a great social value as an additional source of well-being (foods, rehabilitation, rest and tourism, child rearing etc.) for poor people,

which are majority in liberal-managed Ukraine (table 2).

Fourth, functioning PSPs have a huge potential as a constituent for a development of big forms of economies, which are based on cooperation or integration.

Visible preponderance of advantages shouldn't mislead about promising of PSP as independent enterprise.

In conditions of rightly income distribution, main part of social benefits from PSP can be provided within large economic forms, which can use all advantages of economy from the measure.

But, it's incorrect to use only criteria of effectiveness as a guide for deciding the problem of PSP's future. Leaving PSP's workers to their tragic fate and focusing on supporting only "big players" means to repeat the mistake of 90-th, when most of decisions made without taking in account the break-in period with difficulties, sacrifices, disproportions etc.

2. Dynamic of social development of Ukrainian villages [3]

Figures	2000	2005	2009	2012
Rural population, thousands	15950	14779	14632	14228
Share of rural population, %	33,1	32,0	31,8	31,5
Population working in agriculture, thousands	4123,1	3998,3	3152,2	3410,3
Employed population, thousands	-	1245,5	764,7	711,0
Quantity of born, thousands	147,1	141,8	173,0	173,7
Nativity, thousands	301,0	310,4	274,4	253,6
Average monthly nominal wages of employees, UAH	-153,9	-168,6	-101,4	-79,9
- Compare with average in country, %	114	437	1220	2023
	49,6	54,2	64,0	66,9
Average length of life for both sex, years	68	68	69	71

Sure, PSP cannot be a hardpan, basis for agriculture but at the same time it is their inseverable part. That is why, it is necessary to create conditions for involving PSP to bigger organizational-economic complexes. We think it will be perspective to expand weak agricultural cooperative sector from PSP.

We think it will be perspective to use PSP for expanding agricultural cooperative sector, which is weak now.

More than century world experience shows that development of small business in agriculture, which includes PSP too, depends

on development of their service cooperatives. So it was in pre-revolutionary Ukraine, so it is in western countries now. In France and the USA, for example, approximately 80% of farmers are involved in cooperation. In Sweden lending takes place almost entirely at the expense of credit cooperatives. Cooperatives help to unite resources of separate small enterprises (labor, material, finance, technical, land, transport, logistic etc.) for their more effective usage. Nowadays small forms of economic activity deal with monopolists and oligopolies (banks, leasing companies,

suppliers of resources and technics etc.) almost at all stages of economic activities. There is possible to do profitable business in such situation only if unite efforts, expand, integrate, diversify etc. Industrial and consumer (supply, logistic, credit, processing) cooperation give an opportunity to carry out it.

Social-organizational form of cooperative is more appropriate comparing with other big business forms, because it doesn't have many negative features which they have.

For example, alternative variant of associations of small business and very big corporations, which is realized now in Ukraine, is less productive because of such following reasons: growth disparity of prices, increasing the share of hired labor, degradation of social-economic conditions of rural areas, concentration of land recourses in big companies, which doesn't always use a crop rotation etc.

Long time all over the world cooperative form of economic activity has built up a reputation as an effective instrument of solving social-economic problems. In many countries with so called developed economy farm cooperatives play an important and sometimes main role in interactions between agricultural and other economic spheres and in developing agro industrial complex at all.

In north Europe, Netherlands, Ireland and Japan almost all prime agricultural producers take part in cooperation. There are a little bit less share of farmers in agricultural cooperation in the continental Europe (80%) and the USA, Canada, Australia (from 60 to 80%).

In countries of European Union agricultural cooperatives produce up to 60% of food products, in the USA for share of cooperatives is 30% of all sold agricultural products. Japanese cooperatives sell approximately 90% of all agricultural products and supply up to 80% of necessary means and instruments of production for farmers. Scandinavian cooperatives supply up to 85% of all agricultural products, and cooperative enterprises produce up to 50% of food industry's products

There is very important and practically unsolved problem of supporting cooperatives in villages. The government support of PSP has to be related with state support of all agriculture and respond to agricultural development strat-

egy. Nowadays there are many private strategies, programs, conceptions of agricultural development. All of them are individual, weakly connected between each other. There is no complex, general one.

The effectiveness of modern government support of agriculture and including PSP is quite low. Among other things, it can be first of all explained with private and no integrated approach to agriculture. The real economy is a system of branches, which influence to each other. Regulation and support of one branch influence to others (through incomes, comparative prices, demand etc.). Thus it is impossible to govern the branch under the circumstances when macroeconomic and branch policies are not harmonized.

In terms of state regulation it is less effective to support and develop many separate PSPs than their organized cooperatives. The state is interested in constant functioning of a multilevel agricultural consumer cooperation system. With usage of such structure it is possible to realize agricultural state programs and solve strategic tasks, specifically, especially: food security, financing producers of agricultural products, state purchases, educations, information maintenance etc.

Conclusions. Thus the state support of people, who are engaged in PSP, may be realized to such ways:

- Forming an service infrastructure (driveways, communications, water-supply etc.), maintenance of PSP, assistance in marketing, processing, service and other agricultural consumer cooperatives;

- Stimulation of PSP development by creating organizational, legislative, ecological, scientific and technological elaborations and technologies;

- Conduct of activities for increasing qualities of productive and tribal agricultural animals, organizing of artificial insemination of agricultural animals;

- Yearly free vetting of animals, organizing veterinary services, fighting with communicable diseases of animals;

- Measures of state support, which are provided by Ukrainian laws for agricultural producers and are carried out at the expense of state and local budgets, apply to PSP. Public

authorities and local governments, within their powers, work up and develop PSP and social-economic development of rural settlements, determine form, size and order of support of PSP and agricultural service cooperatives and other organizations within existing programs.

Most of PSP doesn't have necessary finances for production, although there is expenditures growth. Tremendously increase expenses for

repair of buildings, purchasing of forage, chemical fertilizers, minerals and young animals.

Therefore there is necessary to give a preferential credits to their development in order to growth a production for saving living standards of rural populations and solving a range of social tasks.

References

1. Ukrainian Law about amending in Ukrainian Law "About agricultural cooperation" 20.11.2012 #5495-IV.
2. Agriculture of Ukraine: statistical handbook for 2011. – K.: State Statistic Service of Ukraine, 2012. – P.44-45; 87; 126.
3. Statistical yearbook for 2011. – K.: State Statistic Service of Ukraine, 2012. – 547 p.
4. Agriculture service cooperatives development program for 2013-2020 (project). – K.: Union of Ukrainian agricultural service cooperatives, 2012.
5. *Tomych E.F.* The thorny path of Ukrainian farmers. The 20-th anniversary of farmers' movement. – K.: AFZU, 2010. – 288 p.
6. Ukraine Sector Competitiveness Strategy, Agribusiness Working Group, internal working document, OECD, 2012, Paris.
7. Farms of Vinnytsia region for the year 2011 / edited. V.I. Pogorelsky. - Kiev: Ch. Exercise. Statistics in Vinnytsia region, 2012. – 94 p.

The article has been received 19.04.2013

* * *

Новини АПК

Аграрний сектор отримає комплексну підтримку держави

У найближчі два роки держава надасть допомогу майже всім галузям сільського господарства. Така підтримка надходитиме в межах Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки. Реалізуючи положення цього документа, Україна наростить виробництво валової продукції сільського господарства до 260 млрд грн на рік. Надходження до бюджету зростуть до 48 млрд грн. Про це на прес-конференції в інформаційному агентстві «Укрінформ» повідомив Міністр аграрної політики та продовольства Микола Присяжнюк.

Щоб досягти цих амбітних цілей, за словами очільника відомства, Мінагрополітики спільно з центральними та місцевими органами виконавчої влади продовжуватиме виконувати низку завдань у межах Програми економічних реформ та Держпрограми активізації економіки на 2013-2014 роки.

«Завдяки цьому на 100% буде забезпечено продовольчу безпеку держави. Покращиться інвестиційний клімат аграрної галузі та зросте її продуктивність. Обсяг експорту сільгосппродукції сягне 22 млрд дол. на рік. Це сприятиме збільшенню надходжень до зведеного бюджету до 48 млрд грн», – наголосив Микола Присяжнюк.

Програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки дасть змогу комплексно підійти до вирішення низки питань в агросекторі. Вона передбачає низку заходів, спрямованих на вдосконалення лізингових програм, впровадження інноваційних технологій у рослинництві, формування сировинних зон для виробництва дитячого харчування, будівництво та реконструкцію тваринницьких комплексів, збільшення експорту, виробництво біоетанолу та здійснення фінансових і товарних інтервенцій Аграрним фондом. Проте найголовніше – держава стимулюватиме розвиток сільгоспкооперації, а також виробництво продукції в господарствах населення.

Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 061. 27:330.34.1

*О.Г. ШПИКУЛЯК, доктор економічних наук,
старший науковий співробітник, учений секретар
Л.І. КУРИЛО, кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник
Національний науковий центр „Інститут аграрної економіки”
О.Ю. ЛУЗАН, здобувач
Луганський національний аграрний університет*

Розвиток інститутів інноваційної діяльності у формуванні інтелектуального капіталу: теоретичний аспект

Постановка проблеми. Розвиток суспільно-економічних формацій та механізмів забезпечення їх функціонування залежить від інститутів – формально і (або) неформально кодифікованих правил поведінки економічних агентів. Відповідним процесам, явищам, об'єктам та суб'єктам, наприклад, формуванню інтелектуального капіталу, притаманна певна специфіка інституціонального забезпечення. Інститути інноваційної діяльності становлять базис формування інтелектуального капіталу, забезпечуючи його як функціонально, так і організаційно. Саме така постановка проблеми дає змогу найбільш комплексно ідентифікувати зазначений процес, зокрема з погляду інституціонального забезпечення. Разом із тим розкриття цього питання потребує ґрунтового дослідження теоретико-методологічних основ інституціоналізму як методології наукового пошуку, окреслення специфіки інституціонального дискурсу, емпірики функціонування інтелектуального капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інституціоналізм як самостійний напрям у науці виник наприкінці XIX – на початку XX ст. Він став результатом поєднання методів та підходів до дослідження еволюції відносин економіки й соціуму. Інституціоналізм

представлений такими науковими школами (течіями), як традиційний (старий) (Веблен Т., Ходжсон Дж., Мітчелл У., Коммонс Дж.) і сучасний інституціоналізм – неоінституціоналізм (Коуз Р., Норт Д., Вільямсон О. (Уільямсон), Бюкенен Дж.), нова інституціональна економіка (Саймон Г., Неш Дж., Твено Л.). Методологічну основу інституціоналізму становить еволюціоністський підхід до розуміння механізму взаємодії економічних агентів, а також теза про те, що економіка країни повинна розвиватися з урахуванням національних особливостей, таких як історичні риси розвитку, культура, ментальність, географічні характеристики та ін. (Ліст Ф.); неекономічні фактори господарської поведінки слід обов'язково враховувати при дослідженні економічних систем (Шмоллер Г.); інститути відіграють одну з вирішальних ролей у розвитку економічних систем (Зомбарт В.); економіка залежить від об'єктивності оцінок рольових характеристик людини та її праці у процесі створення вартості (Маркс К.); економічна діяльність відбувається за рахунок і під впливом інститутів та традицій (Ф. фон Хайек).

Мета статті. Логіка викладу матеріалу вимагає розкриття сутності інституціоналізму і виокремлення положень авторського розуміння категоріального апарату, який покладено в основу дослідження інституціональних аспектів формування інтелектуального капіталу.

льного капіталу. Необхідність розгляду питання під таким кутом обґрунтовується встановленням інститутами меж та допустимих параметрів ефективного механізму розвитку відносин між агентами – учасниками трансакцій.

Об'єктом наукового дослідження інституціоналізму є формальні й неформальні інститути (правила, норми, традиції, організації, надбання минулих періодів життєдіяльності, кодифіковані нормативно-правові акти), які утворюються у процесі еволюції систем і механізмів суспільно-економічного обміну.

Виклад основних результатів дослідження. Теорія інституціоналізму охоплює широке коло проблем та вбудована у механізм створення й поширення знань як методологія, синтезована на базі міждисциплінарного синтезу. По суті вона є засобом пізнання міжагентських відносин шляхом здійснення оцінки процесів еволюції суспільних формацій під впливом створюваних ними правил і норм. Зважаючи на універсальність та інноваційність, методологія інституціоналізму дає можливість дослідити процеси, пов'язані з формуванням інтелектуального капіталу в нетрадиційному для економічної науки міждисциплінарному ракурсі. Це дає підстави говорити про інший, якісно новий рівень наукового пошуку. Застосування інституціонального підходу детерміноване необхідністю розширення меж пізнання явищ і процесів.

Дискусія навколо визначення сутності та функціонального призначення інститутів доволі широка й багатогранна, проте пропонуємо її розширити за рахунок приведення квінтесенції думок інших дослідників з авторськими трактуваннями. Важливість саме такого кроку не викликає сумніву, оскільки логіка викладу матеріалу вимагає системності та комплексності наукового пошуку.

На погляд Д. Норта, інститути – це створені людьми обмеження, які структурують їхню поведінку; інакше кажучи – це правила гри, норми поведінки, формальні правила, неформальні обмеження [1]. Вважаємо, що інститути – це по-суті соціально-економічні фактори, за допомогою яких відбувається процес самоорганізації систем обміну, роз-

поділу, споживання, а в нашому конкретно-му випадку – формування інтелектуального капіталу як особливого ресурсу. Синтезуючись за рахунок укріплення міждисциплінарності, інституціоналізм набуває дедалі більшої універсальності щодо застосування означеної методології для пояснення процесів і явищ, які відбуваються у житті людини, функціонуванні економіки та окремих її сфер. Згідно з цією теорією інститути визначають і структурують поведінку економічних агентів, стимулюють одиничні й множинні ефекти.

Зосереджуючи увагу на проблемі формування інтелектуального капіталу зазначимо, що в даному питанні представники інституціоналізму надають важливого значення аспектам пошуку, накопичення і передавання інформації як невід'ємної компоненти поширення знань – основи цього капіталу. На думку Дж. К. Гелбрейта, в кожного учасника інституціональних відносин інформація спеціалізована й часткова, і ніхто не володіє повною інформацією про процеси, які відбуваються [2], бо інститути змінюються та вносять зміни в характер інформаційного забезпечення соціально-економічних систем. При цьому вважається, що людина як учасник інституціональних взаємодій, які відбуваються у процесі формування того ж таки інтелектуального капіталу, за мету життєдіяльності ставить набуття необхідних знань, проте вони повсякчас стають недостатніми для одержання благ (необхідно постійно засвоювати нові знання). Це бажання визначається культурою і минулими, має місце опортунізм поведінки. Разом із тим вирішального значення у формуванні інтелектуального капіталу набувають базисні інститути (власності, контракту, трансакційних витрат, суспільного вибору, влади, ринку, управління), а також похідні (конкуренція, підприємництво, організація, кодифіковані нормативно-правові акти).

Загальнотеоретична дискусія щодо визначення сутності та функціональних ознак інституціоналізму не припиняється, що є закономірним процесом. Саме тому усвідомлення однієї теоретичної концепції слугує поштовхом до появи іншої, і таким чином

суспільство збагачується відповідними знаннями.

Повертаючись до розкриття спеціалізованих аспектів досліджуваної проблеми, тобто інституціонального забезпечення формування інтелектуального капіталу та ролі інститутів у цьому процесі, наголосимо, що важливого значення слід надавати інноваційній складовій, яка представлена відповідними інфраструктурними утвореннями в системі створення-поширення знань. Інститути інноваційної інфраструктури формують інтелектуальний капітал через участь у створенні інновацій, інноваційних продуктів, поширення результатів фундаментальних і прикладних досліджень. Згідно з чинним вітчизняним законодавством до об'єктів цієї інфраструктури належать: науково-дослідні, проектно-конструкторські, дослідно-експериментальні організації; виробничі підприємства, які реалізують результати науково-дослідних розробок та винаходів; служби менеджменту, маркетингу і реклами; інноваційні фонди, банки, страхові фірми, біржі науково-технічних розробок; установи науково-технічної експертизи, юридичного захисту інтелектуальної власності; заклади освіти й підготовки кадрів; редакційно-видавничі організації; інформаційно-комунікаційні підрозділи; організації сервісного обслуговування, лізингові, транспортні фірми, митні підрозділи [3] (рис. 1).

У світовій практиці діє загальноприйнята класифікація інфраструктурних утворень інноваційного забезпечення і формування інтелектуального капіталу, до складу яких входять: інкубатори, технопарки, технополіси, регіони науки [4]. Діяльність цих структур на ринку інновацій, зокрема інтелектуального капіталу, конституює виникнення й розвиток відповідних відносин, полегшує доступ учасників угод до обмежених ресурсів, знань, забезпечує всебічну комунікацію. Тому інфраструктура є невід'ємним елементом інституціонального механізму формування інтелектуального капіталу в економіці та суспільстві.

Процес інституціоналізації інтелектуального капіталу, тобто маючи на увазі створення і поширення знань у суспільстві, надзвичайно важливий та, водночас, складний. Від його якості залежать перспективи нації у

формуванні конкурентних переваг в умовах обмежених ресурсів. Тому надаємо цьому питанню виключної ваги з огляду на те, що даний процес пов'язаний з поведінкою людини, мотивами одержання знання, а також із державною політикою – умовами, створеними для цього у межах певного інституційного поля.

Вплив інститутів на поведінку людини як суб'єкта набуття інтелектуального капіталу багатогранний і широкоаспектний. Для дослідження цього процесу в межах та за допомогою інституціональної методології слід враховувати особливості економічного життєвого середовища, зокрема формальні й неформальні межі реалізації мотивів у заданому напрямі. Адже люди, які створюють інститути формування інтелектуального капіталу, так само як і ці інститути змушують людей дотримувати певної лінії поведінки.

Таким чином виникає взаємозалежність у відносинах агентів – дійсних і потенційних власників інтелектуального капіталу, об'єктивована у межах необхідних для здійснення трансакцій.

Індивід як творець та носій інтелектуального капіталу є ірраціональним, опортуністичним за природою своєї поведінки, а інститути покликані стримувати прояви зазначених негативів. Усвідомлюючи необхідність набуття знань, індивід не завжди бажає цього самостійно, тому держава, як загальносуспільний інститут, шляхом владного примусу, поряд із ринком, створює інститути, які змушують учитися. Ця теза доволі загальна, але надзвичайно наближена до істини, оскільки психологія людини саме така, а поведінка опортуністична. У цьому – приклад доречності інституціоналізму завдяки його міждисциплінарності, що продукує універсальність застосування. Знову ж таки, розуміння того, що інституціональні аспекти формування інтелектуального капіталу важливі, дає змогу окреслити соціо-економічну модель взаємодії у цьому процесі. Є підстава погодитися з висновком про те, що інколи, за певних ситуацій, інститути є важливішими за управлінські дії, особливо в умовах необхідності розбудови інноваційної моделі економіки, в якій інтелектуальному капіталу відводиться визначальна роль.



Рис. 1. Об'єкти інфраструктурного забезпечення формування інтелектуального капіталу і розвитку-поширення інновацій в національній економіці*

*Джерело: сформовано на основі нормативних документів і опрацьованої літератури.

Інституціональна теорія в суспільно-економічному процесі виділяє інститути-функції, інститути-організації та інститути-правила [5,6]. Щодо інтелектуального капіталу, то зазначені інститути відповідним чином впливають на нього і забезпечують певні інституціональні умови розвитку. Вважаємо прийнятною нижченаведену класифікацію інститутів: інститути-функції – управління, регулювання, праця або трудова діяльність, конкуренція, навчання, наукова діяльність; інститути-організації – підприємство, навчальний заклад, наукова установа, об'єкт інноваційної інфраструктури; інститути-правила – формальні (нормативні акти), неформальні (традиції, норми поведінки). Пропагуючи таку класифікацію, виходимо з визначення, що інститут – це організаційно оформлена система правил і норм, комплекс формалізованих та неформалізованих традицій, які визначають поведінку економічних агентів, а також держави. Інститут є фундаментальною основою регулювання й саморегулювання суспільно-економічних процесів, зокрема щодо створення, поширення та накопичення знань. Узагальнений процес інституціонального забезпечення формування інтелектуального капіталу зображено на рисунку 2.

Кожний наведений на рис. 2 інститут своєрідно впливає на формування інтелектуального капіталу як у коротко-, так і довгостроковій перспективі, а також на макрорівні мікрорівні. Процес інституціоналізації інтелектуального капіталу надзвичайно складний, важливу роль у ньому відіграє суб'єктивний чинник поведінки окремого індивіда, але під впливом інститутів його мотиви можуть кардинально змінюватися. При цьому не слід забувати про базисні та похідні інститути. Передусім це стосується власності на інтелектуальний капітал, яка дещо умовно й ситуативно позиціонується як державна, колективна (організації), а також приватна (індивіда).

Ідентифікація права власності на інтелектуальний капітал є досить складним завданням, а ступінь ефективності його розв'язання вбудована в механізм інституційного забезпечення. Ця теза ґрунтується на фундаментальній істині про те, що інтелектуальна власність стосується конкретно індивіда і торкається нематеріальних, духовних, психологічних аспектів його поведінки.

Саме тому інституційному регулюванню прав власності на інтелектуальний капітал надається велике значення, особливо у країнах з постіндустріальною моделлю економі-

ки. З цього приводу, на наш погляд, об'єктивним є висновок А.З. Рисим'ятова про те, що модель реалізації прав власності в контрактах необхідно доповнити таким елементом, як наявність ефективно діючих організаційних, правових та економічних інститутів, механізмів й інструментів, а також розвиненою культурою договірних відносин, які дадуть можливість реалізувати право власності [7].

Така необхідність стосується передусім інтелектуальної власності, адже, наприклад, у національній економіці, зокрема в аграрній сфері України, вона не інституціоналізована до ринкових умов, що викликає чимало труднощів із капіталізацією нематеріальних активів та обчисленням доходів, які ними створені.

Інституціоналізація інтелектуальної власності як капіталу виходить на перший план, адже нематеріальні активи в умовах постіндустріального світу створюють значно більше додаткового продукту, ніж матеріальні. Провідне місце у формуванні конкурент-

них переваг займає інноваційність економіки як високоінтелектуалізованої системи. У розвиток такої теоретичної концепції розуміння ролі інститутів у формуванні інтелектуального капіталу в економіці й суспільстві наведемо тезу про те, що створення інституціонального середовища, яке стимулює зростання заощаджень, інвестицій та реінвестицій у реальний і людський капітал, становить основу ефективності функціонування економіки [8]. Тобто, інтелектуальний капітал, як і людський формується під дією певних інститутів, які визначають ефективність цього капіталу в майбутньому процесі використання. Таким чином, функціонування інститутів у формуванні інтелектуального капіталу забезпечує оптимізацію організації поведінки задіяних суб'єктів, координацію соціально-економічних взаємодій, оптимізацію трансакційних витрат, балансування інтересів у межах певного інституціонального середовища їх розвитку.

