

*В.Г. АНДРІЙЧУК, доктор економічних наук, професор, академік НААН
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства

Постановка проблеми. Перш ніж приступити до викладу сутності означеної у назві статті проблеми, вважаємо за необхідне зупинитися на розкритті економічного змісту дефініцій, що стосуються сучасного етапу розвитку інтеграційних процесів та ресурсної й економічної концентрації у вітчизняному агропродуктовому комплексі.

У результаті капіталізації сільського господарства за домінуючим напрямом вливання капіталу в галузь з інших сфер економіки виникли господарські формування нового типу, які зовсім не були притаманні вітчизняній практиці агропромислової інтеграції до 2000 року. В науковій літературі, управлінських і бізнесових колах такі формування називають по-різному: агрохолдинги, агропромислові формування, агрокомпанії, агропромислові компанії, вертикально-інтегровані структури тощо. Закономірно виникає запитання: які з цих дефініцій найбільше відповідають організаційно-економічній природі цих господарських формувань?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як показав аналіз багатьох наукових праць, наприклад, О. Глущенко [3], І. Гошовського [4], А. Данкевича [5], В. Заяця [6], І. Кравчук [7], І. Чернявської [11], найбільш уживаною є дефініція «агрохолдинги», яка перейшла до нас із російської аграрно-економічної літератури [8,9]. Але чи правомірно використовувати цю дефініцію

стосовно українських реалій за дотримання наукового підходу до її тлумачення? Щоб дати відповідь на це запитання, звернемося до Закону України «Про холдингові компанії в Україні». В ньому поняття холдингової компанії трактується як відкрите акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств¹. Отже, щоб називатися агрохолдингом, необхідно, щоб аграрне підприємство було акціонерним товариством і володіло контрольними пакетами акцій (часток, паїв) не менше ніж двох інших аграрних корпоративних підприємств. У реальній вітчизняній практиці така організаційно-правова форма господарювання якщо й існує, то дуже рідко.

Абсолютна ж більшість холдингів в агропродуктовому комплексі створені й функціонують на інших засадах: а) коли материнською компанією в них є переробне підприємство, а дочірними – два або більше аграрних підприємств; б) як складний конгломерат, в якому управлінській холдинговій компанії підпорядковані на засадах дочірних певна кількість переробних підприємств, нерідко різнопрофільних, та чимало аграрних підприємств. Такі господарські формування за цими обома варіантами є підстави

¹ Холдинговий корпоративний пакет акцій (часток, паїв) із згідно законом – це пакет акцій (часток, паїв) корпоративного підприємства, який перевищує 50%, чи становить величину, що забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства.

називати *агропромисловими холдингами*, але аж ніяк агрохолдингами. Більше того, якщо звернутися до попереднього прикладу щодо трактування агрохолдингу, то в разі, коли акціонерне аграрне товариство володітиме контрольним пакетом акцій і переробних підприємств, то таке господарське формування є підстави також називати агропромисловим холдингом.

У процесі капіталізації виникли й інтегровані господарські формування у формі цілісних підприємств, в яких переробне підприємство з метою самозабезпечення сировиною створює аграрну сферу на засадах відокремлених підрозділів, а в гіршому випадку – структурних підрозділів. Такі господарські структури також називають агрохолдингами (у російській практиці також), хоча жодних підстав для цього немає.

Незважаючи на істотні відмінності в способах виникнення розглянутих господарських формувань, все ж їм усім притаманна одна надзвичайно важлива спільна риса – вони є формою вияву вертикальної агропромислової інтеграції, за якої дві або більше стадій виробництва єдиного технологічного ланцюга зосереджені на такому формуванні на засадах спільної власності. Саме з таких позицій трактують вертикальну інтеграцію зарубіжні вчені [12]. Крім того, такі господарські формування, як уже зазначалося, є породженням капіталізації сільського господарства за напрямом впливання капіталу в цю галузь з інших сфер економіки. Тому вважаємо, що найбільш прийнятною узагальненою назвою (дефініцією) для них може бути «агропромислові формування» (АПФ). Отже, коли йдеться про АПФ, то мається на увазі, що це такі агропромислові структури, які виникли в процесі капіталізації сільського господарства і представлені агропромисловими холдингами та агропромисловими формуваннями у формі цілісних підприємств. Разом із тим потрібно також брати до уваги, що в Україні у процесі саморозвитку чимало аграрних підприємств трансформувалися у великі агропромислові підприємства, що обробляють значні площі землі й створили багатопрофільне переробне виробництво (наприклад, агропромислова корпорація «Зоря» Рівненської, агрофірма

«Відродження» Дніпропетровської області). Зрозуміло, що такі підприємства ніякого відношення до агрохолдингів не мають.

Крім того, на даному етапі функціонує чимало великих переробних підприємств, що зберегли повну господарську самостійність, не ставши «дочками» потужних холдингів. У зв'язку з цим виникає потреба у використанні такого поняття, яке було б узагальненим для всіх розглянутих господарських формувань: холдингів, АПФ як цілісних підприємств, великих агропромислових підприємств і великих самостійних переробних підприємств. Такою узагальненою для них дефініцією може стати «агропромислові компанії».

У довідковій літературі поняття «компанія» в основному трактується, як корпоративне підприємство, об'єднання підприємств. У вітчизняній та світовій практиці поняття компанії асоціюється з великими масштабами виробництва певних організаційних форм господарювання. Спираючись на чинну законодавчу норму щодо розмірів підприємництва (дрібних, малих, середніх і великих підприємств), вважаємо, що компанією для сучасних реалій вітчизняного агропродуктового комплексу є підстави вважати суб'єкта господарювання з річним обсягом продажу не менше 100 млн грн.

У нашому дослідженні акцент в основному зроблено на АПФ, які водночас репрезентують собою й агропромислові холдинги, і агропромислові компанії, оскільки мають великі масштаби діяльності та інтегроване агропромислове виробництво. Тому далі при викладі тексту статті використовуватимемо ці дефініції як синоніми.

Метою статті, крім аналізу дефініцій, що пов'язані з агропромисловою інтеграцією, є з'ясування сучасної моделі розвитку вітчизняного сільського господарства, визначення місця агропромислових формувань нового типу в його організаційно-правовій будові та оцінювання напрямів залучення ними фінансових ресурсів із метою подальшої капіталізації галузі.

Виклад основних результатів дослідження. Світова економіка нині все ще знаходиться в зоні турбулентності, й нині питання кризи, що розгорнулася у 2008 році,

перейшло у свою нову загрозливу фазу – від проблеми банкрутства окремих великих компаній до межі банкрутства окремих держав. У цій ситуації глибина кризи в Україні не стала надто обвальною (з огляду на надмірну залежність економіки держави від кон'юнктури світового ринку) значною мірою завдяки аграрному сектору, який став єдиною сферою, де не відбулося спаду виробництва і який перетворився у вагоме бюджетоутворювальне джерело, чого раніше не спостерігалось.

Ця надзвичайно важлива обставина вимагає аналізу на найвищому щаблі організації агропромислового виробництва. Йдеться про те, що до цих пір ні наука, ні законодавчий орган, ні державні управлінські структури не дали чіткої відповіді на ключове стратегічне питання: яку модель розвитку сільського господарства ми будемо і якою вона має бути в перспективі. В принципі на світоглядному рівні узагальнення можна виділити дві таких моделі: країн ЄС, США і Канади та Латинської Америки¹.

Євроамериканська модель будується на масштабній підтримці фермерів, а також підтримці розвитку сільського укладу, протекціонізмі внутрішнього ринку (внутрішніх виробників) через високі імпорتنі мита й складнощі технічного характеру входження на внутрішній ринок іноземних товарів, домінуванні невеликих за розміром ферм, насамперед в Європі, забезпеченні альтернативної зайнятості сільського населення тощо (наприклад, жорстке регулювання вирощування ГМО-культур і купівлі землі іноземцями).

У латинській Америці державна підтримка аграріїв значно менша, інколи відсутня взагалі, істотно менші обмеження на вирощування ГМО-культур і на продаж землі іноземцям, домінують великі корпорації, значно більші середні розміри ферм. Наприклад, у Бразилії, яка за окремими важливими параметрами розвитку сільського господарства має чимало спільного з Україною, середнє за величиною фермерське господарство обробляє 1,5 тис. га землі. Водночас тут функціонує багато корпоративних стру-

ктур із площею до 50 тис. га. Як бачимо, регуляторні важелі розвитку сільського господарства в Латинській Америці істотно відрізняються від євро-американських на фоні кардинальних відмінностей у розмірах землекористування окремих суб'єктів господарювання в аграрному виробництві.

Україна стала будувати свою аграрну політику на засадах європейського вибору, але для його реалізації не було й немає нині достатніх ресурсів для підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Крім того, не вдалося поки що побудувати ефективну протекціоністську політику захисту внутрішнього ринку – ні тарифну, ні технічну, залишається серйозним бар'єром низька ємність внутрішнього ринку через надто обмежену платоспроможність населення. Україна робить спроби запроваджувати не лише на тимчасовій основі експорті мита, що характерно для латино-американської моделі, зокрема Аргентини.

Істотною особливістю розвитку вітчизняного сільського господарства є те, що поряд із дрібними суб'єктами господарювання на селі (особисті селянські господарства з приєднаними земельними паями, чимало фермерських господарств, що не орендують великих масивів земель) функціонує багато середніх і великих аграрних підприємств та агропромислових вертикально інтегрованих структур – агропромислових формувань нового типу – з величезними площами землі в обробітку. Зокрема, функціонує 1633 аграрних підприємств, що мають 3 тис. га і більше, а також 83 АПФ з площею 20 та більше тисяч гектарів сільськогосподарських угідь. Причому загалом станом на 2012 рік вони орендували, за спостереженнями окремих науковців, до 6,5 млн га. Зазначимо зразу, що згадані вертикально інтегровані агропромислові формування послідовно й інтенсивно нарощують свій «земельний банк». За даними УКАБ у період з липня 2010 року по липень 2011 року зазначені формування збільшили площу орендованих земель на 1 млн га. За неповними даними у 2012 році їхній «земельний банк» в очікуванні ринку землі зріс ще на 1 млн га і становить нині, як уже зазначалося, 6,5 млн га.

¹ Не беручи до уваги китайську модель, яка має свою неповторну специфіку.

Таким чином, є підстави стверджувати, що Україна розвиває не євро-американську і не суто латино-американську модель, а своєрідну власну комбіновану модель розвитку сільського господарства, для якої характерні як окремі риси двох зазначених вище моделей, так і власні істотні особливості. При цьому зауважимо, хоча сучасна й перспективна стратегія розвитку сільського господарства європейських країн будується на розвиткові фермерських господарств сімейного та родинного типу, все ж і в цих країнах стали виникати великомасштабні компанії. Прикладом може бути кооператив «Торгови Штепанов» у Чехії, який за повідомленням Ю. Губені в роки економічної кризи трансформувався у холдинг із корпоративними відносинами. Про його розмір та ефективність діяльності показують такі дані: холдинг утримує 3,5 тис. корів із річним надоем молока 10 тис. л, середньодобові прирости великої рогатої худоби і свиней становлять відповідно 980 і 900 г, урожайність пшениці сягає 65 ц/га, кукурудзи – 80 ц/га. Гній і гноївка утилізуються для виробництва біогазу, створений та швидко розвивається висоприбутковий бізнес – сучасна високотехнологічна ферма з вирощування кролів.

Тепер постає надзвичайно важливе питання: яким шляхом розвиватиметься вітчизняне сільське господарство в майбутньому з позиції того місця в його організаційно-правовій будові, яке займатимуть великі агропромислові формування з урахуванням того факту, що багато з них уже нині обробляють 200 тис. га і більше орендованих земель (станом на 2012 р. таких АПФ уже було вісім), у тому числі «Укрлендфамінг» обробляв 532 тис. га і є найбільшою агропромисловою компанією в Україні.

Щоб дати відповідь на це не просте питання, наголосимо, що сучасна організаційно-правова будова сільського господарства виникла в результаті проведення аграрної реформи в Україні протягом останніх понад 20 років. Є підстави виокремити два етапи в становленні такої будови: революційний, що охоплює 1991–2001 роки, та еволюційний із 2002 року по нинішній період. На першому з них відбулася докорінна зміна організаційно-правових форм господарювання на селі:

колгоспи й радгоспи в результаті паювання майна, а потім і землі були перетворені в колективні сільськогосподарські підприємства (КСП), а останні згідно з відомим Указом Президента в грудні 1999 року – в аграрні підприємства ринкового типу. Ці підприємства зіткнулися з великими економічними труднощами, насамперед із гострою нестачею оборотного капіталу. Адже абсолютна більшість КСП на момент реформування були збитковими. Тому створені агропідприємства ринкового типу, як правило, не мали достатніх власних засобів для саморозвитку і водночас не могли скористатися кредитами банків через високі відсоткові ставки й недостатність застави.

У таких умовах, що склалися в сільському господарстві впродовж революційного етапу, коли багато сільськогосподарських товаровиробників крім розваленної фінансової системи мали вкрай зношений основний капітал, великі борги та повну неспроможність самотійно подолати системну кризу за надмірного відсторонення держави від ефективного регулювання доходів аграрного сектора, вливання капіталу в аграрне виробництво з неаграрної сфери і створення вертикально інтегрованих агропромислових формувань стало об'єктивною необхідністю. По суті, вони ставали своєрідними «точками росту» аграрної економіки, бо саме їм нерідко вдається освоїти покинуті землі (наприклад, компанія Ю. Карасика, Макарівський район), до певної міри оздоровити депресивні аграрні території, підвищити технічний рівень аграрного виробництва, запровадити досконаліший менеджмент, частково створити нові робочі місця, відвести загрозу банкрутства, що завжди супроводжується негативними соціальними наслідками. Тому приплив капіталу із зовнішніх джерел відігравав і продовжує відігравати в більшості випадків позитивну роль у розвитку сільського господарства. Інша справа, що таке вливання капіталу в сільське господарство та створення великих агропромислових формувань несе в собі не лише позитивний заряд, а й певні серйозні загрози. Тому цей процес повинен бути економічно врегульованим і відповідним чином контрольованим.

Детально з цим питанням можна ознайомитися в працях автора [1,2].

З 2001 року розпочався еволюційний етап розвитку сільського господарства та, зокрема, його організаційно-правової будови, який триває й донині. В цей період державою не було прийнято жодного правового акта, який би торкався трансформації організаційно-правових форм господарювання на селі. Тому є всі підстави стверджувати, що інтегровані агропромислові формування з величезними площами орендованих земель виникли абсолютно спонтанно як реакція на запити суспільства і бізнесу, що пов'язані зі складною ситуацією, яка склалася в економіці держави та, зокрема, в агропромисловому комплексі. Але таку еволюцію можна назвати «еволюцією зі стихійним ухилом». Мається на увазі, що якби в процесі такої еволюції були прийняті відповідні регуляторні важелі щодо становлення і функціонування агропромислових формувань нового типу, то вдалося б уникнути тих негативних явищ, які супроводжують процес капіталізації сільського господарства за напрямом зовнішнього вливання капіталу.

Процес виникнення й становлення агропромислових формувань нового типу супроводжується втратою багатьма аграрними підприємствами права юридичної особи та їх перетворення у відокремлені або навіть структурні підрозділи цих структур, а також перетворенням чималої кількості колись самостійних аграрних підприємств у їхні дочірні підприємства.

Водночас має місце і спонтанний процес трансформації одних видів аграрних підприємств в інші (наприклад, сільськогосподарських виробничих кооперативів у товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), у свою чергу ТОВ – у приватні підприємства та ін.). Намітилася тенденція до зменшення кількості фермерських господарств. Разом із тим чимало з них стали орендувати великі площі сільськогосподарських земель (до двох і більше тисяч гектарів) і тим самим перестали відповідати основним критеріям фермерства як форми господарювання з відповідною державною підтримкою.

У принципі можна виділити дві хвилі становлення й розвитку агропромислових

формувань нового типу. Перша – 2000–2007 роки, коли здійснювався пошук форм вливання капіталу в сільське господарство і форм організації сільськогосподарського виробництва в складі таких формувань. Останні, як уже зазначалося, стали виникати або як самостійні підприємства, в яких аграрна сфера функціонувала на засадах відокремлених чи навіть структурних підрозділів, або ж як холдингові структури, в яких аграрна сфера була представлена дочірними аграрними підприємствами.

Потрібно підкреслити, що чимало промислових та торговельних компаній, бізнесменів, що вкладали на цьому етапі свій капітал в агробізнес, швидко «покидали» його через нефундаментальність мотиву (одержання активів аграрних підприємств для погашення боргів, надія дешево купити й дорожче продати, очікування швидко одержати прибуток будь-якою ціною тощо). Тому процес становлення вертикально інтегрованих агропромислових формувань за першої хвилі здійснювався нерідко хаотично, не цілеспрямовано, відбувався процес перепродажу активів одними бізнес-групами іншим. Проте уже наприкінці цієї хвилі концентрація агробізнесу у формі зазначених агропромислових формувань стала здійснюватися на певних достатньо окреслених напрямках. Саме тоді був започаткований новий вид бізнесу: підготовка до продажу доведеного до певного високого рівня розвитку консolidованого аграрного бізнесу іншим заінтересованим компаніям. Йдеться про те, що такий агробізнес нерідко ставав товаром.

Друга хвиля становлення й розвитку агропромислових формувань (2007 р. і понині) характеризується активним злиттям та поглинанням одних структур іншими, а також купівлею-продажем консolidованого аграрного бізнесу з метою підвищення ефективності функціонування агропромислового виробництва. Варто особливо наголосити, що саме за другої хвилі відбулося істотне підвищення активності агропромислових компаній на ринку капіталу і, зокрема, їх вихід на міжнародний фінансовий ринок.

На останній обставині є потреба зупинитися детальніше, оскільки йдеться про життєво важливу проблему – за фінансове за-

безпечення розвитку сільського господарства й агропродуктового комплексу в цілому. Проте спочатку варто торкнутися усіх можливих джерел формування фінансових ресурсів вертикально інтегрованих агропромислових формувань.

Безумовно, основну роль у джерелах фінансування інвестицій повинні відігравати власні кошти. Проте, враховуючи сучасний стан розвитку агропродуктового комплексу, насамперед його аграрної сфери, коли власних коштів часто не вистачає або вони відсутні для серйозних інвестицій, важлива роль відводиться позичковим джерелам.

Нині серед зовнішніх джерел фінансування на внутрішньому фінансовому ринку домінуюче місце в діяльності агропромислових формувань займають кредити вітчизняних банків, правда, головним чином, короткострокових через відсутність у них «довгих» грошей. Сприяє цьому державна політика щодо компенсації частини відсоткових ставок за банківські кредити і можливість застави не лише під капітальні активи, а й майбутній урожай. Скажімо, група компаній KCG Agro до цих пір формує свій платний позичковий капітал за рахунок кредитів вітчизняних банків. Загалом, кредитування аграрного сектору українськими банками після істотного спаду за роки кризи починає зростати (2009 р. – 5,2 млрд грн, 2010 р. – 9,69 млрд грн, проти 17,3 млрд грн у 2008 р.).

Безумовно, такого обсягу кредитних ресурсів недостатньо для задоволення потреб агробізнесу, особливо з огляду на обмеженість інших зовнішніх джерел українського походження. Так, зовнішнім джерелом залучення фінансових ресурсів на внутрішньому фінансовому ринку може стати українське публічне розміщення акцій, але цього ще не зробила жодна українська аграрно-промислова компанія. Іншим джерелом може бути випуск корпоративних облігацій. Такий досвід уже має агропромислова компанія «Агро-Союз». Про свої наміри випуску внутрішніх облігацій на суму 200 млн грн заявила компанія KCG Agro. Проте це лише перші кроки на даному напрямі залучення інвестицій.

У зв'язку з цим особливого значення набуває питання залучення в агросферу валютних коштів на світових фінансових ринках. Як показала практика, таке залучення спроможні здійснювати лише великі агропромислові компанії. Саме вони стали відігравати значну й нерідко ключову роль у капіталізації сільського господарства та агропродуктового комплексу в цілому.

Можливі щонайменше три напрями залучення агропромисловими компаніями валютних коштів на світових фінансових ринках. *Один із таких напрямів* – одержання кредиту в західних банків. Але при цьому треба брати до уваги дві обставини – високі вимоги до кредитоодержувача (необхідність проведення міжнародного аудиту компанії, наявність відповідної кредитної історії, висока кредитоспроможність, величина майбутніх грошових потоків від здійснення відповідних інвестиційних проектів), а також величину відсоткової ставки за кредит – як правило, вона дорівнює ставці LIBOR + 6% річних. Причому намагання одержати такий кредит найбільш виправдане для тих агропромислових компаній (великих агропромислових формувань), які є експортерами своєї продукції й завдяки цьому в змозі одержувати валюту та здійснювати за її рахунок погашення кредиту. В іншому разі компанія може зіткнутися з великим ризиком несвоєчасності розрахунків.

Кредитування приватних компаній дедалі ширше здійснюють міжнародні фінансові організації, такі як ЄБРР і МФК (Світовий банк). Зокрема, ЄБРР видає кредити таким компаніям від 5 до 250 млн євро в основному зі строком фінансування в межах 7–15 років. Для агропромислових компаній важливою є та обставина, що ЄБРР і МФК розглядають можливість (2011 р.) запровадження для таких компаній принципово важливої для них форми кредитування – під майбутній урожай. Розраховувати на такий кредит можуть лише компанії з прозорим бізнесом, високою репутацією, легальним походженням капіталу. Зазначимо також, що залучення іноземного капіталу вітчизняними агропромисловими компаніями за цим напрямом обмежується їх рейтингом на міжнародних фондових ринках, який нині

відповідає групі В. Вважається, що для таких компаній характерна наявність кредитних ризиків через недостатньо великий запас їхньої фінансової стійкості для умов істотного погіршення кон'юнктури ринку та інших важливих параметрів бізнес-середовища.

Другий напрям залучення іноземних валютних коштів агропромисловими компаніями – розміщення акцій на світових фондових біржах. Сприяють цьому (підштовхують йти на це) високі відсоткові ставки за кредити вітчизняних банків (навіть з урахуванням державної компенсації частини відсотків), або відсутність такої компенсації, якщо компанія не набула статусу платника фіксованого сільськогосподарського податку, а також відсутність застави та можливості одержання «довгих» грошей, без яких товаровиробники неспроможні здійснити масштабні інвестиції в агробізнес.

Розміщення акцій на світових фондових біржах агропромислові компанії можуть здійснити такими способами:

публічне первинне розміщення акцій – IPO (Initial Public Offering) – відкритий продаж пакета акцій на біржовому майданчику (доступ до купівлі мають усі учасники торгів). Результатом такого розміщення акцій є залучення інвестиційних ресурсів і зростання акціонерного капіталу емітента (агропромислових компаній);

додаткове публічне розміщення акцій – PPO (Primary Public Offering, Follow on). Розміщується додатковий пакет акцій до тих, які вже були розміщені раніше. Як і в попередньому випадку в емітента зростає акціонерний капітал;

приватне розміщення депозитарних розписок на акції серед обмеженого кола заздалегідь визначених інвесторів – PP (Private Placement або Private Offering). При цьому компанія одержує лістинг на біржі, зростає її акціонерний капітал;

пряме публічне розміщення акцій – DPO (Direct Public Offering). Це додаткове розміщення акцій серед поточних акціонерів. В емітента збільшується акціонерний капітал без зміни складу акціонерів.

Перший вихід на світові фондові біржі агропромисловим компаніям бажано здійс-

нювати через Private Placement або IPO, оскільки за такого виходу головне – прибутковість та прозорість бізнесу, і що важливо – не вимагається ліквідної застави. Вітчизняні публічні акціонерні товариства (ПАТ) стали залучати інвестиції на зовнішніх фінансових ринках із 2005 року. Особливо слід наголосити, що серед українських компаній саме агропромисловий холдинг «Укрпродукт» (Ukrproduct Group), що спеціалізується на виробництві молочних продуктів, здійснив перше IPO в зазначеному році, розмістивши свої акції на Лондонській фондовій біржі (AIM), а потім таке розміщення провів агропромисловий холдинг «Астарта». За цей час, включаючи 2010 рік, було укладено 59 угод. Станом на зазначений рік 17 агропромислових холдингів розмістили свої акції на міжнародних фондових біржах, з них IPO – 9 компаній, PP – 8 компаній.

Основними майданчиками для проведення IPO вітчизняними ПАТ є Варшавська фондова біржа (WSE), Лондонська фондова біржа (LSE) та її альтернативний майданчик AIM і Франкфуртська фондова біржа (FWE). Все ж на нинішній час для вітчизняних компаній основним майданчиком є WSE, що зумовлено дещо простішими процедурами підготовки до IPO порівняно з майданчиками інших країн Європи й меншими витратами на її здійснення. Важливо, що в польських інвесторів уже склався позитивний імідж українських компаній, які раніше вийшли на даний фінансовий ринок. Це полегшує здійснення IPO новими компаніями та проведення додаткового публічного розміщення (PPO) компаніями, які раніше вийшли на WSE. Проте і тут є певні складнощі, про що йтиметься далі.

Відмітним є той факт, що в період кризи та з настанням рецесії серед вітчизняних компаній на міжнародних фондових біржах розміщують свої акції в основному агропромислові компанії. Так, у 2008 році із шести укладених угод на зазначених біржах три укладено саме агропромисловими компаніями, у 2009 році – три із трьох, у 2010-му – чотири із п'яти. Це є ще одним доказом того, що аграрний сектор України значною мірою завдяки великим агропромисловим формуванням в основному безболісно

пережив кризу, причому курс акцій цих компаній у більшості зростає. Сприяло цьому й те, що завдяки саме великим агропромисловим компаніям аграрний сектор України набуває рис глобального – значна частина виробленої ними продукції експор-

тується на фоні підвищення світових цін на продукти сільськогосподарського походження. Про масштаби залучення фінансових ресурсів агропромисловими компаніями показують дані таблиці 1.

1. Залучення фінансових ресурсів на міжнародних фінансових ринках вітчизняними агропромисловими компаніями

Компанія	Залучено, млн дол. США	Ринкова капіталізація станом на 27.10.2011 р., млн дол. США	Тип розміщення
Лендком Інтернешнл ЛТД	111	23	IPO
Синтал Агрікалче ПЛС	48	62	Private Placement
Миронівський хлібопродукт (МХП)	332	1247	IPO
Кернер Холдинг СА	218	1763	IPO
Мрія Агрохолдинг Паблік ЛТД	90	838	Private Placement
Агротрон Паблік ЛТД	54	181	IPO
Астарта Холдинг НВ	31	537	IPO
МСБ Агріколь Холдинг АГ	56	55	Private Placement
Агродженерейшн СА	15	93	IPO
Авангард	186	565	IPO
Мілкіленд	80	211	IPO
Індустріальна молочна компанія	30	93	IPO
KSG Agro SA	40	106	IPO
Агроліга	1	5	IPO
Агропродукт	11	10	IPO

Джерело: Відкриті дані, Драгон Капітал¹.

З наведених у таблиці даних видно, що лідерами в розміщенні акцій і залученні коштів по IPO є «МХП», «Кернер Холдинг СА» та «Авангард». Ці компанії надзвичайно потужні і мають колосальну динаміку зростання порівняно з докризовим періодом (табл. 2). Ці три агропромислових холдинги є лідерами за ринковою капіталізацією біз-

несу, про що неважко переконатися з наведених у таблиці 1 даних. За цим важливим економічним параметром виділяється і «Мрія Агрохолдинг Паблік ЛТД». Доречно наголосити, що ця компанія за 2007–2010 роки збільшила грошову виручку в 15,3 раза, прибуток – в 14,6 раза, досягнувши рентабельності продажу 89%.

2. Динаміка зростання компаній порівняно з докризовим періодом

Компанія	Власний капітал, млн грн			Грошова виручка, млн грн			Прибуток, млн грн			Рентабельність продажу, %	
	2007	2010	Зростання, разів	2007	2010	Зростання, разів	2007	2010	Зростання, разів	2007	2010
МХП	2118	5094	2,4	2396	7459	3,1	281	1702	6,1	12	23
Кернер	431	4779	11,1	1769	8062	4,6	94	1198	12,7	5	15
Авангард	464	5895	12,7	645	3900	6,0	153	1460	9,5	24	37

Джерело: Відкриті вихідні для розрахунку. Дані компаній із статистичної звітності.

Про успішність компанії на ринку капіталу можна судити й за показником відношення ринкової доданої вартості (MVA) до інвестованого капіталу (MVA – це різниця між ринковою вартістю компанії та інвесто-

ваним капіталом). Найвищий він у компанії «Кернер» – 2,3, «МХП» – 1,9, «Авангард» – 1,5. Величина цього показника показує, що ринок оцінює кожну вкладену гривню, скажімо, компанії «Кернер», у 2,3 грн. При

¹ В інших джерелах наводиться інформація про залучення фінансових ресурсів через IPO агропромисловими компаніями, які відсутні у наведеному списку, наприклад, Ovestar Union.

цьому наголосимо, що саме такі успішні компанії можуть здійснювати повторне розміщення акцій. Наприклад, компанія «Кернел» після IPO уже тричі (2008, 2010, 2011 рр.) залучала інвестиції на суму 305 млн дол. США, що в 1,4 раза більше IPO. Компанія «МХП» повторно розмістила акції на суму 165 млн дол. США.

Високою довірою інвесторів, крім названих агропромислових компаній, користуються «Астарта», «Мрія». Їхні акції зростають, компанії фінансово зміцнюються. Ті, що вийшли на фінансовий ринок уже після кризових років, хоч і мають менший строк котирування своїх акцій, все ж такі з них, як «Індустріальна молочна група», «Мілкіленд», «Овостар», «Авангард» достатньо переконливо заявили про себе й мають перспективи зростання своєї привабливості для зовнішніх інвесторів¹.

Важливим позитивом виходу агропромислових компаній на IPO є підвищення їхньої вартості. Безумовно, сприяє цьому запровадження прозорості та ефективної корпоративної структури і підготовка аудиторської звітності. Важливо, що компанія набуває публічної репутації, зростає до неї довіра, а отже, збільшуються можливості для повторного випуску акцій у майбутньому. Завдяки цьому компанії стають більш ліквідними з можливостями диверсифікувати свій портфель. Але при виході на IPO бажано (проте не обов'язково) щоб пакет акцій, який виноситься на продаж, становив не менше 25%, а його сумарна вартість досягала не менше 50 млн дол. США. За цих умов зростає ліквідність вкладень.