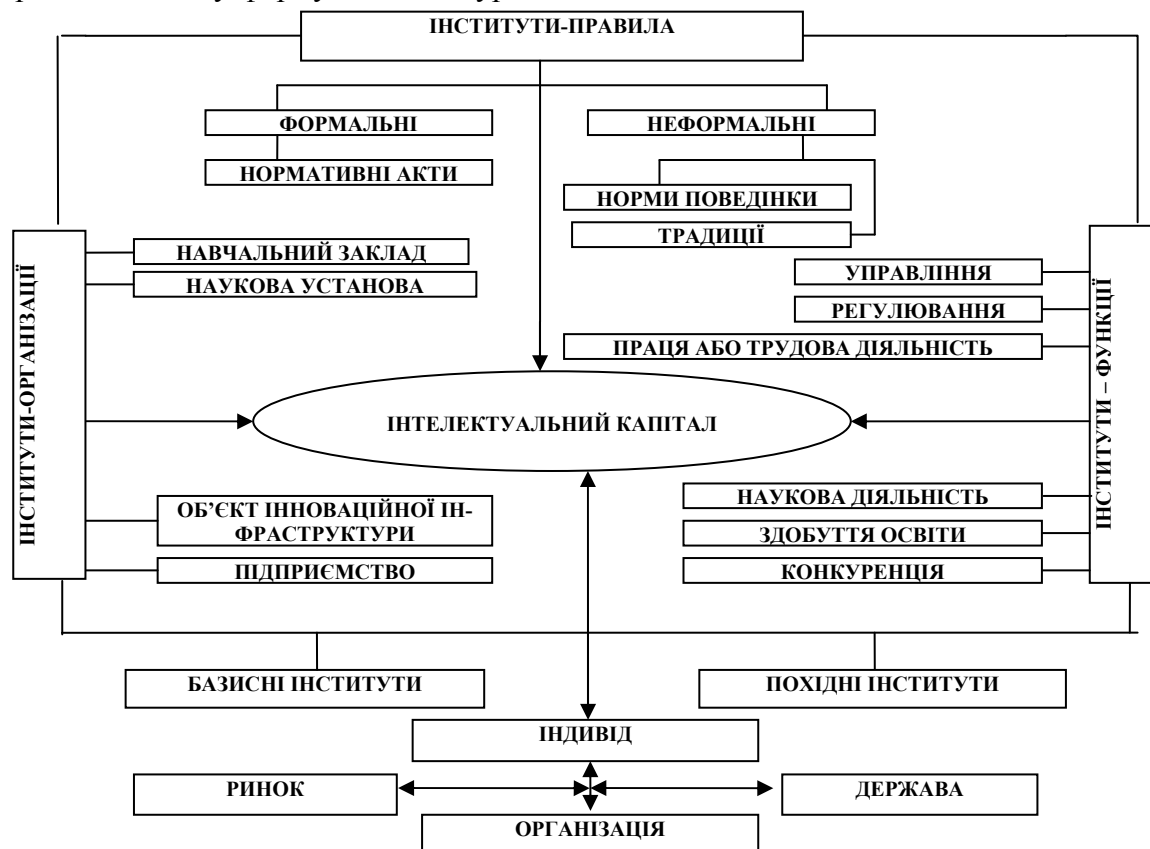


Рис. 2. Загальна схема інституціонального забезпечення формування інтелектуального капіталу в економіці*

* Джерело: сформовано на основі досліджень.

У свою чергу інституціональне середовище формування інтелектуального капіталу постійно змінюється під впливом процесів,

що відбуваються в державі та суспільстві. Приймаються закони, створюються організації, укладаються контракти, а також мо-

жуть змінюватися традиції, що в сукупності об'єктивно впливає на інтелектуальний капітал як вирішальний чинник (ресурс, актив) сучасного світу в індивідуальному, організаційному, загальнодержавному, глобальному вимірах.

Дещо повторюючись зазначимо, що у формуванні інтелектуального капіталу інститути знаходяться у постійній динаміці, проте під впливом загальноекономічних відносин їхня зміна є важкопередбачуваною і важкоконтрольованою, особливо на рівні неформальних, підсвідомих, індивідуальних змін. Тобто інститути як сконструйовані людьми соціально-економічні системи самоструктуруються в межах та за рахунок здійснюваних економічними агентами трансакцій щодо інтелектуалізації суспільно-економічних систем.

Інституціональні утворення дають змогу суб'єктам здійснювати трансакції на ринку інтелектуального капіталу з певною ефективністю. Об'єктом угод при цьому є права власності на цей капітал, які „матеріалізуються” у набутих індивідами знаннях і через використання їх на практиці. Також постає проблема ефективності інститутів відносно формування інтелектуального капіталу, яка ідентифікується розміром трансакційних витрат або, інакше кажучи, витрат, що мають місце у процесі обміну, укладення й виконання угод. Рівень цих витрат залежить від функціональності інститутів, пов'язаних із забезпеченням доступу до знань, захистом прав інтелектуальної власності, виконанням контрактних зобов'язань, створенням та поширенням інновацій тощо. Існування трансакційних витрат є об'єктивним процесом, пов'язаним як із формальними, так і неформальними інститутами. Взаємозалежність, взаємозв'язок інституціональних утворень дає нам підстави вважати пропонування підхід до аналізу ефективності їхнього впливу на процеси інституціоналізації

інтелектуального капіталу цілком правильним, хоча й у макроекономічному вимірі. Разом із тим кожний учасник трансакцій ринкового обміну визначає розмір трансакційних витрат в індивідуальному порядку з урахуванням конкретних практичних завдань, а також ступеня дотримання загальноприйнятих правил при укладенні угод.

Висновки. Розкривши теоретичні основи й виклавши авторське розуміння сутності та рольових ознак інститутів у формуванні інтелектуального капіталу, ми дійшли висновку, що цей процес є взаємодією інститутів, економічних агентів (споживачів і провідників знань), держави, які продукують, поширюють, використовують, капіталізують та набувають права власності на знання, інтелектуальні продукти, інновації. Інститути загалом виконують роль каталізатора знань і стимулюючого чинника їх створення-використання.

Інституціональну систему формування інтелектуального капіталу слід розглядати як множину різнопланових інститутів, які координують поведінку економічних агентів – суб'єктів набуття цього капіталу. В результаті їхньої взаємодії утворюється відповідна модель взаємовідносин на ринку інтелектуальних послуг, товару, а ринок, у свою чергу, бере участь у цьому процесі як конкурентна система інститутів.

Місія інститутів у становленні інтелектуального капіталу полягає в забезпеченні створення необхідного інтелектуального середовища для побудови конструктивних суспільно-економічних відносин як стимулів продукування інновацій, що є кінцевою метою разом із досягненням необхідної інституційної динаміки їх поширення. Досягнення саме такого результату дасть змогу наблизитись, а в кращому випадку – створити інноваційну модель розвитку суспільства та економіки.

Список використаних джерел

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 370 с.
2. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1999. – 298 с.
3. Про стан науково-технічної сфери та заходи щодо інноваційного розвитку України: Указ Президента України. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 квітня 2006 р. // Офіц. вісн. України. – 2006. – № 28. – Ст. 2005. – С. 12-16.
4. Анісімова О.М. Особливості формування інноваційної інфраструктури [Електронний ресурс] / О.М. Анісімова, О.І. Дідченко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2008_2/0655.pdf.

5. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: моногр. / О.Г.Шпикуляк – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 396 с.
6. Шпикуляк О.Г. Інституціоналізація інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки / О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 3. – С. 114–117.
7. Рысымятов А.З. Институциональные изменения и их роль в построении рыночной экономической системы / А.З. Рысымятов // Научный журнал КубГАУ. – 2007. – № 33(9). – С. 1–16.
8. Носова О.В. Проблемы формирования институтов рыночной системы / О.В. Носова // Экономический вестник Ростовского госуд. ун.-та. – 2008. – Т. 6. – № 2. – С. 74–81.
9. Pryor F.L. Market economic systems / Pryor F.L. // Journal of Comparative Economics, Vol. 33, 2005., P 25-46.
10. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays / Veblen T. – N.Y.: Huebsch, 1919. – P. 72-73.
11. Karnevale, A. America and New Economy. San Francisco: Jossey Bass, 1991. – P. 3.
12. Smith M.K. Social Capital – The encyclopaedia of informal education / Smith M.K. // www.infed.org/biblio/social_capital.htm.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2013 р.

*

УДК 330. 341.1: 631.1.016 (477)

**С.О. ТИВОНЧУК, кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник
Національний науковий центр “Інститут аграрної економіки”
Я.О. ТИВОНЧУК, кандидат економічних наук,
фінансовий аналітик фірми «Сингента»**

Організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України в ринкових умовах (концептуальні та методичні положення)

Постановка проблеми. Україна належить до країн із найнижчим рівнем державної підтримки умов відтворення у сільському господарстві. Сільськогосподарські підприємства нині свою діяльність спрямовують на мовиробництво окупної, як правило, експортоорієнтованої продукції, руйнуються сіво зміни, деградуєть ґрунти. Значна частина працездатного населення витісняється із сільськогосподарських підприємств в особисті селянські господарства. Рівень оплати праці у сільському господарстві на 40% нижчий середнього по економіці. У 14 тис. сільських населених пунктів (49%) відсутні будь-які виробничо-управлінські підрозділи, безробіття та бідність стають спадковими [7].

Призупинення негативних руйнівних процесів можливе лише за умови переведення агропродовольчого комплексу на інновацій-

ний шлях розвитку. На нинішній час в агропродовольчому комплексі розв’язання проблеми науково-технічного прогресу, його інноваційного розвитку здійснюється епізодично з одночасним зниженням інноваційної активності сільськогосподарських підприємств. У цьому зв’язку високої актуальності набуває розробка організаційно-економічного механізму, спрямованого на стимулювання як створення конкурентоспроможних інновацій, так і активізації освоєння їх у сільськогосподарському виробництві, забезпечення екологічної безпеки, високої якості виробленої наукомісткої агропродовольчої продукції, зниження витрат виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми НТП, інноваційної діяльності в агропродовольчому секторі як економічних факторів динамічного розвитку, присвячені праці вітчизняних учених: С.М. Володіна [1], В.М. Гейця [2], Л.І. Курило

© С.О. Тивончук, Я.О. Тивончук, 2013

5. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: моногр. / О.Г.Шпикуляк – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 396 с.
6. Шпикуляк О.Г. Інституціоналізація інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки / О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 3. – С. 114–117.
7. Рысымятов А.З. Институциональные изменения и их роль в построении рыночной экономической системы / А.З. Рысымятов // Научный журнал КубГАУ. – 2007. – № 33(9). – С. 1–16.
8. Носова О.В. Проблемы формирования институтов рыночной системы / О.В. Носова // Экономический вестник Ростовского госуд. ун.-та. – 2008. – Т. 6. – № 2. – С. 74–81.
9. Pryor F.L. Market economic systems / Pryor F.L. // Journal of Comparative Economics, Vol. 33, 2005., P 25-46.
10. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays / Veblen T. – N.Y.: Huebsch, 1919. – P. 72-73.
11. Karnevale, A. America and New Economy. San Francisco: Jossey Bass, 1991. – P. 3.
12. Smith M.K. Social Capital – The encyclopaedia of informal education / Smith M.K. // www.infed.org/biblio/social_capital.htm.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2013 р.

*

УДК 330. 341.1: 631.1.016 (477)

**С.О. ТИВОНЧУК, кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник
Національний науковий центр “Інститут аграрної економіки”
Я.О. ТИВОНЧУК, кандидат економічних наук,
фінансовий аналітик фірми «Сингента»**

Організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України в ринкових умовах (концептуальні та методичні положення)

Постановка проблеми. Україна належить до країн із найнижчим рівнем державної підтримки умов відтворення у сільському господарстві. Сільськогосподарські підприємства нині свою діяльність спрямовують на мовиробництво окупної, як правило, експортоорієнтованої продукції, руйнуються сівозміни, деградує ґрунти. Значна частина працездатного населення витісняється із сільськогосподарських підприємств в особисті селянські господарства. Рівень оплати праці у сільському господарстві на 40% нижчий середнього по економіці. У 14 тис. сільських населених пунктів (49%) відсутні будь-які виробничо-управлінські підрозділи, безробіття та бідність стають спадковими [7].

Призупинення негативних руйнівних процесів можливе лише за умови переведення агропродовольчого комплексу на інновацій-

ний шлях розвитку. На нинішній час в агропродовольчому комплексі розв’язання проблеми науково-технічного прогресу, його інноваційного розвитку здійснюється епізодично з одночасним зниженням інноваційної активності сільськогосподарських підприємств. У цьому зв’язку високої актуальності набуває розробка організаційно-економічного механізму, спрямованого на стимулювання як створення конкурентоспроможних інновацій, так і активізації освоєння їх у сільськогосподарському виробництві, забезпечення екологічної безпеки, високої якості виробленої наукомісткої агропродовольчої продукції, зниження витрат виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми НТП, інноваційної діяльності в агропродовольчому секторі як економічних факторів динамічного розвитку, присвячені праці вітчизняних учених: С.М. Володіна [1], В.М. Гейця [2], Л.І. Курило

© С.О. Тивончук, Я.О. Тивончук, 2013

[4], Ю. О. Лупенка [9], В.Я. Месель-Веселяка [9], П. Т. Саблука [4], В. П. Семиноженка [2], О. Г. Шпикуляка [4], О.В. Шубравської [11], а також зарубіжних учених – Є.І. Крилова [6] Г. Румпефа [8], Дж. Стройлопулоса [8], Й.Шумпетера [12] й ін. Віддаючи належне результатам досліджень та їх ролі в збагаченні інноваційної парадигми розвитку, все ж необхідно зазначити, щодо даної предметної площини досліджень ще недостатньо обґрунтовано концептуальні підходи до створення організаційно-економічного механізму розвитку інноваційних процесів в агропродовольчому комплексі.

Мета статті – аналіз і узагальнення вітчизняного й зарубіжного досвіду успішного розвитку інноваційних процесів в агропродовольчому секторі та розробка методичних підходів до формування організаційно-економічного механізму активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу в ринкових умовах країни.

Виклад основних результатів дослідження. Наприкінці ХХ ст. людство вступило в нову стадію свого розвитку – стадію побудови постіндустріального суспільства, що зумовило створення специфічних технологій, виробничо-технологічних систем і формування відповідних виробничих та економічних відносин у сфері виробництва.

Інноваційний процес в агропродовольчому комплексі, який ґрунтується на інтеграції науки й виробництва, має свою специфіку, створюючи передумови для визначення його характеристики і механізму функціонування. Дослідження, науково-технічні розробки, впровадження останніх в аграрне вироб-

ництво, виробництво агропродовольчої наукомісткої продукції, її зберігання й реалізація є основними функціональними ланками та етапами інноваційного процесу.

В агропродовольчій сфері України відсутній дійовий організаційно-економічний механізм стимулювання масштабних науково-технологічних змін. Державні інноваційні програми часто не забезпечують досягнення конкретних кінцевих результатів. Міністерство аграрної політики та продовольства України, місцеві органи влади і самоврядування посиляються на недостатність коштів для повного задоволення інноваційної трансформації відповідних галузей аграрного сектору, а недержавні комерційні структури не зацікавлені у здійсненні довгострокових проектів, які б забезпечували базові технологічні зміни [11]. Водночас нині галузь агропродовольчого виробництва в силу своїх специфічних особливостей та обмежених економічних і техніко-технологічних можливостей не може ефективно функціонувати без державної підтримки, яка, як правило, ґрунтується не тільки на власній інноваційній політиці, але й на регулюванні інноваційної політики в галузі.

Подолання технологічного відставання агропродовольчого комплексу в короткостроковій перспективі зумовлює необхідність формування цілісної системи складових, нових системних підходів щодо розвитку підприємництва в науково-технічній сфері, освоєння інновацій у виробництво, тобто організаційно-економічного механізму розвитку інноваційних процесів у галузі (табл. 1).

1. Складові організаційно-економічного механізму розвитку агропродовольчого комплексу (АПК) на інноваційній основі

Організаційні складові	Економічні складові
Вибір організаційних форм підприємницьких структур АПК	Фінансування та кредитування підприємницьких структур АПК
Планування та організація діяльності підприємницьких структур АПК	Оподаткування підприємницьких структур АПК
Стимулювання ефективності інноваційної діяльності підприємницьких структур АПК	Ціноутворення реалізації агропродовольчої продукції
Ресурсне та кадрове забезпечення	Формування інструментів трансформації галузі на інноваційний тип господарювання
Державне, галузеве й регіональне регулювання розвитком АПК	Страховання ризиків діяльності підприємницьких структур АПК
	Оцінка ефективності виробництва агропродовольчої продукції

Джерело: Власні дослідження.

Досліджуючи сучасний стан формування процесів трансформації агропродовольчого комплексу України на інноваційний тип го-

сподарювання встановлено негативну тенденцію підприємницьких структур до сприйняття нововведень (табл. 2).

Основною причиною хронічної несприйнятливості до трансформаційних інноваційних процесів підприємницьких структур агропродовольчого сектору є неадекватність державної політики щодо особливостей і закономірностей економіки знань. Нині державна політика щодо розвитку аграрного сектору, ґрунтуючись в основному на ідеологічній основі неокласичної теорії ринкової рівноваги, поза увагою залишає економіку знань, ігноруючи при цьому роль НТП, який на сучасному етапі є основним фактором економічного росту. Передова економічна думка давно вказує на неадекватність неокласичної парадигми, оскільки економіка ніколи не буває у стані ринкової рівноваги.

Гра ринкових сил нескінченно породжує нові знання, уміння, навички й можливості, що робить економічні процеси не рівноваженими, не визначеними і не лінійними, тому, спираючись на набір класичних міфів про ринкову рівновагу, стримує запровадження реальних економічних процесів. Саме на шляху побудови міфологічної економіки ринкової рівноваги агропродовольчий комплекс України позбавив себе великої частини власності, капіталу та компетенцій управління розвитком. Слід зазначити, що блокуються трансформаційні процеси й олігархічним бізнесом, який одержує надприбуток за рахунок монопольного становища, природної та адміністративної ренти.

2. Трансфер інновацій регіональними центрами наукового забезпечення НААН України в агропромислове виробництво за регіонами України за 2006-2010 рр. та 2011 р.

Центри наукового забезпечення НААН АР Крим і областей	Кількість діючих господарських суб'єктів у сільському господарстві, 2010 р., од.	Кількість агроформувань, в яких здійснювалося впровадження інновацій, од.		Залучено коштів до спецфонду наукових установ НААН, тис. грн	
		у середньо-му за 2006- 2010 рр.	у т.ч. за 2011 р.	у середньо-му за 2006-2010 рр.	у т.ч. за 2011 р.
АР Крим	2238	52	27	6848,7	2453,8
Вінницький	2317	63	44	17746,0	6276,1
Волинський	1095	43	6	2834,5	297,2
Дніпропетровський	4015	51	18	24083,5	6158,0
Донецький	2097	56	36	5770,8	1769,3
Житомирський	1296	26	35	12448,8	1543,2
Закарпатський	1759	28	28	1245,0	354,3
Запорізький	3035	102	343	17692,2	3011,1
Івано-Франківський	767	15	5	8223,9	1267,4
Київський	2133	168	76	18619,1	3525,8
Кіровоградський	3206	62	27	5930,8	2667,3
Луганський	1986	72	23	1020,1	82,9
Львівський	1490	15	12	3367,8	812,1
Миколаївський	5315	8	5	5265,5	1832,1
Одеський	6901	85	46	2963,1	473,4
Полтавський	2368	45	39	4802,6	1397,0
Рівненський	940	59	9	1335,5	422,8
Сумський	1227	40	13	6624,2	2887,6
Тернопільський	1250	132	11	3916,9	299,8
Харківський	1943	590	250	64991,4	19382,4
Херсонський	2872	54	52	10140,8	5817,0
Хмельницький	1844	15	4	13424,9	1901,7
Черкаський	1827	367	58	896,0	116,6
Чернівецький	1009	88	19	3715,3	840,8
Чернігівський	1030	27	17	3149,7	2773,1
Всього	56493	2263	1203	247057,1	68362,8

Джерело: Звіт про діяльність НААН України за 2006-2010 та 2010, 2011 роки. – К.: Аграрна наука, 2011, 2012 рр.

Формування інноваційного середовища завжди є складним процесом для будь-якої сфери економіки. Це зумовлюється невизначеністю, яка пов'язана із самим нововведенням: недостатньою інформацією про нього і

його прибутковість, особливо на ранніх стадіях дифузії. Адже оцінити відносні переваги інновацій на ранній фазі їх дифузії особливо важко, тому значна кількість виробників, як показує практика, не завжди йдуть на ризик.

На думку Й. Шумпетера, тільки очікування надприбутку є рушійною силою прийняття рішення про впровадження нововведень в підприємстві [12].

Результати практики показують, що очікування надприбутку від впровадження нововведень досягається за умов, коли кожний новий інноваційний продукт є носієм якісних характеристик і відповідає таким ознакам:

наявність у нього нових технічних рішень, їх значущість (науково-технічний аспект);

вплив на ринок, тобто ринкова новизна (економічний аспект).

Якщо нові види продуктів мають перевагу перед існуючими за техніко-економічними характеристиками (за рахунок застосування нових наукових рекомендацій, винаходів і технічних рішень) та витрати на їх освоєння невеликі, але ринкова

новизна в продукті відсутня, то його впровадження навряд чи забезпечить надприбуток виробнику. З огляду на вищезазначене рішення про випуск нового наукомісткого товару є складним і ризиковим.

Рівень ризику здебільшого залежатиме від таких чинників: ступеня оригінальності та складності концепції, яка визначає сприйнятливість ринку і витрати переходу для користувача (ринковий ризик); рівня технічного здійснення нововведення (технологічний ризик); ступеня інформованості самої фірми (підприємства) щодо технології, інновації та ринку (стратегічний ризик).

Виходячи з цього, з метою забезпечення інноваційних трансформацій у підприємствах аграрного сектору слід провести комплексну діагностику визначення можливості ефективного освоєння інновацій (табл. 3).

3. Етапи діагностики визначення можливості ефективного освоєння інновацій

Етапи забезпечення ефективного освоєння інновацій	Сутність діяльності
I. Визначення необхідності в інновації	Визначення цілей інноваційної діяльності, оцінка фактичного потенціалу підприємства, досягнення консенсусу в колективі
II. Збір інформації про інновацію	Узагальнення інформації про нововведення, розширення пошуку. Оцінка інформації про нововведення, вибір інновації
III. Визначення організаційно – економічних та екологічних підходів упровадження інновацій	Оцінка ресурсного, кадрового потенціалу. Виявлення загроз і можливостей зовнішнього середовища та внутрішніх сильних і слабких сторін, визначення каналів реалізації наукомісткої продукції, вибір інструментарію реалізації інноваційних заходів
V. Упровадження інновацій	Реалізація обраної інноваційної стратегії та здійснення контролю за її виконанням
VI. Оцінювання результатів освоєння інновацій	Запровадження стратегічних змін, визначення нових стратегічних цілей

Джерело: Власні дослідження.

Дані таблиці 3 показують, що на перших етапах інноваційного процесу визначається потреба в нововведенні, здійснюється збір інформації про інновацію та оцінка конкурентоспроможності нововведення, тобто стимулюється початок інноваційного процесу в конкретному підприємстві. На наступних етапах сутність діяльності підприємств полягає в реалізації опрацьованих підходів упровадження інновацій. За оцінками спеціалістів, від 25 до 39 % усіх нововведень упроваджується на основі одержання даних про їх існування [10].

Важливо для досягнення нівелювання ризику застосування інновацій зосередити ува-

гу на формуванні таких напрямів інноваційного процесу:

створення нових конкурентоспроможних інноваційних продуктів, які володіють комплексом корисних господарських ознак;

розробка й освоєння сучасних технологій і нової техніки, які є локомотивом переведення аграрного виробництва на інноваційну основу; формування дійового механізму та сучасних правових форм трансферу технологій щодо прискореного переведення підприємницьких структур на нові ресурсозберігаючі технології, удосконалені комплекси машин, які дають змогу зменшити споживання палива, знизити затрати праці на виробництво одиниці продукції;

застосування системи «інноваційних показників» (“innovation-indicators”), розроблених Директоратом з підприємництва Комісії Європейського Союзу (КЕС), що уможливило зрівняння рівня інноваційної діяльності у відповідних напрямках різних країн та визначення сильних і слабких сторін проведеної інноваційної діяльності [13].

Ці напрями взаємоз'язані та на основі взаємодії визначають ріст продуктивності праці, збільшення обсягу виробництва і поліпшення якості наукомісткої продукції, що в свою чергу підвищує рівень сприйнятливості інновацій підприємницькими структурами, їх дохідності й водночас скорочується загальний термін переведення галузі на інноваційну модель розвитку.

Дієвість організаційно-економічного механізму зростає за умов урахування при роз-

робці його важелів біологічних, екологічних, технологічних та виробничих особливостей інноваційного процесу, оскільки його дієвість тісно пов'язана з цілями і задачами розвитку агропродовольчого комплексу, які полягають у системній організаційно – економічній, техніко – технологічній трансформації виробництва продукції з урахуванням світових тенденцій розвитку економіки галузі на інноваційній основі.

Методи активізації трансформації агропродовольчого комплексу на інноваційний тип розвитку в розвинутих країнах спрямовані, з одного боку, на створення сприятливих економічних умов та соціально-політичного клімату, а з іншого – на стимулювання інноваційних процесів (табл. 4).