За первинного розміщення акцій на міжнародних фінансових ринках потрібно враховувати, чи склалися на ньому належні умови для такого розміщення. За несприятливої фінансової кон'юнктури компанія може зазнати серйозних втрат. Так, компанія Overstar Union – один із лідерів українського ринку яєць – за результатами IPO на Варшавській фондовій біржі залучила 33,4 млн дол. США, але через несприятливі для розміщення умови акції компанії були оцінені нижче встановленої ціни (порогу розміщення) з відповідними наслідками. Саме за ни-

зької кон'юнктури фінансового ринку компанія «Війол» (виробник олії, один із великих гравців на ринку цього продукту), а також компанія «Valinog» відклали влітку 2011 року первинне розміщення акцій, хоча планували одержати від такого заходу відповідно 140 і 300 млн дол. США.

Отже, йдеться про те, що для виходу на IPO компанія повинна бути не лише відповідним чином підготовлена, а й має ґрунтовно вивчити кон'юнктуру світового фінансового ринку, об'єктивно репрезентувати свою вартість, бо її завищення призводить до падіння вартості акцій у майбутньому через невинуватені очікування інвесторів. Крім того, слід брати до уваги, що, поперше, вихід на IPO вимагає великих витрат (за оцінками експертів вони досягають 3–7% від суми розміщення) на проведення міжнародного аудиту, структурування бізнесу, здійснення поточних витрат тощо і, по-друге, такий вихід ускладнюється волатильністю фінансових ринків, за якої навіть всебічно обґрунтований проєкт може не принести очікуваного результату через незалежні від компанії зовнішні фактори.

Третім напрямом залучення фінансових ресурсів на міжнародному фінансовому ринку агропромислових компаній є розміщення єврооблігацій (євробондів). Перевага цього напрямку відома – позичальнику не потрібно віддавати частину своєї власності інвестору, як це має місце за розміщення акцій. Але при цьому слід пам'ятати про ризик такого залучення через можливість втрати частини бізнесу, або навіть усієї компанії в разі різкої негативної для неї зміни кон'юнктури ринку або прорахунків у менеджменті, або завищеної очікуваної ефективності від інвестованих коштів, залучених єврооблігаціями. Цей напрям набув поки що меншого поширення, бо єврооблігації спроможні випускати лише великі публічні агропромислові холдинги, які себе уже зарекомендували на міжнародному фінансовому ринку. При цьому вони мають можливість залучати боргові зобов'язання під нижчий відсоток. Компанія «МХП» у 2006 році випустила єврооблігації зі строком погашення в листопаді 2011 року на суму 200 млн дол. США. У 2008 році на Лондонській фінансовій біржі цією компанією залучено 160 млн дол. США, у квітні 2010-го нею випущено єврооблігації на суму 330 млн дол. США зі

¹ Наприклад, лише протягом жовтня 2012 р. ринкова капіталізація компанії «МХП» на Лондонській біржі зросла з 1580,9 до 1607,0 млн дол. США, або на 1,3%, «Авангард» (Лондонська біржа) – з 584,7 до 610,6 млн дол. США, або на 6%.

строком погашення у 2015 році (компанія обробляє 280 тис. га орендованих земель та планує збільшити їхню площу до 450 тис. га). Компанія «Авангард» випустила дебютні облігації на суму 200 млн дол. США. Здійснила випуск цих цінних паперів і агропромислова компанія «Мрія», у 2011 році заявив про свою готовність до випуску агропромисловий холдинг «Індустріальна молочна компанія».

Слід зазначити, що випуск єврооблігацій – це залучення дешевших інвестицій порівняно з кредитами банків, бо випускаються вони, як правило, під 11–11,25% річних. За таких умов економічно вигідно здійснювати рефінансування одних боргових зобов'язань, наприклад короткострокових кредитів, іншими дешевшими – коштами від продажу єврооблігацій. Ці кошти компанії використовують і на придбання активів, а також фінансування угод «злиття – поглинання».

Започатковується *четвертий напрям* одержання фінансових ресурсів – залучення в акціонерний капітал компанії коштів фондів прямих інвестицій (private equity). За повідомленням І. Чернявської [11] ці фонди інвестують в українські компанії в середньому від п'яти і більше млн дол. США в обмін на 25-60%-ну частку в їх капіталі. При цьому висуваються менші вимоги до аудиту, застосовуються більш дешевші юридичні процедури порівняно з IPO. Прикладом цього напрямку інвестування може бути входження в акціонерний капітал компанії «Агро-Союз» великої компанії з управління приватними фондами прямого інвестування Horizon Capital через купівлю пакета акцій цієї компанії на суму 40 млн дол. США. Здійснив також інвестиції в аграрну сферу й інвестиційний фонд Sigma Bleuger (Harmelia Holdings).

На нинішньому етапі істотно змінюється стратегія залучення іноземних інвестицій агропромисловими холдингами України. На початку другої хвилі їх становлення та розвитку, а також виходу на світовий фінансовий ринок стратегія цих компаній в основному ґрунтувалася на нарощуванні площі орендованих земель, щоб таким чином продемонструвати інвесторам потужність і привабливість свого бізнесу й тим самим залучити більше коштів. Тому не випадково ми нині зіткнулися з проблемою надконцентра-

ції земельних ресурсів, а також із «земельними бульбашками», коли значні площі орендованих земель нерідко не оброблялися. Про темпи нарощування земельного банку засвідчують такі дані. Так, площа орендованих земель компанії «МХП» із 2008 по 2011 рік включно зросла у шість разів (з 50 тис. до 200 тис. га), компанії «Кернер» – в 13,2 раза (25 і 330 тис. га). Компанія «Астарт-Київ» щорічно в середньому за зазначений період нарощувала земельний банк на 40 тис. га, який у 2011 році становив 235 тис. га. Компанія «Укрлендфармінг» за рахунок насамперед поглинань збільшила площу землекористування, як уже зазначалося, до 532 тис. га, у тому числі лише за останній рік (у 2011-2012 проти 2010-2011 рр.) майже на 100 тис. га.

Нині стратегія залучення іноземних інвестицій вітчизняними компаніями набуває кардинально нових пріоритетів. Для одержання таких інвестицій на міжнародних фінансових ринках важливим було, не скільки землі орендується, а скільки обробляється і головне – скільки доходу генерується від цієї діяльності. Тому для оцінки ефективності й привабливості бізнесу стали використовувати такий акумулюючий показник прибутковості, як питома величина *EBITDA*, що визначається як:

$$\text{Пак} = \text{EBITDA} : \text{So},$$

де *EBITDA* (Earning before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation) – прибуток до виплати відсотків за позичковий капітал і податків плюс амортизація нематеріальних активів й основних засобів; *So* – земельна площа в обробітку.

Тут доречно зазначити, що за даними В. Струкова більш великі компанії України досягають кращих показників господарської діяльності, зокрема прибутковості за зазначеним показником [10]. У компаніях, що обробляють 15-20 тис. га, показник *EBITDA* на 1 га (Пак) становив до 200 дол. США, від 20 до 100 тис. га – 350-400, понад 100 тис. га – 500-600 дол. США. У 2010 році найбільший показник Пак був у агропромисловій компанії «Мрія» – 1000 дол. США.

Крім цього показника, для оцінки успішності та привабливості компанії доцільно використовувати й питомий показник її вартості (*ПЕв*), що визначається з виразу:

$$\text{ПЕв} = \text{EV} : \text{So},$$

де EV вартість компанії (нині в основному використовується бухгалтерська вартість). Цей показник знаходиться в межах 1000 дол./га, тоді як у зарубіжних великих аграрних компаніях він майже на порядок більший.

Важливим оцінним показником компанії в контексті питання, що розглядається, є показник нарощування вартості компанії (HEv):

$$HEv = EV : EBITDA.$$

Для успішного виходу на міжнародні фінансові ринки необхідно також, щоб компанія відповідала до певної міри усталеним вимогам, тобто, щоб вона була на фазі стабільного зростання й зрілості, її оборот повинен становити не менше 500 млн дол. США, показник $Roic$ (Return on Investment Capital) має сягати 17-25%, HEv – 6-10 (коефіцієнт), співвідношення рентабельності інвестованого капіталу ($Roic$) до середньозваженої вартості капіталу ($WACC$) було більше одиниці, тобто $Roic : WACC > 1$. Нарешті, для інвестора важливо зрозуміти, на досягнення яких цілей будуть спрямовані кошти, одержані від розміщення акцій на фондовій біржі.

На основі викладеного щодо залучення вітчизняними агропромисловими компаніями фінансових ресурсів на зовнішньому фінансовому ринку здійснимо деякі узагальнення:

для виходу на зазначений ринок такі компанії повинні мати достатньо високий рівень економічного розвитку відповідно до наведених індикаторів, високу корпоративну культуру, ефективну організаційну структуру, відкриту інформаційну політику, прозору звітність і організаційну готовність компанії функціонувати як публічна;

розміщення акцій вітчизняними компаніями відбувалося й відбувається дотепер в основному на Варшавській фондовій біржі, в результаті чого стає помітною насиченість фондового ринку Польщі вітчизняним капіталом (перевищення пропонування над попитом), що уже в короткостроковому періоді може відбитися на зниженні порогу розміщення акцій, а отже, зумовить відповідні фінансові втрати. До того ж при здійсненні IPO, зокрема на WSE, деякі компанії надавали завищену інформацію про свій фінансово-економічний стан, а після розміщення акцій стали показувати звітність зі значно

гіршими показниками. Це є свідченням низької корпоративної культури, що породжує недовіру інвесторів і в підсумку настільки псує репутацію такої компанії, що в майбутньому в неї немає шансів здійснити повторне розміщення своїх акцій та залучити додаткові фінансові ресурси. Враховуючи сказане, актуальною постає проблема виходу українських агропромислових холдингів на майданчики фондових бірж інших країн, що вимагає від них ретельнішої підготовки й урахування вимог, викладених у першому пункті;

вихід агропромислових компаній на міжнародний фінансовий ринок – це шлях активізації приходу іноземців (іноземного капіталу) у вітчизняний АПК, які стають власниками певної частини корпоративних прав цих компаній. Зазначимо, що у 2010 році іноземні інвестиції в АПК становили близько 69% від усіх інвестованих коштів. З одного боку, це показує привабливість вітчизняного агропромислового виробництва для іноземного капіталу, яка посилюється світовою продовольчою кризою, а з іншого – про внутрішній дефіцит вітчизняного капіталу, зумовлений різними причинами, в тому числі його офшоризацією, що не може не викликати занепокоєння;

у контексті останнього положення (офшоризації) зазначимо, що абсолютна більшість українських емітентів розміщують акції на міжнародному фондовому ринку через свої материнські компанії, що зареєстровані за кордоном і які будують при цьому схему корпоративного контролю так, щоб агробізнес в Україні опинявся в статусі дочірних структур, контрольованих такими холдинговими материнськими компаніями. Із 17 компаній, що розмістили свої акції по IPO та PP, 15 компаній мають іноземну юрисдикцію (Кіпр – 8 компаній, Нідерланди – 2, Люксембург – 2, о. Джерсі – 1, Австрія – 1, Франція – 1);

у зв'язку зі світовою продовольчою кризою й виникненням небаченого до цих пір явища агфляції (випереджаюче зростання цін на сільськогосподарську продукцію і продовольство порівняно з темпами зростання цін в економіці в цілому) потенційні можливості для виходу українських агропромислових компаній на міжнародний фінансовий ринок зростають, а отже, є підста-

ви очікувати масштабніших залучень іноземного капіталу в АПК (за прогнозами аналітиків Fitch Rating, українські агропромислові компанії в наступні 5-10 років можуть залучити 20-30 млрд дол. США). Зростання зазначених потенційних можливостей зумовлюється тими перевагами, що мають агропромислові компанії, які викладені в згаданих наших працях. Тут звернемо увагу на декотрі з них більш акцентовано з огляду на їх істотний вплив на зміцнення економіки таких компаній. Зокрема, успішній роботі агропромислових компаній сприяють відносно дешева робоча сила й відносно дешевша сировина на фоні зростання світових цін на неї; одержання додаткового прибутку завдяки реалізації кінцевого продукту із сільськогосподарської сировини, що є результатом вертикальної агропромислової інтеграції на засадах єдиної власності, істотно нижча орендна плата за землю порівняно з країнами Заходу (в ЄС вона досягає 425 євро/га); можливості одержання ефекту масштабу за рахунок великих масивів орендованих земель і консолідації переробного виробництва в одних руках у результаті економічної концентрації. При цьому ефект масштабу трактується як економія, зумовлена збільшенням масштабів виробництва, що виявляється у зниженні довгострокових середніх витрат виробництва на одиницю продукції й може бути представлена у вигляді функції:

$$Ef_m = f(E_{nv}, E_{zv}, E_{zn}, E_{cp}, E_{np}),$$

де E_{nv} – економія на постійних витратах; E_{zv} і E_{zn} – відповідно економія на змінних витратах, на заробітній платі та соціальних виплатах, що досягається завдяки швидшому впровадженню прогресивніших матеріалів, енерго- і водоощадних технологій, які забезпечують менше витрачання змінних ресурсів на одиницю продукції та зростання продуктивності праці, повніше використання знань спеціалістів; E_{cp} – економія на цінах придбання (одержання знижок до оптових цін при закупівлі ресурсів великими партіями); E_{np} – економія на процентних виплатах – великим компаніям як надійнішим партнерам банки надають кредити за нижчими відсотками;

агропромислові холдинги неспроможні ефективно функціонувати без забезпечення відповідної дохідності виробничої діяльності

дочірних підприємств, зростання їх вартості та ліквідності. Звідси логічно випливає заінтересованість холдингів у досягненні дочірними підприємствами раціонального землекористування, що забезпечує нижчий щабель ефекту масштабу. Досягти цього можна за умови, коли залучені холдингами фінансові ресурси спрямовуватимуться не на подальше розширення площі землекористування як способу демонстрації потужності агробізнесу і начебто зростання його вартості, а на капітальні інвестиції в землю з метою підвищення її родючості та на впровадження інновацій у виробництво.

Зростання масштабів діяльності агропромислових компаній, одержання ними ефекту масштабу дало можливість окремим із них уже тепер увійти до складу 100 найбільших компаній України. За даними журналу «ТОП-100 рейтинг лучших компаний Украины» (2012. – №2. – С.14-24) за розміром чистого доходу до складу ТОП-100 у 2011 році увійшло дві агропромислові компанії – «Нібулон» – 30-те місце з обсягом чистого доходу 11 640 млн грн¹ та «Миронівський хлібопродукт» – 34-те місце і 9 964,5 млн грн. До складу 100 найбільших компаній України за величиною чистого прибутку увійшло сім агропромислових компаній: «Миронівський хлібопродукт» – 17-те місце і 1910,8 млн грн прибутку, група компаній «Мрія» – відповідно 21-ше місце і 1200 млн грн прибутку, «Райз Максимко» (уже поглинутий) – 40-ве і 566,5, «Продовольча компанія «Поділля» – 62-ге і 348,5, агрофірма імені Довженка – 71-ше й 284,1 та «Продовольча компанія «Зоря Поділля» – 99-те місце і 175,4 млн грн прибутку.

Як бачимо, за показником маси чистого прибутку, що є, безумовно, більш важливим порівняно з чистим доходом, представництво агропромислових компаній значно більше, що доводить про зростання прибутковості агробізнесу, а отже, і його привабливості для потенційних інвесторів. Важливо також, що за обсягом експорту в 2011 році серед 100 найбільших компаній України значиться

¹ ТОВ СП «Нібулон», по суті, набув статусу світового постачальника зерна. Це підтверджується не лише великими обсягами експорту ним зерна, а й тією обставиною, що компанія стала єдиним українським підприємством – партнером Програми ООН по забезпеченню високоякісною пшеницею країн, де має місце великий дефіцит продовольства.

й п'ять агропромислових компаній. Серед них «Нібулон» – 7-ме місце і 10 539,9 млн грн експорту, «Миронівський хлібопродукт» – відповідно 41-ше й 2 820,3 млн грн, «Ві-йол-Агро» – 59-те і 1 565,9, «Мілкіленд-Україна» – 74-те й 1 353,3 та «Миронівський завод із виготовлення круп і комбікормів» – 82-ге місце й 1018,2 млн грн експорту. В умовах великого дефіциту зовнішньоторговельного балансу нарощування експорту агропромисловими компаніями слід розглядати як важливий захід зміцнення національної валюти та сприяння досягненню макроекономічної стабілізації.

Про місце і роль агропромислових компаній в організаційно-правовій будові сільського господарства та АПК в цілому можна судити за величиною генерованого ними грошового потоку і, зокрема, чистого доходу та чистого прибутку. У 2010 році на основі інформації, наведеної в «Інвест газеті» ТОП-100. Рейтинг 100 крупнейших агрокомпаний Украины // – 2011. – №3. – С.13-16, нами визначено, що в згаданому році цими компаніями було одержано 67 131 млн грн грошової виручки від реалізації продукції та 10 481,4 млн грн чистого прибутку, рентабельність продажу становила 15,6%.

Висновки. Ці, а також раніше наведені дані про широкомасштабне залучення бага-

тьма агропромисловими компаніями інвестиційних ресурсів на міжнародному фондовому ринку, великі площі орендованих ними земель і здатність генерувати великі суми грошових потоків та нарощувати експорт сільськогосподарської продукції й продовольства, досягати високого рівня економічної ефективності виробництва за одним із важливих її показників – рентабельності продажу – дають підстави для такого висновку: агропромислові компанії стали вагомим невід'ємним складником організаційно-правової будови аграрного сектору економіки, які й надалі відіграватимуть значну роль у подальшій капіталізації сільського господарства, нарощуванні масштабів виробництва сільськогосподарської продукції і продовольства, забезпеченні продовольчої безпеки країни.

Проте зроблений висновок не означає, що не існує серйозних проблем та вад у функціонуванні таких агропромислових компаній, які негативно відбиваються на якісних і кількісних характеристиках стану розвитку аграрної сфери. Тому дослідженню цих питань та обґрунтуванню регуляторних заходів щодо подальшого поліпшення діяльності агропромислових компаній, посиленню їх соціальної відповідальності й буде присвячена наступна стаття автора.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: монографія / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
2. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С.3-9.
3. Глушенко О. Агрохолдинг «Авангард» метит в монополісти» [Електронний ресурс] / О. Глушенко. – Режим доступу: http://kh.ric.ua/vse_novosti/biznes_i_ekonomika/agroholding_metit_v_monopolisty.
4. Гошовський І. Курс на землю / І. Гошовський // ТОП – 100 Рейтинг лучших компаний Украины. – 2011. – №3. – С. 18 –20.
5. Данкевич А.Є. Організаційно – економічні засади розвитку агрохолдингів / А.Є Данкевич // Економіка АПК. – 2012. - №1. – С.69 – 74.
6. Заяць В.М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель: монографія / В.М. Заяць. – К.: ННЦ УАЕ, 2011. – 390 с.
7. Кравчук І.І. Система управління агрохолдингами. – Формування ринкової економіки: зб. наук.праць. – Спец. Вип.: у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан і перспективи та вплив на розвиток сільських територій / І.І. Кравчук. – К.: КНЕУ, 2011. – Ч.ІІ. – С. 128 – 135.
8. Лубков А.Н. Что такое «ГК» ОАО «Агрохолдинг»? Репортаж / А.Н. Лубков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. – №7. – С. 53 – 60.
9. Сагдиев М.А. Влияние республиканского агрохолдинга на формирование и развитие рынка молока в Татарстане / М.А. Сагдиев // Экономика, сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2004. – №10. – С.38 – 40.
10. 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.
11. Чернявская И. Через тернии к IPO / И. Чернявская // Инвест-газета ТОП – 100. Рейтинг лучших компаний Украины. – 2011. – № 3. – С. 52-54.
12. Phodors, V. James (1970). The Agriculture Marketing System, QRIО series in Agricultural Economics, pp.194 – 203; Mc Fetridge, D.G. (1994). The Economics of vertical integration in Agricultural Economic Department of Economics < Carleton University, Ottawa, Canada, №4, 1999, pp. 525 – 531; Greer D. – Industrial organization and Public Policy. 2nd edition, London, 1984.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2012 р.

*

*Б.Й. ПАСХАВЕР, доктор економічних наук,
професор, академік НААН, головний науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

Концентрація та ефективність сільського господарства

Постановка проблеми. Продукти харчування й готування їжі (продовольчий комплекс) – базова галузь національної економіки з надзвичайно великими відмінностями в розмірах її виробничих одиниць. До суб'єктів галузевої виробничої діяльності тут належать і транснаціональна компанія, й аматор лісових прогулянок, що зібрав козуб грибів або диких ягід. Такий розкид обсягів виробництва у виробників продовольчих товарів і послуг завжди зберігав на порядку денному питання про оптимальні розміри підприємств агропродовольчого комплексу, зокрема, підприємств його аграрної сфери. Звідси інтерес до динамічних тенденцій у процесі концентрації сільськогосподарського виробництва.

Останніми роками цей інтерес актуалізувала зростаюча роль агрохолдингів у національному аграрному секторі. І якщо теоретично визнається рівноправність усіх форм агробізнесу (великого, середнього, малого), то практичне сприйняття агрохолдингів із земельними банками в сотні тисяч гектарів спричинило гостру дискусію, предмет якої – раціональні пропорції названих форм агробізнесу з позицій економічної, екологічної й соціальної доцільності. Які перспективи аграрного виробництва? Хто повинен у ньому домінувати: сімейна ферма, що дає змогу зберегти сільське населення та його історичні традиції, або індустріалізовані агрогіганти, здатні забезпечити інноваційний прорив?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концентрація сільськогосподарського виробництва, її вплив на його ефективність, зокрема, питання статистичного вимірювання рівня цих процесів – традиційна тема аг-

роекономічних досліджень з багатою науковою літературою. Серед вітчизняних наукових видань новітнього періоду, присвячених цим питанням, можна назвати монографію А.Є. Данкевича [3], у якій автор переконливо показав об'єктивні техніко-економічні переваги великотоварного агровиробництва. У публікації А.О. Гуторова [1] висвітлюються можливості застосування показника концентрації агровиробництва шляхом переходу від геометричного до алгебраїчного тлумачення проблеми. Автор публікації І.В. Ткачук [9] розглядає можливості детальнішого, ніж існуюче, групування сільськогосподарських товаровиробників за показником концентрації обсягів виробництва.

Мета статті – удосконалити методи визначення рівня концентрації сільськогосподарського виробництва та оцінки його впливу на ефективність агросфери.

Виклад основних результатів дослідження. Світова тенденція абсолютного й відносного скорочення аграрного населення – свідчення не тільки науково-технічного прогресу. Вона ж – переконливий макроекономічний показник концентрації сільськогосподарського виробництва. Чим бідніша країна, тим більша частина населення змушена займатися натуральним (самозабезпечуваням) сільським господарством, збільшуючи число дрібних аграрних виробників і їхню частку в національному аграрному виробництві.

Бідність як спонукальну причину поширення малих форм сільськогосподарської діяльності добре ілюструють дані статистики бюджетів населення. В 2011 році у найменш забезпеченій грошовими доходами групі населення України обробітком землі займалися 95% домогосподарств та 79%

утримували домашню худобу [2, с. 46]. У вищій за доходами групі ці показники відповідно дорівнювали 39 і 17%. При цьому треба врахувати, що найбільш забезпечені верстви населення з бюджетною статистикою не співробітничали, і в них такі показники ще нижчі.

В Україні жителі села становили більше 80% усього населення до Першої світової, дві третини – до Другої світової війни й половину населення – до середини 60-х років ХХ століття. Нині ця цифра – 31% набагато більша, ніж у розвинутих країнах, однак нижче середньосвітової оцінки (48%), що робить Україну країною «другого світу».

Але якщо процес зовнішньої урбанізації (перехід жителів села в міста) йде порівняно повільно, то внутрішня урбанізація (несільськогосподарська зайнятість жителів села) характеризується вищими темпами. Між 1990 і 2012 роками частка сільського населення України скоротилася з 32,5 до 31,2%, а питома вага зайнятих у сільському господарстві в загальній чисельності працюючих – з 20,1 до 15,3%.

Відмітна риса ринкового етапу розвитку аграрних відносин – дуже значне зменшення кількості робочих місць для найманих сільськогосподарських працівників. Якщо в 1990 році для 4,5 млн осіб сільське господарство було місцем основної зайнятості за наймом, то в 2011 році ця цифра скоротилася до 0,9 млн осіб. Ринкова аграрна економіка вимагає від своїх професіоналів ділової самостійності, бізнес-активності.

Втрата мільйонів робочих місць для працівників за наймом створила складну соціальну ситуацію в сільській місцевості: зареєстроване і приховане безробіття, потік гастарбайтерів, далеко не завжди бажану самозайнятість. Це говорить про те, що державна аграрна політика повинна була створити потужніші й ефективніші соціальні амортизатори для трансформаційного періоду, але сам процес скорочення найманої зайнятості в сільському господарстві – об'єктивна тенденція, що підтверджується світовим досвідом.

У США давно налагоджений моніторинг цінової ситуації, що визначає виробничі витрати фермерських господарств. За 100 ро-

ків (1910–2010) ціни, що визначають витрати на утримання родини фермера, виросли в 21 раз, а ціни на наймання робочої сили для сільськогосподарських робіт – у 71 раз [11]. Ці розбіжності визначили історичний шлях розвитку американського сільського господарства, де домінуюча частина аграрного людського капіталу – сімейна праця фермерів-власників. Згідно з даними останнього сільськогосподарського перепису (2007 р.), в американському сільському господарстві зайнято 3337 тис. членів фермерських родин і 2637 тис. найманих працівників [12].

Переваги ненайманої сільськогосподарської праці відзначав ще П.А. Столипін, прагнучи своєю земельною реформою об'єднати в одній особі землероба й землевласника. Його листування з Л.М. Толстим містить відповідну ідейну установку. «Мені здається, – пише П.А. Столипін – що відсутність власності на землю в селян створює все наше безладдя... Не можна любити чуже нарівні зі своїм і не можна доглядати, поліпшувати землю, що перебуває в тимчасовому користуванні, нарівні зі своєю землею... Це досяжно тільки при вільному прикладанні праці до землі, тобто при наявності права власності на землю» [10].

На жаль, розвиток сільського господарства на основі особистої заінтересованості й ділової активності аграрного працівника було перервано колгоспно-радгоспним періодом аграрної історії нашої країни. В 1990 році в колишньому СРСР налічувалося майже 53 тис. колгоспів і радгоспів із середнім розміром одного підприємства в 10 тис. га сільськогосподарських угідь та 433 працівника. Таке підприємство володіло 47 тракторами, 26 вантажними автомобілями й 13 зернозбиральними комбайнами [5, с. 527, 534].

Справедливість вимагає сказати, що система великих сільськогосподарських підприємств в історичній ретроспективі досягла значних успіхів, особливо в післясталінські роки, коли державна підтримка сільського господарства значно зросла. Порівняння дорадянського періоду з фінішним етапом історії СРСР показує, що виробництво сільськогосподарської продукції в СРСР між 1913 і 1990 роками збільшилося вчетверо, а

чисельність сільськогосподарських працівників зменшилася вдвічі, тобто продуктивність аграрної праці зросла у вісім разів [7].

Однак ефект таких історичних зіставлень явно знижували міжнародні порівняння. В 1990 році у СРСР один сільськогосподарський працівник виробив 9 т зерна й 840 кг м'яса, у США ці показники дорівнювали 70 т зерна і 6,8 т м'яса [5, с. 678], тобто відставання по продуктивності праці було багатоміжним, незважаючи на переважаючу концентрацію трудових ресурсів. Висока продуктивність фермерської праці при малій просторовій концентрації зайнятих – важлива особливість сільського господарства передових країн. Фермери не живуть у багатоквартирних будинках і не працюють у багатолюдних цехах.

Нині в цілому по національній економіці України до малих належать суб'єкти підприємництва із чисельністю працюючих менше 50 осіб, або доходом (виручкою) менше 10 млн євро. Із числа суб'єктів малого підприємництва виділяється підкатегорія суб'єктів мікропідприємництва із числом зайнятих до 10 осіб, або річним доходом менше 2 млн євро за середньорічним курсом НБУ [4].

Для сільського господарства ці критерії малості значно нижчі. Згідно з «Методологічним положенням по організації державних статистичних спостережень у статистиці сільськогосподарських підприємств» (Наказ Держслужби статистики України 09.11.2011 р., № 289), до малих аграрних підприємств зараховуються ті, у кого сільськогосподарських угідь менше 200 га, або чисельність працівників менше 20 осіб. Але й ці критерії можуть бути замінені показником обсягу реалізації сільськогосподарської продукції: малим вважається підприємство з розміром виручки менше 150 тис. грн у цінах 2011 року. У наведених нормативних документах, що визнають критерії рівня концентрації виробництва товарів і послуг, звертає на себе увагу колосальна відмінність у показнику прибутковості, що правильно відбиває особливості організації аграрного виробництва.

Для вивчення концентрації сільськогосподарського виробництва винятково важливе значення має визначення суб'єкта госпо-

дарювання, тобто тієї статистичної одиниці організаційної структури аграрної діяльності, в якій зосереджуються виробничі ресурси й вироблена продукція. У цитованих вище «Методологічних положеннях...» Держслужби статистики України наводиться наступне визначення: «сільськогосподарське підприємство – статистична одиниця, що здійснює виробництво продукції й послуг сільського господарства, самостійна в прийнятті рішень при використанні для цього своїх засобів і незалежна у фінансових і виробничих функціях». Це визначення можна поширити на всіх виробників сільськогосподарської продукції, беручи приклад із Господарського кодексу України, у глосарій якого в 2012 році було внесено принципове уточнення: замість «підприємство» – «суб'єкт підприємництва», що включає фізичних та юридичних осіб.

Представляється раціональним поширити класифікацію Господарського кодексу України, що виділяє чотири групи (мікро, малі, середні, великі) суб'єктів виробничої діяльності за рівнем концентрації, на сільське господарство з урахуванням наступних обставин.

1. Розподіл усіх аграрних виробників на дві категорії: «сільськогосподарські підприємства» й «господарства населення» явно застаріло. Воно залишилось у спадок від радянського періоду, коли на особисті підсобні господарства населення поширювалися законодавчі обмеження, що не допускали їх значного розширення. Нині ці обмеження зняті, й серед господарств населення є суб'єкти підприємництва, що перевершують за розмірами багато малих сільськогосподарських підприємств. Так, у 2011 році більше 13 тис. фермерських господарств мали у своєму розпорядженні земельну площу менше 10 га, тоді як серед господарств населення майже 70 тис. розпоряджалися земельними наділами понад цей розмір. За таких умов розподіл суб'єктів аграрного підприємництва на юридичних та фізичних осіб втрачає сенс і для економічного аналізу, й для політики державної підтримки аграрних виробників різних вагових категорій. Необхідне виділення груп суб'єктів аграрного господарювання за їхніми výro-

бничими потужностями незалежно від юридичного статусу.

2. Згадані «Методичні положення ...» Держслужби статистики України виділяють дві групи сільськогосподарських підприємств за рівнем концентрації ресурсів і продукції: малі, великі й середні разом. Чотириланкове групування Господарського кодексу значно інформативніше, а тому йому слід віддати перевагу.

3. При розбивці сільськогосподарських виробників на групи за рівнем концентрації основною групувальною ознакою слід визнати обсяги проданої продукції (виручки). Граничні значення ресурсних критеріїв дають додаткову, але не завжди досить точну, інформацію щодо концентрації виробництва. Наприклад, існують великі сільськогосподарські підприємства з малими земельними площами або взагалі без таких: відгодівля худоби на покупних кормах, племінна справа, тепличні комплекси. Оранжерейний бізнес відрізняється не стільки концентрацією трудових ресурсів, скільки винятковою капіталоємністю. Ці варіанти необхідно враховувати при вимірі концентрації сільськогосподарського виробництва за показниками зосередження землі, праці й капіталу.

4. Відповідно до Господарського кодексу, у групи суб'єктів мікропідприємництва верхня межа показника доходу п'ятикратно менше відповідного граничного критерію групи суб'єктів малого підприємництва, а у групи великих підприємців розмір доходу п'ятикратно більше максимального показника групи малих суб'єктів підприємництва [9, с. 152]. Якщо використовувати ці методичні пропорції, визнавши верхньою межею малого аграрного господарювання суму річного доходу 150 тис. грн, одержимо наступну групову ієрархію концентрації виробництва у сільськогосподарських товаровиробників за показником річного доходу (виручки):

суб'єкти мікроекономічного господарювання – до 30 тис. грн;

суб'єкти малого господарювання – від 30 до 150 тис. грн;

суб'єкти середнього господарювання – від 150 до 750 тис. грн;

суб'єкти великого господарювання – понад 750 тис. грн.

При значній інфляції ці граничні цифри підлягають відповідній корекції.

5. В Україні істотна частина домогосподарств займається сільськогосподарським виробництвом, продукція якого не продається, а використовується на продовольче споживання самих виробників. У 2011 році статистика бюджетів населення оцінювала цю продукцію в 47 млрд грн, що становило 15% усіх витрат населення на продовольчі потреби (у сільській місцевості – 35%) [2, с.102,167]. Хоча таке використання результатів сільськогосподарського виробництва не набуває товарної форми й не має показника виторгу, сучасна статистика справедливо враховує натуральне (не куплене) харчування в показниках обсягів виробництва та споживання, включає в баланс витрат і доходів населення. Тому цю нетоварну частину сільськогосподарського виробництва слід розглядати як складову аграрного ринку та додавати до показників виручки при обчисленні рівнів концентрації.

Зрозуміло, що облік натурального споживання має значення тільки для категорії дрібних господарств населення. Так, у 2011 році в середньому на одне домогосподарство в сільській місцевості припадало 4,3 тис. грн доходів від продажу сільськогосподарської продукції, й у 5,8 тис. грн оцінювалося продовольче самоспоживання.

Розподіл суб'єктів аграрного підприємництва по групах пропонованої класифікації вимагає відповідних змін статистичної звітності, що необхідно для поширення положень Господарського кодексу України на аграрну сферу. Поки наявна статистична інформація уможливиле дати характеристику стану сільськогосподарської концентрації за основними категоріями аграрних виробників із різним юридичним статусом.

У 2011 році в країні налічувалося 14,6 тис. сільськогосподарських підприємств (без фермерських господарств), на кожне з яких у середньому припадало 1,4 тис. га сільськогосподарських угідь і 6,6 млн грн виручки від реалізації сільськогосподарської продукції. Кількість фермерських господарств становила 41,5 тис. із середньою площею в

106 га сільськогосподарських угідь та виручкою в 360 тис. грн. [6, с. 51].

Кількість домогосподарств, що займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, статистикою не враховується, але відомо, що 29,8% (тобто 5,1 млн) домогосподарств утримують продуктивну худобу, що дає змогу включити їх у число аграрних виробників. Відомо також, що 55% (тобто 9,4 млн) домогосподарств мають земельні ділянки, хоча не всі вони використовуються для вирощування продукції рослинництва. Практично всі домогосподарства жителів сільської місцевості (5 млн) мають земельні ділянки сільськогосподарського призначення, а серед міських жителів 4,3 млн домогосподарств мають у своєму розпорядженні земельні ділянки для садівництва й городництва, хоча тут можливий подвійний рахунок [6, с. 106].

У 2011 році при вибірковому обстеженні витрат і доходів населення 46,7% із 17 млн домогосподарств вказали наявність витрат по веденню особистого підсобного господарства, що з певною часткою приблизності уможливило категорію господарств населення оцінити як сукупність 8 млн домогосподарств, тією чи іншою мірою причетних до виробництва сільськогосподарської продукції [2, с. 51].

Переважає більшість таких господарств потрапляють у категорію мікровиробників, але є і поступово росте група з відносно високим ступенем концентрації виробництва. В 2011 році понад 100 тис. сільських домогосподарств використовували для виробничих цілей земельні ділянки площею більше 5 га, а близько 70 тис. – понад 10 га. Такі домогосподарства можуть потрапляти в групу малих і навіть середніх суб'єктів підприємництва. У цілому ж по всій сукупності домогосподарств середні розміри одного підсобного господарства становили 2 га сільськогосподарських угідь та 9 тис. грн реалізованої продукції, у тому числі 3 тис. грн – продана продукція, 6 тис. грн – оцінка продуктів, використаних на особисте споживання.

Майбутній розвиток процесу концентрації національного сільськогосподарського виробництва можна певною мірою передбачити, вивчаючи досвід лідируючих економік, зокрема США, країни, близької до

України за високими показниками душевої забезпеченості продуктивними землями.

У сучасний історичний період кількість ферм у США збільшилася з 2146 тис. у 1990 році до 2201 тис. у 2010-му при зменшенні середньої земельної площі однієї ферми з 186 до 169 га, що створює оманливе враження деконцентрації аграрного виробництва [13]. Але при цьому треба врахувати, що політика збереження й навіть збільшення чисельності фермерів проводиться не стільки з економічних, скільки з соціальних міркувань розвитку сільських територій. Для більшості фермерських домогосподарств ферма не є основним джерелом доходу. В 2010 році медіанний дохід фермерського домогосподарства перевершував середній по країні показник майже на 10%, але ферма приносила лише 14% доходів такого домогосподарства [14]. Це означає, що більшість ферм, що враховуються статистикою, є для своїх власників підсобним або аматорським, тобто непрофесійним заняттям.

Таке положення пояснює типологію ферм, характерну для американської статистики. Відповідно до цієї типології виділяються три групи ферм:

- комерційні, тобто ферми, що продали за рік продукції більше ніж на 250 тис. дол.;

- проміжні (intermediate), тобто малі ферми, чиї власники вважають їх своїм основним заняттям;

- інші ферми.

Уявлення про рівень концентрації аграрного виробництва в розрізі названих типів ферм дає таблиця 1 [15].

Непрофесійні фермерські господарства, що становлять понад 60% усього числа американських ферм, виробляють менше 6% усієї фермерської товарної продукції, тобто їхнє економічне значення невелике. Більше того, воно постійно знижується й, судячи з розмірів реалізації продукції, концентрація аграрного виробництва в США швидко наростає. Між сільськогосподарськими переписами 2002 і 2007 років обсяг аграрного виробництва в США збільшився на 6%, але помірні темпи росту (1,2% середньорічного приросту) поєднувалися зі значними змінами в процесі концентрації й поляризації фермерського господарства. Частка некомер-

ційних ферм у загальному обсязі товарної продукції знизилася з 24 до 15%, а питома

вага ферм із обсягом реалізації більше 1 млн дол. зросла із 47 до 59%.

1. Типологія ферм США за рівнем концентрації виробництва в 2009 р.

Показник	Типи ферм			Усі ферми
	Комерційні	Проміжні	Інші	
Кількість ферм, тис.	271	577	1344	2192
Продано сільськогосподарської продукції, млрд дол.	230,7	30,8	16,5	278,0
Питома вага типів ферм у загальному підсумку, %				
за кількістю ферм	12,4	26,3	61,3	100,0
за розмірами проданої продукції	83,0	11,1	5,9	100,0

Екстраполюючи цю тенденцію, можна стверджувати, що нині (2012 – рік чергового сільськогосподарського перепису в США) частка ферм-мільйонерів в аграрному американському виробництві вже перевищує дві третини. Пояснення такої динаміки – вирішальна роль концентрації аграрного виробництва в підвищенні його рентабельності (табл. 2).

Збитковість – неминучий супутник ринкової конкуренції, її не завжди можуть уникнути навіть дуже великі ферми. Але якщо для останніх збитки – рідкість, то для малих – закономірність. Майже всі (98,3%) збиткові ферми належать до типу некомерційних. У цілому ж сільське господарство США – високорентабельний комплекс. У 2007 році його рентабельність (до поточних витрат) становила 23%, а по групі комерційних

ферм – 32% [16]. Ріст питомої ваги великих ферм у загальному обсязі товарної сільськогосподарської продукції – один із напрямів процесу концентрації агропродовольчого бізнесу в США. Інший напрям – різноманітні форми фермерських об'єднань, що діють як єдиний суб'єкт господарювання в різних секторах продовольчого ринку. Як приклад можна навести не найбільший американський молочний кооператив із назвою «Ферми швейцарських долин», членами якого є 1124 фермерські господарства, що володіють 270 тис. га сільськогосподарських угідь і поголів'ям корів 112 тис. голів [8]. Подібні кооперативи, як і українські агрохолдинги, реалізують переваги високої концентрації ділової активності, але мають іншу соціальну природу: їхні власники – самі фермери, а не володар контрольного пакета акцій.

2. Концентрація й ефективність сільськогосподарського виробництва США у 2007 р.

Показник	Групи ферм за розмірами проданої сільськогосподарської продукції з розрахунку на 1 ферму, тис. дол.											Усі ферми
	до 1,0	1, 0-2,5	2, 5-5,0	5, 0-10,0	10, 0-25,0	25, 0-50,0	50, 0-100,0	100, 0-250,0	250, 0-500,0	500, 0-1000,0	понад 1000,0	
Кількість ферм у групі, тис.	688,8	211,5	200,3	218,5	248,3	154,7	125,5	147,5	93,4	60,8	55,5	2204,8
Продано продукції з розрахунку на 1 ферму, тис. дол.	0,1	1,7	3,6	7,1	15,9	35,4	71,4	164,2	357,8	702,4	3167,1	134,8
Одержано прибутку з розрахунку на 1 ферму, тис. дол.	-5,1	-5,0	-4,4	-3,1	-0,1	7,4	20,9	53,2	117,7	227,3	798,4	33,8
Питома вага збиткових ферм у групі, %	78,7	80,9	66,9	52,9	39,0	27,0	20,0	14,4	11,1	8,9	8,1	53,0
Одержано прибутку на 1 дол. зазначених збитків, дол.	0,09	0,06	0,14	0,33	0,82	1,78	3,08	5,62	9,32	13,16	19,28	4,66

Джерело: 2007 Census of Agriculture – United States data, C.94–101.

Наведена інформація дає змогу стверджувати, що міць та ефективність американського аграрного комплексу забезпечується відносно невеликим числом великих ферм і фермерських об'єднань. Одночасно наявний позитивний результат соціальної політики підтримки малого аграрного бізнесу – кількість фермерських господарств у США не скорочується, незважаючи на збитковість дрібних ферм.

Початковий період ринкових трансформацій аграрного сектору України був хворобливим і руйнівним, супроводжувався скороченням обсягів сільськогосподарського виробництва та його деконцентрацією. В 2000 році порівняно з 1990-м валова продукція сільськогосподарства становила 53,4%, у тому числі в секторі сільськогосподарських підприємств – 29,1%. На початковому етапі до ринкових умов більше пристосованими виявилися малі господарства населення. У це десятиліття вони збільшили виробництво сільськогосподарської продукції на 11,3%, а їхня частка в усій аграрній

продукції зростає з 29,6 до 61,6%. На початку поточного сторіччя сільське господарство набуло позитивних темпів росту, а великі підприємства поступово відновлюють своє положення лідерів: у 2011 році сектор сільськогосподарських підприємств виробив 52% всієї продукції аграрної галузі.

Групування сільськогосподарських підприємств, що публікуються офіційною статистикою, дають уяву про сучасний стан процесу концентрації аграрного виробництва. Дані таблиці 3 показують зв'язок розмірів посівних площ із їхньою продуктивністю. Домогтися високої врожайності, як правило, легше на малій ділянці, але в масовому виробничому процесі рівень урожайності визначається економічним і технологічним потенціалом підприємства, а тут великі з них демонструють свої безумовні переваги. Та сама закономірність спостерігається й при групуваннях підприємств за вартісними показниками: чим більше обсяг продажу сільськогосподарської продукції, тим вище рентабельність і продуктивність праці (табл. 4).

3. Концентрація й ефективність посівних площ сільськогосподарських підприємств України в 2011 р.

Показник	Групи підприємств за розмірами зібраної площі, га			Усі підприємства
	до 100	100-1000	Понад 1000	
Зернові й зернобобові				
Кількість підприємств у групі	23448	9801	3287	36536
Зібрана площа з розрахунку на 1 підприємство, га	28	382	2113	310
Урожайність, ц/га	23,4	32,8	43,8	39,0
Соняшник				
Кількість підприємств у групі	14878	6770	655	22303
Зібрана площа з розрахунку на 1 підприємство, га	32	338	1629	172
Урожайність, ц/га	14,3	19,3	20,5	19,0
Цукрові буряки				
Кількість підприємств у групі	1316	662	102	2080
Зібрана площа розрахунку на 1 підприємство, га	31	316	2078	222
Урожайність, ц/га	294	364	393	371

Джерело: Сільське господарство України 2011 / Стат. зб. – К., 2012. – С.103.

4. Розмір і ефективність сільськогосподарських підприємств України в 2011 р.

Показник	Групи підприємств за розмірами виторгу від реалізації сільськогосподарської продукції, млн грн			Усі підприємства
	до 10	10-50	Понад 50	
Кількість підприємств у групі	7293	1961	267	9521
Виручка з розрахунку на 1 підприємство, млн грн	3,3	20,8	137,0	10,6
Чисельність зайнятих із розрахунку на 1 підприємство, осіб	28	104	469	56
Виручка з розрахунку на 1 зайнятого, тис. грн	117,9	200,0	292,1	189,3
Рентабельність, %	20,6	24,8	33,6	26,4

Джерело: Сільське господарство України 2011 / Стат. зб. – К., 2012. – С. 55.

Зв'язок між розмірами аграрного підприємства та його ефективністю може бути як прямий, так і зворотний. Висока ефективність – спонукальний мотив до розширення, тобто вона може бути й результатом, і фактором концентрації. Але й у тому, і в іншому випадку вигоди концентрації очевидні, що уможливорює вважати її магістральним шляхом розвитку сучасного сільського господарства.

Хоча питома вага великих виробників у загальному обсязі сільськогосподарської продукції зростатиме, це не означає, що ма-

лими формами аграрного виробництва слід знехатувати, позбавляючи їх можливостей та перспектив свого зміцнення й розвитку. Світовий і вітчизняний історичний досвід не тільки в сфері економіки, але й у галузі державного та соціального будівництва доводить про необхідність заохочення й підтримки селянського господарювання та схильності частини населення до селянської праці як творчій формі відпочинку, що поповнює органічну частину раціону харчування і зменшує витрати сімейного бюджету.

Список використаних джерел

1. Гуторов А.О. Застосування графіка Лоренца для вимірювання рівня концентрації сільськогосподарського виробництва / А.О. Гуторов // Статистика України, 2011. – № 2. – С. 4-9.
2. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2011 році / Стат. зб. – К., 2012. – 368 с.
3. Данкевич А.Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві: монографія / А.Є. Данкевич. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011.
4. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012. № 4618-VI.
5. Народное хозяйство СССР в 1990 г. / Стат. сб. Финансы и статистика. – М., 1991. – 752 с.
6. Сільське господарство України 2011 / Стат. зб. – К., 2012. – 386 с.
7. Сельское хозяйство СССР / Стат. сб. – М., 1988. – С. 8.
8. Терентьева А.С. Альянс-матер аграрного сектора США / А.С. Терентьева // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2012. – № 7. – С. 91.
9. Ткачук І.В. Оцінка грошових потоків сільськогосподарських підприємств / І.В. Ткачук // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 151-157.
10. Толстой Л.Н. Юбилейный сборник / Л.Н. Толстой. – М.; Л. – 1928. – С. 91-92.
11. Agricultural Statistics 2011, USDA, Washington 2011, Table 9-38.
12. Agricultural Statistics 2011, USDA, Washington 2011, Table 9-16, а також: Statistical Abstract of the United States: 2012, P. 541.
13. Agricultural Statistics 2011, USDA, Washington 2011, Table 9-2.
14. Agricultural Statistics 2011, USDA, Washington 2011, Table 9-44.
15. Statistical Abstract of the United States: 2012, C. 538.
16. 2007 Census of Agriculture – United States data, C. 94-97.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2012 р.

* * *

*П.М. ГРИЦЮК, доктор економічних наук
Національний університет водного господарства та природокористування*

Оптимізація структури рослинницької галузі Рівненської області

Постановка проблеми. Останніми роками значну частину бюджетних надходжень Україна одержує завдяки експорту сільськогосподарської продукції. Світова продовольча криза, перші ознаки якої з'явилися у 2008 році [11], загострила проблему продовольчого забезпечення і, водночас, укріпила роль нашої держави як одного з важливих постачальників аграрної продукції на світовий ринок. Відповідаючи на нові виклики світової динаміки, аграрне виробництво України повинно перебудовуватися з урахуванням не лише внутрішніх потреб, а й тих можливостей, які створює сприятлива кон'юнктура міжнародного продовольчого ринку [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення оптимальних пропорцій між галузями в сільськогосподарських підприємствах відповідно до їх природних та економічних умов забезпечує стійкий розвиток виробництва і підвищення його економічної ефективності. Застосуванню методів оптимального планування в підприємствах різних галузей присвячені роботи таких відомих дослідників, як Дж.фон Нейман [9], Дж.Б. Данциг [10], Р.Г. Кравченко [2], О.О. Орлов [4] та ін. Проблема оптимізації структури землекористування відображена в працях сучасних українських дослідників А.Я. Сохнича [7], А.М. Третьяка [8], С.І. Наконечного [3].

Мета статті – аналіз ефективності рослинницької галузі на прикладі Рівненської області, оптимізація структури посівів сільськогосподарських культур у розрізі адміністративних районів відповідно до їх прибутковості.

Виклад основних результатів дослідження. Використовуючи наявні статистичні дані про врожайність, собівартість і рентабельність вирощування сільськогосподарських культур для районів Рівненської області за 2000-2010 роки [5], проведемо аналіз економічної ефективності їх районування. Статистичні дані про виробничі витрати аграрного виробництва наводяться в гривнях на центнер. Використавши значення середньої врожайності за останні п'ять років, одержали витрати, виражені у гривнях на гектар. Таке представлення є зручнішим для розв'язання задачі оптимізації структури посівних площ.

Основним критерієм економічної ефективності аграрного виробництва є рентабельність вирощування культури R , або ж прибуток P , одержаний з гектара даної культури. Ці величини зв'язані між собою співвідношенням:

$$P = R \cdot Z, \quad (1)$$

де Z – фінансові витрати на 1 га вирощуваної культури. Загальний прибуток по i -му району з j -ї культури P_{ij} одержуємо як добуток прибутку з 1 га P_{ij} на площу, відведену під цю культуру S_{ij} :

$$P_{ij} = p_{ij} \cdot S_{ij}. \quad (2)$$

Підсумовуючи вираз (2) по всіх культурах і районах, одержимо загальний прибуток аграрного виробництва в Рівненській області при заданій конфігурації районування сільськогосподарських культур. Змінюючи розмір площі під кожною культурою відповідно до її рентабельності можна збільшити

загальну прибутковість рослинницької галузі в області.

Проаналізуємо економічну ефективність існуючої системи районування сільськогосподарських культур у Рівненській області та визначимо шляхи вдосконалення її ефективності. Як показали дослідження, вирощування деяких культур в окремих регіонах нерентабельне. Це стосується зернових у Дубровицькому, Зарічненському, Костопільському, Рокитнівському районах; цукрових буряків – у Дубенському та Острозькому; картоплі й овочів – у Дубровицькому та Зарічненському районах. Буде доцільним зменшити посівні площі під відповідні культури, замінивши їх іншими, рентабельнішими культурами. Побудуємо математичну модель ефективності структури рослинницької галузі Рівненщини, використовуючи методику математичного програмування [1]:

$$\left\{ \begin{array}{l} P = \sum_i \sum_j p_{ij} S_{ij} \rightarrow \max; \\ \sum_j p_{ij} S_{ij} \geq P_{i0}; \\ \sum_j S_{ij} \leq S_{i0}; \\ \sum_i S_{ij} \geq S_{j \min}; \\ \sum_i S_{ij} \leq S_{j \max}; \\ \forall i, j \quad S_{ij} \geq 0, \end{array} \right. \quad (3)$$

де S_i – сума посівних площ, зайнятих під усіма культурами в межах i -го району за даними 2010 року; $S_{j \min}$, $S_{j \max}$ – нижня й верхня межі посівної площі під j -ю культурою в межах області; P_{i0} – сумарний прибуток від аграрного виробництва i -го району при існуючій нині структурі посівних площ. Друга нерівність системи (3) описує умову, згідно з якою сумарний прибуток по i -му адміністративному району не може зменшуватися при переплануванні структури посівних площ. Третя умова системи (3) відображає той факт, що загальна площа під усіма культурами в районі не може перевищувати теперішнього значення. Четверта і п'ята нерівності системи (3) є обмеженнями на площу, відведену під j -ту культуру, в межах облас-

ті. Ці значення визначали виходячи з поточних значень 2010 року, вимог гарантованого забезпечення області деякими стратегічними продовольчими й технічними культурами і обмежень на зростання площі під найбільш рентабельні культури. Остання вимога пов'язана з тим, що кардинальні зміни структури посівної площі упродовж короткого часу неможливі з причин технічного, економічного та соціального характеру. Для уникнення руйнування усталеної структури землекористування в районах небажано повністю вилучати із структури посівних площ низкорентабельні культури, які традиційно займають значну площу. Трансформацію структури посівних площ необхідно здійснювати поступово. Метою поставленої задачі (3) є максимізація загального прибутку від аграрного виробництва P у межах Рівненської області.

Розв'язування задачі (3) було проведено засобами Microsoft Excel (Сервіс, надстройка "Поиск решения"). Очікувані значення прибутку після оптимізації структури посівних площ наведені в таблиці 1. Як бачимо, зменшенням посівних площ під нерентабельні культури можна досягти збільшення сумарного прибутку від рослинництва на 55%. Прибутковість зернових культур збільшується вдвічі (від 33 258 до 67 784 тис. грн) у результаті запланованого скорочення посівних площ у "нерентабельних" районах.

Однак проведений вище аналіз не позбавлений деяких недоліків. Це пов'язано з тим, що він ґрунтується на припущенні про незмінність рентабельності. Проте розширення посівної площі веде до збільшення виробництва і відповідного зниження ціни й рентабельності. Цей ефект є тим сильніший, чим більшу частку ринку України займає виробництво певної культури в межах області. Для оцінки того впливу, який чинить зміна посівної площі на рентабельність, проведемо кореляційний аналіз залежності річних змін рентабельності від річних змін посівної площі для основних груп сільськогосподарських культур у межах області. Залежність зміни рентабельності зернових від зміни їх посівної площі для Рівненщини проілюстрована на рисунку 1 (дані 2000-2010 років).

1. Посівна площа та прибуток від вирощування сільськогосподарських культур у Рівненській області до та після оптимізації

Показник	Зернові культури	Цукрові буряки	Льон	Ріпак	Картопля	Овочі	Разом
Посівна площа, тис. га							
До оптимізації	253,70	22,95	0,09	32,54	65,07	10,27	384,62
Після оптимізації	214,95	20,00	1,00	25,00	60,00	12,00	332,95
Прибуток, тис. грн							
До оптимізації	33258	1643	34	31355	3169	1914	71372
Після оптимізації	67784	1931	406	18998	17822	3354	110296
Приріст, тис. грн	34526	289	373	-12357	14653	1440	38924
Приріст, рази	2,04	1,18	12,12	0,61	5,62	1,75	1,55

Джерело: Розраховано автором на основі статистичних даних.

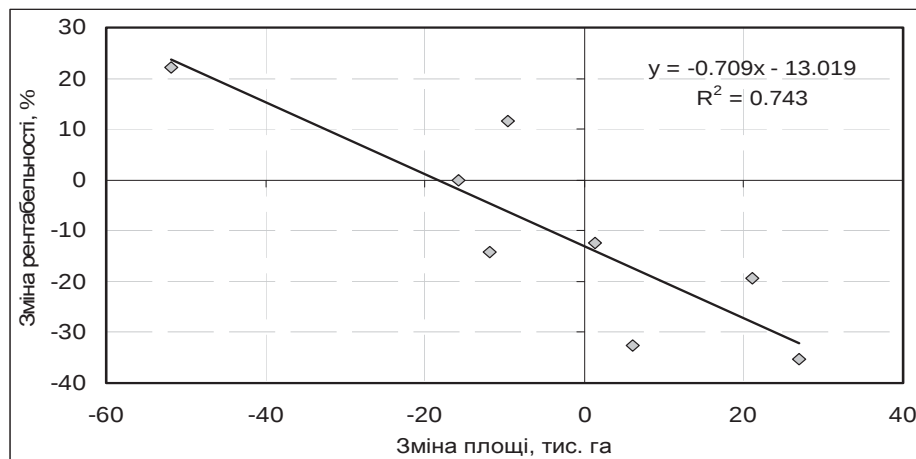


Рис. 1. Залежність змін рентабельності зернових від змін посівної площі

Джерело: Розраховано автором.

Для підвищення статистичної значущості нами було вилучено три з одинадцяти точок. Одержане рівняння лінійної регресії має вигляд:

$$y = -0,709x - 13,019, \quad (4)$$

де x – зміни площі, тис. га, y – зміни рентабельності, %. З рівняння (4) видно, що збільшення посівної площі під зернові на 1 тис. га в середньому призводить до зниження рентабельності на 0,71 %. Від’ємне значення вільного члена є свідченням негативної тенденції змін рентабельності даної культури на Рівненщині. Коефіцієнт детермінації одержаної залежності $R^2 = 0,743$, коефіцієнт кореляції $r = 0,862$, похибка коефіцієнта кореляції $m_r = 0,207$, t -статистика $t_r = 4,16$. Отже, побудована залежність є статистично значущою. Для цукрових буряків одержали наступне рівняння регресії (коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,735$):

$$y = -3,927x + 0,836. \quad (5)$$

Збільшення посівної площі під цукрові буряки в області на 1 тис. га в середньому призводить до зниження рентабельності на 3,93%. Для картоплі відповідне рівняння має вигляд (коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,663$):

$$y = -4,929x - 10,988. \quad (6)$$

Розширення посівної площі під картоплю в області на 1 тис. га в середньому зумовлює зниження рентабельності аж на 4,93%. Одержані залежності (4) – (6) використаємо для оцінки зміни прибутку при переплануванні структури посівних площ. При цьому в розрахунках зміни рентабельності враховуватимемо лише перший коефіцієнт регресії й не враховуватимемо вільний член, який відображає тенденцію зміни рентабельності у часі. Це пов’язано з тим, що уявні зміни площ відбуваються в межах одного року і тенденцію змін рентабельності враховувати непотрібно.

Для овочів не вдалося одержати шукану регресійну залежність через низьку кореляцію статистичних даних. Логічно припусти-

ти, що шукана залежність є близькою до відповідної залежності (6) для картоплі. Через недостатню кількість даних для льону та ріпаку приймемо гіпотезу про незалежність їх рентабельності від змін посівної площі.

Використаємо знайдені залежності для уточнення прибутку, який буде одержано після оптимізації структури посівних площ. Замінімо фактичні значення посівних площ оптимізованими значеннями. Використовуючи залежності (4) – (6), обчислимо уточнені значення рентабельності культур і розрахуємо заново загальний прибуток. Очікувані зміни рентабельності та прибутку, одержані з урахуванням залежності рентабельності від посівної площі, наведені у таблиці 2. Аналіз таблиці показує достатньо сильний

вплив зміни посівних площ на величину очікуваного прибутку, який від зернових становитиме не 67 784 тис. грн, як очікувалося раніше, а 229 436 тис. грн. Таке різке збільшення прибутку пояснюється підвищенням рентабельності зернових від 10,6 до 38% при зменшенні посівних площ під зернові. Як бачимо, невелике скорочення посівної площі може привести до різкого підвищення рентабельності. Однак слід мати на увазі, що неконтрольоване скорочення посівних площ може призвести до недостатнього забезпечення населення регіону відповідними культурами. Тому для всіх культур ми встановили мінімально можливе значення посівної площі в межах області, яке відповідає її потребам у відповідних продуктах.

2. Зміни рентабельності та прибутку, одержані з урахуванням залежності рентабельності від посівної площі Рівненської області

Показник	Зернові культури	Цукрові буряки	Картопля	Овочі
Початкова структура площ				
Рентабельність, %	10,6	11,4	43,7	12,8
Прибуток, тис. грн	33258	1643	3169	1914
Оптимізована структура площ				
Рентабельність, %	38,0	22,9	68,7	4,2
Прибуток, тис. грн	229436	4566	41658	1652

Джерело: Розраховано автором на основі статистичних даних.

Тепер необхідно обчислити зміни рентабельності культур у районах Рівненщини, викликані зміною рентабельності в межах області. Слід очікувати, що ці зміни залежатимуть від співвідношення врожайності в межах області й окремого району та відповідних витрат.

Для підтвердження цієї гіпотези розглянемо одну із сільськогосподарських культур, яка культивується в умовах області. Введемо наступні позначення:

S_0, Y_0, R_0, P_0, Z_0 – посівна площа, середня врожайність, рентабельність, прибуток з 1 га, витрати на 1 га даної сільськогосподарської культури в межах області (відповідно до порядку позначень);

$S_i, Y_i, R_i, P_i, Z_i \ i = \overline{1,16}$ – посівна площа, середня врожайність, рентабельність, прибуток з 1 га, витрати на 1 га даної сільськогосподарської культури в i -му районі області.