4. Деякі аспекти науково-технологічного й інноваційного розвитку в окремих країнах

США, Англія, Франція	Німеччина, Швеція, Швейцарія	Японія, Південна Корея	Російська Федерація
Орієнтація на лідерство в науці; реалізація великомасштабних цільових проектів, які охоплюють усі стадії науково-виробничого циклу, як правило, зі значною часткою науково-інноваційного потенціалу; спрямованість на максимальний прибуток при мінімумі зусиль	Орієнтація на розповсюдження нововведень; створення сприятливого інноваційного середовища; раціоналізація всієї структури економіки; спрямованість на усвідомлену підтримку відтворення умов вільної конкуренції; спрямованість на максимальний прибуток при мінімумі зусиль	Стимулювання нововведень шляхом розвитку інноваційної інфраструктури; забезпечення сприймання досягнень світового науково-технічного прогресу; упровадження процесу колективного прийняття рішень; набуття духу відкритості щодо управлінських рішень; спрямованість на максимальну продуктивність праці працівників	Використання програмних методів управління нововведеннями; реструктуризація науково-технічного потенціалу в різних галузях економіки за рахунок концентрації матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів на проривних напрямках науки і техніки; розробка системи використання лізингу як ефективного ринкового механізму; формування на базі фондів, які підтримують інноваційну діяльність, асоціації фондів із розвинутим фінансовим капіталом

Джерело: [5].

Структурно формування організаційно-економічного механізму активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу, тобто взаємозв'язку та взаємодії організаційної й економічної складових механізму, можна об'єднати у три блоки.

Перший – теоретичні та методологічні основи інновацій, узгодження стратегії інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу з урахуванням наявного інноваційного потенціалу й оцінка сучасного стану розвитку галузі.

Другий блок – відображає складові механізму регулювання інноваційної діяльності, а також реформування сільськогосподарсь-

ких підприємств (або виробничого процесу) як основної передумови сприйняття інноваційних процесів у виробничій діяльності.

Третій блок – основні напрями активізації інноваційної діяльності підприємств галузі.

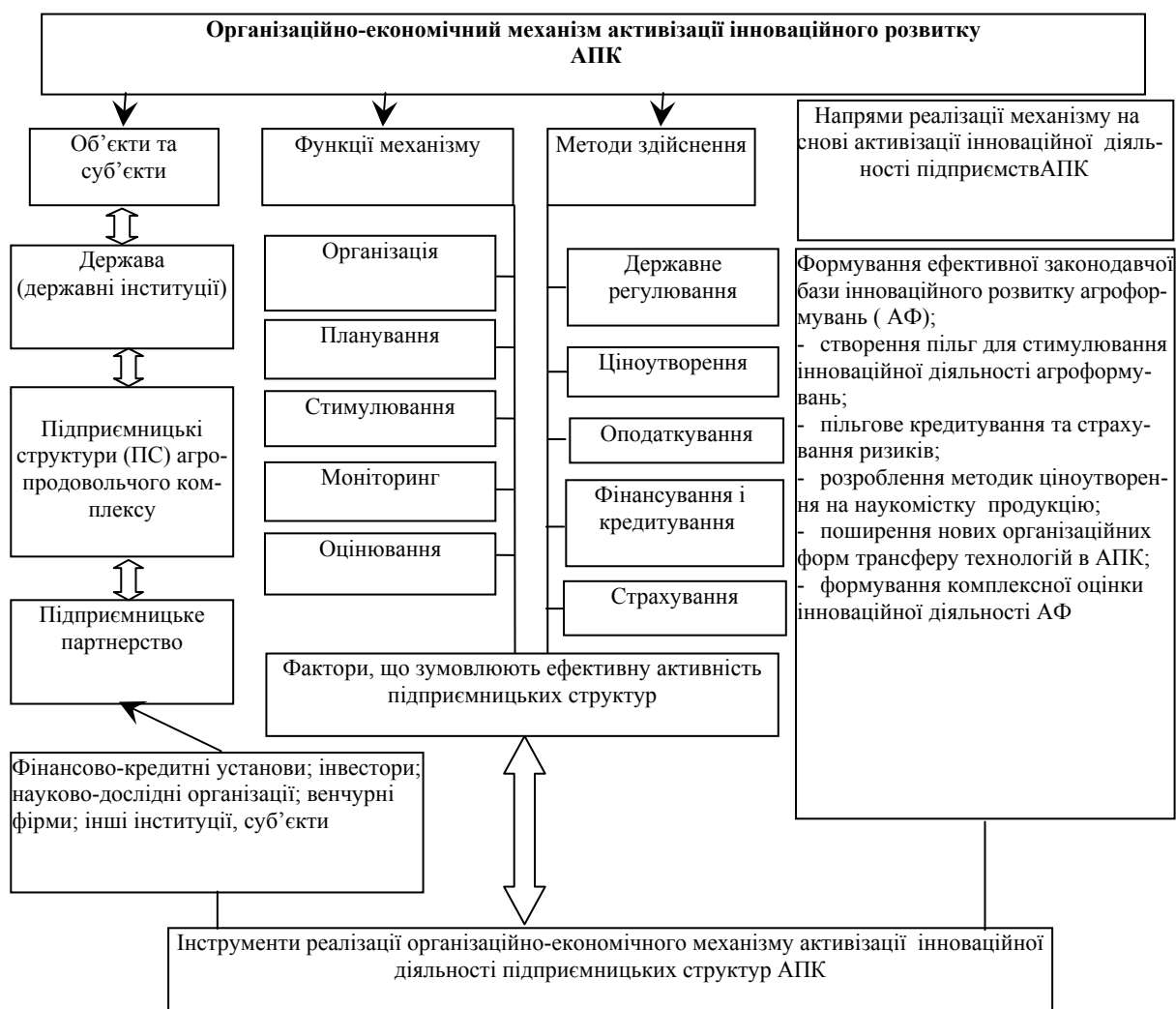
У сукупності всі три блоки створюють комплексну систему функціональних зв'язків між об'єктами, суб'єктами, засобами, методами та іншими складовими інноваційної діяльності й спрямовані на забезпечення визначених параметрів інноваційного розвитку підприємств агропродовольчого комплексу. При цьому складові економічного блоку мають цільову інноваційну спрямованість, оскільки метою формування стратегічного

потенціалу є досягнення певних економічних цілей у діяльності підприємств галузі на інноваційній основі, а складові організаційного блоку варто розглядати як організацію досягнення економічних цілей.

На основі результатів наукових досліджень провідних напрямів інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України і зарубіжних країн на рисунку схематично відображено розроблений нами організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу (функції економічного механізму, методи їх здійснення, об'єкти та суб'єкти, напрями реалізації активізації інвестиційної діяльності підприємницьких структур),

спрямованого на досягнення конкурентоспроможності функціонування галузей агропродовольчого комплексу та підвищення ефективності підприємств галузі.

Взаємовідносини між учасниками інноваційного процесу в розробленому механізмі набувають форми підприємницького партнерства (співробітництва). Підприємницькі структури тут тісно співпрацюють із фінансово-кредитними, науковими установами, інвесторами, постачальниками і збутовими структурами, під яким розуміємо активну спільну підприємницьку діяльність на партнерських засадах для задоволення суспільних потреб в агропродовольчій продукції (рис.).



Організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу

Джерело: Розробка авторів на основі узагальнення результатів наукових досліджень.

Держава як головний суб'єкт підприємницької діяльності визначає пріоритети у сфері інноваційного розвитку агропродовольчого сектору, встановлює правові, економічні й організаційні засади державного регулювання розвитку ринку наукомісткої

продукції, встановлює правові, економічні й організаційні засади державного регулювання розвитку ринку наукомісткої

продукції, створює умови для формування та реалізації наявного наукового й інтелектуального потенціалу в аграрній сфері, підтримує їхній розвиток через систему фінансово-кредитних і податкових інструментів, а також формує організаційні важелі інформаційного та ресурсного забезпечення для ефективної інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Державна підтримка у побудові інноваційної економіки не зводиться тільки до кількісних характеристик державних витрат, не менш важливим є формування у суспільній свідомості творчого підходу до цього процесу, зокрема: креативність мислення, готовність до безперевних інновацій, володіння інформаційними технологіями, колективної творчої праці й індивідуальної відповідальності.

Процес формування діяльності, розподіл завдань, повноважень підприємницьких структур, відповідальності за досягнення загальної мети всіма учасниками технологічного процесу виробництва агропродовольчої продукції забезпечують організаційні компоненти (організація, планування, стимулювання, моніторинг, оцінка результатів діяльності агроформувань із застосуванням сучасних ресурсоощадних технологій).

Важливішою функцією організаційно-економічного механізму є стимулювання (моральне і матеріальне заохочення) усіх працівників, які беруть участь в інноваційному процесі, що потребує, у свою чергу, постійного контролю за перебігом робіт, обліку й оцінки, а також аналізу ефективності діяльності.

Страховання як складова даного механізму – це формування, розподіл і використання спеціального страхового фонду для відшкодування втрат і збитків, пов'язаних із форсмажорними умовами інноваційної діяльності.

Ціноутворення на наукомістку сільськогосподарську продукцію залежить від характеру економічних відносин, сформованих у процесі виробництва, тенденцій на аграрному ринку, зрівноваження попиту і пропозиції.

Реалізація організаційно-економічного механізму активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу здійснюється через інструменти державного регулювання (акти нормативно-правового або директивного характеру, пільгове оподаткування, надання

пільгових кредитів підприємницьким структурам агропродовольчого комплексу).

При формуванні організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку галузі необхідно визначити зовнішні, внутрішні, політичні, організаційно-економічні, соціальні, ринкові, збутові й інші чинники та їхній вплив на активізацію інноваційної діяльності підприємницьких структур.

Виходячи із результатів дослідження, одним із головних напрямів активізації інноваційних процесів в агропродовольчому секторі економіки є забезпечення цивілізованого конкурентного середовища в інноваційній сфері та ефективного державного регулювання. Доведено, що ринкові механізми в процесі підприємницької діяльності мають прогалини, а діючі напрями інвестування капіталу здебільшого не забезпечують одержання прогнозованого прибутку, відбувається порушення процесу його відтворення.

Потрібний потужний імпульс із боку держави щодо забезпечення структурної перебудови економіки на новій технологічній основі, реалізації пріоритетів концентрації ресурсів, збільшення у рази обсягу фінансування ключових напрямів становлення інноваційної моделі розвитку агропродовольчого комплексу.

Управлінські структури АПК, застосовуючи важелі організаційно-економічного механізму, мають можливість розвивати стратегічні напрями на основі виявлення внутрішньогосподарських резервів і визначення способів підвищення інноваційної активності сільськогосподарських підприємств.

Висновки. Агропродовольчий сектор вітчизняної економіки нині глибоко інтегрований у світову агропродовольчу систему. Це зумовлює необхідність проведення аналізу стану інноваційних трансформацій, що відбуваються в даній сфері на глобальному рівні, розроблення дієвих організаційно-економічних важелів, спрямованих на забезпечення розвитку агропродовольчої сфери на інноваційній основі з огляду на національні особливості її розвитку.

Запровадження побудованих за наведеною схемою організаційно-економічних важелів механізму активізації інноваційної діяльності з поглибленим аналізом та оцінкою техніко-

технологічного розвитку агропродовольчого комплексу в кінцевому підсумку сприятиме:

застосуванню комплексної системи методів, інструментів і важелів ринкового характеру та державного регулювання активізації інноваційної діяльності підприємств галузі;

переорієнтації системи продукування інновацій на ринковий попит споживача;

формуванню взаємовідносин підприємств агропродовольчої сфери з вищими навчальни-

ми закладами, науковими установами, фінансовими, кредитними й збутовими організаціями, тобто з учасниками інноваційного процесу на партнерських взаємовигідних засадах;

зростанню ефективності діяльності підприємств, їхньої конкурентоспроможності;

поліпшенню кадрового забезпечення науково-інноваційної сфери, створенню привабливих умов для творців інновацій.

Список використаних джерел

1. Володін С.А. Питання переходу аграрної науки на інноваційну модель функціонування розвитку / С.А. Володін // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 123-131.
2. Гесць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Гесць, В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
3. Звіт про діяльність НААН України за 2006-2010 роки та 2011 р. – К.: Аграрна наука, 2010, 2012 рр.
4. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: моногр. [Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
5. Концептуальні засади інноватики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Library.if.ua/book/4/462.html>.
6. Крылов Э.И. Система плановых и контрольно-аналитических показателей эффективности инноваций. Экономическое содержание и методика расчета / Э.И. Крылов – СПб. : СПб ГУАП, 2004. – 24 с.
7. Національна доктрина реформування розвитку агропродовольчого комплексу України. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://vki.org.ua/a>.
8. Румпф Г. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. Т. I. / Г. Румпф, Дж. Стройлопулос, І. Єгоров. – К.: Фенікс, 2011. – 214 с.
9. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року ; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2012. – 182 с.
10. Структура інноваційного процесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/4/476/htm>.
11. Шубравська Я.В. Інноваційні трансформації агропромислового сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії / О.В. Шубравська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ep/2010.
12. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
13. European Innovation Scoreboard 2003. European Commission, 2003. – Nov. 2003.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2013 р.

*

УДК 338.43 : 331.2-058.232.6

Н.І. ВАСИЛЕНЬКА, кандидат економічних наук, в.о. доцента кафедри економіки підприємства

Львівський національний аграрний університет

Матеріальний добробут сільського населення: трудові виміри та особливості регулювання

Постановка проблеми. Проблема низького рівня життя сільського населення в Україні є загально визнаною реальністю. До причин, які призвели до бідності селян, слід віднести занепад сільського господарства як галузі, скорочення зайнятості сільського насе-

лення в аграрному секторі, знецінення сільськогосподарської праці, зовнішню трудову міграцію, втрату сільськими територіями своєї самобутності та виключних функцій щодо народження трудового, природного, культурного й духовного потенціалів. Обмежені можливості реалізувати своє право і потребу у праці для селян є першочерговою

© Н.І. Василенка, 2013

технологічного розвитку агропродовольчого комплексу в кінцевому підсумку сприятиме:

застосуванню комплексної системи методів, інструментів і важелів ринкового характеру та державного регулювання активізації інноваційної діяльності підприємств галузі;

переорієнтації системи продукування інновацій на ринковий попит споживача;

формуванню взаємовідносин підприємств агропродовольчої сфери з вищими навчальни-

ми закладами, науковими установами, фінансовими, кредитними й збутовими організаціями, тобто з учасниками інноваційного процесу на партнерських взаємовигідних засадах;

зростанню ефективності діяльності підприємств, їхньої конкурентоспроможності;

поліпшенню кадрового забезпечення науково-інноваційної сфери, створенню привабливих умов для творців інновацій.

Список використаних джерел

1. Володін С.А. Питання переходу аграрної науки на інноваційну модель функціонування розвитку / С.А. Володін // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 123-131.
2. Гесць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Гесць, В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
3. Звіт про діяльність НААН України за 2006-2010 роки та 2011 р. – К.: Аграрна наука, 2010, 2012 рр.
4. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: моногр. [Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
5. Концептуальні засади інноватики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://Library.if.ua/book/4/462.html>.
6. Крылов Э.И. Система плановых и контрольно-аналитических показателей эффективности инноваций. Экономическое содержание и методика расчета / Э.И. Крылов – СПб. : СПб ГУАП, 2004. – 24 с.
7. Національна доктрина реформування розвитку агропродовольчого комплексу України. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://vkipl.org.ua/a>.
8. Румпф Г. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. Т. I. / Г. Румпф, Дж. Стройлопулос, І. Єгоров. – К.: Фенікс, 2011. – 214 с.
9. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року ; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2012. – 182 с.
10. Структура інноваційного процесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/4/476/htm>.
11. Шубравська Я.В. Інноваційні трансформації агропромислового сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії / О.В. Шубравська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ep/2010.
12. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
13. European Innovation Scoreboard 2003. European Commission, 2003. – Nov. 2003.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2013 р.

*

УДК 338.43 : 331.2-058.232.6

Н.І. ВАСИЛЕНЬКА, кандидат економічних наук, в.о. доцента кафедри економіки підприємства

Львівський національний аграрний університет

Матеріальний добробут сільського населення: трудові виміри та особливості регулювання

Постановка проблеми. Проблема низького рівня життя сільського населення в Україні є загально визнаною реальністю. До причин, які призвели до бідності селян, слід віднести занепад сільського господарства як галузі, скорочення зайнятості сільського насе-

лення в аграрному секторі, знецінення сільськогосподарської праці, зовнішню трудову міграцію, втрату сільськими територіями своєї самобутності та виключних функцій щодо народження трудового, природного, культурного й духовного потенціалів. Обмежені можливості реалізувати своє право і потребу у праці для селян є першочерговою

© Н.І. Василенка, 2013

причиною низького рівня життя, яка породжує усі інші. На жаль, чинні Закони України «Про особисте селянське господарство» [10], «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» [6], «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [9] та інші покликані їх вирішити, залишаються декларативними. Не сприяють підвищенню рівня життя селян і Закони України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [7], «Про межу малозабезпеченості» [8], «Про прожитковий мінімум» [11], Державний класифікатор соціальних стандартів та нормативів [4]. При цьому проблема бідності сільського населення «червоною ниткою» проходить через безліч наукових досліджень вітчизняних науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на достатньо широке обговорення проблем життєвого рівня сільського населення, опрацьовані на нинішній час напрями його дослідження та шляхи підвищення не стали предметом глибоких прикладних досліджень. У більшості із них розглядаються проблеми у контексті реформування аграрного сектору економіки, в інших – у контексті соціального розвитку села. Однак відомо, що у згаданій проблеми багато складових. У зарубіжних наукових статтях часто наголошується на потребі розвитку й використання окремих підходів щодо підвищення рівня життя для сільських і міських територій, а також на побудові та імplementації специфічної стратегії подолання бідності сільського населення, керуючись засадами зрівноваженого розвитку сільських регіонів, соціально-економічними, історичними, природними, територіальними особливостями їх формування й функціонування [25, с. 54; 26, с. 119].

Слід зазначити, що розв'язання проблеми підвищення рівня життя сільського населення ускладнюється і через неузгодженість заходів щодо регулювання даного питання державними органами влади. Відтак питання «які, в якому обсязі, яким чином, коли й ким повинні бути втілені у життя заходи щодо підвищення рівня життя сільського населення» залишаються для науковців і суб'єктів державного управління широким полем для прикладних досліджень адресно-

го характеру. Надійним підґрунтям наукових досліджень за даною проблематикою можуть бути праці учених О.А. Бугуцького [1], В.С. Дієсперова [5], А.С. Малиновського [14], І.В. Прокопи [16], Л.О. Шепотько [19], В.В. Юрчишина [22], К.І. Якуби [23] та ін.

Мета статті – аналіз основних показників матеріального добробуту сільського населення у контексті трудових чинників, які на них впливають, і наслідків їх прояву. Одним із важливих завдань дослідження є вивчення питання взаємоузгодженості та скоординованості цілей діяльності суб'єктів управління, які безпосередньо впливають на стан рівня життя селян, насамперед органів державної влади і місцевого самоврядування. Зазначені завдання зумовлюють мету й актуальність дослідження.

Виклад основних результатів дослідження. Рівень життя населення характеризує ступінь задоволення, формування і розвитку потреб людей, який детермінований доступністю й рівнем використання життєвих можливостей в умовах конкретного життєвого середовища. Зростання рівня життя селян передбачає розвиток людського потенціалу села, що є водночас метою та пріоритетним напрямом розвитку ендогенно орієнтованої моделі суспільства.

Рівень використання життєвих можливостей селян, який залежить від умов існуючого життєвого середовища сільських територій, вкрай низький, що ставить під сумнів не тільки збереження існуючого рівня освіти, здоров'я, культури сільського населення, а й розвиток людського потенціалу села в майбутньому. З карти України уже зникло понад 560 сіл (тільки у 2001-2010 роках щорічно знімалися з обліку 20 сільських поселень [18, с. 4]. У багатьох із них залишається жити менше 100 жителів [17, с. 21]. Остання «сільська тенденція»: у багатьох районних центрах суттєво подорожчала нерухомість, тоді як в обласних містах та столиці ціни на житло залишаються стабільними (до містечок мігрує населення із навколишніх сіл, де життя стає нестерпним).

Матеріальні умови буття людини, станом вище у суспільстві найбільшою мірою визначаються її трудовою діяльністю. Не випадково право на працю віднесене міжнародно-

дною спільнотою до основних прав і свобод громадянина та закріплене ст. 43 Конституції України.

Погоджуємось із думкою й про те, що найповніше задоволення особистих потреб людини, її матеріальний добробут і оптимальне забезпечення послугами соціального спрямування має визначатися, передусім, розвитком матеріального виробництва. У процесі виробничої діяльності працівник не тільки одержує заробітну плату за свою працю, а й одержавши її, через послуги соціального спрямування формує власний капітал. Крім того, як матеріальні, так і фінансові ресурси в кінцевому підсумку направляються не лише на утримання сім'ї працюючого, а й на поліпшення соціального обслуговування всього населення громади села [2, с. 129].

У сільській місцевості проживає нині близько третини населення, яке переважно зайняте в агропромисловому виробництві, де створюється третина внутрішнього валового продукту [21]. Враховуючи, що аграрне виробництво є основним джерелом доходів сільських жителів, а решта видів їх виробничої діяльності недостатньо представлені, його спад негативно позначився на доходах сільських жителів, їхній зайнятості. Також слід звернути увагу на те, що доходи від ведення особистого селянського господарства напряму залежать від багатьох чинників як соціальних – чисельності членів родини, наявності працездатних членів господарства, віку власників, соціального стану, ступеня прояву господарської активності, так і економічних – напряму виробничої діяльності, розміру землекористування, врожайності, продуктивності худоби, наявності в господарстві власної техніки та необхідних засобів виробництва, можливості реалізації надлишків виробленої продукції тощо.

Очевидною є тісна залежність вибору місця проживання людей від наявності праці. Цей зв'язок, як показує досвід України, є сильнішим за сімейні зв'язки, національну приналежність людей, патріотизм, тяжіння до родинної домівки й землі. Відтак люди і надалі заселятимуть та розвиватимуть ту територію, де створені можливості для найповнішого задоволення особистих її матері-

альних, соціальних і духовних потреб. Справедливо буде зазначити, що рух сільського населення все-таки має прогресивний характер, оскільки дає змогу ширше реалізувати здібності й професійні навички селян, підвищити рівень їх загальної та професійної підготовки, оволодіти складнішими видами праці, повніше задовольнити матеріальні й духовні потреби.

Стало звичним, що заробітна плата у сільському господарстві «традиційно» найнижча в економіці. У 2012 році середньомісячна заробітна плата штатних працівників у сільському господарстві становила 2023 грн, що на 33,1% менше середнього рівня в економіці, та на 42,2% порівняно із заробітною платнею у промисловості [3].

В Україні не відповідає європейським стандартам співвідношення мінімальної заробітної плати й прожиткового мінімуму. Нині воно у Великобританії становить 6,4:1, Франції – 4,7:1, а в Латвії, Естонії та Польщі – лише 1,5:1. У свою чергу мінімальна зарплата у більшості країн світу дорівнює 35-40% від середньої. Крім того, збільшення мінімальної заробітної плати працівників автоматично приводить до підвищення її середнього рівня [13].

Європейська комісія нещодавно визнала потрібним мати єдиний для країн ЄС розмір мінімальної оплати, щоб не допускати здешевлення робочої сили. Серед 40 європейських держав Україна знаходиться на передостанньому місці в Європі за добробутом громадян найбідніших країн (найнижчий мінімальний рівень оплати в Румунії – 160 дол. на місяць) [5, с. 79].

На сучасному етапі ще до кінця не відпрацьовані чіткі й науково обґрунтовані критерії об'єктивної оцінки показників, на основі яких можна визначити реальний якісний стан рівня життя різних соціальних верств населення. Рівень життя домогосподарства характеризується системою показників, серед яких найважливішими є доходи і ресурси, з одного боку, та витрати домогосподарства – з іншого. На їх перетині визначається показник «межа бідності». Він розраховується Радою з вивчення продуктивних сил України НАН України за даними вибіркового обстеження домогосподарств,

що проводиться Держслужбою статистики України. Межа бідності визначається як оцінка в регіональних цінах вартості споживчого кошика населення, сукупні витрати якого не перевищують 75% медіанного рівня сукупних витрат із розрахунку на умовного дорослого. Нині рівень життя значної частини сільського населення можна справедливо віднести до рівня «межі бідності». Це підтверджує й динаміка зміни величини (структури) доходів і витрат сільських домогосподарств в Україні за останні роки.

Середньомісячні сукупні ресурси пересічного домогосподарства у 2011 році становили 3842 грн, міського – 3984, сільського – 3522 грн та зросли порівняно з 2010-м як у цілому по Україні, так і в міських поселеннях та сільській місцевості – на 11%. У середньому на одного члена домогосподарства ці показники становили – відповідно 1821 грн, 1925 та 1608 грн у перерахунку на умовну особу. Доходи від зайнятості становили 54% сукупних ресурсів домогосподарств, при цьому частка оплати праці (49%) зросла на 1,4 в.п. Частка доходів від підприємницької діяльності й самозайнятості становила 5%. Пенсії, стипендії, соціальні допомоги (включаючи готівкові та безготівкові пільги й субсидії) становили 27% сукупних ресурсів пересічного домогосподарства, доходи від особистого підсобного господарства – 8%. Значні розбіжності традиційно мали структури формування сукупних ресурсів міських і сільських домогосподарств [20, с. 85-86].