Прибуток з 1 га аналізованої культури для області визначається із співвідношення:

$$P_0 = R_0 \cdot Z_0. \quad (7)$$

Прибуток з 1 га культури в i -му районі області визначається як:

$$P_i = R_i \cdot Z_i. \quad (8)$$

Зміну посівної площі в межах області ΔS_0 та посівної площі в i -му районі ΔS_i знаходимо з виразів:

$$\Delta S_0 = S_0' - S_0; \quad \Delta S_i = S_i' - S_i, \quad (9)$$

де S_0', S_i' – змінні значення площ; S_0, S_i – їхні попередні значення. При розширенні посівної площі збільшується виробництво даної культури. Згідно із законом попиту – пропозиції це веде до зниження закупівельної ціни та рентабельності даної культури. При скороченні посівної площі відбувається зворотний процес. Якщо припустити, що залежність зміни рентабельності від зміни площі є лінійною, одержимо наступний вираз для зміни рентабельності культури в межах області:

$$\Delta R_0 = R_0' - R_0 = k \cdot (S_0' - S_0), \quad (k < 0). \quad (10)$$

Змінений прибуток з 1 га (в середньому по області) знаходимо з виразу

$$P_0' = R_0' \cdot Z_0. \quad (11)$$

Приріст прибутку з 1 га розглядуваної культури в середньому по області визначається з рівності:

$$\Delta P_0 = (Y_0 \cdot C' - Z_0) - (Y_0 \cdot C - Z_0) = Y_0 \cdot (C' - C) = Y_0 \cdot \Delta C, \quad (12)$$

де C – попередня закупівельна ціна, C' – закупівельна ціна після зміни посівної площі. Логічно вважати, що закупівельна ціна в районах не відрізняється від її середнього значення по області. За аналогією, приріст прибутку з 1 га в i -му районі Рівненської області визначається зі співвідношення

$$\Delta P_i = Y_i \cdot \Delta C. \quad (13)$$

Розділивши співвідношення (13) на співвідношення (12), одержимо вираз для приросту прибутку у i -му районі:

$$\Delta P_i = (P_0' - P_0) \cdot Y_i / Y_0. \quad (14)$$

Змінений прибуток з 1 га площі для i -го району становитиме:

$$P_i' = P_i + \Delta P_i \cdot Y_i / Y_0. \quad (15)$$

Змінена рентабельність для i -го району визначається із співвідношення:

$$R_i' = P_i' / Z_i = (P_i + \Delta P_i \cdot Y_i / Y_0) / Z_i = R_i + \Delta R_0 \cdot Y_i / Y_0 \cdot Z_0 / Z_i, \quad (16)$$

або остаточно,

$$R_i' = R_i + \Delta R_0 \cdot \frac{Z_0 \cdot Y_i}{Z_i \cdot Y_0}. \quad (17)$$

Співвідношення (17) слід використовувати для розрахунку зміни рентабельності культури в окремих районах, пов'язаної зі зміною рентабельності цієї культури в межах області. Як і очікувалося, зміна рентабельності залежить від співвідношення врожайностей та витрат виробництва.

Проведемо процедуру повної оптимізації структури посівних площ у межах Рівненської області з урахуванням залежності змін рентабельності від змін посівної площі. Ця процедура матиме ітераційний характер і буде виконана згідно з наступним алгоритмом.

Оптимізація структури площ згідно з моделлю (3) – Microsoft Excel (Сервіс, надстройка “Поиск решения”).

Розрахунок змін рентабельності ΔR_0 для Рівненської області – співвідношення (4) – (6).

Розрахунок змін рентабельності ΔR_i для районів – співвідношення (17).

Розрахунок прибутку. Повернення до пункту 1.

Описаний вище алгоритм слід повторити кілька разів – до того часу, поки одержувані значення прибутку стабілізуються на певному рівні. Зростання очікуваного загального прибутку в результаті застосування ітераційної процедури оптимізації структури посівних площ представлено на рисунку 2. В процесі оптимізації очікуваний прибуток від окремих культур може як зростати, так і знижуватися залежно від зміни значення посівної площі. Наприклад, після першого кроку оптимізації прибуток від зернових культур очікувано збільшиться від 33 258 до 229 436 тис. грн; після другого кроку дещо зменшиться – до 206 772 тис. грн; після п'ятого встановиться на рівні 235 596 тис. грн. У таблиці 3 представлена оптимізована структура посівних площ сільськогосподарських культур у районах Рівненської області, одержана після шести кроків ітераційної процедури.

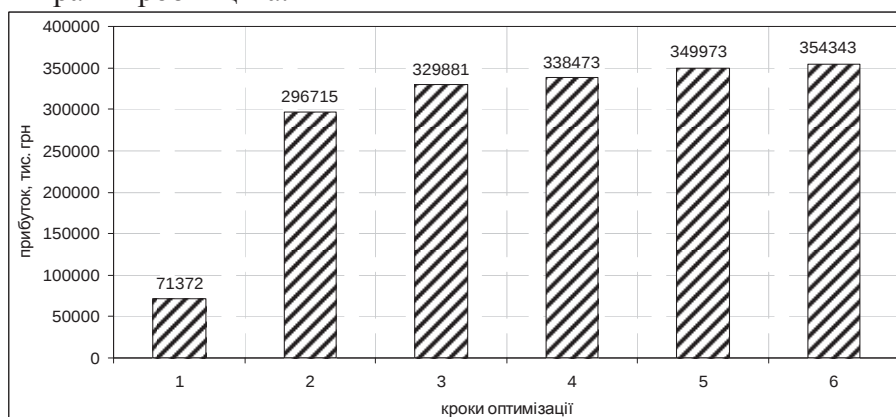


Рис. 2. Зростання очікуваного загального прибутку як результат ітераційної процедури оптимізації структури посівних площ

Джерело: Розраховано автором.

3. Оптимізована структура посівних площ під сільськогосподарські культури у районах Рівненської області, тис. га

Район	Зернові культури	Цукрові буряки	Льон	Ріпак	Картопля	Овочі	Разом
Березнівський	6,00	0,00	0,00	0,00	3,00	0,00	9,00
Володимирецький	8,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	10,00
Гошанський	22,00	4,03	0,00	2,99	0,00	0,0	29,02
Демидівський	15,00	0,00	0,00	5,01	0,0	0,00	20,01
Дубенський	25,00	0,00	0,00	8,00	0,00	0,00	33,00
Дубровицький	2,00	0,00	0,00	2,00	0,00	0,00	4,00
Зарічненський	8,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,00
Здолбунівський	11,00	0,00	0,00	2,00	4,00	0,00	17,00
Корецький	15,00	0,00	0,00	0,00	5,00	0,00	20,00
Костопільський	2,00	0,00	0,00	4,00	0,00	3,00	9,00
Млинівський	20,00	0,00	0,00	0,00	18,00	0,00	38,00
Острозький	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,00	22,00
Радивилівський	20,00	2,97	0,00	0,00	12,00	0,00	34,97
Рівненський	18,00	10,00	0,00	1,00	7,00	0,00	36,00
Рокитнівський	2,00	0,00	0,00	0,00	5,00	0,00	7,00
Сарненський	6,00	0,00	1,00	0,00	0,00	6,00	13,00
Рівненська область	200,00	17,00	1,00	25,00	55,00	12,00	310,00

Джерело: Розраховано автором.

Аналізуючи одержані результати, доходимо висновку про доцільність зменшення площі під зерновими у Млинівському (на 11,1 тис. га), Рівненському (на 8,8 тис. га), Сарненському (на 6,1 тис. га) та Костопільському (на 5,4 тис. га) районах. Частину посівів цукрових буряків (7 тис. га) доцільно перенести з Млинівського району в Рівненський, звільнену площу у Млинівському районі відвести під картоплю. Посіви ріпаку з Радивилівського та Рівненського районів перенести у Демидівський, Дубенський і Костопільський; посіви картоплі з Володимирецького, Дубровицького та Зарічненського – у Млинівський і Острозький райони. Доцільно збільшити площу під овочами у Сарненському районі. Загальний прибуток,

який очікується в результаті оптимізації структури посівних площ, оцінюється у розмірі 354 млн грн, що в 4,96 раза перевищує показник 2010 року. В результаті оптимізації структури посівних площ у межах області збільшиться прибуток від кожної групи культур (табл. 4).

Завдяки зміні структури сільськогосподарських угідь рослинництво у Березнівському, Володимирецькому, Дубенському, Дубровицькому, Зарічненському, Корецькому, Костопільському, Рокитнівському та Сарненському районах перестане бути збитковим. Значно зросте прибутковість галузі у Гошанському, Демидівському, Здолбунівському, Млинівському, Острозькому, Радивилівському і Рівненському районах (рис. 3).

4. Прибуток від вирощування сільськогосподарських культур у Рівненській області, тис. грн

Показник	Зернові культури	Цукрові буряки	Льон	Ріпак	Картопля	Овочі	Разом
До оптимізації	33258	1643	34	31355	3169	1914	71372
Після оптимізації	235596	8066	406	35442	68501	6332	354343
Приріст, тис. грн	202338	6423,5	372,76	4087,2	65332	4418	282971
Приріст, разів	7,08	4,91	12,12	1,13	21,62	3,31	4,96

Джерело: Власні дослідження.

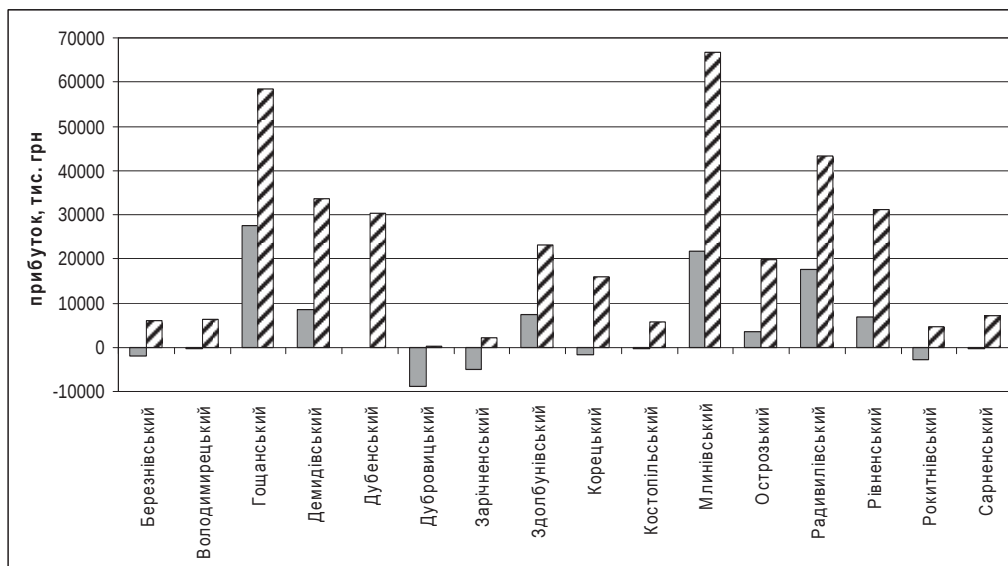


Рис. 3. Фактичний (стовпці сірого кольору) та очікуваний (смугасті стовпці) прибуток від рослинництва у Рівненській області

Джерело: Власні дослідження.

Оптимізація структури посівів передбачає деяке скорочення площі під зернові культури, що є доцільним для Рівненської області з урахуванням низької (в деяких районах негативної) рентабельності цієї групи культур. Після скорочення загальна площа під зерновими становитиме 200 тис. га. Із урахуванням середньої врожайності зернових для цієї області (27 ц/га) це відповідає виробництву 540 тис. т зерна, що є достатнім для внутрішніх потреб області. Слід підкреслити, що волатильність зерновиробництва в умовах Лісостепу та Полісся є низькою, на відміну від Степу України, який знаходиться у значній залежності від погод-

них умов і часто страждає від посух. Тому деяке скорочення посівних площ не несе додаткових ризиків, пов'язаних із можливим неврожаєм.

Підводячи підсумки зазначимо, що нами розглянуто систему аграрного виробництва із зворотним зв'язком на прикладі рослинництва Рівненської області. Запропоновано ітераційну процедуру оптимізації структури посівних площ, яка враховує залежність рентабельності від посівної площі (стабілізуючий зворотний зв'язок). Реалізація процедури дала змогу визначити оптимальну структуру посівних площ, якій відповідає максимальний очікуваний прибуток.

Список використаних джерел

1. Дослідження операцій в економіці: підруч. / за ред. І.К. Федоренко, О.І. Черняка. – К.: Знання, 2007. – 558 с.
2. Кравченко Р.Г. Экономико-математические модели задач по сельскому хозяйству / Р.Г. Кравченко. – М.: Экономика, 1965. – 311 с.
3. Наконечний С.І. Погодний ризик АПК: адаптивне моделювання, економічне зростання та прогнозування / С.І. Наконечний, С.С. Савіна. – К.: ДЕМІУР, 1998. – 186 с.
4. Орлов О.О. Планування прибутку підприємства в умовах ринку / О.О. Орлов. ХНУ, 2009. – 153 с.
5. Основні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 2002-2010 рр. – Рівне, 2003-2011; Стат. щорічник Рівненської області за 2010 рік. – Рівне, 2011. – 503с.
6. Скрипник А. Паритетний принцип визначення експортних квот на пшеницю /А. Скрипник, Т. Зінчук. – Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 26 – 37.
7. Сохнич А.Я. Оптимізація землекористування в умовах реформування земельних відносин / А.Я. Сохнич. – Львів: "Українські технології", 2000. – 108 с.
8. Третяк А.М. Економіка землекористування та землевпорядкування / А.М. Третяк. –К.: ТОВ "ЦЗРУ", 2004. – 542 с.
9. Фон Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Фон Нейман Дж., О. Моргенштерн. — М.: Наука, 1970. — 708 с.
10. Dantzig G.B. Reminiscences About the Origins of Linear Programming //Mathematical Programming: The State of the Art / Ed. by A. Bachem, M. Groetschel and B. Korte.-Berlin: Springer Verlag,1983. – P.79-86.
11. Lester R. Brown. World on the Edge: How to Prevent Environmental and Economic Collapse. – 2011, Earth Policy Institute. – P. 327.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2012 р.

*

*О.М. ЯЦЕНКО, доктор економічних наук, доцент
Житомирський національний агроекологічний університет*

Конкурентоспроможність галузей сільського господарства в умовах глобалізації ринку продовольства

Постановка проблеми. У результаті глобалізації світова економіка стає єдиною цілісною, функціонально та інституційно-структурованою багаторівневою системою, характерною ознакою якої є асиметричний розвиток її елементів, зумовлений різницею явних і латентних потенціалів. Ключовим завданням за цих умов є забезпечення функціонування національних економік та їх секторів у довгостроковій перспективі й мінімізація фінансово-економічних, соціально-демографічних, політичних та екологічних ризиків. Провідним інтегруючим елементом глобальної економічної системи є світовий ринок і його структурно-галузеві сегменти. Глобалізація агропродовольчих ринків та вплив зовнішнього конкурентного середовища стають визначальними для суб'єктів господарювання, а глобальна взаємозалежність і комплементарність усіх секторів національних економік трансформують суспільно-політичні, організаційно-економічні, інформаційно-технологічні, еколого-ресурсні умови розвитку країн.

Основними детермінантами успіху в умовах глобального поступу стає структурна перебудова зовнішньоекономічного потенціалу зі стратегічною орієнтацією на експорт конкурентоспроможної агропродовольчої продукції. Важливою потенційною статтею експортного потенціалу вітчизняного аграрного сектору є продукція галузі бджільництва, оскільки Україна входить до провідних світових виробників меду за обсягом валового виробництва і рівнем споживання цього продукту. Зазначені факто-

ри стали підґрунтям вибору емпіричної бази дослідження. Така ситуація вимагає теоретико-методологічного й науково-практичного переосмислення соціально-економічної місії як галузі бджільництва, так і сільського господарства в цілому та визначення стратегічних орієнтирів відносно формування і реалізації її конкурентних переваг. Останні стають підґрунтям конкурентних відносин, що визначають поведінку суб'єктів господарювання у межах національного інституційного середовища та конкурентний статус країни у системі міжнародних координат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи конкуренції, її сучасні форми і динаміка, засади формування та реалізації конкурентних переваг, світове конкурентне середовище, становлення новітніх заходів забезпечення конкурентних переваг, необхідно виділити дослідження таких зарубіжних учених, як Г. Грубера, А. Маршалла [10], М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, П. Самуельсона, А. Сміта, Й. Шумпетера, та ін. Серед вітчизняних дослідників зазначені питання висвітлюються у працях В. Адамика [1], Я. Б. Базилюка [2], Д.А. Гайнанова [3], В. Власова, В. Гейця, І. Грозного [4], Л. Євчук, Р.І. Жовновача [5], М.О. Жуковського [6], Л.М. Закревської [7], Т. Зінчук, Н.С. Кіріченко [8], М. Маліка, О.А. Нужної [11], Н.П. Тарнавської [14], О.В. Царенко [15], О.А. Швиданенко [17] й ін. Разом із тим проблеми становлення ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції та розвитку галузей сільського господарства в умовах глобалізації

економіки залишаються недостатньо розкритими й обґрунтованими і не відображають синтезу інтересів суб'єктів глобальної економіки, особливо у секторальному аспекті.

Мета статті – системне дослідження теоретико-методологічних засад та науково-практичних рекомендацій відносно удосконалення сучасного методологічного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності й конкурентних переваг національних галузей економіки в умовах адаптації країни до умов глобалізації.

Виклад основних результатів дослідження. Конкурентоспроможність суб'єктів і об'єктів виступає головною критеріальною ознакою ефективності господарської діяльності, вона базується на конкретному наборі якісних та кількісних, зовнішніх і внутрішніх конкурентних переваг. Необхідність оцінки зазначених показників зумовлена потребою визначення та встановлення впливу на результативність діяльності суб'єктів господарювання екзогенних й ендогенних факторів, визначення сучасних і перспективних тенденцій розвитку, можливостей та загроз, сильних і слабких сторін, конкурентної позиції й статусу на ринку. Тому визначальною передумовою формування і реалізації конкурентних переваг агропромислових агентів ринку є діагностика рівня їх конкурентоспроможності та конкурентних переваг.

Дефініція методологічного інструментарію оцінки конкурентних переваг суб'єктів і об'єктів аграрного сектору в цілому й бджільництва зокрема є структурним елементом загальної концепції. У сучасній економічній теорії та практиці не існує єдиної універсальної методики оцінки конкурентних переваг, що зумовлено розбіжностями у галузевому генезисі, спеціалізації, технологічному укладі, фінансово-економічному й організаційно-правовому стані, стратегічній зорієнтованості, рівні інтеграції у глобальний економічний простір тощо. Це певною мірою створює проблеми оцінювання і, враховуючи відносний та порівняльний характер досліджуваного процесу й неузгодженість вітчизняної системи бухгалтерського обліку та

статистичної звітності зі світовою, можливість застосування єдиної методики для зіставлення вітчизняних і зарубіжних конкуруючих одиниць бізнесу.

Дослідженню методів вимірювання конкурентних переваг присвячена значна кількість праць. Вартим уваги є підхід Л. Закревської до оцінки конкурентоспроможності підприємств, яка структурує методичні підходи за такими групами: ті, що ґрунтуються на теорії рівноваги підприємства та галузі А. Маршалла і теорії факторів виробництва; засновані на теорії ефективної конкуренції, висунутої Дж. М. Кларком; ґрунтуються на взаємозв'язку рівня конкурентоспроможності підприємства з показниками якості продукції, що випускається; структурні – рішення щодо дотримання тієї чи іншої позиції на ринку підприємство приймає, виходячи з рівня монополізації галузі; функціональні, суть яких полягає у визначенні співвідношення витрат, цін, завантаження виробничих потужностей, обсягів випуску продукції, норм прибутку тощо; оцінка конкурентоспроможності підприємства за характеристиками якості продукції («метод профілів»); матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємств [7].

Повністю поділяємо думку О. Царенко відносно того, що склад показників оцінки конкурентних переваг варіює залежно від галузевих особливостей підприємства. Збільшення числа досліджуваних показників підвищує достовірність одержуваного результату. З іншого боку, зростає статистична помилка. Оцінка конкурентних переваг підприємства найчастіше проводиться порівняльним аналізом підприємств-конкурентів за встановленими показниками [15]. С. Мілевський поділяє підходи до визначення конкурентоспроможності на групи: методи визначення інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства з використанням експертних оцінок; методи визначення конкурентного статусу фірми; графічні методи; методи, засновані на синтезі інтегрального показника з набору економічних показників; методи оцінки конкурентоспроможності підприємства за резуль-

татами виробничо-господарської діяльності; методи, засновані на визначенні вартості бізнесу [16].

Вагоме значення серед методичного інструментарію оцінки конкурентних переваг і конкурентоспроможності займають соціологічні методи. В науковій літературі соціологічний метод визначається як систематизований засіб досягнення теоретичного й практичного результату, розв'язання проблеми або одержання нової інформації. Головна проблема – обрання методів, що є найбільш адекватними відносно об'єкта та предмета дослідження. Необхідно також враховувати фактор обмежених ресурсів і економічної доцільності. Враховуючи основні типи досліджень за різними класифікаційними ознаками, слід враховувати специфіку аграрного сектору й глобалізаційні трансформації економіки. Проте недоліком соціологічних методів є суб'єктивний підхід дослідника, що збільшує можливість похибки.

В умовах глобалізації агропродовольчих ринків необхідно визначити перелік стратегічних галузей сільського господарства та провести глибоку діагностику їх стану й відповідних сегментів ринків із метою максимальної адаптації до конкурентних умов зовнішнього середовища та створення глобальних продуктів. Авторські узагальнення досліджень у даному напрямі дають змогу запропонувати визначення, адекватне сучасним вченням і підходам. Пропонуємо під глобальним агропродовольчим продуктом розуміти сукупність параметричних характеристик продукції певної галузі з урахуванням особливостей країни походження, що уніфіковані й стандартизовані та відповідають глобальним потребам споживачів. У цьому контексті повністю поділяємо думку О. Швиданенка, який зазначає, що статус країн й інших функціонуючих суб'єктів на глобальному ринку залежить від їх конкурентоспроможності, яка характеризується частками у глобальному попиті та глобальній пропозиції [17].

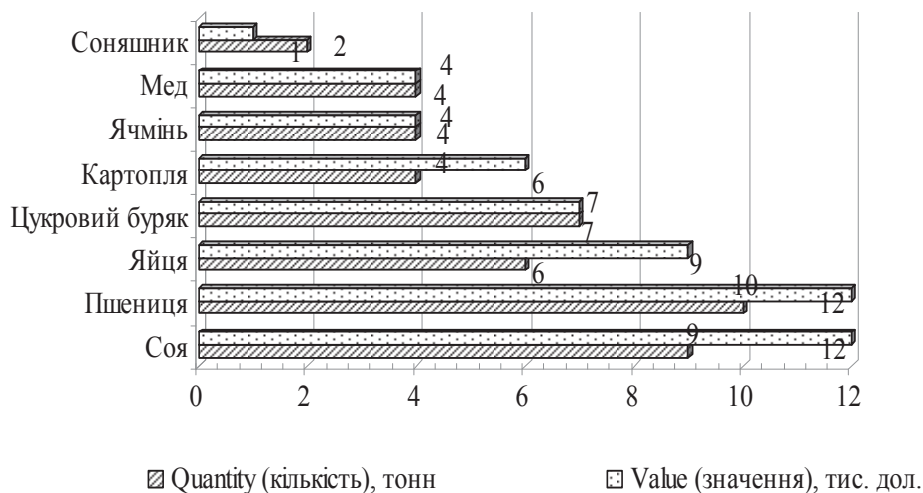
Україна інтегрована у глобальний світовий ринок і вже наразі її пропозиція щодо

глобальних агропродовольчих продуктів становить вісім товарних позицій, проте переважають товари сировинного походження, про що показують статистичні дані FAOSTAT (рис.) [12]. У контексті глобалізації агропродовольчих ринків і необхідності виробництва глобальних агропродовольчих продуктів особливої уваги заслуговують як реальні, так і потенційні галузі сільського господарства, однією з яких є, як уже згадувалося, галузь бджільництва, адже Україна – провідний виробник меду. Протягом останнього десятиліття продукція галузі відзначається найвищими світовими нагородами за якість та смакові характеристики. Світові ніші у відповідному сегменті агропродовольчого ринку відносно вільні, тоді як світовий попит на таку продукцію продовжує зростати. Галузь бджільництва опосередковано здатна забезпечити внутрішню продовольчу безпеку, сприяти розвитку суміжних галузей сільського господарства та збереженню національних агроєкосистем, позитивно впливати на стан здоров'я нації, підтримувати розвиток сільських територій, зайнятість сільського населення, сприяти подоланню сільської бідності, забезпечити відповідні надходження до державного і місцевих бюджетів за рахунок розвитку агробізнесу й сплати відповідних податків, мати у достатній мірі експортний потенціал, бути затребуваною на міжнародних ринках й сприяти розвитку агробізнесу в галузі й аграрного сектору в цілому.

Із позицій холістичної парадигми та у контексті концепції багатофункціонального розвитку сільського господарства логічним є висновок, що продукція бджільництва має оптимальний набір конкурентних переваг, це галузь унікальних резервів і здатностей, що уможливорює говорити про її поліфункціональну конкурентоспроможність. Пропонуємо ввести у науковий обіг зазначене поняття, адже це не суперечить теорії багатофункціональності сільського господарства й не обмежується лише суспільними благами, її багатоаспектність і багатогранність проявляється в економіко-соціальному та еколого-ресурсному контекстах. Необхідність

такого доповнення категоріального апарату зумовлена закономірністю методу операціоналізації понять і відображенням зазначених характеристик у галузевому та продуктовому аспектах. На основі методу термінологічного аналізу й методу операціоналізації понять пропонується під поліфункціональною конкурентоспроможністю розуміти сукупність організаційно-економічних, інституціонально-управлінських, соціально-фахових, природно-екологічних резервів

і здатностей конкретної сільськогосподарської галузі, що реалізуються у товарних відносинах суб'єктів господарювання, при цьому позитивно впливають на довкілля й розвиток сільських територій. Іншими словами, це набір характеристик, які, з одного боку, незалежні одна від одної, а з іншого, їхня наявність і набір утворюють позитивний синергетичний чотириєдиний ефект у соціополітичному й еколого-економічному вимірах.



Місце України на світовому ринку серед виробників сільськогосподарської продукції

Джерело: Дані FAOSTAT за 2009 р.

У контексті холістичної парадигми та із системних теоретико-методологічних позицій до оцінювання конкурентних переваг необхідно підходити у розрізі організаційно-економічних, суспільно-політичних і соціально-екологічних підходів: об'єкт, суб'єкт, довгострокова мета й короткострокові цілі, завдання і принципи дослідження; алгоритм діагностичних процедур екзогенного та ендогенного походження; інформаційно-технічне, інституціонально-правове і методологічне забезпечення.

Відповідно до сучасної економічної літератури, методичний інструментарій оцінки конкурентоспроможності та конкурентних переваг суб'єктів і об'єктів можна об'єднати у кілька груп: 1) методи, які ґрунтуються на оцінці порівняльних переваг; 2) методи, засновані на теорії рівноваги підприємства й галузі; 3) методи, побудовані на теорії ефек-

тивної конкуренції; 4) методи, засновані на теорії якості товару і послуг; 5) методи, які формуються на системі матричного (портфельного) аналізу; 6) методи, що ґрунтуються на теорії мультиплікатора; 7) комплекс інтегральних методів, які пропонують наведені нами автори.

Головними методологічними завданнями розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності, у т.ч. поліфункціональної, виступають: 1) дефініція конкурентних переваг із позицій секторального підходу, визначення особливостей їх формування і реалізації; 2) визначення критеріїв поліфункціональної конкурентоспроможності та формування системи показників її вимірювання; 3) розроблення методичного інструментарію оцінки поліфункціональної конкурентоспроможності; 4) опрацювання методів формування алгоритмів підвищення конку-

рентоспроможності; 5) обґрунтування стратегічних і тактичних напрямів реалізації конкурентних переваг [18].

Поліфункціональна конкурентоспроможність забезпечується визначеною кількістю компонентів, які, у свою чергу, характеризуються набором конкурентних переваг первинного та вторинного походження. Первинні конкурентні переваги забезпечуються за рахунок об'єктивних факторів, таких як природний потенціал, географічне розташування країни-виробника та її кліматичний пояс, аборигенні породи та види фауни і флори й т. ін. Вторинні конкурентні переваги створюються за рахунок суб'єктивних факторів, таких як кваліфікація, компетен-

ції, навички персоналу, техніко-технологічне оснащення, рівень інформатизації виробничих процесів, рівень використання НДДКР та інноваційність продукту/послуги, енерго- та ресурсоемність виробничого процесу, інфраструктурне забезпечення, організаційна форма управління, використання маркетингового інструментарію тощо (табл.). Кожна критеріальна одиниця резервів і здатностей (організаційно-економічна, інституціонально-управлінська, соціально-фахова, природно-екологічна) складається з набору незалежних змінних компонентів. Конкурентні позиції товару описуються рядом показників.

Джерела формування конкурентних переваг як основи поліфункціональної конкурентоспроможності

Критерії		Генезис переваги (система показників)	Сутність фактора переваги
Резерви і здатності	Організаційно-економічні	Низькі витрати / ціна	Встановлення нижчих цін й одержання вищих прибутків виробниками; економія коштів споживачів
		Диференціація товару	Унікальність товару, що забезпечує його найвищу споживчу цінність
		Продуктивна капіталізація	Більш продуктивне порівняно із конкурентами перетворення прибутку в додатковий капітал; доступ до фінансового капіталу
		Ефективне управління	Компетентність, ефективність у керуванні й управлінні; переваги організаційної форми господарювання; гнучкість виробництва при зміні умов зовнішнього середовища; комерційне мистецтво
		Швидкість реагування	Негайне і стрімке реагування на потреби ринку (часовий фактор)
		Можливість імітації	Резерв імітації стосовно стратегії створення конкурентних переваг, методів конкуренції та виробництва продуктів – аналогів або субститутів
		Частка ринку	Закріплення покупця або монополізації частини ринку; економія на масштабі виробництва
		Технологічні переваги	Спроможність до інновацій у виробничих процесах; здатності до інновацій у продукції (апітерапія); рівень якості технологічного оснащення; висока фондовіддача
		Модерні інформаційні системи	Можливість контролю виробничих процесів; компетентність в управлінні бізнесом; можливість вчасно реагувати на ринкові умови, що постійно трансформуються
		Концепція маркетингу	Потужна мережа каналів реалізації, дистриб'юторів /дилерів; власна торговельна мережа; якісний сервіс; особливості способів продажу; повне задоволення купівельних запитів; достатній діапазон ширини й глибини асортиментного ряду продукції; привабливий дизайн і пакування
	Інституціонально-управлінські	Державна підтримка	Оптимальне поєднання ринкового та державного регулювання; система дотацій і субвенцій; ділова паритетна співпраця й кооперація бізнесу та державних органів; соціальна реклама; державна підтримка стратегічно значимих для країни галузей
		Імідж і репутація	Позитивний та сприятливий імідж і репутація країни походження; виробника; товару
	Соціально-фахові	Кваліфікація працівників	Компетентність і адекватність у всіх сферах: виробництва, переробки, просування та реалізації, у т.ч. наукових дослідженнях; висока продуктивність праці (особливо в трудомістких виробництвах); ефект нагромадження досвіду
		Культура споживання	Формування попиту відповідно до традиційної культури і норм споживання

	Природно-екологічні	Якість і безпека продукції	Сертифікація продукції, контроль якості й безпеки на всіх стадіях виробництва, зберігання, транспортування, реалізації продукції
		Географічне походження	Природно-кліматичні умови і територіальні особливості походження продукції
		Природоохоронні заходи	Позиціонування суб'єктом господарювання природоохоронних заходів через виробництво власних продуктів
		Ресурсне забезпечення	Доступність ресурсів і можливість їх комбінації

Джерело: Власні дослідження.

Показник поліфункціональної конкурентоспроможності можна представити як функцію від чотирьох змінних, кожна з яких є показником конкурентоспроможності за

$$PC = f(KE, KI, KS, KN),$$

де PC – показник поліфункціональної конкурентоспроможності;

E – організаційно-економічні резерви і здатності;

KE – показник конкурентоспроможності за ознаками даного критерію (організаційно-економічних резервів і здатностей);

I – інституціонально-управлінські резерви і здатності;

KI – показник конкурентоспроможності за ознаками даного критерію (інституціонально-управлінських резервів і здатностей);

S – соціально-фахові резерви і здатності;

KS – показник конкурентоспроможності за ознаками даного критерію (соціально-фахових резервів і здатностей);

N – природно-екологічні резерви і здатності;

KN – показник конкурентоспроможності за ознаками даного критерію (природно-екологічних резервів і здатностей).

Основні ознаки кожного критерію (E, I, S, N) описані в таблиці. Кожний із показників конкурентоспроможності KE, KI, KS, KN являє собою функцію від ознак свого критерію, тобто

$$K_E = f_E(f_E^1, f_E^2, f_E^3, \dots, f_E^n),$$

$$f_E^i (i = \overline{1, n})$$

$$f_E^i (i = \overline{1, n})$$

де f_E^i – компоненти критеріальної ознаки E;

n – кількість компонентів критеріальної ознаки.

У дослідженні виділяються:

f_E^1 – ціна;

f_E^2 – диференціація товару;

f_E^3 – продуктивна капіталізація;

f_E^4 – ефективне управління;

f_E^5 – швидкість реагування;

f_E^6 – можливість імітації;

f_E^7 – частка ринку;

f_E^8 – технологічні переваги;

f_E^9 – інформаційні системи;

f_E^{10} – концепція маркетингу.

Дослідження конкурентоспроможності за перерахованими перевагами не обов'язково ґрунтується на всіх десяти компонентах. Із метою визначення конкурентоспроможності за вказаними показниками представимо зміну конкурентоспроможності у вигляді диференціалу:

$$K'_E = \sum_{i=1}^n \left(\frac{dK_E}{df_E^1} df_E^1 + \frac{dK_E}{df_E^2} df_E^2 + \frac{dK_E}{df_E^3} df_E^3 + \dots + \frac{dK_E}{df_E^{10}} df_E^{10} \right),$$

Або більш коротко:

$$K'_E = \sum_{i=1}^n K_E^1 + K_E^2 + \dots + K_E^n ,$$

де K_E^i – конкурентоспроможність продукції, залежна від $f_E^i (i = \overline{1, n})$.

Складові даного розрахунку конкурентоспроможності визначаються різними відомими способами, що були зазначені раніше: або, наприклад, поданням інтегрального показника конкурентоспроможності [13].

Аналогічним способом записуємо функції:

$$K_I = f_I(f_I^1, f_I^2),$$

де f_I^1 – державна підтримка;
 f_I^2 – імідж і репутація.

$$K'_I = \frac{dK_I}{df_I^1} df_I^1 + \frac{dK_I}{df_I^2} df_I^2,$$

або $K'_I = K_I^1 + K_I^2$,

Далі

$$K_S = f_S(f_S^1, f_S^2),$$

де f_S^1 – кваліфікація працівників;
 f_S^2 – культура споживання.

$$K'_S = \frac{dK_S}{df_S^1} df_S^1 + \frac{dK_S}{df_S^2} df_S^2,$$

або $K'_S = K_S^1 + K_S^2$.

Аналогічним методом визначаємо природно-екологічні резерви й здатності:

$$PC = f(Q, P, M, S),$$

де Q – показник якості продукції за певний проміжок часу;
 t, P – ціна продукції за певний проміжок часу;
 t, M – показник, що характеризує ефективність маркетингової стратегії відносно просування товару;
 S – вартість сервісного обслуговування устаткування із виробництва продукції,

то модель визначення величини конкурентоспроможності матиме вигляд [3]:

$$PC = \sum_{i=1}^n \beta_{1i} \frac{Q_i^2}{2} - \sum_{i=1}^n \beta_{2i} \ln P_i + \sum_{i=1}^n \beta_{3i} \frac{M_i^2}{2} - \sum_{i=1}^n \beta_{4i} \ln S_i .$$

Таким чином, модель поліфункціональної конкурентоспроможності можна представити як складну функцію:

$$PC = f(KE, KI, KS, KN),$$

або ж $PC = KE, KI, KS, KN$.

$$K_N = f_N(f_N^1, f_N^2, f_N^3, f_N^4),$$

де f_N^1 – якість і безпека продукції;
 f_N^2 – географічне походження;
 f_N^3 – природоохоронні заходи;
 f_N^4 – ресурсне забезпечення.

$$K'_N = \frac{dK_N}{df_N^1} df_N^1 + \frac{dK_N}{df_N^2} df_N^2 + \frac{dK_N}{df_N^3} df_N^3 + \frac{dK_N}{df_N^4} df_N^4 ,$$

або $K'_N = K_N^1 + K_N^2 + K_N^3 + K_N^4$,

де K_N^i – конкурентоспроможність продукції, що залежить від $f_N^i (i = 1, 2, 3, 4)$.

Дослідження поліфункціональної конкурентоспроможності проводиться за чотирма напрямками. На кожному етапі, аналізуючи конкурентоспроможність, наприклад, за факторами N , інші вважаються незмінними.

Записати модель поліфункціональної конкурентоспроможності, що враховує всі критеріальні ознаки, складно, все залежить від того, за якими саме ознаками проводиться дослідження. Тобто, наприклад, якщо показник конкурентоспроможності представити у вигляді функції:

Висновки. Методичний інструментарій оцінки поліфункціональної конкурентоспроможності можна представити як складну функцію від чотирьох змінних критеріальних одиниць резервів і здатностей: організаційно-економічної, інституціонально-управ-

лінської, соціально-фахової, природно-екологічної, кожна з яких складається із набору незалежних змінних, які можна досліджувати як разом, так і окремо. Підвищення

конкурентоспроможності можливе за умови формування та реалізації більшої кількості конкурентних переваг первинного й вторинного походження.

Список використаних джерел

1. Адамик В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В. Адамик, Г. Вербицька // Вісн. Тернопільського нац. екон. ун-ту. – 2008. – № 1. – С. 69–78;
2. Базилук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення: монографія / Я.Б. Базилук. – К.: НІСД, 2002. – 132 с.;
3. Гайнанов Д.А. Экономико-математическая модель оценки конкурентоспособности предприятия / Д.А. Гайнанов, Г.Р. Гузаирова // Экономика и управление народным хозяйством. Вестник УГТУ: Уфа – Т. 14. – 2010. – № 5 (40). – С. 243–246.
4. Грозний І. Діагностика конкурентних переваг промислового підприємства / І. Грозний // Схід. – 2007. – № 2 (80). – С. 57–63.
5. Жовновач Р.І. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / Р.І. Жовновач [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/PORTAL/natural/Npkntu_e/2010_18_1/stat_18_1/50.pdf.
6. Жуковський М.О. Оцінка конкурентоспроможності підприємств аграрного сектора економіки / М.О. Жуковський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9 (75). – С. 46–53.
7. Закревська Л.М. Оцінка конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості / Л.М. Закревська // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. / ДНУ. – 2004. – Вип. 195, Т. 2. – С. 503–514.
8. Кіріченко Н.С. Методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. [Електронний ресурс]. / Н.С. Кіріченко – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2009_5/articles/N.S._Kirichenko.pdf;
9. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. – Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. – 256 с.;
10. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – К.: Прогресс, 1993. – 234 с.
11. Нужна О.А. Економічні механізми забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.07.02 / О.А. Нужна; Луцький держ. технічний ун-т. – Луцьк, 2005. – 226 с.;
12. Статистичні дані FAOSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>.
13. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистико-ориентированное проектирование бизнеса / А. Д. Канчавели [и др.]; под. ред. Колобова, И. Н. Омельченко. – М.: МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. – 600 с.
14. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
15. Царенко О.В. Методи оцінки конкурентних переваг галузі промислових регіонів України / О.В. Царенко // Економічний простір. – 2009. – № 23/1. – С. 195–207.
16. Черненко С.О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні: монографія / С.О. Черненко. – К., 2006. – 172 с.
17. Швиданенко О.А. Передумови забезпечення конкурентоспроможності країни в контексті прогресивних глобалізаційних тенденцій / О.А. Швиданенко // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр., вип. 3 (70). – К.: НДЕІ, 2007. – С. 43–51.
18. Yatsenko O. Methodological instruments of polyfunctional competitiveness evaluation (on the example of agriculture) / Olga Yatsenko // USA: The Advanced Science. – 2011. – November. – С. 30–35.

Стаття надійшла до редакції 21.09.2012 р.

*

УДК 338.512

І.С. ВОРОНЕЦЬКА, кандидат економічних наук, доцент
О.М. РИБАЧЕНКО, кандидат економічних наук
А.В. ТУЧИК, директор ДП «ДГ «Олександрівське»
Інститут кормів та сільського господарства Поділля НААН

Визначення собівартості молока на основі енергетичної оцінки кормів

Постановка проблеми. Собівартість молока – це частина його вартості, яка включає витрати на спожиті засоби виробництва й оплату праці. Формування виробничої собівартості молока, передусім, залежить від

фізіологічних можливостей тварин, типу годівлі, правильності раціонів та умов утримання корів. Найбільш витратною складовою виробництва молока є система організації годівлі лактуючих корів. У собівартості молока частка цього сегмента досягає 60%. У сільськогосподарських підприємствах України даний показник коливається

© І.С. Воронєцька, О.М. Рибаченко,
А.В. Тучик, 2013

лінської, соціально-фахової, природно-екологічної, кожна з яких складається із набору незалежних змінних, які можна досліджувати як разом, так і окремо. Підвищення

конкурентоспроможності можливе за умови формування та реалізації більшої кількості конкурентних переваг первинного й вторинного походження.

Список використаних джерел

1. Адамик В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В. Адамик, Г. Вербицька // Вісн. Тернопільського нац. екон. ун-ту. – 2008. – № 1. – С. 69–78;
2. Базилук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення: монографія / Я.Б. Базилук. – К.: НІСД, 2002. – 132 с.;
3. Гайнанов Д.А. Экономико-математическая модель оценки конкурентоспособности предприятия / Д.А. Гайнанов, Г.Р. Гузаирова // Экономика и управление народным хозяйством. Вестник УГТУ: Уфа – Т. 14. – 2010. – № 5 (40). – С. 243–246.
4. Грозний І. Діагностика конкурентних переваг промислового підприємства / І. Грозний // Схід. – 2007. – № 2 (80). – С. 57–63.
5. Жовновач Р.І. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / Р.І. Жовновач [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/PORTAL/natural/Npkntu_e/2010_18_1/stat_18_1/50.pdf.
6. Жуковський М.О. Оцінка конкурентоспроможності підприємств аграрного сектора економіки / М.О. Жуковський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9 (75). – С. 46–53.
7. Закревська Л.М. Оцінка конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості / Л.М. Закревська // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. / ДНУ. – 2004. – Вип. 195, Т. 2. – С. 503–514.
8. Кіріченко Н.С. Методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. [Електронний ресурс]. / Н.С. Кіріченко – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2009_5/articles/N.S._Kirichenko.pdf;
9. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. – Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. – 256 с.;
10. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – К.: Прогресс, 1993. – 234 с.
11. Нужна О.А. Економічні механізми забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.07.02 / О.А. Нужна; Луцький держ. технічний ун-т. – Луцьк, 2005. – 226 с.;
12. Статистичні дані FAOSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>.
13. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистико-ориентированное проектирование бизнеса / А. Д. Канчавели [и др.]; под. ред. Колобова, И. Н. Омельченко. – М.: МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. – 600 с.
14. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
15. Царенко О.В. Методи оцінки конкурентних переваг галузі промислових регіонів України / О.В. Царенко // Економічний простір. – 2009. – № 23/1. – С. 195–207.
16. Черненко С.О. Конкуренція та ефективність товарних ринків в Україні: монографія / С.О. Черненко. – К., 2006. – 172 с.
17. Швиданенко О.А. Передумови забезпечення конкурентоспроможності країни в контексті прогресивних глобалізаційних тенденцій / О.А. Швиданенко // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр., вип. 3 (70). – К.: НДЕІ, 2007. – С. 43–51.
18. Yatsenko O. Methodological instruments of polyfunctional competitiveness evaluation (on the example of agriculture) / Olga Yatsenko // USA: The Advanced Science. – 2011. – November. – С. 30–35.

Стаття надійшла до редакції 21.09.2012 р.

*

УДК 338.512

І.С. ВОРОНЕЦЬКА, кандидат економічних наук, доцент
О.М. РИБАЧЕНКО, кандидат економічних наук
А.В. ТУЧИК, директор ДП «ДГ «Олександрівське»
Інститут кормів та сільського господарства Поділля НААН

Визначення собівартості молока на основі енергетичної оцінки кормів

Постановка проблеми. Собівартість молока – це частина його вартості, яка включає витрати на спожиті засоби виробництва й оплату праці. Формування виробничої собівартості молока, передусім, залежить від

фізіологічних можливостей тварин, типу годівлі, правильності раціонів та умов утримання корів. Найбільш витратною складовою виробництва молока є система організації годівлі лактуючих корів. У собівартості молока частка цього сегмента досягає 60%. У сільськогосподарських підприємствах України даний показник коливається

© І.С. Воронєцька, О.М. Рибаченко,
А.В. Тучик, 2013

в межах 43-58 %, у середньому по Україні він становить 48% при собівартості 1 ц молока 224,4 грн та річній продуктивності корів 4090 кг молока. Тому завданням товаровиробників є забезпечення біологічно повноцінної годівлі тварин для досягнення максимальної молочної продуктивності з найменшими матеріально-грошовими витратами на 1 ц молока.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що увага дослідників при оцінці вартості кормів у структурі собівартості молока в основному зосереджена на оцінці їхньої поживності, вираженої в кормових одиницях, та виході перетравного протеїну. Дане питання висвітлювалося в працях С.І. Дем'яненка [1], Ю.С. Цал-Цалка [2], В.І. Цупа, Г.М. Талабана, В.Р. Сельського [3]. Нині у світовій практиці все більшого значення набуває метод енергетичної оцінки, який дає можливість враховувати й виражати в порівнянних еквівалентах енергію, що акумульована в кормових ресурсах. Як зазначають попередні дослідження та практичний досвід (Дурст Л., Віттман М. [4], Гноєвий І.В [5], Романов Д. [6]) доцільно було б приділити увагу визначенню собівартості молока на основі врахування продуктивної дії енергетичної оцінки добового раціону кормів на молочну продуктивність корів.

Мета статті полягає в економіко-математичному обґрунтуванні визначення собівартості молока на основі раціональної годівлі з елементами оцінки енергетичної поживності кормів.

Виклад основних результатів дослідження. Економіко-математичне дослідження впливу енергетичної поживності кормів на молочну продуктивність корів і вартість раціону проводилося на матеріалах ДП «ДГ «Олександрівське» Інституту кормів та сільського господарства Поділля НААН. Для наочності розрахунків здійснено розподіл раціону молочного стада на весняно-літній і осінньо-зимовий. При оцінці кормів, розрахунку їх потреби та розробки раціонів використовувалися наступні терміни.

Валова енергія (ВЕ) – це кількість енергії, яка звільняється при повному окисненні (згорянні) органічної речовини корму. Вало-

ва енергія поділяється на енергію калу і енергію перетравних поживних речовин (перетравна енергія = ПЕ), яка в свою чергу ділиться на енергію сечі, енергію кишкових газів і фізіологічно корисну енергію (ОЕ), остання поділяється на енергію теплопродукції й енергію продукції [7]. Валову енергію корму визначали за формулою:

$$BE = 0,0239СП(г) + 0,0398СЖ(г) + 0,0201СК(г) + 0,0175БЕР(г), \quad (1)$$

де СП(г) – вміст сирого протеїну в 1 кг корму, г; СЖ(г) – вміст сирого жиру в 1 кг корму, г; СК(г) – вміст сирогої клітковини в 1 кг корму, г; БЕР(г) – вміст БЕР в 1 кг корму, г; 0,0239, 0,0398, 0,201, 0,0175 – коефіцієнти.

Обмінна енергія (ОЕ) – це частка загальної, фізіологічно пов'язаної енергії, яка використовується в організмі тварини, якщо не враховувати енергію, що виділяється з калом, сечею і метаном. Це міра змісту енергії та енергетичної потреби тварин. Серед різноманітності формул, нами було обрано наступну:

$$OE = (0,240СП \cdot Kn + 0,398СЖ \cdot Kn + 0,201СК \cdot Kn + 0,175БЕР \cdot Kn) \cdot 0,82, \quad (2)$$

де СП – вміст сирого протеїну, %; СЖ – вміст сирого жиру %; СК – вміст сирогої клітковини, %, г; БЕР – вміст БЕР, %; 0,240, 0,398, 0,201, 0,175 – коефіцієнти [4].

Чиста енергія лактації (ЧЕЛ) – міра енергетичної оцінки кормів для молочних корів, використовується для секреції молока, підтримки життєвих процесів (власний приріст) і на приплід. Вона спочатку регулюється (виділяється) з обмінної енергії кормів. Вимірюється зазвичай у мегаджоулях (МДж):

$$ЧЕЛ = 0,6 \cdot \left[1 + 0,004 \left(\frac{OE}{BE} - 57 \right) \right] \cdot OE. \quad (3)$$

Суша речовина (СР) – частина корму, яка залишається після висушування до постійної ваги (при 105°C). Кількість сухої речовини в кормі або раціоні – важливий комплексний показник поживності й енергетичної цінності кормів.

Дослідження показують, що достовірно судити про ефективність тієї чи іншої технології годівлі корів можна лише на основі зіставлення характерних для них показників

технологічної та економічної оцінки раціону (рис.1). Структуру середньодобового раціону в весняно-літній і осінньо-зимовий періоди визначали за поживністю (ц корм. од.), енергетичною оцінкою (чиста енергія лактації, МДж) та вартістю (грн). Порівняльний аналіз показав співрозмірність структури кормів за енергетичною й вартісною оцінками.

Слід зазначити, що в структурі раціонів за поживністю (в ц корм. од.) найбільша частка припадає на концентровані корми: 66,7% в осінньо-зимовому раціоні та 48,2% у весняно-літньому. Водночас аналіз структури раціонів за енергетичною оцінкою по-

казує, що найбільше ЧЕЛ у структурі осінньо-зимового раціону дають грубі корми – 41,4%, при 34,2% усієї вартості кормів. У структурі весняно-літнього раціону найбільшу частку в ЧЕЛ мають зелені корми – 35,2% при 35,1% вартості кормів. На концентрованих кормах припадає 31,7% ЧЕЛ при 34,4% вартості усіх кормів осінньо-зимового раціону. В весняно-літній період грубі корми дають 13,7% ЧЕЛ і становлять 10,7% вартості раціону.

Перевагу енергетичної оцінки при визначенні вартості кормів та собівартості молока підтверджують основні технологічні й економічні показники (табл. 1).

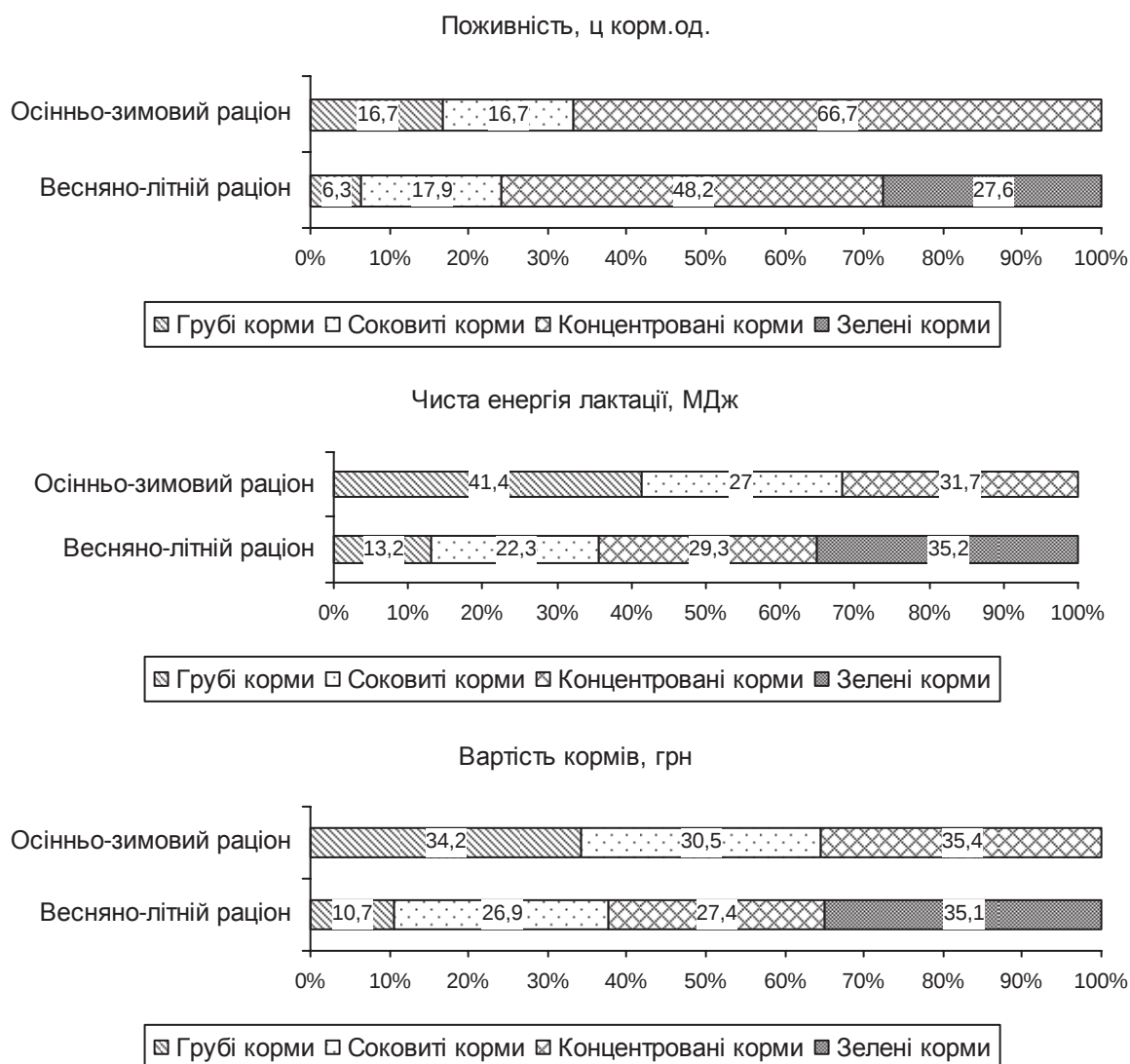


Рис. 1. Порівняльний аналіз структури середньодобових раціонів корів оцінений за поживністю, енергетичною цінністю та вартістю

Джерело: Побудовано авторами.

1. Основні технологічні та економічні показники раціону корів у весняно-літній та осінньо-зимовий сезони в ДП «ДГ «Олександрівське» (на 1 голову за добу)

Показник	Весняно-літній період	Осінньо-зимовий період	Зміна	
			абсолютна	відносна
Поживність корму, ц корм. од.	24,32	18,57	5,75	31,0
Вміст сухої речовини, кг	24,06	19,78	4,28	21,6
Вміст перетравного протеїну, г	3,13	2,55	0,58	22,7
Вихід валової енергії, МДж	537	453	84	18,5
Вихід обмінної енергії, МДж	251	190	61	32,1
Чиста енергія лактації, МДж	121	102	19	18,6
Вміст сухої речовини в 1 кг корму, г	249	314	-65	-20,7
Концентрація чистої енергії лактації в 1 кг сухої речовини, МДж/кг СР	5,02	5,15	-0,13	-2,5
Середньодобова молочна продуктивність корів, кг	22	19	3	15,8
Вартість кормів, грн	18,71	16,83	1,88	11,2
у т.ч. концентрованих	5,13	5,95	-0,82	-13,8
Вартість 1 ц корм. од., грн	0,77	0,91	-0,14	-15,4
Вартість 1 ГДж ЧЕЛ, грн	154,83	165,2	-10,37	-6,3
Вартість корму при виробництві 1 ц молока, грн	83,39	91,59	-8,2	-9,0
Собівартість 1 ц молока, грн*	182,88	191,08	-8,2	-4,3

* Розраховано з умовою незмінності інших витрат при утриманні молочного стада

Джерело: Розраховано авторами.

Аналіз даних таблиці показує, що поживність весняно-літнього добового раціону в кормових одиницях вища на 31%, енергетична цінність по чистій енергії лактації – на 18,6, зростання молочної продуктивності – 15,8%, економії матеріально-грошових витрат – 1,88 грн із розрахунку на 1 корову, а на 420 корів – 789,6 грн. При виробництві 1 ц молока економиться 8,2 грн.

У результаті введення в весняно-літній раціон зеленої маси підприємство одержує нижчий рівень концентрації чистої енергії лактації в 1 кг сухої речовини на 2,5 %, але зростають показники енергетичної цінності (загальний вміст валової й обмінної енергії) та поживності добового раціону (ц корм. од.,

перетравний протеїн). Такі розрахунки дають підстави для розробки методики використання енергетичної оцінки при визначенні оптимальної величини собівартості 1 ц молока.

За допомогою математичної статистики, із залученням кореляційного і регресійного аналізу існує можливість відобразити й описати кількісні співвідношення між енергетичною цінністю раціону та собівартістю молока на основі емпіричних даних. Оцінка енергетичної поживності кормів для лактуючих тварин, здійснена нами на основі чистої енергії лактації (ЧЕЛ), показала прямий кореляційний вплив на молочну продуктивність корів (рис.2).

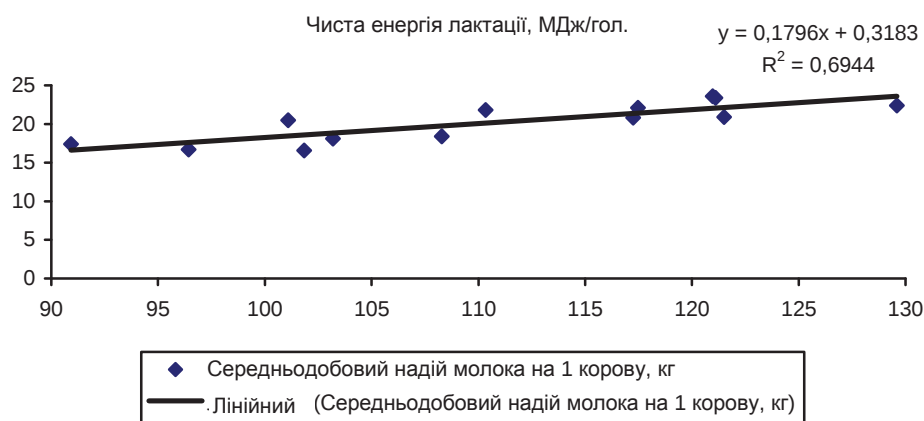


Рис. 2. Кореляційна залежність молочної продуктивності корів від вмісту чистої енергії лактації в добовому раціоні корови

Джерело: Побудовано авторами.

Значення коефіцієнта кореляції $r=0,87068 > 0,7$ показує про наявність тісного додатно-

го лінійного зв'язку між ознаками, а коефіцієнт детермінації $R^2=0,6944$ означає, що

69,4 % варіації чистої енергії лактації в добовому раціоні корів визначає їхню молочну продуктивність. У цій системі як критерій оцінки поживності кормів використовують енергію молока, що утворилася в результаті їх споживання. Дана залежність відкриває можливості для прогнозування молочної продуктивності корів і собівартості 1 ц молока. При цьому факторами впливу виступають витрати чистої енергії лактації на 1 голову худоби та вартість 1 ГДж (рис. 3).

Кореляційний аналіз демонструє існування тісного додатного лінійного зв'язку з ва-

ртістю 1 ГДж ЧЕЛ з коефіцієнтом кореляції 0,830416276 і коефіцієнтом детермінації 0,6896, який означає 68,9% варіації вартості ЧЕЛ у собівартості молока. Дані графіка підтверджують наявність від'ємного лінійного зв'язку собівартості молока із витратами ЧЕЛ на корову в добовому раціоні, при коефіцієнті кореляції -0,36446655. Коефіцієнт детермінації 0,1328 показує, що 13,3% варіації витрат ЧЕЛ кормів формують собівартість 1 ц молока.