Згідно із загальними європейськими нормами забезпеченими можна вважати громадян, які витрачають на їжу не менше 20 % свого місячного бюджету В Україні цей показник більший удвічі (55,7 %). Частка бідних в Україні становить 27% усього населення [12, с. 38].

Середньомісячні сукупні витрати одного домогосподарства у 2011 році становили 3456 грн, що на 12% більше, ніж у 2010-му; міське витрачало в середньому за місяць 3622 грн, сільське – 3085 грн. У середньому на одного члена домогосподарства еквівалентні сукупні витрати становили 1638 грн на місяць, у міських – 1750 грн, у сільських – 1408 грн. Серед усіх сукупних витрат 90%

припадало на споживчі витрати домогосподарств [20, с. 105].

Найвагомішою статтею сукупних витрат домогосподарств залишалися витрати на харчування (включаючи харчування поза домом), на купівлю непродовольчих товарів і послуг (без витрат на харчування поза домом) вони направляли третину всіх сукупних витрат. Сільські домогосподарства традиційно витрачали на харчування більшу частину сукупних витрат, ніж міські (відповідно 57% проти 52%). При цьому сільські жителі споживали більше: картоплі – в 1,4 раза, хліба і хлібних продуктів – в 1,3 раза, цукру – на 13%, овочів і баштанних – на 2% (споживання продукції власного виробництва з ОСГ) [20, с. 96-100]. Хоча виплати селян перевищують прожитковий мінімум, це не гарантує задоволення їхніх навіть елементарних потреб.

У цьому контексті слід нагадати, що згідно із Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» комплексний розвиток сільських територій є стратегічною метою державної аграрної політики в Україні. Він покликаний забезпечити формування системи державного регулювання демографічних процесів сільського розвитку, вирівнювання умов життєдіяльності міського й сільського населення; сприяння збільшенню зайнятості, підвищенню рівня доходів сільського населення, стимулювання закріплення на селі спеціалістів сільського господарства, освіти, культури, охорони здоров'я та побутового обслуговування, надійне функціонування соціальної інфраструктури села [9].

Однак на нинішній час нерозв'язані такі проблеми, як знецінення вартості сільської праці, тінізація сільського ринку праці, руйнація соціальної інфраструктури й позапрофесійних форм підтримки і розвитку людського потенціалу сільських територій, недостатня увага до диверсифікації ринку праці, стихійні міграційні процеси.

Для більшості сільського населення головним способом самозабезпечення залишається господарювання на присадибних ділянках. В умовах кризового стану зайнятості у великотоварному агровиробництві ОСГ стало засобом виживання й основною сферою

прикладання праці селян. Однак така праця часто не дає реальної змоги одержати доходи від ведення господарства, достатні для нормальної життєдіяльності. При цьому згідно зі ст. 4 Закону України «Про особисте селянське господарство» [10] значна частина сільського населення перемістилася до категорії зайнятих, знизивши рівень безробіття (замість запровадження конкретних механізмів сприяння у виході на відкритий ринок праці відбулося маніпулювання показниками зайнятості).

Крім того, для населення, яке є самозайнятим у сільському господарстві або працює на особистих присадибних ділянках, немає вимог щодо сплати страхових внесків до відповідних фондів, отже у разі втрати можливості здійснення власної діяльності вони не можуть розраховувати на достатній рівень соціального захисту держави [25]. Проблемним є і чинний порядок обліку діяльності ОСГ, зокрема в частині набуття або втрати членства в ньому, що не дозволяє багатьом селянам, які потребують допомоги на випадок безробіття, одержувати відповідні послуги державної служби зайнятості.

До того ж Закон України «Про зайнятість населення» не враховує положення Державної цільової соціальної програми з подолання та запобігання бідності на період до 2015 року: він не регулює працю вдома. У ньому коло осіб, які мають право претендувати на статус безробітних, не виправдано розширюється і до нього потрапляє значна чисельність людей зі свідомою утриманською позицією (селяни орієнтуються на кошти від надання різноманітних соціальних виплат із боку держави – у зв'язку із народженням дитини, по малозабезпеченості, багатодітності, «чорнобильські» тощо, – тим самим збільшуючи видатки на пасивний соціальний захист, розбалансовуючи соціальні фонди та

знижуючи ефективність витрачання бюджетних грошей).

Закон України «Про дорадництво» покликаний поширювати й впроваджувати у виробництво сучасні технології, новітні досягнення науки і техніки. Однак для дотримання його положень перепорою стає фінансування, яке здійснюється в межах видатків центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері сільського господарства, та місцевих програм соціально-економічного розвитку.

Слід зазначити, що в Україні політика зайнятості реалізується через державні й регіональні програми, орієнтовані на підтримку вразливих груп населення (особи з інвалідністю, молодь, жінки, особи старшого віку), проте пропоновані заходи, здебільшого, спрямовані на адаптацію ринку праці до наявних економічних реалій, і проблеми ефективної зайнятості населення вони не розв'язують.

У розвинутих країнах світу управління економічним та соціальним розвитком села здійснюється через поєднання регулювальних впливів органів державної влади, інститутів ринкової інфраструктури, управлінських підрозділів підприємств, що розміщені на території сільських поселень, громадських організацій і місцевого самоврядування. Що ж до нашої держави, то головним і частіше визначальним елементом управлінської підсистеми сільської території є місцеве самоврядування [14]. Але місцеві органи влади часто неспроможні сформувати належний місцевий бюджет на розвиток та утримання соціальної інфраструктури, фінансової підтримки товаровиробників, створення нових робочих місць.

Нижче наведено вектори впливу суб'єктів державного управління на рівень життя сільського населення (табл.).

Вектори впливу суб'єктів державного управління на рівень життя сільського населення*

Органи державної влади та самоврядування	Інструменти / напрями впливу на рівень життя сільського населення
Міністерство аграрної політики та продовольства України	Регуляторна політика (закони, нормативно-правові акти)
	Субсидії та дотації товаровиробникам
	Програми розвитку АПК
	Програми (стратегії/концепції) розвитку села
	Система дорадництва

Міністерство соціальної політики України	Державна служба зайнятості	Формування і реалізація державної політики щодо регулювання ринку праці, процесів трудової міграції, визначення правових, економічних та організаційних засад зайнятості населення і його захисту від безробіття
	Управління соціального захисту населення	Формування державної політики у сфері надання соціальних послуг людям похилого віку, інвалідам, бездомним громадянам, іншим соціально вразливим верствам населення; формування та реалізація державної політики щодо надання адресної соціальної допомоги вразливим верствам населення, у тому числі малозабезпеченим та багатодітним сім'ям
	Пенсійний фонд України	Формування та реалізація державної політики у сфері пенсійного забезпечення громадян
	Державна інспекція України з питань праці	Реалізація державної політики з питань державного нагляду та контролю за дотриманням законодавства про зайнятість населення й ін.
	Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; Фонд соціального страхування від нещасних випадків	
Місцеве самоврядування (міські, сільські та селищні ради)		Місцеві ініціативи на розвиток сфери зайнятості (внесення пропозицій до програм соціально-економічного та культурного розвитку)
		Створення цільових фондів підтримки (об'єднання на договірних засадах коштів відповідного місцевого бюджету та інших місцевих бюджетів для виконання спільних проєктів або для спільного фінансування комунальних підприємств, установ і організацій, вирішення інших питань, що стосуються спільних інтересів територіальних громад)
		Утворення фондів соціальних допомог

* Власне опрацювання автора на основі актуальних положень і програм діяльності органів державного управління та місцевого самоврядування.

Картина рівня життя сільського населення буде неповною без характеристики впливу державних соціальних допомог, які нині суттєво впливають на формування доходів селян. Слід зазначити, що розміри окремих видів соціальних допомог (малозабезпеченим сім'ям) зростає тим вище, чим нижчі доходи у працездатних членів сім'ї (або взагалі відсутні). Крім того, члени ОСГ можуть реєструватися як шукачі роботи, визнаватися в подальшому безробітними й одержувати допомогу по безробіттю лише за умови пред'явлення ними довідки сільської ради про припинення такої діяльності чи вихід зі складу членів ОСГ. Отже, праця в ОСГ не витримує конкуренції поряд із заходами пасивної політики зайнятості. Це, на наш погляд, яскравий приклад неузгодженості напрямів державної політики щодо подолання бідності на селі.

Слід зазначити, що значна частина доходів населення перебуває «у тіні». За даними Світового банку, майже 5 млн працездатних українців працюють без офіційного оформлення трудових відносин, що ставить Україну на одне з перших місць за обсягами тіньової економіки. Згідно з оцінками вітчизняних експертів тіньовий фонд оплати праці оцінюється в 145 млн грн. Основними «гравцями» тінізації доходів є як роботодавці,

так і наймані працівники [24]. Така «тінізація» доходів вигідна для тих, хто одержує водночас кілька видів державних соціальних допомог.

Зауважимо, що частка допомог, пенсій, субсидій у загальному обсязі грошових доходів селян становить майже 28%, що у два рази перевищує суму доходів селян від активних видів самозайнятості (доходи від підприємництва – 3,9%, продажу сільськогосподарської продукції – 10,1%). Відбувається руйнування основ мотиваційного механізму до розвитку активної зайнятості, пригнічення самостійності працюючих селян. Постає питання – чи принесе користь селянам нарощування системи соціальних допомог і культивування існуючого механізму їх надання? Чи не логічніше було б розвивати систему соціально-економічних послуг, а не соціальних допомог?

У сільських регіонах продовжує катастрофічно занепадати соціальна сфера села. Переважна більшість керівників новостворених агропідприємств, які взяли в оренду паї селян, відмовляються виділяти кошти на соціальну сферу, а місцеві органи влади, на яких покладено фінансування, неспроможні цього забезпечити через відсутність необхідних коштів і мізерність своїх бюджетів. Унаслідок у сільській місцевості обмежений

доступ до базових можливостей людського розвитку – освіти, медичного, побутового, житлово-комунального, транспортного обслуговування. Це стосується також інформаційного простору. До останніх негативних наслідків проведених реформ у соціальній сфері можна віднести: розформування лікарень та заміна їх на фельдшерсько-акушерські пункти у невеличких селах; закриття шкіл, де навчається до 10 дітей (у малих селах залишають тільки класи початкової школи); невиконання програми «Шкільний автобус» й ін.

Висновки. Матеріальні умови буття людини, становище у суспільстві найбільшою мірою визначаються її трудовою діяльністю. Враховуючи, що аграрне виробництво є основним джерелом доходів сільських жителів, а решта видів їхньої виробничої діяльності недостатньо представлені, його спад негативно позначився на доходах сільських жителів, їхній зайнятості.

Рівень життя значної частини сільського населення можна справедливо віднести до рівня «межі бідності». Це підтверджує й динаміка зміни величини доходів і витрат сільських домогосподарств в Україні за останні роки.

Нині нерозв'язаними залишаються такі проблеми, як: неузгодженість державної політики щодо стратегічних напрямів підтримки матеріального добробуту селян, регулювання зайнятості сільського населення в ОСГ, «тінізація» сільського ринку праці, руйнація соціальної інфраструктури та форм підтримки і розвитку людського потенціалу сільських територій, недостатня увага до диверсифікації сільського ринку праці, стихійні міграційні процеси.

До основних напрямів підвищення рівня життя сільського населення слід віднести: нарощування системи соціальних послуг, а не соціальних допомог селянам; пріоритетна фінансова підтримка активних форм політики зайнятості; створення передумов для розвитку серед усіх можливих видів економічної діяльності на селі, тих, що пов'язані із сільським господарством, як рушійним механізмом ефективного задіяння ресурсного потенціалу сільських регіонів; підтримка розвитку ОСГ як форми самозайнятості сільського населення, сприяння їх перетворенню у господарства товарного типу; реформування політики зайнятості й соціального захисту населення в бік активної політики зайнятості та нарощення системи соціально-економічних послуг, а не допомог; надання державної підтримки розвитку дрібного і середнього підприємництва на селі на принципах селективності, евристичності та соціальної орієнтованості; створення спеціальних фонів підтримки підприємницької діяльності на селі для молодих сімей, які б фінансувалися із бюджетів усіх рівнів; розвиток підприємництва в позааграрній сфері із прив'язкою до ресурсного потенціалу території; створення умов доступності освітніх, медичних і комунікативних послуг для селян.

Оскільки не існує універсальних рецептів підвищення рівня життя для усіх регіонів країни, кожен з яких особливий за ресурсним потенціалом, територіальними й економічними проблемами чи перевагами, то питання «які, у якому обсязі, яким чином, коли і ким повинні бути втілені у життя заходи для підвищення рівня життя сільського населення» залишаються широким полем для прикладних досліджень адресного характеру.

Список використаних джерел

1. Бугуцький О.А. Соціально-трудовий потенціал аграрної економіки / О.А. Бугуцький. – К. : УААН, Інститут аграрної економіки, 1996. – 228 с.
2. Булавка О.Г. Соціалізація трудових ресурсів як передумова удосконалення зайнятості / О.Г. Булавка, Н.В. Германюк // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 129.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Державний класифікатор соціальних стандартів та нормативів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.nau.ua.
5. Дієсперов В.С. Оплата сільськогосподарської праці / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 76-83.
6. Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1807-15>.
7. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/2017-14.
8. Закон України «Про межу малозабезпеченості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/190/94-вр.

9. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/2982-15.
10. Закон України «Про особисте селянське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/742-15>.
11. Закон України «Про прожитковий мінімум» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/966-14.
12. Калетнік Г.М. Соціо-економічне становище населення та його вплив на формування продовольчої безпеки / Г. М. Калетнік, Г.О. Пчелянська // Економіка АПК.– 2011. – № 7. – С. 38.
13. Коротич О.Б. Розвиток України в напрямі досягнення європейських стандартів життя [Електронний ресурс] / О.Б. Коротич. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2006-1/doc/5/04.pdf>.
14. Малиновський А.С. Роль ініціативи громади в розвитку сільських територій / А. С. Малиновський // Економіка АПК.– 2012. – №9. – С.70-76.
15. Проблеми та перспективи розвитку сільських територій України (на прикладі Карпатського регіону): науково-аналітична доп. / [В. В. Борщевський, Х. М. Притула, В. Є. Крупін, І. М. Куліш]; НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2011. – 60 с.
16. Прокопа І. Сільські території України : дослідження і регулювання розвитку / І. Прокопа // Економіка України. – 2007. – №6. – С. 5-59.
17. Рябоконь В.П. Вплив соціально-економічних чинників на стабілізацію кадрів у сільському господарстві / В.П. Рябоконь // Економіка АПК.– 2011. – № 12. – С. 21.
18. Рябоконь В.П. Соціально-економічна сутність аграрної політики та шляхи її реалізації / В.П. Рябоконь // Економіка АПК.– 2011. – №6. – С.4.
19. Сільський сектор України на межі тисячоліть : У 2-х т. – Т. 2. Соціальні ресурси сільських територій / Л.О. Шепотько, І.В. Прокопа, С.О. Гудзинський та ін. – К. : Ін-т Економіки НАН України, 2003. – 466 с.
20. Соціальні індикатори рівня життя сільського населення : стат. зб. – К., 2012. – 204 с.
21. Шляхи підвищення рівня життя сільського населення в Україні [за ред. Р. Шмідта] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://icp.org.ua>.
22. Юрчишин В.В. Село і селяни України в системі історично і суспільно зумовлених вітчизняних національних цінностей / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 112.
23. Якуба К.І. Управління трудовими ресурсами села / К.І. Якуба // Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій / [за ред. П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивка]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 193-205.
24. Ярова В.В. Проблеми легалізації доходів населення / В.В. Ярова // Економіка АПК.– 2011. – № 12. – С. 57-62.
25. Kalinowski S. Poziom życia ludności wiejskiej w Polsce / S. Kalinowski, B. Kielbasa // Roczniki naukowe Stowarzyszenia ekonomistów rolnictwa i agrobiznesu. – T. XIV, Z.4, – Warszawa-Poznan-Białystok, 2012. – S. 50-54.
26. Michalska S. Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich a różnicujące się warunki życia mieszkańców wsi / S. Michalska, M. Błąd, D. Klepacka-Kołodziejska (red.) // Społeczno-ekonomiczne aspekty rozwoju polskiej wsi. – Warszawa : IRWiR PAN, 2007. – S. 111-120.

Стаття надійшла до редакції 27.02.2013 р.

* * *

Новини АПК

В Україні розпочалися жнива

Вітчизняні аграрії почали збирання врожаю. Збиральні роботи планують здійснити на площі 12 млн га підготовленою зернозбиральною технікою.

Міністр аграрної політики та продовольства України Микола Присяжнюк повідомив: «У цьому році аграрії розпочали жнива раніше, ніж у минулому. Щоб зменшити втрати зерна, сільгоспвиробникам необхідно протягом 12-14 днів зібрати ранні зернові та зернобобові культури. Для дотримання оптимальних термінів аграрії всіх областей мають достатньо ресурсів, зокрема техніки».

Жнивають хлібороби шістнадцяти регіонів України. Нині зібрано понад 6 млн тонн зерна нового врожаю. Крім того, розпочато збирання озимого ріпаку, врожайність якого становить 13,2 ц/га (у 2012 році – 9,8 ц/га).

Для потреб тваринницької галузі заготовлено 3,3 млн т сіна (61%), сінажу при прогнозі 1,6 млн т закладено 1,4 млн т (90%).

Протягом жнив працюватиме Штаб з питань координації проведення комплексу збиральних робіт. Він діятиме постійно, щоб якнайоперативніше реагувати на ситуацію в полі.

Прес-служба Мінзрополітики України

УДК 658.114.5

*М.А. МІНЕНКО, доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту
Київський національний торговельно-економічний університет*

Кооперативні об'єднання Німеччини як основа для формування соціально-економічного середовища



Постановка проблеми. В умовах формування громадянського суспільства в Україні особливої актуальності набуває аналіз досвіду створення й діяльності різних варіантів самоорганізації фізичних та юридичних осіб в європейських країнах. У цьому зв'язку надзвичайно цінним, історично насиченим, організаційно й економічно обґрунтованим і законодавчо виваженим визнається досвід Німеччини. Процес створення кооперативних об'єднань цієї держави, налагодження їх продуктивної роботи й трансформування в сучасні формування є прикладом високої культури взаємодії та відповідальності всіх учасників продуктового ланцюга, а також глибокого розуміння і підтримки державою, нау-

кою, суспільством необхідності побудови фахового інституційно спроможного соціально відповідального середовища. Особливості зародження кооперативного руху Німеччини та специфіка механізму об'єднання кооперативів на різних ієрархічних рівнях інституційної вертикалі періодично знаходяться в центрі уваги науковців і практиків. Разом із тим комплексне поглиблене вивчення зазначеного досвіду з погляду можливості його використання в сучасних умовах господарювання та акцентування уваги на необхідності імплементації в Україні набули якісно нового формату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі розвитку кредитної кооперації Німеччини приділили достатньо уваги відомі вчені, такі як М.І. Туган-Барановський [16], А.В. Ткач [14], М.Ф. Шкляр [17, 18], А.І. Крашенінніков [10], А.П. Макаренко [11], С.Б. Коваленко [9] та ін. У цілому проведено глибокі дослідження щодо побудови її окремих елементів.

Мета статті – узагальнити напрацювання авторів і максимально системно показати вплив досліджень на функціонування сучасної горизонтально-вертикальної ієрархії об'єднань в аграрно-промисловій сфері та торговому секторі економіки Німеччини, а також розглянути можливість їх використання в Україні для подолання кризових явищ і побудови фахового інституційно спроможного соціально відповідального середовища.

Виклад основних результатів дослідження. У період розвитку капіталізму та загострення суперечностей між окремими соціальними групами пошук шляхів їх можливого

© М.А. Міненко, 2013

подолання через механізм поєднання ресурсів виявився у центрі уваги громадських та політичних діячів. Протягом XIX і XX ст. країнами Західної Європи поширилися різні інституційні форми об'єднання суб'єктів господарювання. Серед них важливе місце для закладання підвалин із формування фахового інституційно спроможного соціально відповідального середовища посідали товариства (кооперативні організації): кредитні, споживчі, інтегральні тощо. Становлення товариств у середовищі сільського й міського населення європейських країн відбувалося, з одного боку, шляхом розвитку специфічної сільськогосподарської кооперації за принципами Ф. Райффайзена, модифікованими до потреб кожної окремо взятої країни (Болгарія, Сербія, польські землі в складі Австро-Угорської імперії), з іншого – шляхом наближення до специфічних умов села міської ощадно-кредитної кооперації Г. Шульце-Деліча (споживчої кооперації), що водночас набувала рис заготівельно-збутової (Данія, Швеція, Угорщина) [5]. Крім того, одним із перших ідеологів земельного кооперативного руху, який модернізував принципи Ф. Райффайзена, враховуючи вимоги ринку, вважається В. Хааз (в окремих джерелах В. Гааз).

Ф. Райффайзен, В. Хааз і Г. Шульце-Деліч – представники однієї країни. Саме тому стрижнем, довкола якого обертався кооперативний рух більшості держав Європи, виявилася кредитна кооперація Німеччини 50-60-х років XIX ст. Узагальнюючим підґрунтям такого руху була реакція на наростаючий руйнівний вплив лихварства на дрібне сільськогосподарське виробництво. Двома основними типами кредитної кооперації на той час стали райффайзенівські «сільські каси» та шульце-делічевські «народні банки».

Попри наявність ключової спільної риси – покликання стати формою самоорганізації й стабілізації суспільства, товариства Ф. Райффайзена, В. Хааза і Г. Шульце-Деліча мали низку істотних відмінностей, зумовлених соціальним середовищем їхнього застосування. Якщо райффайзенівські товариства виключали можливість залучення членів – не селян, то шульце-делічевські кооперативи ґрунтувалися на залученні широких верств дрібновласницького населення як міста, так і села. Райффайзенівські товариства,

порівняно із шульце-делічевськими, були більш компактними, зазвичай налічували кілька десятків членів, які належали до однієї території, відзначалися демократичністю, їхнє керівництво працювало на громадських засадах. У них не існувало вступних внесків, його члени не могли концентрувати в своїх руках паї, оскільки останні заборонялося передавати будь-кому. Водночас товариства Ф. Райффайзена виявилися більш корпоративно замкненими. Об'єднання Г. Шульце-Деліча зорієнтовувалися, насамперед, на одержання прибутку його членами. Вони могли придбати паї у будь-якому іншому товаристві або вкласти гроші до банку й одержати значні дивіденди на власні пайові внески. При цьому «народні банки» Г. Шульце-Деліча були переважно товариствами з обмеженою відповідальністю членів за зобов'язаннями кооперативу, тоді як народні каси Ф. Райффайзена в обов'язковому порядку вимагали від своїх членів необмеженої відповідальності усім власним майном [5].

Відсутність пайових внесків у райффайзенівських формуваннях зумовлювалася тим, що членами кооперативів ставали переважно ті селяни, які не мали можливості їх здійснювати. Як правило, сільський кредитний кооператив на момент його організації одержував капітал для початку своєї діяльності на добродійних засадах (від місцевих багатіїв, муніципальних органів, церкви й тому подібне). У подальшому основними джерелами його кредитних операцій були внески членів-пайовиків та позики як у приватних осіб, так і окремих організацій та установ, зокрема кооперативних спілок. Разом із тим райффайзенівські кредитні товариства встановили у себе як обов'язкове правило створення неперворотного (недоторканного статутного) фонду, який не підлягав розподілу навіть при ліквідації товариства й використовувався для організації нових кооперативів [6]. З огляду на власну замкненість і насторожене ставлення до навколишнього світу, райффайзенівські кооперативи прагнули розвивати додаткові напрями діяльності: збутову та закупівельну. Такі товариства видавали позики на тривалі терміни (кілька років). У свою чергу «народні банки» Г. Шульце-Деліча віддавали перевагу корот-

костроковим кредитам. При цьому об'єднання Г. Шульце-Деліча активно залучали зовнішній кредитний ресурс, тоді як у «сільських касах» обсяг залученого ззовні фінансового ресурсу поступово зменшувався [5]. Окрім фінансової діяльності, формування райффайзенівського типу проводили активну просвітницьку діяльність: навчали членів процедури правильного збуту товарів, правовим аспектам, бухгалтерії, обліку, економіці [3].