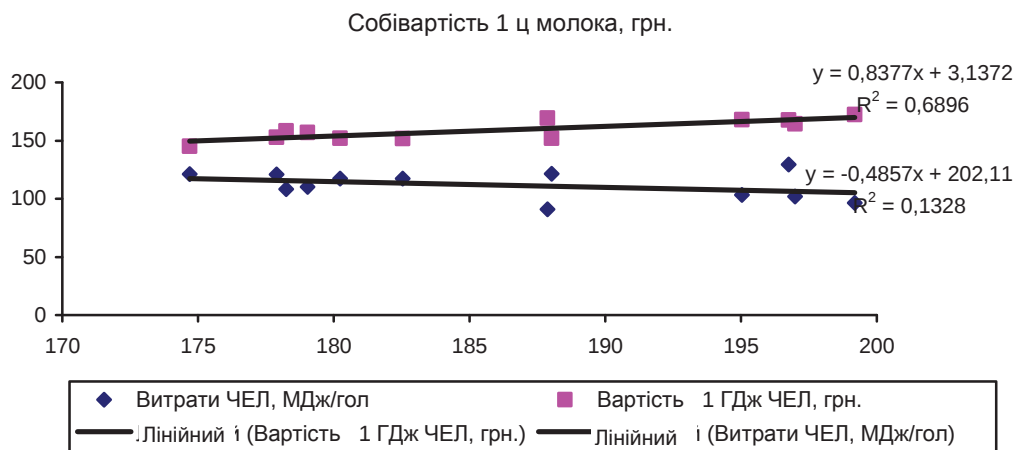


Рис. 3. Кореляційна залежність собівартості 1 ц молока від вартості 1 ГДж чистої енергії лактації та добових витрат ЧЕЛ на 1 корову

Джерело: Побудовано авторами.

Для розширення кола варіантів прогнозування собівартості молока в частині вартості кормів на основі складання добових раціонів побудовано кореляційну матрицю, що характеризує тісноту зв'язку між собівартістю молока й розглянутими вище факторними ознаками (табл. 2).

Для визначення придатності моделі розрахунку собівартості молока проведено регресійний аналіз, у результаті якого значимість $F=0,001663529$ доводить про статистичну сутність даної моделі. Рівняння регресії має вигляд:

$$Y = 48,2532 + 0,7802x_1 + 0,5802x_2 - 2,4709x_3 \quad (4)$$

2. Кореляційна матриця економічних показників

Показник	Собівартість 1 ц молока, грн	Вартість 1 ГДж ЧЕЛ, грн	Вміст ЧЕЛ в добовому раціоні, МДж/гол	Середньодобовий надій молока на 1 корову, кг
Собівартість 1 ц молока, грн	1			
Вартість 1 ГДж ЧЕЛ, грн	0,830416276	1		
Вміст ЧЕЛ у добовому раціоні, МДж/гол	-0,36446655	-0,63489891	1	
Середньодобовий надій молока на 1 корову, кг	-0,633391205	-0,72913857	0,870679922	1

Джерело: Розраховано авторами.

Множинний коефіцієнт кореляції $R=0,914270065$, коефіцієнт детермінації $R^2=0,835889752$, скоригований коефіцієнт

детермінації $\hat{R}^2=0,774348409$ показують адекватність моделі, фактичне значення F -

критерію Фішера $F=13,58257247$, що більше значимості $F(0,001663529)$.

Дана множинна лінійна регресія доводить про наявність лінійної залежності між усіма пояснювальними змінними. Особливо високими є коефіцієнти залежності собівартості 1 ц молока й вартості 1 ГДж ЧЕЛ (0,830416276) та вмісту ЧЕЛ у добовому раціоні корів і добової їх молочної продуктивності (0,870679922), що потребує перевірки даної моделі на мультиколінеарність.

Мультиколінеарність між пояснювальними змінними викликає технічні труднощі, що пов'язані з точністю оцінювання або на-

віть із неможливістю оцінювання впливу тих чи інших змінних.

Собівартість молока головним чином залежить від вартості кормів. Якщо всі змінні прийняти за пояснювальні, то очевидно, що коефіцієнти регресії не відображатимуть точно залежність собівартості від цих факторів, оскільки вартість 1 ГДж та вміст ЧЕЛ у добовому раціоні додатково впливають на собівартість молока через молочну продуктивність корів.

Для усунення мультиколінеарності використано метод виключення змінних за Фарраром і Глаубером (табл. 3).

3. Таблиця з вихідними даними

Період року	Собівартість 1 ц молока, грн	Вартість 1 ГДж ЧЕЛ, грн	Витрати ЧЕЛ, МДж/гол	Середньодобовий надій молока на 1 корову, кг
	Y	X_1	X_2	X_3
Січень	196,99	164,33	101,85	16,6
Лютий	199,19	172,58	96,43	16,7
Березень	187,87	169,31	90,93	17,4
Квітень	195,04	167,92	103,19	18,1
Травень	188,02	152,04	121,51	20,9
Червень	179,03	156,95	110,33	21,8
Липень	180,23	151,98	117,47	22,1
Серпень	174,69	145,18	121,1	23,4
Вересень	177,89	152,92	120,97	23,6
Жовтень	196,75	167,86	129,59	22,4
Листопад	182,54	151,67	117,24	20,8
Грудень	178,25	158,37	108,29	18,4

Джерело: Розраховано авторами.

З цією метою використані коефіцієнти частинної кореляції $r_{jk12...m}$ ($j, k=1, 2, \dots$), $m; j < k$ між пояснювальними змінними. Кореляційна матриця має вигляд:

	Y	X_1	X_2	X_3
Y	1			
X_1	0,830416276	1		
X_2	-0,36446655	-0,63489891	1	
X_3	-0,633391205	-0,72913857	0,870679922	1

Визначимо матрицю R коефіцієнтів парної кореляції між пояснювальними змінними:

$D=$	1	0,830416276	-0,36446655	-0,633391205	= 0,018594226
	0,830416276	1	-0,634898905	-0,72913857	
	-0,36446655	-0,634898905	1	0,870679922	
	-0,730670513	-0,634898905	0,962591684	1	

Далі для перевірки наявності мультиколінеарності взагалі серед пояснювальних змінних використовується X_i квадрат критерій $X^2(X_i \text{ квадрат})$. Висувається нульова гіпотеза H_0 : між пояснювальними змінними мультиколінеарність відсутня. Альтернативна гіпотеза H_1 : між пояснювальними змінними є мультиколінеарність.

Розрахункове $X^2 = 29,02547764$, $f=3$. Табличне значення $X^2 = 7,8$ (при $f=6$, $\alpha=0,05$), тобто розрахункове X^2 більше табличного, тому гіпотеза про наявність мультиколінеарності між пояснювальними змінними не суперечить даним дослідженням. Визначимо, які дані сильно корелюють, використовуючи коефіцієнти детермінації між пояснювальними змінними:

Пояснювальні змінні	R^2	F	$F_{\text{табл}}$	Ступені вільності	Виконання умови $F > F_{\text{табл}}$
$X_1 X_2 X_3$	0,73875345	12,72510782	4,26	$f_1=2$, $f_2=9$	виконується
$X_2 X_3 X_1$	0,831416569	22,19301463			виконується
$X_3 X_2 X_1$	0,856722647	26,90761531			виконується

Джерело: Розраховано за даними табл. 3.

Таким чином, змінним X_1 , X_2 та X_3 притаманна мультиколінеарність. Визначимо ступінь колінеарності за формулою:

$$M_1 = R_{yx1x2x3}^2 (R_{yx1}^2 + R_{yx2}^2 + R_{yx3}^2) = -0,387721724. \quad (5)$$

Розрахунки показують про наявність мультиколінеарності, тобто M_1 наближається до 0, а це потребує з'ясування інтенсивності мультиколінеарності за формулою:

$$M_2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n R_{yi}^2}{R_{y1,2,...n}^2} = -0,463843137. \quad (6)$$

Відповідно M_2 значно менше 0, тому можна говорити про високу інтенсивність му-

льтиколінеарності, яка потребує виключення змінних із моделі. З'ясуємо, яка пояснювальна змінна породжує мультиколінеарність для вирішення питання про її виключення. Як критерій використано величину t -розподілу (t_{jk}): $t_{0,05;9}=2,26$.

$$t_{jk} = \frac{(r_{j,k,1,2,...m}) \sqrt{n-m}}{\sqrt{1-r_{j,k,1,2,...m}^2}}. \quad (7)$$

Змінні	R^2	t	R	$t_{\text{табл}}$	Ступені вільності	Наявність колінеарності
$X_1 X_2 X_3$	1,23701017	4,552367203	0,73875345	2,26	$\alpha=0,05$ $n=9$	Існує
$X_2 X_3 X_1$	1,27973035	4,715960225	0,831416569			існує
$X_3 X_2 X_1$	1,23701017	5,279320293	0,856722647			існує

Джерело: Розраховано за даними табл. 3.

Розрахунки доводять про необхідність вилучення з розгляду змінну X_3 (середньодобовий надій молока на 1 корову), де $t_{312} > t_{\text{табл}}$ має найбільше значення. Звідси можна стверджувати, що має право на існування залежність між Y (собівартість 1 ц молока, грн.) та X_1 (вартість 1 ГДж ЧЕЛ, грн) і X_2 (витрати ЧЕЛ на 1 корову, МДж). Тому вірогідна економетрична модель, яка може бути використана на практиці сільськогосподарськими товаровиробниками для обчислення собівартості 1 ц молока в частині вартості кормів на основі їхньої енергетичної оцінки, матиме вигляд:

$$Y = 48,2532 + 0,7802x_1 + 0,5802x_2. \quad (8)$$

Висновки. Основою для визначення оптимальної структури раціону як із технологічного, так і з економічного погляду є використання енергетичної оцінки кормів, яка дає можливість забезпечити високий рівень продуктивності тварин при мінімальних витратах матеріально-грошових ресурсів. Наявність лінійної залежності вмісту чистої енергії лактації в добовому раціоні та добової молочної продуктивності корів дає змогу визначати собівартість 1 ц молока на основі лінійного рівняння регресії на перспективу відповідно з урахуванням кон'юнктурних змін на покупні кормові ресурси.

Список використаних джерел

1. Дем'яненко С.І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві / С.І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 1998. – 264 с.
2. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.
3. Цуп В.І. Ефективність використання раціонів різної структури у годівлі лактуючих корів / В.І. Цуп, Г.М. Талабан, В.Р. Сельський // Інноваційна економіка. – 2009. – № 4. – С. 211-214.
4. Дурст Л. Кормление сельскохозяйственных животных; / Л. Дурст, М. Витман; пер. с немецкого под ред. и предисл. Ибатуллина И.И., Проваторова Г.В. – Вінниця: Нова книга, 2003. – 384 с.
5. Гноєвий І.В. Годівля і відтворення поголів'я сільськогосподарських тварин в Україні: монографія / І.В. Гноєвий; ІТ УААН, ХДЗВА. – Харків: Магда LTD, 2006. – 400 с.
6. Романов Д. Особенности кормления высокопродуктивных коров / Д. Романов // Тваринництво України. – 2011. – № 8. – С. 24-26.
7. Васильев Н.И. Методические рекомендации по расчету потребности кормов в молочном животноводстве / Н.И. Васильев, Ю.Г. Егоров / за ред. Л.Н.Семенова. – Чебоксары, 2011. – 24 с.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2012 р.

*

Шляхи підвищення ефективності АПК України

Постановка проблеми. У передмісті Відня Лаксенбурзі 13-14 січня 2012 року зібралися економісти й політики, щоб обговорити підсумки двадцятирічної трансформації економіки пострадянських країн і країн Східної Європи. Конференцію організував російський мільярдер Петро Авен, саме він у кінці 1980-х виявився сполучною ланкою між оточенням Горбачова та західною академічною наукою.

За темпами розвитку постсоціалістичні країни поділилися на лідерів і аутсайдерів. Реальний (за паритетом купівельної спроможності) ВВП на душу населення в Албанії та Грузії був у 2011 році вчетверо вищий, ніж на початку 1990-х, у Польщі й Естонії – у 3,5 раза вищий. Список аутсайдерів очолює Україна: наш ВВП у 2011 році всього на 40 % вище, ніж на початку реформ. Згідно зі статистичними даними продукція сільського господарства у порівнянних цінах 2005 року в Україні в 2010 році становила 68,9 % від рівня 1990 року, продукція тваринництва – 52,8 % рівня 1990-го.

Як трапилося, що країна з диверсифікованою економікою, освіченим населенням і багатими природними ресурсами протягом двох десятиліть розвивалася в рази повільніше Албанії й Грузії?

Мета статті – аналіз і виявлення актуальних напрямів підвищення ефективності АПК.

Питання підвищення ефективності АПК України вивчали українські вчені – В.Я. Месель-Веселяк [5-7], Ю.Ф. Мельник, П.Т. Саблук [4], І.Г. Кириленко [1], П.М. Макаренко [3].

Виклад основних результатів дослідження. Вивчивши літературні джерела [1-10] ми дійшли певних висновків щодо актуальних напрямів підвищення ефективності АПК.

1. Виробництво біодизеля та біоетанолу. Потреба українського ринку в бензині становить близько 5,5 млн т і дизельному пальному

– близько 6,5 млн т. Розрахунки показують, що в нашій країні достатньо 5 млн га для виробництва 10-12 млн т біопалива. При переробленні олійних та зернових культур, що нині експортуються, країна одержала б по мінімуму близько 2,5 млн т біодизельного пального й 3,5 млн т біоетанолу, а також усі супутні продукти перероблення, а це – високобілкові шроту та концентрати, що еквівалентні за вмістом білка 17 млн т зерна. Такі обсяги концентрованих кормів дали б змогу виробити 1,5 млн т м'яса, 14 млн т молока, 6 млрд шт. яєць. Для сільськогосподарських підприємств потрібно 1,2 млн т дизпального. Собівартість 1 т дизпального з ріпаку становить 3700 грн, а з нафти 6000 грн. Для виробництва дизпального із власної сировини потрібно 4,4 млрд грн, а з нафти – 7,2, отже, економія становить 2,8 млрд грн. Для цього потрібно землі 1 млн га. І якщо весь вирощений ріпак продати, можна одержати 2,8 млрд грн прибутку.

У Кримському інституті агропромислового виробництва на той час Української академії аграрних наук у 2008 році як експеримент на побудованому в дослідному господарстві заводі вартістю до 300 тис. грн і потужністю виробництва 1000 т біодизеля за рік перероблено 55 т ріпаку, одержаного з 22 га посіву. Із нього вироблено 21,6 т біодизеля вартістю 140,4 тис. грн, макухи – 32,5 т вартістю 65 тис. грн і гліцерату натрія – 3,8 т, вартістю 3,8 тис. грн. Отже, одержано продукції на 209,2 тис. грн, а витрачено на вирощування й переробку 82 тис. грн. Від витрат 82 тис. грн вираховано вартість макухи – 65 тис. грн і гліцерату натрія – 3,8 тис. грн. Решту витрат – 13,2 тис. грн віднесено на 21,6 т біодизеля. Отже, собівартість 1 т біодизеля становить 611 грн, що забезпечує економію 5889 грн. Якщо в Україні сільське господарство споживатиме дизельне пальне в межах 3 млн т, то при 30-% його заміні біодизелем (1 млн т) економія досягне 3,9 млрд грн. Для виробництва 1 млн т біодизеля необхідно виростити 2,5 млн т насіння ріпаку, а для цього при врожай-

ності 2,5 т на гектар необхідно 1 млн га посівних площ. Науковці дослідили, що 10-15 % посівних площ можна займати ріпаком. Отже, 3 млн га посіву ріпаку буде оптимальним, з яких можна одержати 7,5 млн т насіння й виробити 3 млн т біодизеля, 4,4 млн т макухи і 0,5 млн т гліцерату натрію. Економія при використанні біодизеля становитиме 11,6 млрд грн. Крім того, з одержаної макухи за поживністю можна виробити в межах 1 млн т м'яса свиней, а гліцерат натрію використовувати як пальне, теплова енергія якого значно дешевша, ніж природного газу.

Нині постало завдання доведення врожайності ріпаку до рівня європейських країн, або 25-28 ц/га, та збільшення посівів цієї культури до 400 тис. га. За умови досягнення таких показників більше половини сільськогосподарських підприємств України зможуть використовувати замість традиційного пального біодизель або суміш на основі 25% біодизеля олії й 75 % нафтового дизпального, а щорічний економічний ефект у цілому по державі становитиме близько 95 млн грн. За даними Мінсільгоспу США, собівартість 1 галона етанолу становить 1,05 дол., а ціна реалізації в готовому продукті – понад 2 дол. Завод вартістю 150 млн дол. і річною потужністю 100 млн галонів етанолу окуповує себе за рік. Україна й у цьому відношенні має унікальні можливості та переваги, адже нині роками простоюють потужності понад 40 підприємств спиртової промисловості, які за умов незначного технічного переоснащення і невеликих капіталовкладень (до 1,5 млн дол. у кожний спиртозавод) можуть вже за рік виробляти близько 1 млн т якісного етанолу.

2. Запровадження біогазових установок. Загальна кількість біомаси (соломи, лушпиння, листя) рослинних культур перевищує 33,9 млн т, з яких доступними для одержання енергії є близько 15 млн т. До речі, нинішні можливості вітчизняної агропереробної промисловості уможлиблюють одержувати з відходів близько 11 млрд м³ біогазу. Крім того, щорічно вкрай неефективно використовується щонайменше 30 млн т соломи, бадилля кукурудзи, соняшнику й інших культур. Є сучасні технології брикетування цих цінних відходів та одержання з них екологічно чистого твердого палива, собівартість якого в 3-5 разів нижча, ніж вугілля. Поголів'я худоби, свиней і птиці в підприємствах АПК дає за рік понад 52 млн т перегною, з яких може бути одержано

майже 2,2 млрд м³ біогазу. Це значний потенціал, за рахунок якого можуть бути забезпечені всі потреби аграрного сектору в енергії для стаціонарних процесів (тепло- та електропостачання, опалення в зимовий період). В Україні до цього часу існують технологічні бар'єри, які перешкоджають розвитку біоенергетики. Бракує серійного виробництва соломо-спалювальних котлів і біогазових установок. У рослинництві найбільш поширеною є система збирання січеної комбайнами соломи в скирти, а технологія тюкування й пресування соломи не набула поширення, що ускладнює транспортування її та спалювання в котлах. Щодо запровадження біогазових установок, то перешкодою є те, що більшість діючих великих свиногомплексів обладнані системами гідрозмиву гною. При цьому вологість видаленого гною становить майже 99% і значно перевищує допустиму для анаеробного бродіння (85%). Тому запровадження біогазових установок потребує не тільки будівництва метантанків, а й реконструкції системи видалення гною. Найближчим часом в Україні за участю датських фірм планується розпочати виробництво котлів різної потужності, що працюють від спалювання соломи, придатних для обігріву як окремих сільських будинків, так і великих виробничих комплексів. Перший із таких котлів, який уже третій рік експлуатується в агрофірмі «Дім» у селі Дрозди Білоцерківського району Київської області, має потужність 1000 кВт й опалює весь центр села – контору, сільраду, дитячий садок, триповерхові будинки загальним об'ємом приміщень – 30 тис. м³. За добу спалюється 3 т соломи у тюках по 500 кг, а працює котел тільки на половину потужності. Для завантаження його на повну потужність планується побудувати теплицю. Раніше витрати на оплату природного газу становили за добу 600 грн, а нині лише 165 грн. Економія за опалювальний сезон перевищує 60 тис. грн, а за ці кошти можна купити трактор МТЗ-82.

3. Використання вітрових електростанцій. В Україні вже розроблено як потужні вітроагрегати, які можуть працювати на загальну електромережу, так і малої потужності для енергозабезпечення окремих сільськогосподарських об'єктів.

4. Переведення частини автотракторного парку на використання скрапленого газу. Ціни на газ більш прогнозовані, тому його застосу-

вання може дати значний економічний ефект. Виготовлено дослідний зразок потужного трактора, який працює на стисненому газі, проведено польові роботи, й нині здійснюються його державні сертифікаційні випробування.

5. Запровадження сучасних енергоощадних технологій, особливо щодо обробітку ґрунту. ТОВ «Агро-Союз» уже протягом кількох останніх років на кожному гектарі за сезон використовує лише до 30 л пального, тоді як за традиційними методами і способами обробітку, які застосовують понад 90% підприємств країни, цей показник у 3-4 рази вищий. Звідси – й собівартість вирощеного врожаю: якщо в «Агро-Союзі» за 2008 рік собівартість зерна становила близько 500 грн/т, то в сусідів по Дніпропетровській області – майже вдвічі більше. Навіть за вкрай несприятливої ринкової кон'юнктури «Агро-Союз» має рівень рентабельності виробництва збіжжя в межах 40%, інші підприємства – або на межі збитків, або мінімальної 3-5 % прибутковості. Секрет успіху цього і деяких інших підприємств в аграрних областях країни – у мінімізації обробітку ґрунту, коли за один прохід широкозахватним агрегатом виконується не один, як традиційно, а чотири-п'ять основних технологічних операцій, включаючи сівбу.

6. Застосування органічних добрив. При оптимальному співвідношенні галузей рослинництва та тваринництва можна виробляти 100-140 млн т перегною собівартістю до 6,3 млрд грн, що рівнозначно еквіваленту мінеральних добрив у 1,8 млн т NPK, вартістю 16,6 млрд грн. В Україні на полях щорічно спалюють не менше 20 млн т соломи. Отже, тонна соломи забезпечує дотримання санітарних норм у тваринницьких приміщеннях і виробництво 8 т перегною, в яких міститься 108 кг діючої речовини добрив та забезпечується економія порівняно із витратами на мінеральні добрива в розмірі 583 грн. За узагальненими даними О.В. Лазурського (Інститут землеробства), при внесенні перегною забезпечується приріст урожаю на 20 % більше, ніж від мінеральних добрив, що дорівнює центнеру зерна вартістю 100 грн. Отже, ефект від застосування 1 т соломи на підстилку для виробництва перегною збільшується до 683 грн. Безпосереднє внесення 1 т соломи в ґрунт забез-

печує ефект 115 грн, а при спалюванні для одержання тепла – 633 грн.

7. Використання можливостей нанотехнологій. За рахунок застосування нанопрепаратів стероїдного ряду, що забезпечує істотне (у середньому в 1,5-2 рази) підвищення врожайності практично всіх продовольчих (картопля, зернові, овочеві, плодово-ягідні) і технічних (бавовна, льон) культур та їх стійкості до несприятливих погодних умов.

8. Дотримання науково обґрунтованих сівозмін. Це, насамперед, стосується Харківської, Херсонської, Кіровоградської, Миколаївської, Дніпропетровської, Луганської, Запорізької областей, де посіви високорентабельного нині соняшнику в 2-3,6 рази перевищують допустимі норми. Тобто ми не дбаємо про майбутнє та продовжуємо виснажувати ґрунт.

9. Дотримання оптимального виробництва. Визначено оптимальні розміри сільськогосподарських підприємств – 2,5 тис. га і більше, ферм із виробництва молока – 600 корів, вирощування великої рогатої худоби – 1-3 тис. голів відгодівлі за рік, а свиней – 6-10 тис. голів. При цьому забезпечується значне зниження (25-30 %) собівартості продукції й підвищення продуктивності праці у 2-2,5 рази.

10. Поширення органічного виробництва. В Україні нині під виробництво екологічно чистої продукції відведено 241 тис. га сільськогосподарських угідь, функціонують понад 70 «органічних» підприємств. Разом із тим як органічна продукція ринку пропонуються зернові та олійні культури, а екологічно чиста харчова продукція для кінцевого споживача відсутня. Необхідно здійснити організаційно-правові заходи щодо розвитку органічного сільського господарства і його ефективної державної підтримки. Для цього в країні поки що є в наявності близько 8 млн га відносно чистих земельних угідь. А зважаючи на те, що за останні 15 років в аграрному виробництві кількість застосовуваних мінеральних добрив та засобів захисту скоротилася в середньому по регіонах у 5-8 разів, реально таких площ може бути значно більше.

11. Розвиток зеленого туризму й оздоровчих послуг повинен становити істотну статтю доходів у бюджети сільських домогосподарств та органів місцевого самоврядування.

12. Переоснащення сільськогосподарських підприємств новітньою технікою та здійснення давно очікуваного технологічного прориву. Галузь машинобудування для АПК налічує понад 120 промислових підприємств та проектно-конструкторських організацій, які мають виробничі потужності для виготовлення техніки й обладнання на 10 млрд грн щорічно. Нині ними розроблено та освоєно виробництво понад 3,5 тис. найменувань машин, які здатні виконувати до 85 % аграрних технологій у рослинництві, тваринництві, зберіганні й переробленні сільськогосподарської сировини.

13. Відновлення діяльності комбикормових заводів, які вже збудовано. Збільшення виробництва комбикормів дасть змогу знизити ціни на них, що сприятиме розвитку тваринництва в усіх формах господарюючих суб'єктів, особливо в господарствах населення. Нині тут згодовують зерно у непереобленому вигляді, що веде до його перевитрати на одиницю продукції.

14. Значне підвищення ефективності молока може забезпечити утримання корів на культурних пасовищах (на зрошуваних і незрошуваних землях). В Україні потрібно створити пасовища на площі 1450 тис. га, у тому числі для сільськогосподарських підприємств – на 700 тис. га. Середньорічна собівартість центнера молока, виробленого при використанні культурних пасовищ, на 20-25 % нижча, ніж при традиційному спо-

собі стійлового утримання тварин із використанням кормів зеленого конвеєра. Окупність прибутком витрат на створення пасовищ становитиме 1,4 року.

Лешек Бальцерович, архітектор польських реформ, зазначав, що «коли така країна, як Україна, розвивається слабо й залишається бідною, справа не в стихійних лихах або недостатніх природних ресурсах, винні передусім уряд і політика, яку вони проводять».

Висновки. Розрізняючи фундаментальні й актуальні напрями підвищення ефективності АПК, в сучасних умовах доцільно акцент робити на таких актуальних напрямках: виробництво біодизелю та біоетанолу; запровадження біогазових установок; використання вітрових електростанцій; переведення частини автотракторного парку на використання скрапленого газу; запровадження сучасних енергоощадних технологій, особливо щодо обробітку ґрунту; застосування органічних добрив; використання можливостей нанотехнологій; дотримання науково обґрунтованих сівозмін; дотримання оптимальних розмірів виробництва; поширення органічного виробництва; розвиток зеленого туризму й оздоровчих послуг; переоснащення сільськогосподарських підприємств новітньою технікою та здійснення давно очікуваного технологічного прориву; відновлення діяльності комбикормових заводів, які вже збудовані; утримання корів на культурних пасовищах.

Список використаних джерел

1. Актуальні проблеми аграрної реформи в Україні в умовах системної кризи світової економіки / [І.Г. Кириленко, Ю.Ф. Мельник, М.В. Присяжнюк та ін.]; за ред. І.Г. Кириленка. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2009. – 138 с.
2. Бузовський Є. А. Інновації енергетики: нетрадиційні й поновлювальні джерела енергії / Є.А. Бузовський, О.Д. Витвицька, В.А. Скрипниченко // *Агроінком*. – 2008. – № 5–6. – С. 50–53.
3. Макаренко П. М. Цінова політика як фактор підвищення дохідності аграрного виробництва в умовах Світової організації торгівлі / П. М. Макаренко // *Економіка АПК*. – 2008. – № 5. – С. 44–48.
4. Мельник Ю. Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю. Ф. Мельник, П. Т. Саблук // *Економіка АПК*. – 2009. – № 1. – С. 3–15.
5. Месель-Веселяк В. Я. Вирівнювання економічних умов господарювання на землях різної якості / В. Я. Месель-Веселяк // *Економіка АПК*. – 2009. – № 3. – С. 97–102.
6. Месель-Веселяк В. Я. Дохідність і розширене відтворення в агропромисловому виробництві / В. Я. Месель-Веселяк // *Економіка АПК*. – 2008. – № 5. – С. 12–17.
7. Месель-Веселяк В. Я. Ефективність енергетичного самозабезпечення сільського господарства / В. Я. Месель-Веселяк // *Економіка АПК*. – 2009. – № 2. – С. 10–14.
8. Про схвалення Концепції Державної цільової науково-технічної програми розвитку виробництва та використання біологічних видів палива: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12 лют. 2009 р. № 276-р // *Офіц. вісн. України*. – 2009. – № 21. – С. 36–39.
9. Про схвалення Концепції Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010-2014 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 2 квітня 2009 р. № 331-р // *Офіц. вісн. України*. – 2009. – № 26. – С. 57-59.
10. Супіханов Б.К. Перспективи розвитку агропромислового комплексу в умовах членства України в СОТ та формування зони вільної торгівлі з ЄС / Б. К. Супіханов // *Економіка АПК*. – 2008. – № 11. – С. 138–144.

Стаття надійшла до редакції 10.09.2012 р.

*

*Н.І. ШИЯН, кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва*

Сільське населення у формуванні регіональних відмінностей виробництва молока

Постановка проблеми. Головна проблема у виробництві молока полягає в тому, що його рівень не задовольняє потреб країни, до того ж обсяги виробництва молока протягом 1990-2011 років зменшилися із 24,5 до 10,57 млн т. Стає очевидним, що завдання довести виробництво молока в 2015 році до 20 млн т [11] і навіть відповідно до національного проекту «Відроджене скотарство» до 15,4 млн т [3] за наявних тенденцій у розвитку галузі виконати надто складно.

На нинішньому етапі щонайперше слід здолати негативну тенденцію скорочення обсягів виробництва молока. При цьому не можна не враховувати, що є дві категорії виробників молока: сільськогосподарські підприємства і господарства населення. Причому протягом 2008–2010 років на частку останніх припадало 81,1% від загального виробництва молока. До того ж протягом 1990–2004 років господарства населення нарощували виробництво, але починаючи з 2005 року вони неухильно його зменшують.

Нині це дуже небажана тенденція. Зрозуміло, що досягнення високого рівня конкурентоспроможності, в тому числі на світових ринках молочних продуктів, буде можливим завдяки великотоварному виробництву, але великою помилкою була б недооцінка ролі господарств населення як виробників молока.

Під час розв'язання багатьох проблем, пов'язаних із виробництвом молока, слід обов'язково врахувати регіональний аспект: чисельність сільського населення загалом і з розрахунку на одиницю земельної площі, його орієнтація на утримання у своїх госпо-

дарствах корів, співвідношення у виробництві молока сільськогосподарських підприємств і господарств населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численні публікації відображають різні аспекти проблем виробництва молока. Так, у науковій літературі широко представлений аналіз стану й тенденцій розвитку галузі молочного скотарства в Україні та країнах світу (Гуторов О.І., [5], Радько В.І. [12]). Цікавим є ряд публікацій, де наведено інформацію про формування й розвиток ринку молока, його вплив на стан галузі молочного скотарства. В них науковці зосереджують увагу як на оцінці попиту і пропозиції на ринку молока України, визначенні рівня конкурентоспроможності вітчизняної молочної продукції, так і шляхах, що забезпечили б стабілізацію його розвитку на сучасному етапі (Пашенко О.В. [10], Улько Є.М. [16]).

У літературі також відображено пошук шляхів ефективності розвитку галузі (Канцевич С.І. [7], Мазуренко О.В., Ковальова Г.В. [8], Македонський А.В., Петренко Р.О., Єнін М.І. [9], Теслюк С.Р. [15]), зокрема обґрунтовано доцільність розвитку спеціалізованих молочнотоварних підприємств [2]. У публікаціях науковців також висвітлені питання виробництва молока в окремих регіонах [1,4] та державної підтримки виробників [6,17]. Але нам не вдалося виявити публікації, присвячені розгляду ролі сільського населення з урахуванням його відмінностей з розрахунку на одиницю сільськогосподарських угідь у формуванні обсягів виробництва молока. Відсутні також дослідження щодо формування в загальній сукупності регіонів кластерів із виробництва молока, а також механізмів, під впливом яких вони створюються.

Мета статті – висвітлити відмінності щодо густоти сільського населення по окремих регіонах і з'ясувати роль цих відмінностей у формуванні обсягів виробництва молока, в тому числі у господарствах населення.

Виклад основних результатів дослідження. Питання, пов'язані з динамікою сільського населення України, висвітлюють у різних аспектах. Особлива увага при цьому приділяється тому, що темпи його зменшення випереджають темпи скорочення міського населення. Дійсно, протягом 2005–2010 років чисельність сільського населення в Україні зменшилася на 4,7 % проти зменшення осіб міського населення на 1,4 % [14].

Дедалі більшої гостроти набуває проблема зайнятості, особливо через те, що чисельність зайнятих у сільськогосподарських підприємствах неухильно й високими темпами зменшується. Якщо у 2000 році середньооблікова чисельність найманих працівників підприємств сільського господарства і пов'язаних з ним послуг становила 2 475 тис. осіб, то у 2005 році вона скоротилася до 1 038, а в 2010 році – до 595 тис. [13]. Отже, основною сферою зайнятості сільського населення стають господарства населення, в тому числі й у виробництві молока, що потребує підвищеної уваги до цього сектора аграрної економіки.

Недостатньо висвітлені питання, пов'язані з наявністю значних відмінностей у чисельності сільського населення в регіонах, причому не тільки щодо його питомої ваги в загальній чисельності населення, а й щодо кількості з розрахунку на одиницю земельної площі. Відповідні дані за 2010 рік, наведені в таблиці 1, переконливо показують, що всі показники по регіонах мають значні відмінності. Суттєво коливаються показники загальної чисельності сільського населення. Найбільша величина його у Львівській області (1 002 843 особи) – єдиній в Україні, де сільського населення більше одного мільйона. Друга позиція за цим показником належить Вінниччині (829 052 осіб). Привертає увагу та обставина, що області принципово різняться за площею сільськогосподарських угідь, які знаходяться у розпорядженні сільськогосподарських підприємств і господарств населення. Причому

у Вінницькій області цей показник майже в 1,8 раза більший, ніж у Львівській. Набагато більша порівняно зі Львівською областю площа сільськогосподарських угідь на Одещині (2 217,6 га) – третій за чисельністю сільського населення.

Найменше сільського населення в Луганській області. Цікаво, що в Донецькій області, яка має площу сільськогосподарських угідь приблизно таку саму, як Луганська, сільського населення в ній майже в 1,4 раза більше, але його питома вага в загальній чисельності дорівнює тільки 9,6 %, що є найнижчим показником серед усіх регіонів України. Найвищий цей показник у типово аграрних областях: Вінницькій (50,7 %), Волинській (48,7 %), Закарпатській (63,1 %), Івано-Франківській (57,1 %), Рівненській (52,6 %), Тернопільській (56,2 %), Чернівецькій (58,3 %) при середньому рівні по Україні 31,6 %.

Серед наведених у таблиці даних особливий інтерес викликають дані про чисельність сільських жителів із розрахунку на 100 га с.-г. угідь. Одна з головних ознак цього показника – його значна варіація. Про це свідчить і коефіцієнт варіації (84,6 %), а ще більшою мірою – розмах варіації – від 17,8 у Луганській до 193,8 осіб у Закарпатській областях.

Наступний етап досліджень полягав у вирішенні їх основної мети – з'ясуванні впливу чисельності сільського населення на стан виробництва молока в регіонах. У свою чергу реалізація цього завдання була пов'язана з визначенням кола показників, які б із необхідною повнотою давали уявлення не тільки про кількісні параметри виробництва молока, а й про механізм їх формування. Причому враховувалася та обставина, що виробництво молока зосереджено в сільськогосподарських підприємствах і господарствах населення, а їхня роль в окремих регіонах дуже різниться.

Основним результативним показником, який використовують сільськогосподарські підприємства і господарства населення, є рівень виробництва молока на 100 га сільськогосподарських угідь. Його доповнює показник виробництва молока на одного сільського жителя. Друга група показників включає такі:

питома вага сільського населення в його загальній чисельності, поголів'я корів із розрахунку на 100 жителів сільської місцевості, поголів'я корів на 100 га сільськогосподарських

угідь. Для обробки статистичного матеріалу використовували різні методи: групування, визначення коефіцієнтів парної кореляції, а також коефіцієнтів варіації.

1. Чисельність сільського населення в регіонах України за 2010 р.

Регіон, область	Населення		Питома вага населення в сільських поселеннях у заг. к-сті, %	Площа с.-г. угідь в с.-г. підприємствах і господарствах населення, тис. га	Припадає сільського населення на 100 га с.-г. угідь, осіб
	усього, осіб	у т.ч. у сільських поселеннях, осіб			
АРК	1954759	735600	37,6	1498,1	49,1
Вінницька	1634116	829052	50,7	1813,2	45,7
Волинська	1034421	503459	48,7	830,9	60,6
Дніпропетровська	3333195	553848	16,6	2198,7	25,2
Донецька	4420126	422975	9,6	1776,8	23,8
Житомирська	1279777	540697	42,2	1299,1	41,6
Закарпатська	1244517	785901	63,1	405,5	193,8
Запорізька	1800526	419346	23,3	2132,4	19,7
Ів.-Франківська	1377040	786072	57,1	490	160,4
Київська	1711870	669386	39,1	1517,1	44,1
Кіровоградська	1003572	384240	38,3	1776,7	21,6
Луганська	2286674	306170	13,4	1721,2	17,8
Львівська	2526378	1002843	39,7	1032,2	97,2
Миколаївська	1182567	384716	32,5	1786,3	21,5
Одеська	2377610	801057	33,7	2217,6	36,1
Полтавська	1479913	583358	39,4	1873,8	31,1
Рівненська	1151466	605606	52,6	830,5	72,9
Сумська	1159352	380823	32,8	1439,9	26,4
Тернопільська	1080876	610867	56,5	959,9	63,6
Харківська	2739472	554023	20,2	2177,9	25,4
Херсонська	1086805	424616	39,1	1760,8	24,1
Хмельницька	1323763	601750	45,5	1466,6	41,0
Черкаська	1281755	566595	44,2	1311,8	43,2
Чернівецька	901212	525063	58,3	449,2	116,9
Чернігівська	1089667	410566	37,7	1721,7	23,8
Україна	45598179	14412161	31,6	36487,9	39,5

Джерело: Демографічний щорічник „Населення України за 2010 рік”, Держслужба статистики України.

Як з'ясувалося, чисельність сільського населення з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь доволі тісно корелює з показником його питомої ваги в загальній чисельності населення регіонів. Тобто вона вища в аграрних регіонах і, навпаки, нижча в індустріальних. Особливо це помітно в таких областях, як Закарпатська, Чернівецька, Донецька, Луганська. Про це показує коефіцієнт парної кореляції, який дорівнював 0,709.

З іншого боку, процес формування кількісних параметрів сільського населення є достатньо незалежним, свідченням чого, зокрема, є те, що в Донецькій області, яка має найнижчий показник питомої ваги сільського населення, його величина перевищує показник не тільки Луганської, а й Кіровоградської області, питома вага сільського насе-

лення якої у 4 рази перевищує показник Донецької області.

Вплив чисельності сільського населення з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на обсяги виробництва молока на цій же площі пов'язаний зі зміною поголів'я корів. Кількісна оцінка тісноти зв'язку цих показників дала очікувані результати. Коефіцієнт парної кореляції між ними виявився додатним, причому дуже високим, і становив 0,938. Але це значення пов'язане із загальним поголів'ям корів, сформованим у підприємствах і господарствах населення. Залежності ж між ними й чисельністю сільського населення виявилися принципово відмінними. Якщо коефіцієнт парної кореляції між поголів'ям корів у господарствах населення і чисельністю населення становив 0,958, то аналогічний показник тісноти

зв'язку поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах взагалі виявився величиною від'ємною й дорівнював -0,227.

Такий результат, на нашу думку, зумовлений передусім тим, що в регіонах із максимальною чисельністю населення на одиницю земельної площі поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах було мінімальним. Не було воно значним і в регіонах із мінімальною чисельністю сільського населення, виходячи з того, що в них можна було очікувати орієнтації на виробництво молока саме в сільськогосподарських підприємствах, бо це менш трудомісткий варіант виробництва порівняно з виробництвом молока у господарствах населення.

На розвиток виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах, а вірніше його збереження на певному рівні чи, навпаки, його фактично повне припинення, очевидно впливає загальна стратегія регіонів. На достатньо високому рівні воно збереглося тільки в окремих регіонах (Донецькій, Харківській, Сумській, Київській, Чернігівській, Полтавській і Черкаській областях). Але цей рівень був помітно нижчим порівняно з рівнем 1990 року.

Зовсім по-іншому формувалася залежність між чисельністю сільських жителів на 100 га сільськогосподарських угідь та виробництвом молока на одного сільського жителя. Залежність між ними виявилася від'ємною, так само як коефіцієнт парної кореляції по загальній сукупності поголів'я: мінус 0,263. Спостерігалися суттєві відмінності між показниками, які розраховували на підставі даних по сільськогосподарських підприємствах і господарствах населення. Однак в обох випадках коефіцієнти парної кореляції виявилися від'ємними. Причому у варіанті із сільськогосподарськими підприємствами він дорівнював - 0,473, а з господарствами населення - 0,27. Останній показник є свідченням практичної відсутності зв'язку.

Результати дослідження показали, що густина сільського населення є провідним чинником формування відмінностей між регіонами у рівнях виробництва молока на 100 га сільськогосподарських угідь. Сумарний показник рівня виробництва по обох формах господарювання показав наявність високого

рівня залежності між факторіальним та результативним показниками, що підтвердив коефіцієнт парної кореляції, який становив 0,940. Як і в попередніх випадках, характер залежності у варіантах із сільськогосподарськими підприємствами й господарствами населення був різним. Відмінність полягала як у спрямуванні впливу (у сільськогосподарських підприємствах обсяги виробництва молока скорочувалися, а в господарствах населення зростали), так і щодо тісноти залежності. У першому випадку коефіцієнт парної кореляції становив - 0,263, а в другому - 0,963.

Як і слід було очікувати, із зростанням густоти сільського населення виробництво молока на одну особу зменшувалося - природний результат скорочення поголів'я корів на одного мешканця. Крім того, ця залежність була сильною й чітко проявлялася на всіх рівнях: загального виробництва, а також окремо по підприємствах і господарствах населення. Коефіцієнти кореляції відповідно були від'ємними й дорівнювали: -0,830, -0,749, -0,840.

Групування регіонів за рівнем чисельності сільських жителів із розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь природно підтвердило тенденції, виявлені під час здійснення кореляційного аналізу. При цьому в процесі дослідження вирішувалися й інші важливі завдання: з'ясовували, як розподілилися по групах регіони, які внаслідок цього сформувалися кластери, а також виявляли міру тотожності регіонів, належних до одного кластера з одночасним з'ясуванням відмінностей кластерів між собою. Оскільки групувальною ознакою був показник чисельності осіб сільського населення з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, то різницю між кластерами визначали саме за ним. Відповідні дані наведені в таблиці 2. Так, якщо в першій групі на 100 га сільськогосподарських угідь припадає 21,7 особи, то в інших групах цей показник зростає і дорівнює 29,0, 44,3 і 96,3 особи.

Постає запитання, наскільки тотожні регіони в межах груп. З'ясувалося, що й на рівні груп мають місце значні відмінності. Особливо це стосується четвертої групи, в якій коефіцієнт варіації дорівнював 46,8 %,

тоді як у третій групі його величина становила 6,7 %. Проте в будь-якому випадку коефіцієнти варіації в межах груп були набага-

то меншими порівняно з коефіцієнтом варіації по всій сукупності регіонів. У цьому разі він дорівнював 84,5 %.

2. Групування регіонів України за величиною сільських жителів на 100 га с.-г. угідь за 2010 р.

Група	Регіон	Припадає сіл. нас. на 100 га с.-г. угідь, осіб	Питома вага сіл. нас., %	Виробництво молока на 100 га с.-г. угідь, ц			Виробництво молока на 1 сіл. жителя, ц			Поголів'я корів на 100 га с.-г. угідь, гол		
				усього	у т.ч. в с.-г. п-вах	у господарствах населення	усього	у т.ч. в с.-г. п-вах	у господарствах населення	усього	у т.ч. в с.-г. п-вах	у господарствах населення
1	Луганська Запорізька Миколаївська Кіровоградська Донецька Чернігівська Херсонська	21,7	21,4	19,6	4,0	15,6	9,0	1,8	7,2	4,5	1,1	3,4
2	Дніпропетровська Харківська Сумська Полтавська Одеська	29,0	25,9	23,6	7,3	16,3	8,2	2,5	5,6	5,3	1,8	3,5
3	Хмельницька Житомирська Черкаська Київська Вінницька АРК	44,3	42,9	37,1	8,7	8,7	8,4	2,0	6,4	8,2	2,1	6,0
4	Волинська Тернопільська Рівненська Львівська Чернівецька Ів.-Франківська Закарпатська	96,3	51,7	62,4	4,2	58,3	6,5	0,4	6,0	16,1	1,5	14,6
	Україна	39,5	31,6	30,8	6,1	24,8	7,8	1,5	6,3	7,2	1,6	5,6

Джерело: Держслужба статистики України.

Групування підтвердило наявність суттєвого впливу густоти населення на рівень виробництва молока на 100 га сільськогосподарських угідь і водночас показало наявність значних відмінностей між регіонами за цією ознакою.

Зупинимося на найбільш характерних прикладах. Так, до складу першої групи увійшла Чернігівська область, в якій на 100 га сільськогосподарських угідь виробляли 33,8 ц молока при середньому показнику по групі 19,6 ц. Не можна не відзначити й того факту, що така значна перевага формувалася за рахунок показників як по підприємствах, так і по господарствах населення. Причиною цих відмінностей було те, що область має незаперечні переваги порівняно з іншими показниками кластера, наприклад, величина

виробництва молока на одну особу сільськогосподарського населення.

Інший характер відмінності притаманний Дніпропетровській області, яка в цілому за аграрним потенціалом є потужною. А за рівнем виробництва молока на 100 га сільськогосподарських угідь у рейтингу регіонів вона передостання, причому особливо незадовільно розвивається виробництво молока у сільськогосподарських підприємствах. У третьому кластері за рівнем виробництва молока значно поступається іншим Автономна Республіка Крим.

У цілому чи не найбільш однорідним є четвертий кластер. Йому притаманна висока питома вага сільського населення в його загальній чисельності, високий рівень населення, що припадає на 100 га сільськогоспо-

дарських угідь, послідовна орієнтація на виробництво молока в господарствах населення. Разом із тим у цьому регіоні сільське населення меншою мірою, ніж в інших, орієнтоване на утримання в своїх господарствах корів, крім сільських жителів у Волинській області, в якій на 100 сільських жителів припадає 24,6 корови – один із найвищих показників по Україні.

Висновки. Україні притаманні значні відмінності між регіонами за чисельністю сільського населення і його питомою вагою в загальній чисельності населення. Ще значною мірою коливається показник чисельності сільського населення з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, який із певними обмеженнями можна розглядати як базу для формування економічно активного населення, трудова діяльність якого спрямована на виробництво сільськогосподарської продукції, в тому числі молока, особливо з урахуванням тієї обставини, що поки що основну його кількість одержують у господарствах населення. Цей показник коливається

від 17,8 особи у Луганській області до 193,8 особи у Закарпатській.

З'ясувалося, що густота сільського населення виступає в ролі одного з провідних чинників формування відмінностей між регіонами у виробництві молока на 100 га сільськогосподарських угідь, про що показує коефіцієнт парної кореляції між показниками, які розглядаються, – 0,94. Проте така залежність формується тільки за рахунок виробництва в господарствах населення, бо для виробництва його у сільськогосподарських підприємствах залежність має протилежний характер. Розрахований показник кількості молока вироблюваного на одного сільського жителя, показав: між ним і густотою сільського населення є зворотний зв'язок. Виявлення шляхом групування за чисельністю сільського населення на 100 га сільськогосподарських угідь кластерів по виробництву молока показало, що значні відмінності, а в деяких випадках навіть дуже, спостерігаються не тільки серед кластерів, а й в їхніх межах по окремих регіонах.

Список використаних джерел

1. *Березівський П.С.* Відродження галузі скотарства у сільськогосподарських підприємствах Львівської області: оцінка, проблеми, прогнози / П.С. Березівський // *Економіка АПК*. – 2010. – № 2. – С. 15-20.
2. *Василенко Л.Ю.* Формування спеціалізованих молочнотоварних підприємств оптимальних розмірів / Л.Ю. Василенко, А.В. Кучер // *Економіка АПК*. – 2009. – № 6. – С. 41-49.
3. *Відроджене скотарство: національний проект.* — К.: ДІА, 2011. — 44 с.
4. *Головчук А.Ф.* Розвиток молочного скотарства в Черкаській області / А.Ф. Головчук, Л.А. Корінний, О.В. Семенда // *Економіка АПК*. – 2011. – № 12. – С. 25-28.
5. *Гуторов О.І.* Світові тенденції розвитку молочного скотарства / О.І. Гуторов // *Економіка АПК*. – 2011. — № 6. – С. 151-158;
6. *Діброва А.Д.* Ефективність державної підтримки виробництва продукції тваринництва в Україні / А.Д. Діброва // *Економіка АПК*. – 2010. – № 9. – С. 54-60.
7. *Канцевич С.І.* Економічна ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Харківської області / С.І. Канцевич // *Економіка АПК*. – 2009. – № 11. – С. 88-91.
8. *Мазуренко О.В.* Шляхи підвищення ефективності виробництва продукції тваринництва / О.В. Мазуренко, Г.В. Ковальова // *Економіка АПК*. – 2011. – № 5. – С. 41-46.
9. *Македонський А.В.* Шляхи відродження молочного скотарства на Харківщині / А.В. Македонський, Р.О. Петренко, М.І. Єнін // *Економіка АПК*. – 2010. – № 11. – С. 14-18;
10. *Пашенко О.В.* Функціонування ринку молока і молочних продуктів / О.В. Пашенко // *Економіка АПК*. – 2010. – № 8. – С. 43-48;
11. Про затвердження галузевої Програми розвитку молочного скотарства України до 2015 року [Електронний ресурс]: наказ Міністерства аграрної політики України від 10.12.2007 р. № 886/128. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_b5/pg_gswbxt.htm.
12. *Радько В.І.* Тенденції виробництва молока в Україні / В.І. Радько // *Економіка АПК*. – 2010. – № 11. – С. 24-27.
13. *Сільське господарство України: стат. зб. за 2010 р.* / Держ. служба статистики України. – К., 2011. – С. 228.
14. *Соціальні індикатори рівня життя населення: стат. зб.* / Держ. служба статистики України. – К., 2011. – 218 с.
15. *Теслюк С.Р.* Організація молочарських кооперативів як чинник ефективного господарювання / С.Р. Теслюк // *Економіка АПК*. – 2009. – № 7. – С. 143-146.
16. *Улько Є.М.* Прогнозування кон'юнктури ринку молока в Україні та США / Є.М. Улько // *Економіка АПК*. – 2010. – № 4. – С. 67-73.
17. *Ульянченко О.В.* Дотаційний механізм у системі конкурентоспроможного виробництва молока в Україні / О.В. Ульянченко // *Економіка АПК*. – 2011. – № 9. – С. 10-19;

Стаття надійшла до редакції 13.09.2012 р.

*

*Л.В. КОЗАК, кандидат економічних наук, доцент,
декан економічного факультету
Національний університет «Острозька академія»*

Ринкові позиції вітчизняних сільськогосподарських виробників у контексті членства України в СОТ

Постановка проблеми. Проблема ефективного позиціювання вітчизняних аграрних підприємств має особливе значення для України і набула загострення після її вступу до СОТ. Саме цей чинник спричинив низку мультиплікативних реакцій на більшість ринків продовольчих товарів, оскільки сільськогосподарська продукція як сировина для їх виробництва стала неконкурентоспроможною на внутрішньому ринку. Перед Україною постає питання, на скільки песимістичними є прогнози щодо розвитку окремих підгалузей аграрного сектору, які втрачають позиції на внутрішньому та світовому ринках. На нашу думку, таким прогнозам має передувати комплексне й системне дослідження сутності та причинно-наслідкових взаємозв'язків чинників, які спричинили виникнення тієї чи іншої ситуації на ринку. Наукових розробок, де застосовується такий підхід у теперішній час, недостатньо, що і зумовило вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуки шляхів підвищення ефективності аграрного сектору привели до появи теоретичних ідей щодо створення сприятливого ринкового середовища, обґрунтування доцільності форм, методів та ступеня державного втручання у функціонування ринків сільськогосподарської продукції. Такий висновок ґрунтується не лише на основі вивчення зарубіжних першоджерел, але й багатьох досліджень вітчизняних науковців (Білурус О.Г., Зубець М.В., Саблук П.Т., Власов В.І. [1],

Єранкін О.О. [2], Кьостер У. [3], Осташко Т.О., Волощенко Л.Ю, Ленінова Г.В. [4], Шпичак О.М., Боднар О.В., Кобута І.В. [5] та ін.). Названі автори наголошують на необхідності формування особливої системи ціноутворення, кредитної, фінансової, податкової, страхової, інвестиційної політики стосовно галузі.

Однак, незважаючи на значну кількість праць з цієї проблематики, пропонуване дослідження є актуальним, оскільки на основі конкурентного аналізу цін та показників зовнішньоторговельного обороту показує глибинні причини неефективності ринкового позиціювання вітчизняних аграрних підприємств.

Мета статті – оцінка ринкових позицій вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та продовольства до і після вступу України до СОТ на основі конкурентного аналізу цін та показників зовнішньоторговельного обороту.

Виклад основних результатів дослідження. Для виявлення стійких тенденцій і причинно-наслідкових зв'язків, що визначають ефективність ринкових позицій вітчизняних виробників, за об'єкт дослідження обрано сукупність сільськогосподарських підприємств, які є основним виробником товарної продукції в аграрному секторі України. В поданому нижче аналізі ефективності позиціювання сільськогосподарських підприємств нами використані такі показники, як динаміка рівнів цін та обсягів реалізації, їхня частка на внутрішньому й зовнішньому ринках, чистий експорт, частка імпо-

ртованої продукції на внутрішньому ринку тощо. Перераховані показники використовуються для описового дослідження, тобто вони уможливають виявити проблему та дати їй соціально-економічну оцінку [1-5].

Комплексне та системне уявлення щодо означеної проблеми можна одержати за показниками динаміки експортно-імпортних операцій із сільськогосподарської продукцією та продуктами її переробки. Як показано на рисунку 1, за 2005-2011 роки вартість імпорту сільськогосподарської продукції й продуктів харчування зростає у 2,3 раза (з 1,6

до 3,7 млрд дол. США), натомість обсяг експорту за цей період збільшився в 2,9 раза (з 3,9 до 11,5 млрд дол. США). Упродовж аналізованого періоду за даною товарною групою Україна характеризується позитивними показниками чистого експорту, який у 2011 році досяг найвищої позначки – 7,8 млрд дол. США, що в 3,4 раза більше рівня 2005 року. Починаючи з 2008 року, вартісні показники експорту сільськогосподарської продукції та продуктів харчування у 2,5-3,1 раза перевищують значення їх імпорту.

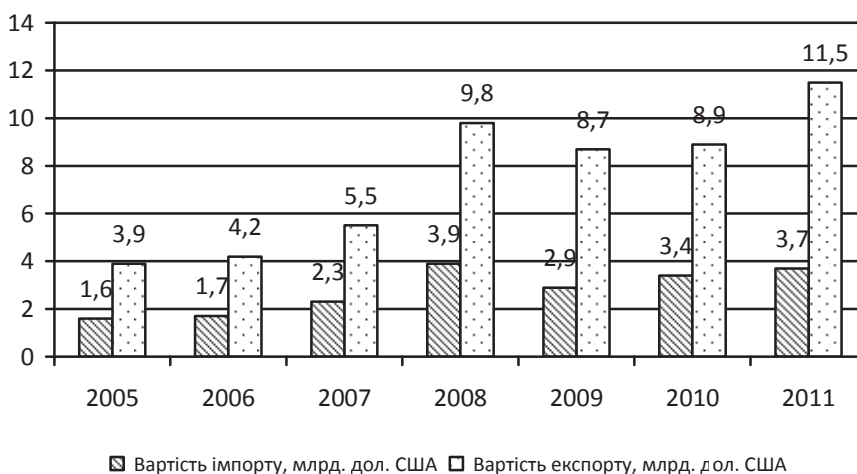


Рис. 1. Динаміка показників зовнішньоторговельного обороту сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки в Україні за 2005-2011рр.*

* Розраховано автором на основі джерела: Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами УКТЗЕД: електронні публікації Державної митної служби України [Електронний ресурс] / Назва з титул. екрана. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat>.

Звідси можна зробити висновок, що, незважаючи на лібералізацію зовнішньої торгівлі після вступу України до СОТ, вітчизняні товаровиробники аграрної та продовольчої продукції в цілому успішно себе позиціонували конкурентами на внутрішньому і зовнішньому ринках. Проте ситуація неоднакова в розрізі окремих видів сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів.

За даними таблиці, а саме показниками чистого експорту, найпривабливіше виглядають вітчизняні виробники зернових, зернобобових та олійних культур. Україна має позитивне торговельне сальдо щодо реалізації зернових, цей показник перевершує позначку в 10 млн т, за винятком неврожайного 2007 року і найбільш сприятливого за кон'юнктурою для вітчизняного аграрного сектору в 2009 році. Коефіцієнт співвідно-

шення експорту й імпорту за даним видом сільгосппродукції також найвищий і має позитивну тенденцію до 2009 року та дещо спадну – в останні два роки (табл. 2). Аналогічні тенденції спостерігаються за показниками динаміки експортно-імпортних операцій зернобобових і олійних культур, де починаючи з 2008 року показник чистого експорту коливається навколо позначки 2,5 млн т, експорт перевищує імпорт у 40-50 разів, а частка вітчизняних виробників на внутрішньому ринку коливається за роками на рівні 99-100%. Динаміка зовнішньоторговельного обороту борошна та інших продуктів первинної переробки зерна, рослинної олії, спирту доводить про конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції як сировини для виробництва продуктів харчування [6,7].

1. Динаміка показників чистого експорту за окремими видами сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів в Україні за 2005-2011 рр., тис. т*

Товарна група	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Зернові	12342,3	10864,8	4040,4	16021,2	25649,9	13797,5	13996,2
Зернобобові та олійні	430,5	983,4	1592,2	2656,0	2886,7	2401,8	2513,0
Живі тварини	-14,4	-2,3	-4,5	-11,6	-7,2	-6,9	-6,3
М'ясо та харчові субпродукти	-196,8	-215,9	-167,7	-486,7	-391,8	-302,3	-136,5
Молоко та молокопродукти	219,9	124,3	127,1	149,0	110,9	120,6	127,3
Яйця	-3,4	-2,9	12,7	5,4	30,9	18,9	37,6
Картопля	-2,5	-20,1	-3,6	-7,7	-2,1	-12,2	-12,4
Овочі	12,8	10,9	76,4	-99,9	83,5	-84,5	-42,7
Фрукти та ягоди	-90,2	-249,0	-262,2	-335,2	-302,1	-211,5	-210,1
Рослинна олія	652,0	1440,0	1746,3	1116,7	2178,5	2539,0	2551,2
Цукор усіх видів	-138,3	29,9	47,2	-38,9	-78,9	-299,7	-254,8

* Розраховано автором на основі джерела: Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами УКТЗЕД: електронні публікації Державної митної служби України [Електронний ресурс] / Назва з титул. екрана. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat>.

Позитивними є також показники чистого експорту молочної продукції, у структурі якого переважають тверді сири (75% у вартісному виразі), проте спостерігається спадна тенденція даного показника. Однією з причин цього є, на нашу думку, неефективне цінове позиціонування твердих сирів на зовнішньому ринку. Як показують дані митної статистики, рівень експортних цін дещо перевищує імпорتنі, звідси експорт за цей період скоротився із 116,2 до 80,2 тис. т [7]. Аналогічна ситуація й щодо масла вершкового, молока згущеного та вершків. Разом із тим за аналізований період Україна стала ефективним експортером яєць і продуктів їх переробки [7]. В цілому вважаємо ситуацію на ринку молокопродуктів та яєць позитивною, оскільки показники експорту за даними групами товарів у 4-5 разів перевищують

імпорт (табл. 2), а частка вітчизняних виробників на внутрішньому ринку коливається за роками на рівні 97-99% [6].

Негативне сальдо зовнішньоторговельного обороту та перевищення імпорту над експортом у 10 разів спостерігаємо на ринку цукру. Натомість Україна є одним із найефективніших експортерів на зовнішній ринок кондитерських виробів [7]. Вважаємо, що для реальної соціально-економічної оцінки даного явища необхідно здійснити ґрунтовніші дослідження, оскільки непоодинокі випадки, коли країна є імпортером сировини й ефективним експортером продуктів її переробки. Яскравим прикладом є Китай щодо імпорту зерна, який входить у п'ятірку найбільших експортерів свинини та м'яса птиці на світовому ринку [8].

2. Динаміка коефіцієнтів співвідношення експорту й імпорту за окремими видами сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів в Україні за 2005-2011 рр. (у фізичній масі)*

Товарна група	2005 р.	2006 р.	2007р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Зернові	83,0	73,6	25,3	140,1	267,8	128,9	92,4
Зернобобові та олійні	9,8	23,8	34,4	50,5	90,9	56,5	42,8
Живі тварини	0,1	0,6	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2
М'ясо та харчові субпродукти	0,2	0,1	0,2	0,0	0,1	0,1	0,4
Молоко та молокопродукти	7,6	4,0	3,5	4,4	3,4	4,6	4,6
Яйця	0,2	0,3	6,4	2,0	6,4	5,0	12,8
Картопля	0,1	0,0	0,4	0,2	0,6	0,4	0,5
Овочі	2,3	1,4	4,8	0,3	1,7	0,5	0,7
Фрукти та ягоди	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,2
Рослинна олія	3,8	7,7	5,6	3,5	8,3	9,0	12,2
Цукор усіх видів	0,4	2,0	3,2	0,5	0,4	0,1	0,1

* Розраховано автором на основі джерела: Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами УКТЗЕД: електронні публікації Державної митної служби України [Електронний ресурс] / Назва з титул. екрана. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat>.