На відміну від товариств Ф. Райффайзена, первинні об'єднання В. Хааза були адаптованішими до потреб бажаючих стати активними учасниками кооперативного руху. Товариства такого типу визнавали за необхідне мати пайовий капітал, розмір якого встановлювався залежно від обставин. Крім того, члени товариства даної групи могли мати як обмежену, так і необмежену відповідальність своїм майном за дії формування. Ця норма мала рекомендаційний характер. При цьому була відсутня процедура створення й обов'язкового утримання статутного фонду товариства, а головне – громадські первинні утворення мали право самостійно вибудовувати механізм свого самоврядування залежно від обраної специфіки діяльності. Попри це товариства В. Хааза своєю організацією мало відрізнялися від товариств Ф. Райффайзена, маючи невеликі розміри та у більшості випадків передбачали безоплатність роботи членів керівних органів і досить велику частку малих паїв.

Варто відразу зазначити, що історично постань В. Хааза була затьмарена цілеспрямованими здобутками Ф. Райффайзена. Саме тому про В. Хааза як про одного з ідеологів формування громадянського суспільства через процедуру побудови товариств та їх об'єднань у Німеччині дослідники достатньо мало подають інформації. Проте В. Хааз і як особистість, і як фахівець своїми здобутками дав поштовх Ф. Райффайзену активно залучитися до цього процесу й започаткувати «райффайзенівський рух», а також сам забезпечив практичний розвиток товариств, що мали відмінності від об'єднань Г. Шульце-Деліча та Ф. Райффайзена і склали основу Імперської спілки.

Крім розглянутих концептуальних особливостей, які були притаманні товариствам

Німеччини, зазначимо, що видатні кооператори Г. Шульце-Деліч та Ф. Райффайзен майже одночасно, незалежно один від одного, запропонували два принципово різних підходи щодо організації кооперативного кредитування: перший пропонувався для міського населення, другий – для сільського. Відповідно створювалися й два типи кредитних кооперативів – кредитні товариства Ф. Райффайзена (їх часто називають «сільські каси») і ощадно-позикові товариства Г. Шульце-Деліча (їх називають «народні банки»). Це дві різні моделі кооперативного кредитування, кожна з яких була пристосована до певного соціального середовища [8].

Ф. Райффайзен ініціював модель кредитного кооперативу, пристосовану до умов села, потреб та можливостей сільських мешканців. Ця модель зорієнтована на сільських господарів, але знайшла велику прихильність і серед інших соціальних груп. Г. Шульце-Деліч обґрунтував іншу модель кредитного кооперативу, яка в своїй основі принципово відрізнялася від товариств Ф. Райффайзена, тому що мала інший механізм фінансування діяльності й була створена для задоволення фінансових потреб переважно міських мешканців – ремісників, службовців та інших верств міського населення. Робота у містах, особливо великих, де люди мало знають один одного, вимагала специфічних підходів до організації фінансової взаємодопомоги. Тому ощадно-позикові товариства Г. Шульце-Деліча, маючи кооперативну природу, в основу свого фінансового механізму діяльності закладали принципи, близькі до тих, що застосовувалися банками й іншими фінансовими установами. Метою першого «народного банку» Г. Шульце-Деліча, згідно з його статутом, було «постачання своїм членам коштів». Їхнім джерелом виступали паї членів, вступні внески, резервний капітал, а також вклади і позичені кошти. Пай та вступний внесок можна було сплачувати відразу або частинами [1].

У цьому зв'язку слід зазначити, що товариства В. Хааза були зорієнтовані на більш гнучкий механізм кредитування, який відзначався демократичною шкалою надходжень від пайових внесків й інших некооперативних джерел фінансування. Це давало можливість одержувати надлишкову готів-

кову масу, що була значно більшою, ніж яку мали товариства Ф. Райффайзена.

Незважаючи на відмінності у підходах до побудови товариств і організаційно-економічного механізму їх функціонування, створюючи кооперативи ідеологи кредитної кооперації Г. Шульце-Деліч, Ф. Райффайзен та В. Хааз переслідували певні спільні цілі:

налаштувати колективну організацію ремісничих і сільських господарств на протипагу великим промисловим й аграрним підприємствам, мінімізувавши умови можливої їх банкрутства;

сприяти залученню ремісничих і селянських господарств у процес формування національних товарних та фінансових ринків;

підвищити ефективність функціонування і товарність ремісничих та селянських господарств [9].

Початково розвиток кредитних кооперативів Німеччини у сільській місцевості був повільним. За 30 років (до 1887 р.) їхня кількість сягнула лише 900, що налічували

180 тис. членів. Піком їх розбудови виявився кінець XIX – початок XX ст. Кількість лише райффайзенівських товариств за 15 років (1887–1902) зросла в 13 разів і становила близько 12 000. Станом на 1906 рік у Німеччині нараховувалося 19 763 сільськогосподарських товариств, із яких кредитних було 13 452, споживчих – 1927, молочних – 2701 та 178 збутових. Домінуючим типом кооперації сільського населення, довкола якого гуртувалася решта, були кредитні товариства (близько 70 %), закупівельно-збутові – 10 %, молочно-збутові – 15, інші становили лише 5 % [4]. На 1907 рік у складі 20 973 сільських кооперативів налічувалося 1850 тис. осіб (88 на кожен), серед них майже 70% становили власники селянських господарств. Загальний рівень кооперування останніх у цілому наблизився до 50 % [5].

М.І. Туган-Барановський у своїй праці «Соціальні основи кооперації» наводить дані, що певною мірою відрізняються від інших досліджень (табл. 1).

1. Кількість кредитних товариств Німеччини у період 1890–1914 рр.*

Рік	Кількість кредитних товариств	Рік	Кількість кредитних товариств
1890	3 467	1910	17 493
1896	6 417	1912	18 830
1900	11 477	1913	19 300
1905	15 011	1914	19 700

* Джерело: Сформовано автором на основі [16].

До числа товариств, зазначених у таблиці, входили й міські товариства Г. Шульце-Деліча. Перелік таких товариств наближався до тисячі [16]. Цей факт підтверджує зростання кількості саме сільськогосподарських кредитних товариств, більшість із яких мали пряме відношення до Ф. Райффайзена.

Враховуючи дані різних джерел можна констатувати, що головним підґрунтям формування кооперативного середовища Німеччини у період 1890–1914 років, було бажання учасників ринку створювати нові товариства і посилювати свій ресурсний потенціал. Крім того, варто відзначити появу в цей період достатньо значної кількості кооперативів, які створювалися паралельно із райффайзенівськими й шульце-делічевськими. Ці кооперативи формувалися на прогресуючих поглядах В. Хааза та з кожним роком збільшували свою привабливість. Саме зі збільшенням кількості таких коопера-

тивів відбувалася процедура їх узгоджених дій на вищих рівнях управління, яка поступово трансформувалася в потребу організаційного об'єднання з метою побудови фахового інституційно спроможного соціально відповідального середовища. Процес консолідації німецьких кредитних товариств цього типу в регіональні спілки завершився їх групуванням у 1883 році в Загальну спілку сільськогосподарських товариств Німеччини (з 1903 р. – Імперська спілка сільськогосподарських товариств Німеччини або Імперський союз німецьких сільськогосподарських кооперативів), яку очолив Карл Фрідріх Вільгельм Хааз. Імперська спілка на першому етапі об'єднала товариства переробки, закупівлі й збуту товарів. На момент створення до її складу входило 278 товариств. До цього числа не входили кредитні та райффайзенівські кооперативи. Головним ідеологом створення і діяльності цієї групи коо-

перативів, що входили до Імперської спілки, вважається В. Хааз. Після смерті Ф. Райффайзена (1888 р.) Імперська спілка змінила свою тактику й почала приймати до своїх членів усі селянські товариства без обмежень, що дало їй можливість через 15 років перевищити число тих товариств, які були у Райффайзенівській організації. В 1913 році у складі Імперської спілки нараховувалося 13 131 товариство.

Іншими центрами сільськогосподарської кооперації у цей період стали Загальна спілка сільських товариств і Сільськогосподарська центральна кредитна каса Німеччини, діяльність яких ґрунтувалася на більш ортодоксальних позиціях, що вимагало дотримуватися принципів Ф. Райффайзена. У цьому зв'язку варто сказати, що товариства-члени Імперської спілки за своєю суттю практично відповідали принципам, які виконували формування Ф. Райффайзена. Різниця між това-

риствами цих об'єднань була у тому, що кооперативи Ф. Райффайзена визнавали принципи свого засновника як аксіоми, а товариства Імперської спілки, дотримуючись цих принципів, допускали можливість відхилитися від них у випадку необхідності. Найбільшою розбіжністю між ними був той факт, що Імперська спілка сільськогосподарських товариств Німеччини визнавала необхідність для учасників достатньо великого пайового капіталу [16]. Попри це, внаслідок приєднання Загальної спілки сільськогосподарських товариств Ф. Райффайзена до Імперської спілки В. Хааза, у 1905 році відбулося злиття обох формувань. Крім того, в 1902 році було створено єдину фінансову установу – Імперський кооперативний сільськогосподарський банк, обіг якого у 1913 році зріс майже до 5 млрд марок (табл. 2) [16].

2. Обіг коштів Імперського кооперативного сільськогосподарського банку протягом 1907–1913 рр., млн марок*

Рік	Обіг коштів Імперського банку	Рік	Обіг коштів Імперського банку
1907	366	1910	610
1908	710	1911	459
1909	836	1913	491

* Джерело: Сформовано автором з використанням [16].

Головними завданнями цього банку було об'єднання грошово-кредитних операцій окремих центральних кас, регулювання товарних операцій товариств, що входили до складу сформованого об'єднання, а також організація кооперативних закупівель і продаж сільськогосподарської продукції.

Розглядаючи ширше процес формування громадянського кооперативного середовища Німеччини, варто зауважити, що селянство також становило переважну частку членів товариств Г. Шульце-Деліча. Станом на кінець 1911 року до їх складу входило 620,7 тис. учасників. Серед них: сільські господарі – 26,6 %, наймані селяни – 2,4, ремісники – 22,8, наймані робітники й підмайстри – 7, торговці – 10,3, працівники вільних професій та держслужбовці – 7,5, рантьє й пенсіонери – 8,7, власники промислових підприємств – 3,9%. Отже, саме дрібновласницькі верстви німецького села і міста були основою кредитної кооперації Г. Шульце-Деліча.

Загальна сума виданих цими товариствами кредитів у 1911 році сягнула 4,43 млн марок. Показовою була й структура капіталу зазначених формувань: із 1,55 млн марок власний капітал становив менше 20 % (325,5 тис.), а залучений ззовні (вклади та депозити) – 1,22 млн (понад 80 %) [15]. Головним центром шульце-делічівської гілки об'єднання кооперативів стала Загальна спілка німецьких промислових і господарчих товариств (Загальний союз німецьких кооперативів Г. Шульце-Деліча). До її складу хоч і входили переважно кредитні кооперативи, проте активними членами на початок 1906 року були близько 240 споживчих товариств та більшість будівельних кооперативів країни [12].

Узагальнюючі показники розвитку трьох незалежних напрямів кооперативного руху Німеччини станом на 1918 рік представимо у вигляді таблиці (табл. 3).

3. Кооперативи Німеччини в 1918 році *

Союзи	Кількість товариств	Чисельність учасників товариств, тис. осіб	Річний обіг коштів, тис. марок	Вартість акцій, тис. марок
Загальний союз німецьких кооперативів [Г. Шульце-Деліча]	948	565	37 745	246 110
Імперський союз німецьких сільських кооперативів [В. Хааза]	12 480	1 100	15 965	41 000
Загальний союз німецьких кооперативів [Ф. Райффайзена]	5 121	471	4 430	5 000
Разом [включаючи інші]	19 738	2 525	71 794	393 000

* Джерело: Hans Crüger, Grundriss des deutschen Genossenschaftswesens, Leipzig 1922, second revised Edition, pp. 118/9 [2].

Наведені у таблиці цифри вказують на те, що кількість товариств у союзах із роками змінюється. Не був сталим і чисельний їх склад. Разом із тим достатньо прогнозовано збільшувався річний обіг коштів та один із основних показників капіталізації цих інституцій. Крім того, слід особливо зазначити: факт об'єднання двох гілок кооперації Ф. Райффайзена й В. Хааза (Загального союзу німецьких кооперативів та Імперського союзу німецьких сільських кооперативів) не вплинув на автономність їх розвитку, а твердження А.Н. Анциферова про райффайзенівську організацію, яка «проникла духом патріархальної оцінки, що ніяк не може бути пов'язаною із сучасною кооперацією» хоча й мало місце, проте не призвело до її зникнення [4]. Поступово райффайзенівський рух відмовився від свого догматизму і почав надавати більше саморегулювальних функцій своїм учасникам первинної ланки управління. Можна припустити, що саме поєднання централізму й догматизму, які були притаманні кооперативам Ф. Райффайзена, та більш гнучкої системи керування, якою відрізнялися кооперативи Імперського союзу, керівником й ідеологом яких був В. Хааз, дало можливість створити сприятливі фактори, інституційні, соціально відповідальні та економічно виважені умови ефективного розвитку цих установ до сьогодення.

Зважаючи на позитивні результати діяльності, услід за Німеччиною кредитні кооперативи почали виникати й розвиватися в інших країнах. Із 50–60-х років XIX ст. вони поширилися в Італії, Австро-Угорщині, Росії; з 80-х – у Франції; у 90-х – в Сербії, Болгарії, Румунії [6]. Прогресуючі дані є

свідченням того, що базові основи побудови кредитно-кооперативного руху Німеччини об'єктивно стали підґрунтям такого процесу в різних куточках світу. Далекоглядність ідеологів розглянутих гілок кооперації Г. Шульце-Деліча, В. Хааза і Ф. Райффайзена вражає глибиною розуміння ними очікувань головних регуляторів економічної системи, яка вибудовувалася на теренах однієї держави й у подальшому трансформувалася та гармонізувалася з особливостями соціально-економічного середовища інших країн.

Висновки. Фактично кооперативні об'єднання Німеччини, беручи свій початок з моменту незалежної ініціативи їх створення трьома видатними особистостями Фрідріхом Вільгельмом Райффайзенем, Карлом Фрідріхом Вільгельмом Хаазом і Францом Германом Шульце-Делічем, стали взірцем для формування фахового інституційно спроможного соціально відповідального середовища країн, що бажали скористатися цим досвідом [7, 13]. Саме тому, для можливого використання принципів побудови і діяльності, законодавчої й нормативної регламентації роботи, особливостей формування та функціонування системи управління об'єднань фізичних і юридичних осіб в Україні, потрібно зважити на той факт, що активне зародження кооперативних об'єднань Німеччини розпочалося в період глибокої економічно-соціальної кризи у другій половині XIX ст. Ця криза була викликана досить вагомими причинами, які можна віднести до чотирьох основних груп:

швидке проникнення в село грошового господарства, що супроводжувалося над-

звичайним загостренням потреби селян у грошовій масі;

потреба переходу до інтенсивніших систем господарювання: від переважно зернової до різних галузей тваринництва і птахівництва;

практична відсутність на селі спеціалізованих установ із забезпечення селян кредитами;

здешевлення сухопутного і морського транспорту, що призвело до збільшення імпорту зерна й падіння цін на внутрішньому ринку [16].

Все це загостило кризу німецького села і зумовило необхідність появи інституцій, які могли б кредитувати сільське населення та запропонувати якісно нові підходи до формування прийнятного всіма заінтересовани-

ми сторонами соціально-економічного поля діяльності. Нині в Україні також спостерігаються кризові явища, які до певної міри мають аналогічну природу. Виходом із такої ситуації може стати досвід німецьких науковців і практиків, які свого часу системно оцінили ситуацію, подолали внутрішні розбіжності, реалізували програму виходу з кризи, побудували стійке до можливих негативних впливів внутрішніх та зовнішніх факторів фахове інституційно спроможне соціально відповідальне середовище. Перспектива досліджень їхніх здобутків дасть можливість об'єктивно оцінити позитивні й негативні результати цього процесу та максимально раціонально використати для подолання кризових негараздів у нашій державі.

Список використаних джерел

1. Chisholm Hugh, ed. (1911). «Schulze-Delitzsch, Franz Hermann». Encyclopædia Britannica (11-th ed.), Cambridge University Press [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/Franz_Hermann_Schulze-Delitzsch.
2. Hans Crüger. Grundriss des deutschen Genossenschaftswesens, Leipzig 1922, second revised Edition, pp. 118/9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prinz-germany.de/raiff1.pdf>.
3. Аліман М.В. Видатні діячі кооперативного руху та їх ідеї / М.В. Аліман, Ю.М. Гавриленко. – Донецьк : [б.в.], 2000. – С. 71–72.
4. Анцыферов А.Н. Кооперация в сельском хозяйстве Германии и Франции / А. Н. Анцыферов. – Воронеж : [б.и.], 1907. – С.1–3.
5. Бородаевский С.В. Сельскохозяйственная кооперация в Германии / С. В. Бородаевский. – СПб. : [б.и.], 1908. – С.17–18, 21–23.
6. Глазков В.В. Кредитная кооперация / В.В. Глазков, Б.Н. Хвостов – М. : [б.и.], 1974. – С. 20, 42, 43.
7. Зародження та розвиток сільськогосподарської кооперації в країнах Західної Європи (друга половина XIX – початок XX ст.) / [б.а.] // Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету ім. Михайла Коцюбинського. Серія: історія. – 2008. – № 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Nzvdpu_ist/2008_13/inwi%20sekcii/zarodjennya%20ta%20rozvutok.pdf.
8. Історія кредитно-кооперативного руху світу / Сайт «Галактика-С» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://galaktika-s.com.ua/market.php?akcia=krsp2008&page=1&maket=krhist>.
9. Коваленко С.Б. Сельскохозяйственная кредитная кооперация / С.Б. Коваленко, З.Н. Козенко. – М. : Финансы и статистика, 2005. – С. 448.
10. Крашенинников А.И. Кооперация в современном мире / А.И. Крашенинников. – М.: Экономика, 1987. – С. 144.
11. Макаренко А.П. Теория и история кооперативного движения : учеб. пособие / А.П. Макаренко – М. : ИВЦ «Маркетинг», 1999. – С. 328.
12. Объединенные кооперативы в Германии / [б.а.] // Союз потребителей. – 1908. – № 12. – С. 230-231.
13. Павленко Г.В. Аграрно-крестьянский вопрос и его особенности в Германии в период перехода от капитализма к империализму [Аграрно-крестьянский вопрос за рубежом в новое и новейшее время] / Г.В. Павленко. – Казань : [б.и.], 1983. – С.108.
14. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация : учеб. пособие / А.В. Ткач – М. [б.и.], 2002. – С. 304.
15. Тотомианц В. Кооперативная жизнь за границей / В. Тотомианц // Кооперативная жизнь. – 1913. – № 3–4. – С. 14.
16. Туган-Барановський М.І. Соціальні основи кооперації / М.І.Туган-Барановський. – М. : Економіка, 1989. – С. 285–289, С. 291, С. 292, 298–299.
17. Шкляр М.Ф. Кредитная кооперация : учеб. пособие / М.Ф. Шкляр. – М. : Дашко и К, 2003. – С. 332.
18. Шкляр М.Ф. Экономика кредитных кооперативов : учеб. / М.Ф. Шкляр. – М. : Дашко и К, 2009. – С. 284.

Стаття надійшла до редакції 20.02.2013 р.

* * *

*Т.Й. СУС, кандидат економічних наук, доцент
Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника*

Механізм фінансової підтримки екологічного сільгоспвиробництва в Польщі

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси ставлять перед агропромисловим комплексом України завдання якнайшвидшого підвищення конкурентоспроможності та поліпшення якості продукції на засадах інноваційного розвитку й сучасних тенденціях екологізації сільгоспвиробництва.

Розробка стратегії розвитку аграрного сектору зумовлена необхідністю підвищення його інвестиційної привабливості та усунення диспаритету цін на сільськогосподарську й промислову продукцію. Пріоритетним завданням є відпрацювання таких механізмів і підходів фінансового забезпечення аграрного сектору, які б уможливили усунути технологічну відсталість та забезпечити зростаючий попит населення на високоякісні, екологічно чисті й конкурентоспроможні продукти харчування вітчизняного виробництва. Державна підтримка є важливою складовою системи фінансового забезпечення розвитку екологічного сільгоспвиробництва в сучасних умовах, яку з успіхом використовують у розвинутих країнах світу. Питання фінансової підтримки аграрного сектору особливо актуалізуються у зв'язку зі членством України у СОТ, необхідністю модернізації сільгоспвиробництва та впровадження інноваційних екологічно чистих технологій.

Наша країна наділена унікальним природно-кліматичним і ресурсним потенціалом, отже повинна зайняти одне з провідних місць серед виробників екологічно чистої сільськогосподарської продукції з метою постачання її на внутрішній ринок, а також для реалізації на експорт. Водночас екологічне сільське господарство сприятиме розв'язанню ряду актуальних проблем, які

існують в аграрному виробництві України, зокрема зайнятості сільського населення, збереження навколишнього природного середовища, поліпшення здоров'я населення, зменшення потреб у синтетичних хімічних засобах захисту рослин та мінеральних добривах.

Відсутність законодавчого забезпечення розвитку екологічного сільгоспвиробництва й недостатня увага до даної проблеми з боку виконавчої влади не дають змоги розробити дієвий механізм фінансового забезпечення сталого агроекологічного розвитку та реалізувати його.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробка й обґрунтування стратегії сталого агроекологічного розвитку сприяли зацікавленості наукової спільноти проблемою запровадження та розвитку екологічно чистого сільгоспвиробництва в Україні. Зростання вимог із боку споживачів щодо якості й безпечності продуктів харчування, проблеми хімічного забруднення сільгоспугідь, необхідність відтворення та збереження родючості ґрунтів зумовлюють розвиток екологічного сільгоспвиробництва, розробку нових форм і методів державної підтримки та стимулювання.

Обґрунтуванню ролі й місця земельних ресурсів у розвитку сільських територій присвячені дослідження М. Хвесика, В. Голяна, А. Крисак [6]. На їхню думку, на порядку денному постало завдання формування нової моделі економічного стимулювання відтворення та охорони земельно-ресурсного потенціалу, що спонукатиме землевласників і землекористувачів до використання новітніх технологій землеробства [6, с. 4].

Проблеми біоекономіки, екологізації сільського господарства України та формування сталого агроекологічного розвитку

розглянуто в працях В. Скальського [5], О. Ходаківської [7], О. Шубравської [8] й ін. Питання фінансового забезпечення розвитку сільського господарства Польщі досить ґрунтовно висвітлені Т.І. Яворською [9]. Автор зазначає: ... „в Україні необхідно узагальнити та запровадити досвід Польщі стосовно підготовки й підвищення кваліфікації молодих фермерів, пенсійних пілг працівникам сільського господарства, участі фермерів у створенні груп виробників сільськогосподарської продукції й інформаційно-консультативного забезпечення» [9, с. 172].

Водночас проблеми та механізми фінансової підтримки екологічного сільгоспвиробництва досліджені недостатньо. Адже від рівня державної підтримки залежить дохідність, конкурентоспроможність і привабливість екологічного сільгоспвиробництва.

Сучасна правова база державної фінансової підтримки екологічного сільгоспвиробництва не забезпечує на нинішній час належного стимулювання розвитку ринку високоякісних екологічно чистих продуктів харчування. Виходячи з реалій сьогодення, механізм державної підтримки екологічного сільгоспвиробництва потребує не тільки достатніх фінансових ресурсів, а й вивчення досвіду зарубіжних країн у даній сфері. Актуальним, на нашу думку, є досвід Польщі в сфері диверсифікації джерел фінансової підтримки екологічного сільгоспвиробництва, виходячи з намірів України набути статус асоційованого члена Європейського Союзу та підписати договір про зону вільної торгівлі.

Мета статті – розглянути механізм фінансової підтримки екологічного сільгоспвиробництва в Польщі, його недоліки й позитивні сторони, можливості застосування при розробці законодавчо-нормативних актів для стимулювання сільгоспвиробників екологічно чистої продукції в Україні.

Виклад основних результатів дослідження. В Польщі екологічне сільгоспвиробництво вперше одержало державну фінансо-

ву підтримку в 1998 році, коли було запроваджено дотацію на здешевлення вартості послуг із контролю і сертифікації екологічних сільгоспвиробників. Одержувачами коштів були органи контролю й сертифікації сільгоспвиробників, які вирощували екологічно чисту продукцію, або здійснювали перехід із традиційного на екологічне сільгоспвиробництво.

Із 1999 року, крім вказаної дотації, кошти з бюджету виділялися екологічним та конвенційним (перехідним) господарствам із розрахунку на площу їхніх сільгоспугідь.

Із 2009 року внесено зміни до величини ставок дотацій на оплату послуг із контролю екологічних господарств сертифікаційними органами. Для господарств із площею угідь понад 10 га сільгоспвиробники можуть розраховувати на дотацію (не більше 996 zł) для компенсації витрат за здійснення контролю екологічного господарства. Господарствам із площею угідь до 10 га передбачено дотацію на вищевказані цілі в сумі 400 zł.

Фінансова підтримка екологічного сільгоспвиробництва в Польщі надається з двох джерел:

1. За рахунок коштів державного бюджету.
2. Спільне фінансування з державного бюджету та коштів Європейського Союзу.

Із часу вступу Польщі до ЄС система фінансування екологічного сільгоспвиробництва була приведена до вимог спільноти стосовно спільної аграрної політики.

Зазвичай із державного бюджету фінансуються видатки на проведення досліджень у сфері екологічного сільгоспвиробництва. Бенефіціаторами виступають вищі навчальні заклади сільськогосподарського напрямку, науково-дослідні інститути Польської академії наук. Розпорядником коштів є Міністерство сільського господарства і розвитку села. З кожним роком зростає кількість досліджуваних тем та обсяги фінансування (табл. 1).

1. Динаміка фінансування наукових досліджень у сфері екологічного сільгоспвиробництва

Рік	Кількість наукових тем	Бюджет на наукові дослідження, млн zł
2004	12	3,2
2005	13	2,4
2006	14	2,9
2007	19	4,7
2008	28	4,5
2009	30	4,5
2010	25	4,531
2011	-	5,22

*Джерело: [2].

Починаючи з 2011 року, на урядовому рівні внесено зміни до порядку фінансування з поділом на наукові дослідження, які фінансуються в обсязі 100 і 75%.

Багаторічне фінансування наукових досліджень дало змогу сформувати середовище науковців, які мають значний доробок у даній сфері. Крім того, розвиток даного напрямку наукових досліджень сприяв розширенню пізнання в суміжних галузях, які фінансувалися недостатньо. Комісія ЄС всіляко заохочує наукові дослідження в сфері

охорони навколишнього природного середовища, до яких належить і екологічне сільгоспвиробництво.

У рамках спільного фінансування з державного бюджету й коштів, наданих ЄС для підтримки екологічного сільгоспвиробника, було розроблено та профінансовано програму «План розвитку сільських територій на 2004-2006 рр.» (далі PROW 2004-2006). Фінансова підтримка екологічних сільгоспвиробників за даною програмою закінчилась у 2011 році (табл. 2).

2. Суми дотацій за пакет «Екологічне сільгоспвиробництво» згідно з PROW 2004-2006

Вид діяльності	Сума, zł/га/рік
Рослинництво (перехідний період)	680
Рослинництво із сертифікатом	600
Багаторічні трави (перехідний період)	330
Багаторічні трави із сертифікатом	260
Вирощування овочів (перехідний період)	980
Вирощування овочів із сертифікатом	940
Садівництво і ягідництво (перехідний період)	1800
Садівництво і ягідництво із сертифікатом	1540

*Джерело: [3].

Згідно з інформацією Міністерства сільськогосподарства і розвитку села в 2004 році доплати в рамках пакета «Екологічне сільгоспвиробництво» одержали 3 583 польських сільгоспвиробників. На підставі даних за цей рік площа сільськогосподарських угідь, на які одержано дотацію, становила, га:

рослинництво (перехідний період) – 19 342,6
 рослинництво із сертифікатом – 13 764,8
 багаторічні трави (перехідний період) – 25 084,4
 багаторічні трави із сертифікатом – 12 495,4
 вирощування овочів (перехідний період) – 334,7
 вирощування овочів із сертифікатом – 395,6

садівництво і ягідництво (перехідний період) – 1769,1

садівництво і ягідництво із сертифікатом – 1338,2.

Величина сільгоспугідь, стосовно яких одержано дотацію в 2004 році, становила 72 524 га і порівняно з 2003 роком (30 970 га) зросла на 140% [3].

Недоліком програми PROW 2004-2006 було спрямування коштів не на нарощування виробництва екологічно чистих продуктів харчування, а на природоохоронні цілі. Так, 52% сільгоспугідь, на які одержано дотацію, були залужені й кошти фактично одержані за консервацію земель, хоча це не завжди були еродовані землі. Крім того, доплати одержали власники садів, де вирощу-

вали горіхи, і при цьому їхня врожайність майже не залежала від використання мінеральних добрив та засобів захисту рослин. Вказані недоліки були враховані в наступній програмі.

Із 2007 року розпочалося фінансування екологічного сільгоспвиробництва за програмою PROW 2007-2013, причому 50% дотації надається за кошти Європейського Союзу. В програмі розвитку сільських територій на цей період приділено особливу ува-

гу використанню ринкових механізмів у сфері охорони навколишнього природного середовища.

У PROW 2007-2013 програма охорони навколишнього середовища містить вісім пакетів, у тому числі й пакет екологічне сільгоспвиробництво, який у свою чергу передбачає 12 варіантів, згідно з якими визначено різні ставки дотації, причому вони є вищими, ніж у попередній програмі (табл. 3).

3. Дотації сільгоспвиробникам, які здійснюють або запроваджують екологічне сільгоспвиробництво у своєму господарстві

Вид діяльності	Величина дотації, zł (euro)
Рослинництво (із сертифікатом відповідності)	790 zł/га 202,4 euro/га
Рослинництво (перехідний період)	840 zł/га 215,2 euro/га
Багаторічні трави (із сертифікатом відповідності)	260 zł/га 66,6 euro/га
Багаторічні трави (перехідний період)	330 zł/га 84,5 euro/га
Овочівництво (із сертифікатом відповідності)	1300 zł/га 333 euro/га
Овочівництво (перехідний період)	1550 zł/га 397 euro/га
Вирощування лікарських рослин (із сертифікатом відповідності)	1050 zł/га 269 euro/га
Вирощування лікарських рослин (перехідний період)	1150 zł/га 294,6 euro/га
Садівництво та вирощування ягід (із сертифікатом відповідності)	1540 zł/га 394,5 euro/га
Садівництво та вирощування ягід (перехідний період)	1800 zł/га 461 euro/га
Інші види садівництва і вирощування ягід (із сертифікатом відповідності)	650 zł/га 164,4 euro/га
Інші види садівництва і вирощування ягід (перехідний період)	800 zł/га 204,8 euro/га

*Джерело: [4, с. 243].

Новим у PROW 2007-2013 є не тільки вищі ставки доплат, але й необхідність виконання додаткових вимог для окремих варіантів пакета екологічне сільгоспвиробництво.

Враховуючи недоліки PROW 2004-2006, новою програмою передбачено, що у випадку реалізації варіантів рослинництво, багаторічні трави, вирощування овочів, вирощування лікарських рослин сільгоспвиробник зобов'язаний використати одержаний урожай одним із наступних способів:

1) на корм худобі;

2) для споживання населенням;

3) на переробку з подальшим споживанням;

4) для компостування;

5) для передачі іншому господарству у вигляді кормів.

Даний підхід уможливив урахувати недоліки попереднього механізму фінансової підтримки та зменшити число одержувачів доплат, які фактично не займалися вирощуванням екологічно чистої продукції, а здійснювали консервацію своїх угідь залуженням.

У рамках PROW 2007-2013 передбачено фінансування екологічного сільгоспвиробництва за двома напрямками. У першому робиться акцент на стимулюванні попиту на екологічно чисті продукти харчування. Для цього розроблено підпрограми: «Участь сільгоспвиробників у системах якості харчування» й «Інформаційна підтримка та просування екологічно чистих продуктів харчування на споживчому ринку». Основна мета даного напрямку програми – підвищення конкурентоспроможності сільського і лісового господарства Польщі.

Другий напрям передбачає безпосередні виплати сільгоспвиробникам екологічної продукції, які займаються рослинництвом, вирощуванням овочів, лікарських рослин, садівництвом та вирощуванням ягід, відводять площі під багаторічні трави. Слід зазначити, що сума дотацій є більшою для господарств, які перебувають у перехідному періоді й меншою для сертифікованих екологічних господарств.

У рамках PROW 2007-2013 пакет «Екологічне сільгоспвиробництво» зазнав певних змін додаванням пункту вирощування лікарських рослин, а також садівництво і вирощування ягід поділено на дві групи. Важлива зміна внесена для тих, хто вирощує екологічно чисту картоплю. В даній програмі її віднесено до вирощування овочів зі ставкою 1300 zł/га для сертифікованих господарств.

Екологічні дотації стимулювали сільгоспвиробників до переходу від інтенсивного типу сільгоспвиробництва до екологічного. Якщо порівняти 1998 рік – початок виплат дотацій та 2010 рік – час реалізації програми PROW 2007-2013, то кількість екологічних господарств зросла більш як у 50 разів (з 417 до 20 956). З початку реалізації програми PROW 2004-2006 до 2010 року кількість господарств у системі екологічного сільгоспвиробництва зросла в 5,6 раза, а переробних підприємств – у понад 13 разів, площа сільгоспугідь, зайнятих екологічним землеробством, збільшилася в 9,4 раза (табл. 4).

4. Характеристика екологічного сільгоспвиробництва Польщі за 2003-2010 роки

Рік	Кількість екологічних господарств	Площа сільгоспугідь екологічних господарств, га	Кількість переробних підприємств у системі екологічного сільгоспвиробництва
2003	2 286	61 236	22
2004	3 760	82 730	55
2005	7 182	166 300	99
2006	9 194	228 009	170
2007	12 121	287 529	206
2008	15 206	314 848	236
2009	17 423	416 261	277
2010	20 956	573 687	293

* Джерело: [1].

За аналізований період питома вага екологічних господарств із площею сільгоспугідь у межах 20-100 га зменшилася з 23% у 2007 році до 18% у 2010-му, а в господарствах із площею угідь понад 100 га – відповідно з 5 до 2,7%. Водночас спостерігається тенденція до зростання кількості й питомої ваги господарств із площею угідь до 20 га. Це доводить про тенденцію до подрібнення екологічних господарств у Польщі. Підтвердженням цьому є те, що найбільш динамічно за вказаний період розвивалися господарства з площею угідь до 5 га, питома вага яких зросла з 25, 1% у 2007 до 34,7% в 2010 році. Зниження питомої ваги господарств із площею угідь понад 100 га передусім

пов'язано з регресивністю дотаційних виплат:

100% доплат при площі сільгоспугідь від 0,1 до 100 га;

50% – при площі від 100 до 200 га;

10% – при площі більше 200 га [4].

Розвиток екологічного (органічного) сільгоспвиробництва в Україні неможливий без законодавчого і фінансового забезпечення даного виду діяльності. Необхідно створити вертикально інтегровану структуру на чолі з Міністерством аграрної політики та продовольства України для координації діяльності в сфері екологічного сільгоспвиробництва, сертифікації й контролю даного виду діяльності, а також розробити дієвий механізм фінансової підтримки.

Важливим аспектом розвитку екологічного сільгоспвиробництва є наукове забезпечення даного сегмента та міжнародна співпраця науковців різних країн у розв'язанні актуальних проблем вирощування, зберігання й переробки сировини згідно з екологічними вимогами. Корисним, на наш погляд, є досвід Польщі у сфері підтримки передусім дрібних товаровиробників і механізму залучення коштів на їхній розвиток. Застосування такого підходу дасть змогу створити додаткові робочі місця на селі, забезпечити зростаючий попит на екологічно чисті продукти продукцією вітчизняного виробника, розпочати реалізацію дієвого механізму охорони навколишнього природного середовища, зменшити антропогенне навантаження на агроландшафти.

Висновки. Детальний розгляд механізму фінансової підтримки екологічного сільгоспвиробництва в Польщі показав, що Україні доцільно узагальнити та запровадити:

доплати на компенсацію витрат по сертифікації і контролю екологічних господарств;

фінансування наукових досліджень у сфері екологічного сільгоспвиробництва; дотації на вирощування екологічно чистої продукції;

співфінансування заходів щодо просування на внутрішній і зовнішній ринки екологічно чистої продукції;

фінансування освітніх програм розвитку екологічного сільгоспвиробництва.

Бюджетна фінансова підтримка в умовах дефіциту коштів повинна бути спрямована насамперед на формування повноцінного ринку екологічно чистих продуктів харчування та мінімізацію високих ризиків в екологічному сільгоспвиробництві. Пріоритетними напрямками фінансової підтримки останнього мають бути вирощування овочів і сировини для виготовлення продукції дитячого харчування. В подальших дослідженнях необхідно розглянути ефективність та напрями фінансової підтримки сільгоспвиробників екологічно чистої продукції в країнах Європейського Союзу з метою використання їхнього досвіду в Україні.

Список використаних джерел

1. Інтернет-ресурс: [http://www.minrol.gov.pl/rolnictwo ekologiczne /aktualnosci](http://www.minrol.gov.pl/rolnictwo%20ekologiczne/aktualnosci).
2. Інтернет-ресурс: [http://www.minrol.gov.pl/rolnictwo ekologiczne / badania w rolnictwie ekologicznym](http://www.minrol.gov.pl/rolnictwo%20ekologiczne/badania%20w%20rolnictwie%20ekologicznym).
3. Інтернет-ресурс: [http://www.minrol.gov.pl / rolnictwo ekologiczne / Program rozwoju obszarow wiejskich na lata 2004-2006](http://www.minrol.gov.pl/rolnictwo%20ekologiczne/Program%20rozwoju%20obszarow%20wiejskich%20na%20lata%202004-2006).
4. Program rozwoju obszarow wiejskich na lata 2007-2013. – Pomorska Izba Rolnicza. – Informator dla beneficjentow. – S. 263.
5. Скальський В.В. Органічне землеробство: проблеми і перспективи / В.В. Скальський // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 48-53.
6. Хвесик М.А. Інституціональні трансформації та фінансово-економічне регулювання землекористування в Україні: моногр. / М.А. Хвесик, В.А. Голян, А.І. Крисак. – К.: Кондор, 2007. – 552 с.
7. Ходаківська О.В. Напрями біологізації землеробства у кормовиробництві / О.В. Ходаківська // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 13-17.
8. Шубравська О. Біоекономіка: аналіз світового розвитку та передумови для становлення в аграрному секторі економіки України / О. Шубравська // Економіка України. – 2010. – № 10. – С. 63-73.
9. Яворська Т.І. Тенденції підтримки сільського господарства Польщі / Т.І. Яворська // Економіка АПК. – 2011. – № 4. – С. 166-172.
10. Lynggard, K. (2001): The farmer within on institutional environment. Comparing Danish and Belgian organic farming. *Sociologia Ruralis* 41/1:85-111
11. Stolze M., Lampkin N. (Joint Organic Congress 2006): European Organic Farming Policies- an overview.
12. Slabe, A.A., Hrabalova A. (2006) Addressing the specific need of organic farming in the new EU Member States by the Rural Development Programmes 2007-2013.
13. Pugliese, Patritia (2009) CIHEAM-IAMB, Organic Agriculture Unit(Bari), Italy: Personal Information.

Стаття надійшла до редакції 14.02.2013 р.

* * *

Зарубіжний досвід у сфері діяльності молокопереробних акціонерних компаній на фондовому ринку

Постановка проблеми. Важливість фондового ринку для країн, що розвиваються, важко переоцінити. Як правило, інвестиційна привабливість тієї чи іншої країни або галузі зумовлюється сприятливими правовими та фінансовими умовами для інвесторів. Аналіз досвіду країн-сусідів зі схожими економічними умовами й потенціалом, а також провідних виробників молочних продуктів цих держав, дасть змогу зробити цінні висновки і сформулювати основні пропозиції для поліпшення стану вітчизняних акціонерних компаній у молокопереробній галузі. Найбільш розвинені корпоративні фінанси у США, де багаторічний досвід втілюється у численних фінансових операціях, існуванні широкого спектра фінансових інструментів та розвиненій корпоративній культурі. Враховуючи невеликий вік існування фондового ринку України, вважаємо доцільним розглянути досвід країн ближнього зарубіжжя, позитивні результати якого є незамінними чинниками у розвитку вітчизняних акціонерних товариств при веденні діяльності на фондових майданчиках. Серед пострадянських країн цікавим, на нашу думку, є досвід країн Балтії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню корпоративних відносин приділено багато уваги в працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Так, слід відзначити О.П. Гохана [2], О. Кузьміна [5],

В.В. Бочаров [4], В.Е. Леонтьєва [4], О.О. Терещенка [8], Д. Луенбергера [9], А. Кейна [10], У. Баффетта [1] та ін. Водночас недостатньо уваги приділено питанням досвіду країн пострадянського простору щодо розвитку фондового ринку й активності акціонерних компаній молокопереробного сектору на ньому.

Об'єктом дослідження є господарсько-економічні процеси, що відбуваються в корпоративному секторі економік України і країн Балтії. У ході дослідження були використані основні методи економічних досліджень: економіко-статистичний – при розробці аналітичних таблиць, абстрактно-логічний – при аналізі даних таблиць, а також формулюванні висновків та пропозицій.

Мета статті – вивчення досвіду країн Балтії у сфері діяльності молокопереробних акціонерних товариств на фондовому ринку, дослідження особливостей становлення та функціонування фондових ринків країн балтійського регіону, розробка пропозицій щодо оптимізації діяльності вітчизняних молокопереробних акціонерних компаній з урахуванням досягнень країн Балтії.

Виклад основних результатів дослідження. На розвиток як економіки країни, так і її фінансового ринку впливає багато факторів. Так, перебування у складі колишнього Радянського Союзу та специфічна процедура приватизаційних процесів в Україні суттєво вплинули на її економічний розвиток. Однак у той же час окремі країни, що опинилися в схожих умовах, досягли вагомих результатів шляхом застосування по-

* Науковий керівник – М.Я. Дем'яненко, доктор економічних наук, професор, академік НААН.

© О.В. Шваб, 2013

літики, спрямованої на підвищення рівня безпеки, зменшення корупції й неформального сектору економіки, відкритості інформації, дотримання законності дій, обмежень на вкладений капітал, створення економічної інфраструктури.

У зв'язку із зазначеним цінним є досвід країн Балтії. Упродовж 2000-2008 років, до початку світової економічної кризи, Прибалтика демонструвала значні економічні зрушення. Річний приріст ВВП Естонії був у межах 6,3-10,1%, Латвії – 6,1-11,2, Литви – 6,7-12,3%, що перевищувало аналогічні показники Польщі, Голландії майже у 3 рази [1]. Найважливішими особливостями економік цих країн можна назвати такі: невеликі розміри держав, відкритість економіки, відсутність обмежень для іноземних інвестицій (обсяги іноземного капіталу, інвестованого, наприклад, у компанії Естонії, не обмежені й можуть перебувати повністю в іноземній власності), ліберальний валютний режим (основним інструментом стабілізації є фіскальна політика), стабільність політичної влади, мінімальне втручання держави в ринкові механізми (роль держави зводиться в основному до створення економічної інфраструктури та законодавчих ініціатив для функціонування ринків), збалансований бюджет, сприятлива податкова політика (поступове зменшення податкового навантаження на прибуток підприємств – 26% у 1994-2005 рр., 24 – 2005 р., 23 – 2006 р., 22 – 2007 р., 21% із 2008 р.; з 2000 р. введено нульовий податок на реінвестований прибуток). Важливим аспектом припливу інвестицій в економіку балтійських країн були низькі витрати на оплату праці, що стимулювало потужних виробників переміщувати свої виробництва в дані країни. Сприятливі політичні обставини у світі та економічний потенціал уможливили у 2004 році прийняти ці країни до Європейського Союзу, що збільшило інвестиційний потік.

Однак з настанням кризи економіки цих країн зазнали вагомих втрат. Так, Естонія була змушена звернутися до МВФ й ряду сусідніх держав за фінансовою підтримкою (7,5 млрд євро під 3% і 6% відповідно). Також у 2012 році країни долучилися до Пакту

європейської стабільності (the Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union), що передбачає дотримання бюджетної дисципліни в межах національних законодавств. Варто також наголосити на змінах у податковому законодавстві Латвії в 2011 році, згідно з якими, починаючи з 2013 року в країні вводиться сприятливий податковий режим для міжнародних холдингових компаній.

Так, із 2013 року не обкладатимуться податками доходи латвійських компаній від продажу часток капіталу та акцій, а також одержані дивіденди, в тому числі й дивіденди в інші країни. Як зазначають інформаційні джерела, вагомою перевагою Латвії є відсутність додаткових умов (обмеження участі у капіталі дочірньої компанії – не менше 10%; строк володіння компанією – не менше року; вид діяльності компанії; рівень податкового навантаження в країні дочірньої компанії; виплата дивідендів без податку тільки на адресу європейських компаній або компаній країн, з якими укладені податкові конвенції) для створення міжнародних холдингів.

Як відомо, п'ять українських молочних холдингів (Милкиленд-Україна, ПАТ «Вимм-Біль-Данн», ПрАТ «Молочний альянс», Ukrcheese Holding Company Limited, Monteforte Holding Limited) зареєстровані в офшорних зонах (Віргінські Британські острови) або в країнах із лояльним оподаткуванням для міжнародних холдингів (Кіпр, Голландія). Таким чином, Латвія стане інвестиційно привабливим осередком для реального бізнесу, оскільки крім зазначених змін має досить низькі ставки оподаткування прибутку підприємств (15%), угоди про відсутність подвійного оподаткування з 51 країною світу й у 2013 році набуде чинності така угода з Росією.

У той же час досвід і досягнуті зрушення в економіках країн Балтії мають дуже важливе значення як орієнтир політичних та економічних змін в Україні. Оскільки зазначені фактори суттєво впливають на бажання інвесторів вкладати кошти у підприємства тієї чи іншої країни, то це знаходить своє втілення у розвитку інфраструктури фінан-

сового ринку і ринку цінних паперів зокрема. Розглянемо детальніше фондові ринки даних країн та молокопереробні акціонерні товариства, які представлені на фондових майданчиках кожної з них.

На нинішній час фондові біржі балтійського фондового ринку в Таллінні, Ризі й Вільнюсі належать NASDAQ OMX Group, яка

є найбільшою у світі фондовою компанією і впроваджує фондові технології та надає послуги для акціонерних компаній на всіх континентах й у більше ніж 50 країнах світу. Показники, що характеризують діяльність фондового ринку країн Балтії, наведені в таблиці 1.

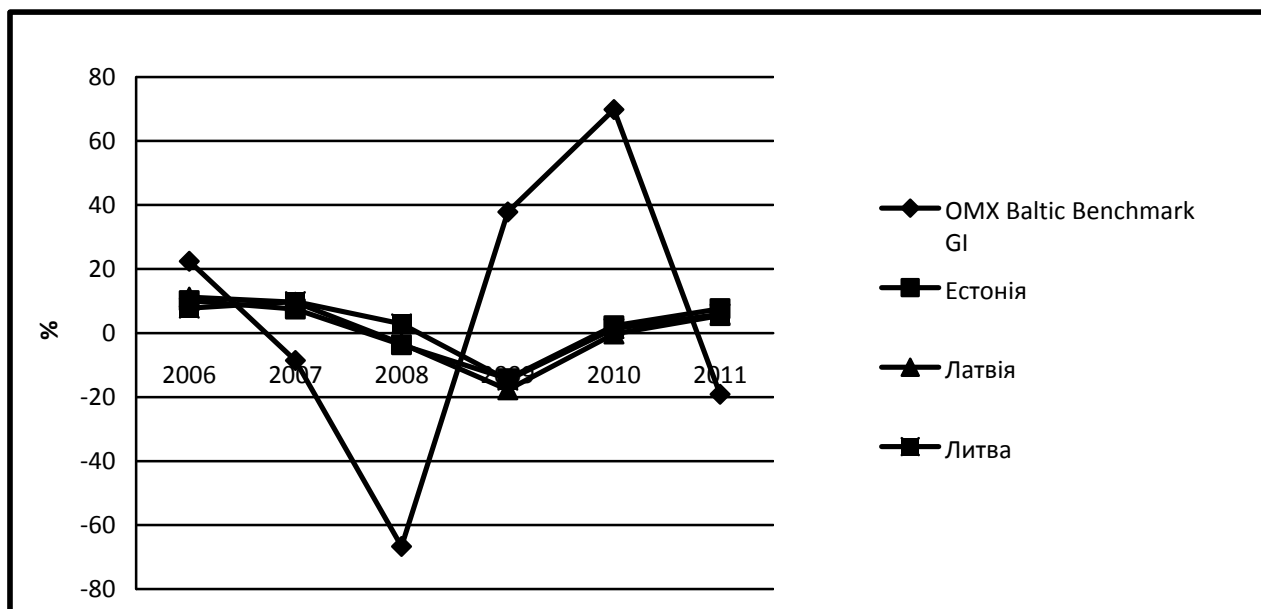
1. Показники балтійського фондового ринку, євро

Рік	Кількість угод (Trades)	Обсяг торгів (Volume), акцій	Обсяг торгів (Turnover), євро	Ринкова капіталізація (Market capitalization)	Кількість емітентів	Обсяг угод з облігаціями (Bond's turnover)
Перший рівень лістингу (Baltic Main List)						
2007	284,372	893,687,017	2,112,636,867.10	7,776,398,584.27	30	306,188,325.74
2008	242,563	696,505,121	893,216,357.80	2,790,600,879.42	40	205,409,107.18
2009	232,270	718,661,696	437,767,011.23	3,545,495,673.85	40	181,809,248.60
2010	246,642	480,500,139	430,633,899.69	4,600,639,645.07	35	179,353,207.39
2011	213,333	366,063,710	374,085,107.42	3,991,535,930.90	38	85,927,095.52
2012	114,278	309,446,083	268,828,378.27	4,502,435,203.30	34	4,943,682.66
Другий рівень лістингу (Baltic Secondary List)						
2007	104,968	302,759,829	268,973,778.78	5,319,299,151.40	41	-
2008	78,736	130,175,463	85,172,293.82	2,269,815,858.83	61	-
2009	97,006	247,693,998	57,278,518.00	2,734,719,077.48	56	-
2010	89,129	171,599,347	57,276,398.48	2,220,283,756.88	55	-
2011	251,533	466,918,799	400,604,190.78	1,222,916,416.55	52	-
2012	20,088	42,638,387	13,182,620.39	1,100,197,604.03	29	-

Джерело: Складено автором на основі [14].

Як видно з даних таблиці, фондовий ринок Балтії недооцінений. У зв'язку з фінансовою кризою 2008 року ринкова капіталізація значно зменшилася при майже незмінній кількості емітентів. Оскільки в цілях інвестування важливо звертати увагу на окремі компанії, то серед балтійських емітентів є конкурентоспроможні підприємства і зростання їх капіталізації це лише питання часу. Зв'язок процесів у реальному секторі з головним індикатором фондового ринку OMX Baltic Benchmark GI індексом наведено на

рисунку, з якого видно, що загалом настрої інвесторів відповідають реальній ситуації з рівнем виробництва внутрішнього валового продукту балтійських країн. Оскільки фондовий ринок є ринком очікувань і реакція інвесторів на зміни у реальному секторі є попереджувальним сигналом на ймовірні зміни у макроекономічному середовищі, то можна стверджувати, що на балтійському фондовому ринку присутня спекулятивна складова.



Джерело: Складено автором на основі [11, 14].

Зміна приросту реального ВВП країн Балтії та індексу OMX Baltic Benchmark GI в динаміці

Аналогічно вітчизняній ситуації промислові підприємства на балтійському фондовому ринку представлені мало. Беручи до уваги малі розміри економік кожної з країн, можна пояснити орієнтацію їх на банківський сектор, що на початку становлення фондового ринку можна пояснити значною різницею ставок по облігаціях і депозитах. Банкам було вигідніше продавати акції, залучаючи депозити населення у зв'язку з вищими ставками на них, ніж залучати кошти продажем облігацій. У той же час фондові ринки Естонії, Латвії та Литви характеризуються невисоким рівнем капіталізації, нешироким складом фінансових інструментів із переважанням акцій, невеликою кількістю професійних учасників. Такий стан справ, аналогічний вітчизняному, пояснює стрімкий ріст інвестиційної активності на ринку нерухомості цих країн, що призвів до утворення «пухиря» на ринку нерухомості.

Фондовий ринок трьох країн Балтії пройшов шлях від становлення, розвитку, двох криз (1998 і 2008 рр.) і нині є прикладом важливих змін, які демонструють позитивні результати й можуть бути використані у вітчизняній практиці. На сучасному етапі розвитку фондові ринки зазначених країн знаходяться на стадії подальшої інтернаціоналізації. Вважаємо, що важливу роль у роз-

витку вітчизняного фондового ринку, як показує досвід вищезазначених країн, має зіграти подальша відкритість його для іноземних інвесторів. Водночас погоджуємося з думкою окремих дослідників, що відкритість економік кожної з балтійських країн має певну загрозу для національних ринків, яка проявляється в імпорті нестабільності з іноземних ринків [12].

Слід вказати, що захист інтересів інвесторів, особливо дрібних, відіграв найбільшу роль у розвитку фондових ринків усіх розвинутих країн і країн із перехідною економікою. Так, Естонія має угоди по захисту інвестицій з Австрією, Бельгією, Люксембургом, Китаєм, Чехією, Данією, Фінляндією, Францією, Німеччиною, Грецією, Ізраїлем, Італією, Латвією, Литвою, Голландією, Норвегією, Польщею, Іспанією, Швецією, Швейцарією, Туреччиною, Україною, Великобританією та США. Відкритість, доступність інформації на веб-ресурсах у кожній із країн, вичерпна й вчасна інформація про емітентів також відіграють важливу роль.

На нашу думку, найпершим кроком на шляху перетворень і змін на фондовому ринку України має стати невідворотність покарання за порушення умов ведення торгів, прав акціонерів, неправдиве розміщення даних. Важливу роль тут має відіграти судова

система, арбітраж. Порівнюючи кількість скарг щодо порушень на фондовому ринку країн Балтії та України, можна бачити відчутну різницю. Так, за даними Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку в Україні протягом 2011 року до Комісії надійшло на розгляд 4339 письмових звернень від фізичних осіб щодо порушення їхніх прав та законних інтересів на ринку цінних паперів, що на 14% більше порівняно з 2010 роком та на 23,7% порівняно з 2009-м [3]. За даними Комісії 75% звернень становлять скарги міноритарних акціонерів на діяльність акціонерних товариств. Типовими, як і в попередні роки, залишаються порушення права: на однакове ставлення до всіх акціонерів; на участь в управлінні товариством; на одержання інформації про діяльність акціонерного товариства; невиконання зобов'язань за цінними паперами, передбачених умовами їх розміщення; порушення прав акціонерів під час додаткового випуску акцій. Водночас, за даними звітності NASDAQ OMX Riga, протягом 2011 року не було накладено жодного штрафу на компанії або проведено делістингу фінансового інструменту, а 9 разів призупинялися торги у зв'язку з порушенням правил торгів [14].

Згідно з Рейтингом глобальної конкурентоспроможності 2011–2012 років станом на 2012 рік за позицією щодо захисту прав міноритарних акціонерів Україна займає 138 місце, Естонія – 53, Латвія – 85, Литва – 89-е [17]. Слід зазначити, що в умовах кризи корпоративні конфлікти загострюються, особливо в середовищі зі слабким корпоративним управлінням. Втім, небажання вкладати кошти у вітчизняний фондовий ринок пояснюється, насамперед, монетарною нестабільністю, ніж відсутністю захисту прав міноритаріїв; ризики інфляції, виникнення соціальної нестабільності, різного роду дефолтів, корупції тощо, що знаходить відображення у ризику країни.

Частина проблеми захисту прав акціонерів лежить у судовій площині. Так, підвідомчість корпоративних конфліктів і спорів господарським судам узагальнює корпоративні відносини зі спорами й конфліктами, що виникають між рештою форм господарювання. Але корпоративні відносини та

конфлікти між інвесторами є більш специфічними і потребують, на наш погляд, створення кола суддів, які мають спеціалізацію з регулювання фінансових ринків та акціонерних відносин.

Молочна промисловість країн Балтії розвивається по-різному. В Естонії переважають великі ферми (70% ферм мають більше 100 корів), молокопереробна промисловість лідирує серед галузей промисловості. Молочна продукція становить 17% загального експорту сільськогосподарської продукції. Згідно зі статистичними даними Естонії у 2011 році виробництво молока становило 694,8 тис. т, що на 3% більше за попередній рік, і таке зростання пояснюється підвищенням продуктивності корів (7 136 л молока на 1 корову) при загальній їх кількості 239,4 тис. гол. [6]. Естонія виробляє на 60% більше молока, ніж потребує місцевий ринок.

Обсяги переробки молока в Литві майже у три рази перевищують латвійські й частка молокопереробної промисловості має 18% у структурі промислового виробництва країни. Майже 60% виробленої молокопродукції експортується. В Литві нараховується приблизно 40 молокопереробних підприємств різних форм власності, але найпотужнішими є три – Rokiškio Suris, Pieno Žvaigždės та Vilkyškių pieninė, які станом на 2011 рік переробляли 75% молока. Всі вони є відкритими акціонерними товариствами, акції яких представлено на фондовому ринку.

Вертикальна інтеграція між виробниками молока і переробниками здійснюється на контрактній основі, в тому числі з сусідніми країнами. Так, пропонуючи вищу ціну за сировину виробникам молока у сусідній Латвії, литовська молокопереробна галузь має конкурентні переваги перед місцевими виробниками, що в подальшому може призвести до її монопольного статусу на ринку Балтії. Слід зауважити, що значний вплив на розвиток молокопереробного сектору країни суттєво мали іноземні інвестиції та підтримка держави. В Латвії найпотужнішими виробниками є три молокозаводи – Rīgas piena kombināts, Valmieras piens та Preiļu siers, але на фондовому ринку вони не представлені.

Зазначимо, що політика Європейського Союзу щодо квот на виробництво молока у

країнах-учасниках є стримувальним фактором для подальшого розвитку молокопереробного сектору Єврозони. Квоти були запроваджені у 1984 році з метою припинення перевиробництва молока і вже у 2015 році Єврокомісія планує повністю відмовитися

від квотування молочних продуктів в ЄС. Тому країнам Єврозони необхідно враховувати даний аспект у подальшій діяльності. Основні ринкові показники діяльності молокопереробних компаній країн, що розглянуті вище, наведено в таблицях 2 і 3.

2. Ринкові показники діяльності окремих зарубіжних молокопереробних компаній станом на 25.08.2012 р.

Компанія (тікер)	Країна	Рівень лістингу	Ринкова капіталізація	Загальна кількість акцій, млн шт.	Акції у вільному продажу, %	Найбільша частка акцій у приватному володінні, %
Pieno žvaigždės (PZVIL)	Литва	1 (Main list)	101.36	54,21	44,47	14,01
Rokiškio sūris (RSU1L)	Литва	1 (Main list)	47.70	35,87	43,27	39,09
Premia Foods (PRFIT)	Естонія	1 (Main list)	30.17	38,68	34,00	62,71
Vilkyškių pieninė (VLPIL)	Литва	1 (Main list)	14.57	11,94	7,1	50,80
Žemaitijos pienas (ZMPIL)	Литва	2 (Baltic Secondary List)	28.01	48,38	41,67	44,63
Milkpol SA (MLP)	Польща	1 (Main list)	6.28 M PLN	11,85	8,61	н/д
Ovostar Union NV	Польща	1 (Main list)	618.00 M PLN	6,00	25,00	н/д

Джерело: Складено автором на основі [14].

Як видно з даних таблиці, ринок акцій молокопереробних підприємств Литви є ринком контрольних пакетів. Винятком є лише Pieno žvaigždės, яка станом на січень 2012 року мала 3624 акціонери з найбільшою часткою акцій у приватному володінні на рівні 14,01%. Капіталізація даної компанії є найвищою з усіх представлених молокопереробних компаній на балтійському фондовому ринку.

Найвищим є й рівень free-float (44,47%). У свою чергу компанії Польщі мають дещо нижчий показник free-float – 8,6 та 25%. З таблиці можна побачити, що ті компанії, в яких рівень акцій у вільному продажу вищий, мають більшу капіталізацію, що, звичайно, є позитивним явищем.

3. Фінансові показники діяльності європейських молокопереробних компаній за даними звітності підприємств за 2011 р.

Компанія	Рентабельність реалізації продукції, %	Рентабельність активів (Average return on assets), %	Коефіцієнт боргового навантаження (Debt ratio)	Показник леведж (Debt-to-equity Ratio)	Загальна ліквідність (General liquidity ratio)	Рентабельність власного капіталу (ROE), %	Рентабельність по EBITDA (EBITDA margin), %
Rokiškio sūris (Литва)	4,00	0,07	0,35	0,55	1,85	9,56	8,54
Pieno žvaigždės (Литва)	-0,60	-0,01	0,18	0,28	2,19	-1,00	6,50
Arla Foods (Данія)	0,02	0,04	0,67	2,51	1,14	14,05	0,03
Milkpol SA (Польща)	0,02	0,05	0,13	0,39	1,99	7,19	0,03
Ovostar Union NV (Польща)	0,34	0,22	0,10	1,11	7,26	24,03	0,35

Джерело: Розраховано автором за даними фінансової звітності підприємств.

Дані таблиці 3 показують, що рентабельність реалізації продукції досліджуваних підприємств має невисоке значення, що можна пояснити специфічністю галузі, а також несприятливими макроекономічними умовами. Рентабельність власного капіталу даних підприємств висока (крім Pieno žvaigždės), що доводить про ефективне використання капіталу, який було вкладено акціонерами у компанії, а також про позитивний вплив даного показника на котирування акцій. Показник левериджу високий у двох аналізованих компаній – Arla Foods та Ovostar Union NV, у решті компаній він не перевищує загальноприйнятий показник 0,6. Усі підприємства мають високий рівень ліквідності, що підтверджує їхню платоспроможність і можливість вчасно розрахуватися за зобов'язаннями.

Загалом, при розгляді ситуації на вітчизняному ринку молока та продуктів його переробки слід зважати на світові тенденції. Зміни в інституційному середовищі, система квотування в Європейському Союзі, концентрація, поляризація й спеціалізація виробництва, вертикальна інтеграція молокопереробних підприємств є основними їх складовими.

Як показують результати досліджень, розвиток молокопереробної галузі у світі найближчі роки окреслюватимуть наступні тренди, які не можуть ігноруватися вітчизняними виробниками. Так, сучасний споживач стає дедалі вимогливішим до якості молочної продукції, дотримання екологічної безпеки, умов утримання тварин, роботи працівників тощо. Політика менеджменту підприємств повинна враховувати дані аспекти при веденні діяльності. Водночас у зв'язку зі зростанням у світі захворюваності на метаболічний синдром і діабет, рак, остеопороз, остеопенію прогнозується зростання попиту на молоко й молочні продукти, що містять важливі для одужання речовини.

За прогнозами Tetra Pak Group – світового лідера переробки продуктів та створення упаковки – протягом найближчих трьох років сукупний попит на молокопродукцію зросте на 2,2% за рахунок ринків, що розвиваються [16]. Дані прогнози знаходять під-

тримку і в таких міжнародних організаціях, як OECD та FAO. Зокрема, для вітчизняного виробника молока прогнозується зростання до 13,2% у 2020 році [15]. Довгострокові перспективи щодо світового попиту на молочні продукти залишаються позитивними. Як зауважують дослідники, очікується, що до 2050 року населення Африки зросте до 1 млрд осіб, Азії – 1,17 млрд, поступове поліпшення життя в країнах БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай). Водночас такі потужні виробники молочної продукції, як Нова Зеландія, Аргентина, Австралія не зможуть повністю задовольнити попит на них через наявні екологічні проблеми, вартість виробництва й чутливість до змін клімату. Тому створюватимуться певні ринкові можливості для інших ринків виробництва молока.

Висновки. Зважаючи на сучасний стан вітчизняної молокопереробної галузі та дослідження досвіду інших країн, можна зробити ряд висновків. Поліпшення якості молока було спільним і вирішальним стимулом у розвитку молокопродуктової галузі всіх країн. Вагому роль тут відіграла підтримка виробника сировини з боку держави (пільгові кредити, протекціоністські заходи), переробних підприємств (матеріальні стимули за сировину кращої якості) й іноземних інвесторів (запровадження тестів якості, висування нових високих вимог для кінцевого продукту молокопереробки). У всіх досліджуваних країнах молокопереробні підприємства надають програми підтримки виробникам сировини, що позитивно впливає на їх продуктивність.

Водночас дослідження сектору виробництва молока, проведені у 2004 році у Польщі, Словаччині та Болгарії, дали змогу виявити певні особливості у підтримці молокопереробними підприємствами виробників сировини. Дослідниками виявлено, що той чи інший вид фінансування від банківських установ або від переробних підприємств залежить більшою мірою не від характеристик ферми, а від напрямку спрямування інвестицій – на обладнання, збільшення поголів'я або його вдосконалення. Так, у країнах, де розміри молочних ферм переважно однакові (більшість малих за розміром у Польщі, великих – у Словаччині, або значна

частина малих ферм з невеликою кількістю, але досить потужних великих як у Болгарії) програми підтримки виробників сировини надавалися переважно тим виробникам, які поставляли її даному переробному підприємству. Втім у Болгарії перевага віддавалася великим потужним фермам [13].

Фондовий ринок – важлива частина економіки країни, яка відіграє вирішальну роль у зростанні як окремої галузі, так і країни загалом. Фондовий ринок завжди перебуває у полі зору влади, національних банків, представників бізнесу. При веденні діяльності компанії відчувають дефіцит коштів і тому звертаються або за позикою у фінансові установи, або випускають акції для залу-

чення коштів. Фондовий ринок дає змогу компанії бути публічною й таким чином залучати кошти тисяч інвесторів, або продаючи вже існуючі акції. Ліквідність, яку забезпечує фондовий ринок, дає змогу інвесторам швидко продавати та купувати цінні папери. Досвід країн Балтії є цінним надбанням для вітчизняних акціонерних компаній і державних структур. Зважаючи на вищесказане, виробництво молока в Україні за умов створення сприятливого інвестиційного клімату може стати важливою статтею експорту країни. Необхідним також є інвестиційна та фінансова стратегія держави на шляху підтримки виробників молока.

Список використаних джерел

1. *Баффетт У.* Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Уоррен Баффетт; [сост., авт. предисл. Лоренс Каннингем; пер. с англ.]. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 268 с.
2. *Гохан П.А.* Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / П.А. Гохан; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 742 с.
3. Захист прав інвесторів // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/investorsrights>
4. *Бочаров В.В.* Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. — СПб.: Питер, 2004. — 562 с.
5. *Кузьмін О.Є.* Венчурний бізнес : навч. посіб. / О.Є. Кузьмін, І.В. Литвин. — К., 2012. — 350 с.
6. Офіц. сайт Міністерства сільського господарства Естонії // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.agri.ee/>.
7. Постанова Верховного Суду України від 24.10.2008 № 13 «Про практику розгляду судами корпоративних спорів» // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0013700-08>.
8. *Терещенко О.О.* Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / О.О. Терещенко. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.
9. *David G. Luenberger.* Investment Science / G. David. — New York: Oxford University Press, 1997.
10. *Essentials of Investments* / Alex Kane, Zvi Bodie. Boston University, University of California, San Diego. 5th edition, 2004.
11. Eurostat [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.
12. *Kein A.* Estonian Institutional Harmonisation and Socio-Economic Convergence with the EU: the Aspects of Development, Credibility and Consistency of Estonian Capital Markets / A. Kein. — Tallinn: Institute of Economics, Estonian Academy of Sciences & International Center for Economic Growth, 1995.
13. *Liesbeth Dries.* Vertical Coordination and Foreign Direct Investment : A comparative study of the dairy chains in Bulgaria, Poland, and Slovakia [Електронний ресурс] / Liesbeth Dries. — Режим доступу: <http://eastagri.org/meetings/docs...Final...Dairy...chains.doc>.
14. NASDAQ OMX Baltic [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nasdaqomxbaltic.com>.
15. OECD-FAO Agricultural Outlook 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/888932427303>.
16. Tetra Pak forecasts continued growth in global milk consumption over the next three years [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.tetrapak.com/about_tetra_pak/press_room/news/Pages/tetra_pak_forecasts_continued_growth.aspx.
17. The Global Competitiveness Report 2011-2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ru.scribd.com/doc/64062288/The-Global-Competitiveness-Report-2011-2012>.

Стаття надійшла до редакції 29.01.2013 р.

*

Облік земельних ділянок і прав користування ними в системі міжнародних стандартів фінансової звітності

Постановка проблеми. Нині Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) стали у більшості країн частиною законодавства або загальноприйнятою практикою. Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" визначено перелік господарюючих суб'єктів, які зобов'язані з 1 січня 2012 року складати фінансову звітність і консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами. Використання МСФЗ іншими суб'єктами господарювання – заохочується.

Очікується, що в наступні роки відбудеться подальше зростання домінуючого положення МСФЗ у системі регулювання вітчизняного бухгалтерського обліку. Великі та середні агроформування, користуючись законодавчим заохоченням, переходитимуть на ведення обліку за МСФЗ, тому сфера застосування останніх із часом лише розширюватиметься. Такі передбачення аргументуємо розвитком практики залучення зовнішніх інвестицій через здійснення первинного розміщення акцій (Initial Public Offering, IPO) на світових біржових майданчиках. Українські компанії, що мають намір провести публічне розміщення акцій, повинні продемонструвати інвесторам стійке зростання основних фінансових показників як мінімум упродовж двох останніх років. Відзначимо, що для більшості іноземних інвесторів обов'язковою умовою співпраці є перехід емітента на ведення обліку за МСФЗ.

У руслі означених змін і тенденцій актуальності набирає дослідження бухгалтерсько-

го обліку земель за МСФЗ, адже земельний капітал був, залишається й буде об'єктом підвищеної уваги та економічних інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Після схвалення Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні¹ останні стали одним із першочергових об'єктів досліджень багатьох українських науковців. Так, переваги й недоліки застосування методологічних підходів, пропонованих МСФЗ для оцінки та обліку сільськогосподарської діяльності, розкрили у своїх дослідженнях В.М. Жук [2, 3], Г.Г. Кірейцев [4], С.Ф. Голов, А.В. Рабошук, А.А. Костякова, Є.Ю. Попко [6] й інші. Ґрунтовно дослідили зміст МСФЗ та їх роль в економічному житті суспільства російські вчені М.Л. Пятов та І.А. Смірнова.

Бухгалтерський облік за МСФЗ також – поле підвищеної уваги аудиторських фірм світового масштабу, які надають детальні роз'яснення аспектів практичного застосування міжнародних стандартів. Серед останніх доцільно розглянути результати дослідження аудиторської компанії KPMG International щодо бухгалтерського обліку прав користування земельними ділянками в Індонезії [1].

Питання обліку земель і прав користування ними стало предметом розгляду на засіданні Комітету з інтерпретації МСФЗ, яке відбулося 13-14 березня 2012 року в Лондоні. За результатами дискусії на відкритому засіданні штатними працівниками Комітету з інтерпретації МСФЗ підготовлена стаття "Придбання права на використання землі" (Purchase of right to use land). В дано-

* Науковий керівник – В.М. Жук, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААН.

© С.М. Остапчук, 2013

¹Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 р. № 911-р.

му документі, поряд з інтерпретацією положень МСБО 16 "Основні засоби", 38 "Нематеріальні активи", 17 "Оренда", запропоновано зміни до МСБО 16 щодо ідентифікації в бухгалтерському обліку права користування майном (у тому числі землею).

Мета статті – аналіз засад бухгалтерського обліку земельних ділянок та прав користування ними в системі Міжнародних стандартів фінансової звітності, виокремлення його особливостей.

Виклад основних результатів дослідження. Згідно з міжнародним правом земе-

льні ділянки включені в категорію об'єктів цивільних правовідносин і в Україні відповідно до Цивільного кодексу визнаються нерухомим майном. Земельні ділянки та права користування ними як об'єкти цивільно-правових угод повинні бути відображені в системі бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання. Залежно від способу набуття та цілей використання земельної ділянки в системі МСФЗ визначаються об'єкти бухгалтерського обліку земельних відносин (табл. 1).

1. Відображення земельних ділянок і прав користування ними в системі Міжнародних стандартів фінансової звітності

Спосіб набуття та мета використання земельної ділянки	Об'єкт бухгалтерського обліку	Міжнародний стандарт, що визначає вимоги до обліку такого об'єкта
Земельні ділянки набуті на правах власності та: - використовуються для здійснення виробництва або постачання товарів або надання послуг чи для адміністративних цілей - утримуються з метою: 1) одержання орендних платежів; 2) збільшення вартості капіталу; 3) досягнення обох цілей; - утримуються для перепродажу	Земельні ділянки входять до складу основних засобів Земельні ділянки виступають інвестиційною нерухомістю Земельні ділянки відображаються у складі запасів	МСБО 16 "Основні засоби" МСБО 40 "Інвестиційна нерухомість" МСБО 2 "Запаси"
Земельні ділянки, одержані за договором операційної оренди	Платежі по орендній платі	МСБО 17 "Оренда"
Земельні ділянки, одержані за договором фінансової оренди	Земельні ділянки входять до складу основних засобів	МСБО 16 "Основні засоби"
Земельні ділянки, набуті на правах користування	Право користування може бути визнане нематеріальним активом, <i>або</i> прирівняне в обліку до фінансової оренди земельної ділянки	МСБО 38 "Нематеріальні активи", <i>або</i> МСБО 16 "Основні засоби"

Джерело: Власні дослідження.

Облік земельних ділянок, що належать суб'єктам господарювання на правах власності, регулюють МСБО 16 "Основні засоби" та МСБО 40 "Інвестиційна нерухомість". Перший стандарт розглядає землю як основний засіб, інший – як інвестиційну нерухомість.

Слід підкреслити, що правильність відображення в бухгалтерському обліку набутої у власність земельної ділянки, передусім, залежить від цілей її використання. Якщо земельна ділянка, набута на правах власнос-

ті, використовується для ведення виробництва, постачання товарів, надання послуг чи для адміністративних цілей, вимоги до бухгалтерського обліку такого об'єкта визначає МСБО 16.

Придбані у власність земельні ділянки визнаються активом і відображаються у складі основних засобів. Поділ основних засобів на класи здійснюється залежно від характеру та способу їх використання господарюючим суб'єктом. Залежно від наявності розміщення на земельній ділянці об'єктів

нерухомості, земельна ділянка може бути віднесена до одного з двох класів: "Земля", "Земля та будівлі".

Для цілей бухгалтерського обліку оцінка земельних ділянок здійснюється за справедливою вартістю. Справедливу вартість землі та будівель визначають на основі ринкових свідчень за допомогою експертної оцінки, яку проводять професійні оцінювачі. Як вважає В.М. Жук, поступове витіснення оцінки за історичною собівартістю оцінкою за справедливою вартістю є важливою відмінністю сучасних тенденцій розвитку МСФЗ [2, с. 425]. На думку Є.Ю. Попко, тотальне поширення оцінки за справедливою вартістю у сфері сільськогосподарського виробництва, в яке залучені й сільськогосподарські землі, загострює проблему достовірності фінансової звітності та надійності оцінки її елементів. Оскільки при проведенні оцінки за справедливою вартістю достовірність даних звітності нівелюється фіктивним прибутком (збитком), а надійність вартісного вимірювання ставиться у залежність від наявності неринкових елементів, що впливають на здійснюваний обмін (монополізація ринку) тощо [6, с. 84].

Земля та будівлі є окремими активами, облік яких також здійснюють окремо, навіть якщо їх придбали разом. Відокремлене відображення в бухгалтерському обліку земельної ділянки від будівлі, що на ній розміщена, пов'язане з тим, що строк корисної експлуатації землі необмежений (за деякими винятками, такими як кар'єри й місця для звалищ) і внаслідок цього вартість земельної ділянки не амортизується. Строк корисної експлуатації будівлі є обмежений, а тому її вартість підлягає амортизації. Збільшення вартості землі, на якій стоїть будівля, не впливає на оцінку будівлі, що амортизується. Якщо собівартість землі включає в себе витрати на демонтаж, переміщення та відновлення території, ця частина земельного активу амортизується протягом періоду одержання вигід від здійснення цих витрат [5].

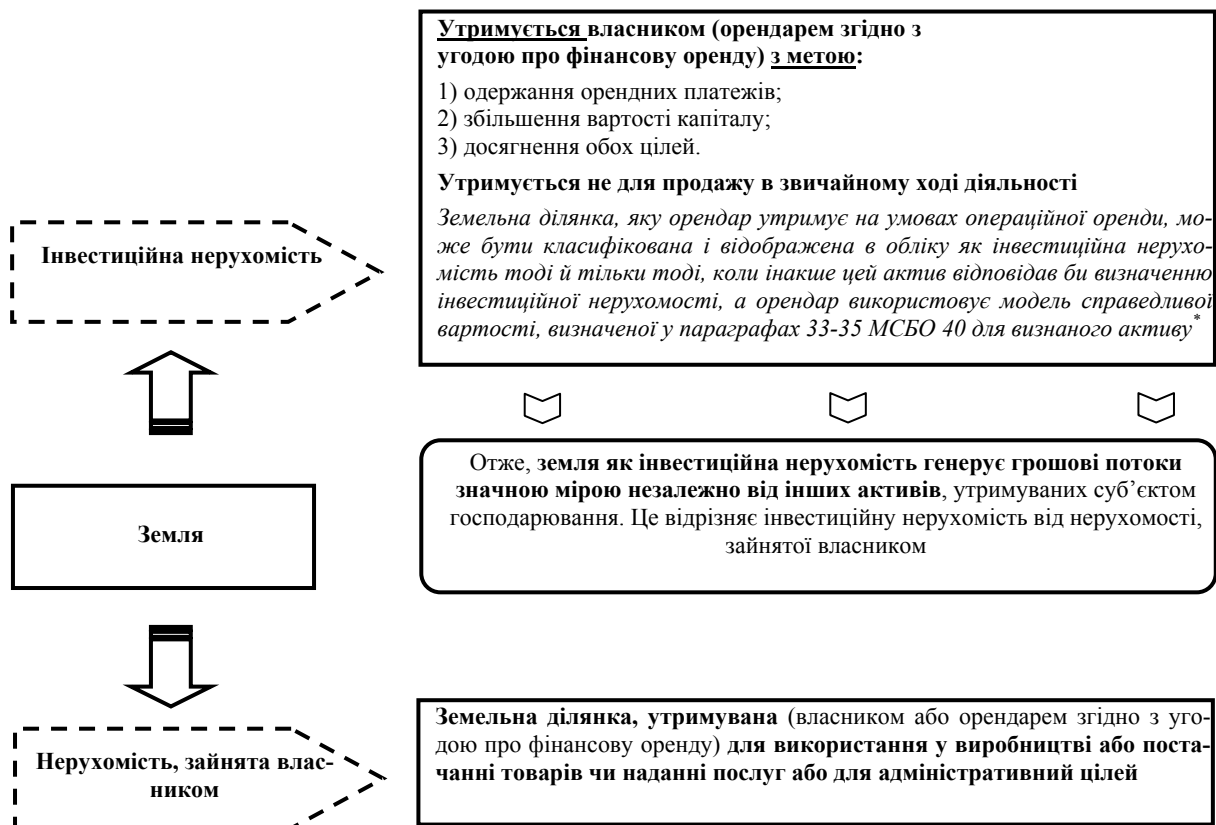
Як зазначено в п. 59 МСБО 16, "у деяких випадках сама земля може мати обмежений

строк корисної експлуатації, тоді її амортизують методом, який відображає вигоди, що мають бути одержаними від неї" [5]. Може здатися, що таке твердження суперечить сказаному в попередньому абзаці, тому розглянемо цей пункт детальніше. На наш погляд, у п. 59 МСБО 16 йдеться про термін використання землекористувачем визначених економічних вигід, що втілені у земельній ділянці.

Наведемо приклад із кар'єром по видобуванню каменю. Період, упродовж якого користувач земельної ділянки, на якій розміщений кар'єр, має можливість видобувати камінь, є періодом одержання економічних вигід від використання земельної ділянки. Амортизація вартості землі протягом цього періоду відображатиме не фізичний знос земельної ділянки, а зменшення економічних вигід від її використання. Після вичерпання запасів каменю земельна ділянка як просторовий об'єкт земної поверхні не ліквідовується фізично, а лише не зможе використовуватися за попереднім цільовим призначенням. У подальшому така земельна ділянка може бути затоплена або використовуватися для розміщення відходів, а її вартість буде встановлена з урахуванням нового цільового призначення та залишкових економічних вигід, що можуть бути одержані від її використання.

Отже, можемо припустити, що в окремих випадках для цілей бухгалтерського обліку здійснюється вартісна оцінка економічного потенціалу земельної ділянки (економічних вигід від її використання за певним цільовим призначенням), а не самої земельної ділянки як просторового базису для розміщення виробництва. За умов надання відповідних роз'яснень п. 59 МСБО 16 стає більш зрозумілим і логічно узгодженим із попередніми пунктами стандарту.

Існують об'єктивні умови, за яких земля виступає інвестиційною нерухомістю (рис.). Бухгалтерський облік інвестиційної нерухомості регулює МСБО 40 "Інвестиційна нерухомість".



* Цей альтернативний підхід до класифікації інвестиційної нерухомості можна застосовувати до кожної окремої земельної ділянки на індивідуальній основі.

Визнання землі інвестиційною нерухомістю згідно з МСБО 40 "Інвестиційна нерухомість"

*Джерело: Складено автором на основі МСБО 40 "Інвестиційна нерухомість" [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

Інвестиційна нерухомість – нерухомість (земля чи будівля, або частина будівлі, або їх поєднання), утримувана (власником або орендарем згідно з угодою про фінансову оренду) з метою одержання орендних платежів або збільшення вартості капіталу чи для досягнення обох цілей, а не для: а) використання у виробництві чи при постачанні товарів, при наданні послуг чи для адміністративних цілей або б) продажу в звичайному ході діяльності [5].

Земля, що є інвестиційною нерухомістю, генерує грошові потоки значною мірою незалежно від інших, утримуваних суб'єктом господарювання, активів. Ця ознака і визначає віднесення землі до інвестиційної нерухомості або ж нерухомості, зайнятої власником. Виробництво або постачання товарів і надання послуг (або використання власності для адміністративних цілей) генерує грошові потоки, які мають відношення не тільки до землі й нерухомості, а також й до інших

активів, що використовуються у процесі виробництва або постачання. До землі, що віднесена до нерухомості, зайнятої власником (використовується у виробничому процесі), застосовується МСБО 16 "Основні засоби".

Придбана земельна ділянка, що утримується для перепродажу, визнається складовою запасів, бухгалтерський облік яких ведеться відповідно до МСБО 2 "Запаси". Запаси включають товари, що придбані та утримуються для перепродажу. Економічні вигоди від трансакцій із землею у цьому випадку пов'язані з ростом її ринкової вартості. Операції з перепродажу землі досить поширені в період становлення земельних ринкових відносин, коли земельна ділянка проходить 2-3 спекулятивні обороти, перш ніж перейде у власність ефективних господарів.

На основі проведеного аналізу зазначимо, що у міжнародних стандартах, розглянутих

вище, відсутня чітка регламентація обліку земель сільськогосподарського призначення. Сільськогосподарські землі не включено також і до переліку об'єктів, до яких застосовується МСБО 41 "Сільське господарство". Таким чином, землі сільськогосподарського призначення виключені зі складу об'єктів реальної економіки.

Розробники стандартів не приділили належної уваги особливостям земельного капіталу аграрної галузі, які, на наш погляд, все ж вимагають формування відмінних від закладених у діючих стандартах методологічних засад бухгалтерського обліку сільськогосподарських земель. На необхідності розроблення нових підходів до відображення в обліку земель сільськогосподарського призначення наполягає і В.М. Жук: "Існуючі в МСФЗ підходи до обліку земельних ділянок як об'єктів нерухомості не можуть бути взяті за основу побудови бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення, оскільки для останніх має застосовуватись методологія, характерна для "живого" типу економіки" [3, с. 21]. Відсутність у МСФЗ положень бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення вчений пояснює відношенням замовників розроблення стандартів, якими виступають транснаціональні корпорації (ТНК), до цього природного ресурсу. ТНК, як правило, намагаються експлуатувати природні ресурси за безцінь, при цьому нав'язуючи світові через систему МСФЗ пріоритетність інших цінностей (інновацій, нематеріальних активів та ін.).

Таким чином, за умов повного переходу вітчизняних агроформувань на ведення обліку за МСФЗ, проблема бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення, які відіграють доленосну роль у розвитку економіки нашої країни, не буде успішно розв'язана. Адже як стверджує Г.Г. Кірейцев, "МСФЗ недостатньо орієнтовані на вимоги управління функціонуванням локальної економіки" [4, с. 47], а В.М. Жук зазначає, що міжнародним стандартам притаманна "обмеженість у забезпеченні запитів інших, крім сформованих ТНК" [2, с. 33].

У більшості країн світу, як і в Україні, існують правові обмеження щодо економічного обороту окремих категорій земель. Тому досить часто господарюючі суб'єкти використовують землю не на правах власності, а на правах користування. Залежно від особливостей правового регулювання набір таких прав та межі їх дії в кожній країні істотно різняться. Спільним і найбільш поширеним є використання земельних ділянок для здійснення власного виробництва на правах оренди. Бухгалтерський облік орендних відносин у системі міжнародних стандартів регулює МСБО 17 "Оренда".

Оренда земель може бути класифікована як операційна або фінансова. Залежно від зазначеної класифікації визначається порядок визнання, оцінки й відображення об'єкта в бухгалтерському обліку орендарем і орендодавцем. Для суб'єкта господарювання, який виступає як орендар, основні наслідки класифікації оренди як фінансової чи операційної наведені в таблиці 2.

2. Облікові наслідки класифікації оренди земельних ділянок (для орендаря)*

Облікова характеристика	Операційна оренда	Фінансова оренда
Об'єкт бухгалтерського обліку	Орендні платежі за угодою про операційну оренду	Майно, устаткування і обладнання (в т.ч. земельна ділянка)
Підстава для оцінки активу	Загальна сума орендних платежів за весь термін оренди зменшена на суму фактично накопичених та сплачених орендних платежів за договором операційної оренди, визначених на дату оцінки	Застосовується: 1) модель собівартості відповідно до п. 30 МСБО 16: собівартість зменшується на суму накопиченої амортизації та суму накопичених збитків від зменшення корисних властивостей використання активу, якщо такі є, або 2) модель переоцінки (п. 31 МСБО 16): справедлива вартість на дату переоцінки мінус будь-яка подальша накопичена амортизація й подальші накопичені збитки від зменшення корисності активу

*Джерело: Land rights in Indonesia // Accounting Outlook. – 2012. – March. – P. 1-6.

МСБО 17 містить показники, які зазвичай стосуються оренди, що класифікується як фінансова оренда (п. 10 та 11). На думку фахівців аудиторської компанії KPMG International, аналіз перших трьох показників п. 10 МСБО 17 доводить, що за позицією МСФЗ права користування землею можуть розглядатися як операційна оренда, тому що:

- 1) немає передачі права власності на землю по закінченні терміну оренди;
- 2) не існує опціону на покупку землі;
- 3) оренда земельної ділянки не охоплює більшу частину терміну її корисного використання, оскільки земля має невизначений термін використання [1, с. 3].

Розробники міжнародного стандарту роблять застереження, що показники у п. 10 та 11 не завжди є переконливими, і якщо це зрозуміло з інших характеристик, що в результаті оренди не передаються практично всі ризики та вигоди, пов'язані з правом власності, оренда повинна бути класифікована як операційна оренда [5]. Зрештою класифікація оренди має проводитися на основі загальної оцінки всіх відповідних показників і особливостей.

Аналіз положень МСФЗ, проведений фахівцями аудиторської компанії KPMG International, дає змогу зробити висновок, що земельні ділянки, одержані на правах користування, можуть бути визнані матеріальним активом у складі основних засобів, а права користування – прирівняні в обліку до фінансової оренди. Водночас права користування земельними ділянками відповідають ознакам нематеріального активу, тому їхній облік можна здійснювати відповідно до МСФЗ 38 "Нематеріальні активи" [1, с. 6].

Нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має фізичної субстанції й може бути ідентифікований. Серед наведених у п. 9 МСБО 38 прикладів об'єктів нематеріальних активів відсутні права користування землею, які, однак, відповідають основним характеристикам нематеріального активу, а тому не є виключенням зі сфери застосування даного стандарту. В той же час МСБО 38 (п. 3) чітко виключає оренду зі своєї сфери, тому можна стверджувати, що

права користування землею є не звичайною орендою і через те повинні розглядатися в рамках сфери застосування МСБО 38 "Нематеріальні активи".

Подальша підтримка цього погляду за аналогією з п. 6 МСБО 38 встановлює, що у випадку фінансової оренди актив, що лежить в основі, може бути як матеріальним або нематеріальним, і що після первісного визнання орендар повинен відображати в обліку нематеріальний актив, одержаний за договором фінансової оренди відповідно до МСБО 38 [1, с. 5].

Суб'єкт господарювання може обрати або модель собівартості (МСБО 38 п. 74), або модель переоцінки (МСБО 38 п. 75) в якості своєї облікової політики стосовно оцінки права користування як нематеріального активу. При моделі собівартості нематеріальний актив відображатиметься в обліку за його вартістю, за вирахуванням накопиченої амортизації та накопичених збитків від погіршення корисності, після її первісного визнання. При моделі переоцінки нематеріальний актив після його первісного визнання обліковуватиметься за переоціненою вартістю, яка є його справедливою вартістю на дату переоцінки, за вирахуванням подальшої накопиченої амортизації й будь-яких подальших накопичених збитків від зменшення корисності активу.

Важливим питанням бухгалтерського обліку прав користування земельними ділянками є встановлення строку їх корисного використання як нематеріального активу для цілей нарахування амортизації. Нематеріальний актив із визначеним строком корисного використання амортизується, тоді як невизначений строк корисного використання призводить до неможливості амортизації вартості нематеріального активу.

Нематеріальний актив розглядатиметься суб'єктом господарювання як такий, що має невизначений строк корисного використання, коли на основі аналізу всіх відповідних факторів є недоступне обмеження терміну, за якого актив, як очікується, генеруватиме чисті грошові потоки для суб'єкта господарювання (МСБО 38 п. 88) [5].

Термін "невизначений" не означає "нескінченний". Хоча нематеріальний актив із

невизначеним строком корисного використання не повинен амортизуватися, однак відповідно до вимог МСБО 36 "Зменшення корисності активів" він підлягає перевірці на предмет знецінення щорічно або за наявності ознак знецінення.

Як вимагає МСБО 38 п. 109, строк корисного використання нематеріального активу, який не амортизується, слід переоцінювати в кожному періоді, щоб визначати, чи продовжують і надалі події та обставини підтверджувати оцінку невизначеного строку корисного використання цього активу. Якщо таке підтвердження відсутнє, зміну в оцінці строку корисного використання цього активу з невизначеного на визначений слід обліковувати як зміну в облікових оцінках відповідно до МСБО 8 "Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки" [5].

Відзначимо, що в Україні права постійного користування земельними ділянками, надані державним і комунальним підприємствам, на наш погляд, в обліковій площині можуть бути прирівняні до набутого права власності, так що практично всі ризики та вигоди, пов'язані з цим правом, передані власнику права. Тому, незважаючи на непередбачені обставини, які обмежать майбутнє використання, строк корисного використання таких прав, як нематеріальних активів, буде невизначеним.

Термін дії (корисного використання власником) інших прав користування земельними ділянками (право оренди, емфітевзис, суперфіцій), переважно визначений документами, на основі яких реалізується право і згідно з чинним законодавством не може перевищувати 50 років. При організації бухгалтерського обліку за МСФЗ вартість таких прав, що визнані нематеріальним активом та поставлені на баланс підприємства, підлягатиме амортизації, виходячи із терміну їх дії.

Сьогодні в Україні практично об'єктом бухгалтерського обліку оренди земельних ділянок є не право оренди як нематеріальний актив, а платежі по орендній платі. Найчастіше підприємства орендують земельні ділянки та відображають їх як об'єкти операційної оренди згідно з МСФЗ 17 "Оренда". Рідше земельні ділянки знаходяться у власності підприємств і обліковуються як

основні засоби відповідно до МСБО 16 "Основні засоби". У деяких випадках земельні ділянки визначаються як інвестиційна власність відповідно до МСБО 40 "Інвестиційна нерухомість" або як об'єкт лізингу відповідно до МСБО 17. Підхід до відображення земельних ділянок у фінансовій звітності за МСФЗ залежить від конкретної ситуації та застосування професійного судження бухгалтера.

Висновки. Міжнародні стандарти фінансової звітності не розкривають особливостей обліку земель окремих категорій. Зокрема, МСБО 16 "Основні засоби" і МСБО 40 "Інвестиційна нерухомість" не містять окремих підходів до бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення, а пропонують ті ж підходи, що й до інших складових активів підприємства. Таким чином, МСФЗ не враховують особливостей обліку сільськогосподарських земель як окремого виду специфічних активів аграрних формувань. Останнє спонукає до виокремлення таких об'єктів обліку і звітності у національних стандартах. Прикладом для України має бути відповідна практика в Індонезії*.

Поряд із цим у міжнародних стандартах пропонуються альтернативні варіанти відображення прав користування земельними ділянками. Зокрема, для цілей бухгалтерського обліку права користування земельними ділянками можуть бути прирівняні до оренди або ж визнані нематеріальними активами. Можливість визнання прав користування земельними ділянками у складі тих чи інших об'єктів бухгалтерського обліку зумовлена тим, що міжнародні стандарти в ряді випадків передбачають основний і альтернативний підходи до визнання й оцінки таких активів. Порядок обліку прав користування земельними ділянками обирається підприємством, виходячи з орієнтації національної економіки на забезпечення інвестиційної привабливості бізнесу (шляхом представлення привабливої інформації про активи) та із можливостей залучення кредитних ресурсів за заставним принципом. Останнє реалізовується в країнах, де спостерігається

* В Індонезії у 1998 році прийнятий Стандарт бухгалтерського обліку 47 "Бухгалтерський облік земель" (PSAK 47 "Akuntansi tanah").

дефіцит земельних ресурсів, проводиться жорстке державне регулювання земельних відносин й існує розвинений ринок прав ко-

ристування землею. Подібна облікова політика є необхідною і для України.

Список використаних джерел

1. Land rights in Indonesia // Accounting Outlook. – 2012. – March. – P. 1-6 [Electronic resource] / KPMG International. – Mode of access: <http://www.kpmg.com/ID/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Accounting-Outlook-March-2012-1.pdf>.
2. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: [моногр.] / В.М. Жук. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2009. – 648 с.
3. Жук В.М. Обліково-аналітичне забезпечення земельних відносин / В.М. Жук // Агроінком. – 2011. – № 7-9. – С.116-121.
4. Кирейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета: Научный доклад на 6 Междунар. науч. конф. "Научные исследования в сфере бухгалтерского учета, контроля и анализа: теоретико-практическое значение и направления дальнейшего развития", г. Житомир, 18-19 октяб. 2007 г. / Г.Г. Кирейцев. – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 68 с.
5. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
6. Попко Є.Ю. Методологічні проблеми поширення оцінки за справедливою вартістю в бухгалтерському обліку / Є.Ю. Попко // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 2. – С. 82-85.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2013 р.

* * *

Новини АПК

Україна планує збільшити постачання сільгосппродукції та продовольства до Саудівської Аравії

Міністр аграрної політики та продовольства України Микола Присяжнюк у червні ц.р. перебував із робочою поїздкою в Королівстві Саудівська Аравія. У межах візиту відбулися переговори щодо поглиблення співпраці в галузях сільського господарства, розвитку інфраструктури та залучення інвестицій.

Під час зустрічі з Міністром сільського господарства цієї країни Микола Присяжнюк зазначив, що Україна та Саудівська Аравія активно нарощують обсяги зовнішньої торгівлі. Зі свого боку, саудівська сторона подякувала за співпрацю та висловила готовність до поглиблення спільної роботи у зазначених вище питаннях.

На зустрічі з Міністром транспорту Королівства Саудівська Аравія було порушено питання співпраці в галузі інфраструктури. За словами Миколи Присяжнюка, Україна зацікавлена у поглибленні інвестиційної взаємодії з цієї країною.

На переконання Міністра аграрної політики та продовольства України, зростання двостороннього товарообороту відбувається за рахунок експорту на саудівський ринок української сільгосппродукції. «Україна зацікавлена у збільшенні постачання на саудівський ринок готової продукції вітчизняного сільського господарства та продовольчої продукції. Вітчизняні аграрії у 2012 році поставили до Саудівської Аравії сільгосппродукції на суму 581,5 млн дол. Причому, зернових експортували на 509 млн дол, а олії – на 70 млн дол. А від початку 2013 року вітчизняні аграрії експортували сільгосппродукції на 34,2 млн дол», – наголосив Микола Присяжнюк.

Микола Присяжнюк є головою української частини Міжурядової українсько-саудівської комісії з торговельно-економічної та науково-технічної співпраці. Під час візиту було прийнято рішення провести засідання Міжурядової комісії на початку 2014 року.

Прес-служба Мінагрополітики України