Дискусійною також є ситуація на внутрішньому ринку картоплі та плодоовочевої продукції, де простежується зростання негативного сальдо зовнішньоторговельного обороту та зниження частки вітчизняних товаровиробників на внутрішньому ринку відповідно до 93 і 85% [6]. Безперечно, експортно-імпорتنі операції за даними видами сільськогосподарської продукції мають чітко виражений сезонний характер, проте вітчизняні аграрії значно втратили свої позиції на таких традиційних для вирощування в нашому регіоні видах продукції, як цибуля, морква, столові буряки, капуста, яблука тощо. У різних країнах напрацьовані власні підходи щодо забезпечення населення плодоовочевою продукцією у зимовий період: шляхом значних попередніх інвестицій, у тому числі державних, щодо створення достатньої кількості сховищ із регульованими умовами для її зберігання (наприклад, Франція) та переважна орієнтація на імпорт і відмова від таких капіталовкладень (США). На нашу думку, в Україні означена проблема також потребує комплексного дослідження.

Негативні тенденції спостерігаються на ринку м'яса, де обсяги імпорту за аналізований період у 5-10 разів перевищували експорт, вітчизняні товаровиробники тваринницької продукції невинно втрачали свої позиції. Попри те, що в 2011 році торговельне сальдо по м'ясопродуктах дещо поліпшується, значна частина внутрішнього попиту задовольняється імпортом (табл.1). Цей чинник спонукав вітчизняні підприємства харчової промисловості шукати дешеві імпортні замінники м'ясу та побічній продукції тваринного походження. За даними митної статистики зростає імпорт таких товарів, як маргарин, пальмова олія, жирів тваринного походження тощо [7].

За нашими розрахунками, частка вітчизняних сільськогосподарських підприємств на внутрішньому ринку яловичини, починаючи з 2008 року коливається навколо позначки 68-71%, свинини – 46-69% і має спадну тенденцію. Лише на ринку м'яса птиці вітчизняні аграрії поліпшили свої позиції, частка якого за аналізований період зросла із 71 до 93,6%. З огляду на сказане визначальними ціноутворюючими чинниками внутрішнього ринку м'яса є рівень активності імпортерів, який, у свою чергу, залежить від

державної протекціоністської політики у сфері зовнішніх закупівель. Оцінюючи експортні операції, можна сказати, що вони не впливали суттєво на рівень цін внутрішнього ринку.

За даними Організації економічного співробітництва і розвитку (OECD), на світовому ринку яловичини й телятини у 2000-2003 роках Україна мала частку 1,7-2,2% та посідала шосте місце [7]. Проте в останні чотири роки ці позиції були втрачені. Як видно з рисунка 2, втрата позицій на світовому ринку яловичини тісно корелюється зі значним перевищенням середніх експортних цін вітчизняних експортерів над світовими. Разом із тим до позитивних кон'юнктурних чинників слід віднести те, що середній рівень цін внутрішнього ринку яловичини значно нижчий світового, що свідчить про потенційну конкурентоспроможність вітчизняного аграрного сектору.

Тенденції щодо стрімкого скорочення обсягів експорту спостерігаються також на ринку свинини [7]. Однією з причин є неефективне цінове позиціонування вітчизняних експортерів на світових ринках. Протягом аналізованого періоду середні ціни вітчизняного експорту в 1,3-5,1 раза перевищували рівень світових цін (рис. 3).

До негативних кон'юнктурних чинників зазначеного ринку слід також віднести значне перевищення цін внутрішнього ринку над світовими. Так, у 2008 році таке перевищення становило 1478 дол. США, або 138,6%, у 2009-му – відповідно 900 дол. США, або 97,9%. За останні два роки цей розрив скоротився до 30-35 %, проте без відповідних протекціоністських заходів вітчизняні аграрії залишаються неконкурентними на внутрішньому ринку м'яса свиней.

Частка України у структурі світового експорту м'яса птиці становить лише 0,1%, обсяги експорту мали зростаючу тенденцію до 2009 року та спадну в останні два роки [8]. За даними митної служби статистики бачимо, що найбільшої позначки (20,2 тис. т) показник експорту мав у 2009 році [7], що пояснюється вдалим ціновим позиціонуванням на світовому ринку (рис. 4).

Однак останні п'ять років характеризуються переважно неефективним ціновим позиціонуванням вітчизняних експортерів м'яса птиці. Зокрема, у 2011 році ціновий розрив становив 443 дол. США, або 28,7%, що й

зумовило падіння обсягів експорту. Протягом аналізованого періоду, за винятком 2008 року, вітчизняним аграріям вдалося захистити внутрішній ринок від імпорту, утримуючи середні ціни на рівні, значно нижчо-

му від світових. На підставі чого можна зробити висновок про потенційну конкурентоспроможність вітчизняних виробників м'яса птиці.



Рис. 2. Динаміка середніх цін реалізації м'яса великої рогатої худоби на світовому ринку та в Україні за 2005-2011 рр.*

* Розраховано автором на основі джерел: OECD.Stat Extracts: електронні публікації Organization for Economic Cooperation and Development [Електронний ресурс]/ Назва з титул. екрану. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/statistics>; Статистика сільського господарства та навколишнього середовища: електронні публікації Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]/ Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2011 рік. Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 110 с. – Режим доступу: http://ukrstat.org/menu/publikac_r.htm; Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами УКТЗЕД: електронні публікації Державної митної служби України [Електронний ресурс]/ Назва з титул. екрану. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat>.

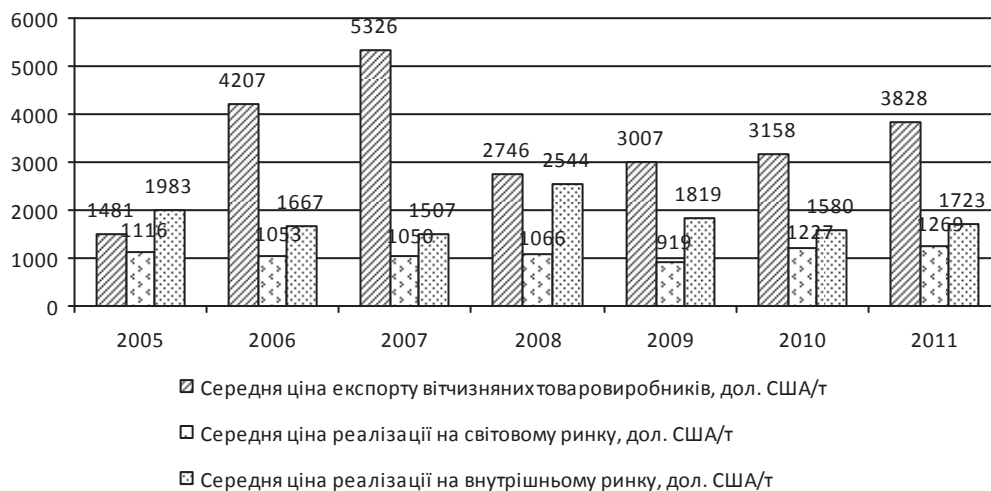


Рис. 3. Динаміка середніх цін реалізації м'яса свиней на світовому ринку та в Україні за 2005-2011 рр.*

* Розраховано автором на основі джерел: OECD.Stat Extracts: електронні публікації Organization for Economic Cooperation and Development [Електронний ресурс]/ Назва з титул. екрану. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/statistics>; Статистика сільського господарства та навколишнього середовища: електронні публікації Державної служби статистики України [Електронний ресурс]/ Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2011 рік. Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 110 с. – Режим доступу: http://ukrstat.org/menu/publikac_r.htm; Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами УКТЗЕД: електронні публікації Державної митної служби України [Електронний ресурс]/ Назва з титул. екрану. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat>.

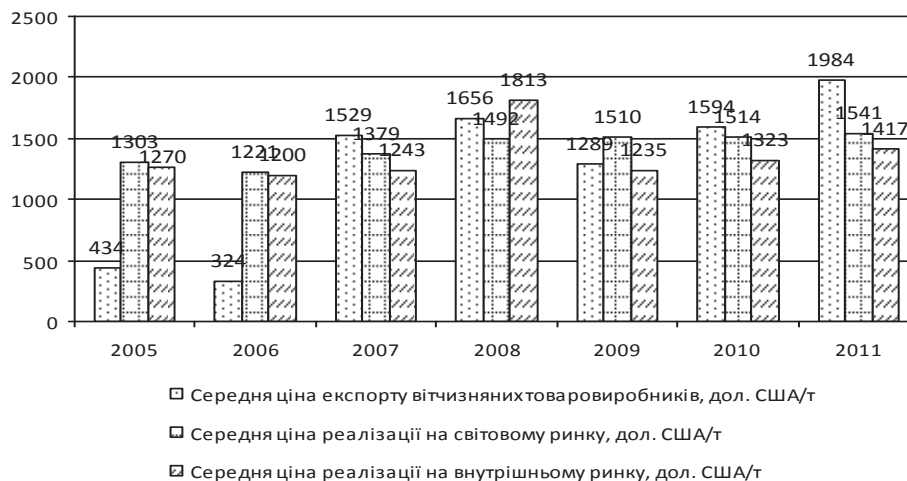


Рис. 4. Динаміка середніх цін реалізації м'яса птиці на світовому ринку та в Україні за 2005-2011рр.*

* Розраховано автором на основі джерел: OECD.Stat Extracts: електронні публікації Organization for Economic Cooperation and Development [Електронний ресурс]/ Назва з титул. екрану. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/statistics>; Статистика сільськогосподарства та навколишнього середовища: електронні публікації Державної служби статистики України [Електронний ресурс]/ Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2011 рік. Статистичний бюлетень.- К.: Державна служба статистики України, 2012. – 110 с. – Режим доступу: http://ukrstat.org/menu/publikac_r.htm; Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами УКТЗЕД: електронні публікації Державної митної служби України [Електронний ресурс]/ Назва з титул. екрану. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat>.

Висновки. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що, незважаючи на лібералізацію зовнішньої торгівлі після вступу України до СОТ, українські товаровиробники аграрної та продовольчої продукції в цілому успішно себе позиціонували як конкуренти на внутрішньому і зовнішньому ринках. Індикатором цього процесу є перевищення у 2,5-3,1 раза вартісних показників експорту сільськогосподарської продукції та продуктів харчування над їх імпортом. Найбільш імпортозалежним є внутрішній ринок

м'яса, натомість стійкішими виявилися позиції виробників зернових, зернобобових і олійних культур. Негативне сальдо зовнішньоторговельного обороту й перевищення імпорту над експортом спостерігаємо на ринку цукру, картоплі та плодоовочевої продукції. Для ґрунтовнішої соціально-економічної оцінки ситуації на цих ринках необхідні додаткові дослідження, оскільки непоодинокі випадки, коли країна є імпортером сировини й ефективним експортером продуктів її переробки.

Список використаних джерел

1. Глобальна продовольча безпека / [О.Г. Білорус, М.В. Зубець, П.Т. Саблук, І.В. Власов]. – К: ННЦ «ІАЕ», 2009. – 486 с.
2. Єранкін О.О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації : монографія / О. О. Єранкін. – К. : КНЕУ, 2009. – 419 с.
3. Кьостер У. Основи аналізу аграрного ринку / У. Кьостер; наук. ред. пер. О.Нів'євський. – К.: Видавництво АДЕФ-Україна, 2012. – 486 с.
4. Осташко Т.О. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ / Осташко Т.О., Волощенко Л.Ю., Лєнінова Г.В.; відпов. ред. д-р екон. наук, проф. В.О.Точилін. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2010. – 208 с.
5. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / [О.М. Шпичак, О.В. Бондар, І.В. Кобута]; за ред. акад. УААН О.М. Шпичака. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2009. – 406 с.
6. Статистика сільськогосподарства та навколишнього середовища: електронні публікації Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2011 рік / Стат. бюл. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 110 с. – Режим доступу: http://ukrstat.org/menu/publikac_r.htm.
7. Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами УКТЗЕД: електронні публікації Державної митної служби України [Електронний ресурс]/ Назва з титул. екрану. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat>.
8. OECD.Stat Extracts: електронні публікації Organization for Economic Cooperation and Development [Електронний ресурс] / Назва з титул. екрану. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/statistics>.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2012 р.

* * *

*Г.М. ЧОРНИЙ, доктор економічних наук, професор
М.П. ЯСТРЕБ, старший викладач*

*І.А. МІЩЕНКО, кандидат економічних наук
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Методологічні аспекти оцінки рівня системи управління в аграрних підприємствах

Постановка проблеми. Аналіз господарської діяльності аграрних підприємств у різних регіонах України показує, що серед них достатньо чітко розмежовуються певні групи господарських суб'єктів з умовно однаковим ресурсним і біокліматичним потенціалом. Проте в цих групах на фоні притаманного їм виробничого потенціалу спостерігаються неоднакові результати діяльності за підсумками календарного року. Оскільки результати господарювання в сільському господарстві визначаються трьома основними чинниками – ресурсним потенціалом, ґрунтово-кліматичними умовами і станом управління, то є всі підстави стверджувати, що третій чинник відіграє вирішальну роль у ситуації, що тут розглядається. Іншими словами, рівень управління в аграрному підприємстві безпосередньо впливає на поточні й кінцеві результати його господарської діяльності. В цьому контексті заслуговує на розгляд проблема оцінки рівня управління, за якою можна було б прогнозувати перспективу розвитку конкретного господарюючого на землі суб'єкта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розпочинаючи з 70-х років минулого століття та до нинішнього часу стану системи управління в сільськогосподарських підприємствах та її удосконаленню присвячено багато наукових робіт відомих науковців: С.І. Дем'яненка [1], Й.С. Завадського [2], Осовської, О.А. Косовського [3], Л.В. Романової [4], А.В. Шегди [5] із наступним захистом докторських і кандидатських дисерта-

цій, виданням монографій, підручників, навчальних посібників. Проте складність цієї проблеми потребує подальших досліджень.

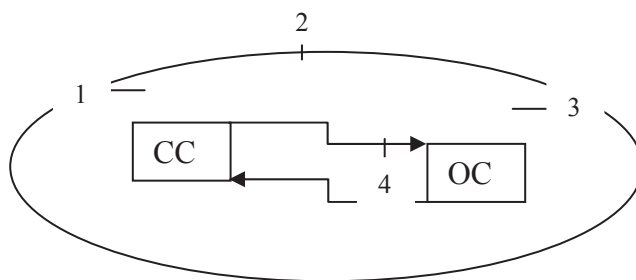
Мета статті – уточнити й поглибити семасіологічний зміст поняття «система управління» та опрацювати методiku оцінки його рівня в аграрних підприємствах.

Виклад основних результатів дослідження. Словосполучення «система управління» набуло широкого вжитку в теорії і практиці управління. Але оскільки слово як носій інформації на відміну від цифр у різних контекстах має або своє змістовне забарвлення, або взагалі зовсім інший зміст, то постає необхідність у сфері гуманітарно-економічних досліджень звернутися до конкретизації сутності окремих наукових термінів. У даному дослідженні це стосується понять «управління», «система» і «система управління».

Із 60-х років минулого століття, коли після тривалої перерви у колишньому СРСР почала відновлюватись офіційна управлінська думка, й до наших днів слово «управління» набуло надзвичайно широкого вжитку, стало настільки популярним, що його використання в ряді ситуацій не можна вважати коректним, наприклад, «управління ризиками», «управління конкурентоспроможністю», «управління якістю», «управління екологією» тощо. Ця похибка з некоректним використанням терміна «управління» легко усувається, коли дотримуватися безпосереднього зв'язку з його базовим філософським змістом. Серед чотирьох основних філософських категорій в їхній логічній послідовності – матерія, свідомість, рух і

управління четверте місце займає управління як спрямування руху елементів матеріального світу, який складається з безлічі ієрархічних динамічних систем, тобто сукупності певних елементів, між якими внутрішні зв'язки сильніші, ніж зовнішні. В кожній динамічній системі кібернетика виділяє активний елемент, який називається суб'єктом системи і приводить її в рух та об'єкт системи як групу елементів або ту її частину, що змінюється просторово, кількісно чи якісно під впливом суб'єкта системи.

Тому інтерпретуючи категорію «управління» як явища в різних сферах суспільного життя, належить спочатку визначитися з конкретною динамічною системою, з її суб'єктом і об'єктом, бо управління – це абсолютно невід'ємний атрибут динамічних систем. Зміст управління в системах різної природи (біологічних, технічних, соціальних, змішаних) полягає в оптимальному впливі суб'єкта системи (суб'єкта управління) на об'єкт системи (об'єкт управління) відповідно до їх місії та цілей.



1. Суб'єкт системи
2. Канал прямого зв'язку
3. Об'єкт системи
4. Канал зворотного зв'язку

Рис.1. Схематичне зображення системи управління

Джерело: Розроблено авторами.

Ці чотири компоненти обов'язково необхідні, щоб відбулось явище управління як таке, і вони становлять у сукупності систему управління. Наведена на рисунку 1 структура системи управління дублює розглянуту вище структуру динамічної системи, а тому виникає питання доцільності такого дублювання. Дійсно, для простих біологічних та технічних систем їхні структури збігаються з системами управління в них, а точніше система управління обмежується наявністю основних складових елементів самої системи. Наприклад, у структурі тваринного організму як кібернетичної системи виділяється головний мозок (суб'єкт системи), всі інші частини тіла (об'єкт системи), нервові

Стосовно аграрного підприємства зміст управління полягає в оптимальному впливі керівників і спеціалістів усіх рангів та повноважних органів на виробничі ресурси відповідно до його місії й цілей. Тут аграрне підприємство розглядається як конкретна соціальна система, вірніше змішана система в кібернетичному тлумаченні. Ця система складається з безлічі різних систем нижчого порядку, серед яких знаходиться місце і системі управління.

Виходячи з лінгвістичного змісту загального поняття «система» як сукупності певних елементів, належить визначитись, які ж складові компоненти створюють систему управління.

У наукових та навчально-методичних джерелах систему управління здебільшого обмежують наявністю чотирьох компонентів – суб'єкта системи, об'єкта системи, каналу прямого зв'язку і каналу зворотного зв'язку (рис.1).

ланцюги, що ведуть від головного мозку до всіх органів (канал прямого зв'язку), нервові ланцюги, що ведуть від органів тіла тварини до головного мозку (канал зворотного зв'язку). Аналогічно щойно перелічені чотири елементи виділяються, наприклад, у сучасній прасці, електрокип'ятильнику чи звичайному побутовому холодильнику як технічних системах.

Матеріали дослідження управління в соціальних і змішаних системах показують, що в них система управління не обмежується наявністю чотирьох компонентів. Тут творча діяльність людського інтелекту викликала до життя ряд умов, без яких управління здійснюватися не зможе. Ці умови є

по суті додатковими компонентами системи управління в аграрних підприємствах, спостереження за практичною діяльністю в яких дало змогу виявити і долучити до складу традиційного тлумачення поняття «система управління» наступні елементи.

1. Місія і цілі господарюючого суб'єкта.
2. Організаційна структура і структура апарату управління.
3. Функції суб'єкта управління і методи їх виконання.

4. Стимули і мотиви.
5. Правова культура СС.
6. Моральні норми поведінки СС (рис. 2).

Ці шість додаткових елементів у поєднанні з чотирма елементами, що притаманні абсолютно всім системам управління, і створюють в аграрному підприємстві єдине ціле як його власну систему управління (рис. 2).

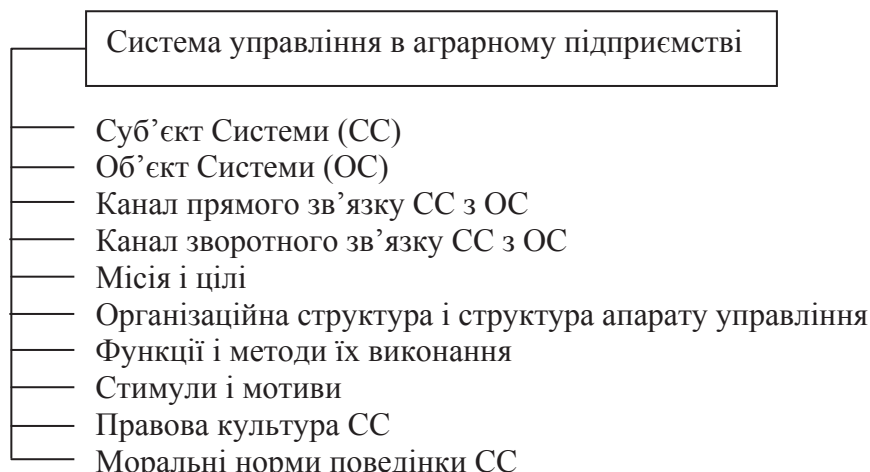


Рис. 2. Структура системи управління в аграрному підприємстві

Джерело: Розроблено авторами.

Проведеними спостереженнями зафіксовано, що лише наявність усіх цих десяти компонентів у комплексі забезпечує оптимальне управління, а тому має підстави називатися системою управління.

Такий детальний розгляд системи управління в державних сільськогосподарських підприємствах, товариствах, приватних підприємствах, виробничих кооперативах слугує підґрунтям для опрацювання методики оцінки рівня управління в них, суть якого полягає в наступному: ступінь реалізації прояву потенціалу кожного окремого елемента системи управління оцінюється експертним способом за бальною шкалою в чотирьох вимірах – незадовільно (0 балів), задовільно (3 бали), добре (4 бали), відмінно (5 балів). Сума всіх балів, поділена на 10 (кількість елементів системи управління), дає нам середній арифметичний бал оцінки системи управління. Але цей показник не може бути достатньо об'єктивним, бо вагомість

кожного елемента системи різна. Це дуже суттєва обставина: бо хоч наявність кожного елемента обов'язкова для цілісної системи, їхня роль різна за своєю вагомістю під час здійснення впливу суб'єкта системи на об'єкт системи. Тому як один із можливих варіантів пропонується після оцінки кожного елемента системи управління в балах визначити коефіцієнт його вагомості в межах десяти одиниць. Встановлення коефіцієнта вагомості справа делікатна, яка під силу лише висококваліфікованим експертам з управлінської діяльності. Тут звичайно матиме місце певна частка суб'єктивізму, але одержані результати достатньою мірою слугуватимуть оцінкою системи управління в конкретному господарюючому суб'єкті. Опрацьована методика краще сприймається з її унаочненням (табл.).

У розглянутому прикладі оцінки системи управління одержані 132 бали і будуть кількісною оцінкою її рівня.

Практичне застосування цієї методики може мати місце в цілому ряді ситуацій. Наприклад, зрілий компетентний керівник може самостійно за підсумками року оцінювати рівень системи управління в своєму господарстві та відстежувати її динаміку паралельно з динамікою основних показників господарсько-фінансової діяльності. В процесі такого аналізу він все глибше й глибше занурюватиметься у сутність усіх елементів системи управління, ґрунтовніше розуміти-

ме їхній зміст і застосовуватиме практичні дії щодо її вдосконалення. Звичайно, об'єктивніше оцінювати рівень системи управління в аграрному підприємстві можливо із залученням до цієї справи фахівців з управління (менеджменту) з науково-дослідних установ або університетів на правах експертів. Але й у першому і в другому варіантах при проведенні цієї роботи протягом кількох років коефіцієнт вагомості змінювати не можна.

Взірцевий варіант оцінки рівня системи управління в аграрних підприємствах

Елементи системи управління	Ступінь прояву, бали				Коефіцієнт вагомості	Підсумковий бал
	відмінно (5)	добре (4)	задовільно (3)	незадовільно (0)		
Суб'єкт системи		4			10	40
Об'єкт системи			3		3	9
Канал прямого зв'язку	5				2	10
Канал зворотного зв'язку	5				2	10
Місія і цілі		4			3	12
Організаційна структура і структура апарату управління			3		3	9
Функції і методи їх виконання		4			4	16
Стимули і мотиви			3		5	15
Правова культура			3		3	9
Моральні норми поведінки				0	2	2
Усього						132

Джерело: Розроблено авторами.

Керівництву холдингів, до складу яких входять групи аграрних підприємств, доцільно оцінювати рівень системи управління в них (самостійно або із залученням експертів) та враховувати його показник у балах при визначенні рейтингу за підсумками роботи календарного року. Саме в процесі такої оцінки виявлятимуться слабкі місця (елементи) в системі управління, а їх усунення автоматично сприятиме підняттю її рівня і позитивно впливатиме на кінцеві результати господарювання.

Науковцям, які проводять спеціальні програмні дослідження стану управління в аграрному секторі економіки на макрорівні, запропонована методика оцінки системи управління також сприятиме їхнім творчим пошукам.

Висновки. 1. Використання терміна «управління» в різноманітних словосполученнях в його семасіологічному тлумаченні

вимагає логічного зв'язку з конкретною динамічною системою, атрибутами якої завжди є управління як явище.

2. З позиції загальноприйнятого тлумачення поняття «система» під системою управління слід розуміти сукупність певних елементів (компонентів), поєднання яких в одне ціле є умовою прояву управління як явища.

3. У біологічних і технічних динамічних системах управління забезпечується наявністю чотирьох елементів: 1) суб'єкта системи; 2) об'єкта системи; 3) каналу прямого інформаційного зв'язку; 4) каналу зворотного інформаційного зв'язку. В складних змішаних динамічних системах, якими є аграрні підприємства, ці чотири базових первинних елементи доповнюються такими компонентами: 1) місія і цілі; 2) організаційна структура і структура апарату управління; 3) функції та методи їх виконання; 4) сти-

мули й мотиви; 5) правова культура СС; 6) моральні норми поведінки СС. Отже, система управління в аграрному підприємстві включає до свого складу 10 елементів (компонентів).

4. Пропонується один із можливих варіантів визначення рівня системи управління, який полягає в оцінці кожного елемента за

чотирибальною шкалою: відмінно (5 балів), добре (4 бали), задовільно (3 бали), незадовільно (0 балів). При цьому обов'язково належить враховувати коефіцієнт вагомості кожного компонента, що забезпечуватиме об'єктивніший показник підсумкової оцінки.

Список використаних джерел

1. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств: навч. посіб. / С.І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 348 с.
2. Завадський Й.С. Менеджмент: підручник у 2 т. – Т. 2 / Й.С. Завадський. – К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2002. – 640 с.
3. Осовська Г.В. Менеджмент організацій: навч. посіб. / Г.В. Осовська, О.А. Косовський. – К.: Кондор, 2007. – 676 с.
4. Романова Л.В. Управління підприємницькою діяльністю: навч. посіб. / Л.В. Романова. – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 240 с.
5. Шегда А.В. Менеджмент: навч. посіб. / А.В. Шегда. – К.: Товариство «Знання», КОО, 2002. – 584 с.

Стаття надійшла до редакції 28.09.2012 р.

* * *

*М.А. ХВЕСИК, доктор економічних наук, професор,
академік НААН, директор
ДУ «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку НАН України»
Ю.М. ХВЕСИК, доктор економічних наук, доцент
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Сталий розвиток територій як основа стратегії розвитку аграрного сектору

“Стійкий розвиток не має альтернатив. Це єдиний шлях, який дає змогу всьому людству нормально існувати на нашій унікальній планеті”. “Ми закликаємо відповідні регіональні, національні, субнаціональні і місцеві органи влади розробляти та використовувати стратегії стійкого розвитку в якості ключових інструментів для управління процесом прийняття рішень і забезпечення стійкого розвитку на всіх рівнях” (Майбутнє, якого ми хочемо: заключний документ Конференції ООН зі сталого розвитку 20-22 червня 2012 р., Ріо-де-Жанейро, Бразилія)

Постановка проблеми. На початку XXI ст. світ постав перед новими викликами і загрозами, які неможливо вирішити, використовуючи консервативні методи й підходи. У контексті пошуку нової моделі подальшого розвитку однією з найпріоритетніших вважається концепція сталого розвитку, за якого подальше зростання відбувається на основі узгодження та гармонізації соціальної, економічної й екологічної складових із метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь. Основою сталого розвитку є паритетність відносин у тріаді: людина – господарство – природа. Сталий розвиток узагальнює в собі процес виживання й відтворення генофонду нації, активізацію ролі кожної людини в суспільстві, забезпечення її прав і свобод, збереження навколишнього природного середовища, формування умов для відновлення біосфери та її локальних екосистем, орієнтацію на зниження рівня антропогенного впливу на природне середовище й гармонізацію розвитку людини в природі.

Грунтуючись на основних ідеях і принципах, декларованих на конференціях ООН з питань навколишнього середовища й розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992, 2002, 2012), Україна вважає доцільним перехід до сталого розвитку, при якому забезпечується збалансоване

розв'язання соціально-економічних завдань, збереження сприятливого стану навколишнього середовища й природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення життєвих потреб нинішнього і майбутніх поколінь. У цьому контексті відзначимо, що Україна може забезпечити перехід до сталого розвитку виключно шляхом ефективного використання всіх видів ресурсів, структурно-технологічної модернізації виробництва, використання творчого потенціалу суспільства для розбудови та процвітання держави.

На думку значної кількості експертів, у найближчі 10-15 років однією з галузей-локомотивів, які дадуть змогу Україні суттєво зміцнити свої внутрішні й зовнішні (глобальні) позиції, є аграрний сектор економіки. Маючи найродючіші ґрунти у світі, сприятливі природні умови, позитивний досвід ведення сільського господарства, держава має використати цей шанс. Крім того, на думку Г. Стерлігова, важливою перевагою України на світових аграрних ринках є невиснаженість її ґрунтів (після розпаду Радянського Союзу значна частина родючих українських земель не була залучена до використання, а просто “відпочивала”). Відмінною є ситуація в ЄС або США, де ґрунти інтенсивно використовуються упродовж усіх років. У контексті розуміння важливості стимулювання розвитку аграрного секто-

ру доцільним є визначення можливостей його позиціонування у системі сталих координат, що дасть змогу використання нового інструментарію та підходів для забезпечення національного зростання і добробуту держави у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На нинішній час існує значна кількість досліджень, що характеризують питання сталого розвитку регіонального виміру, визначають ключові параметри функціонування аграрного сектору економіки. Зокрема, до числа тих розробок, які досліджують просторові особливості, можна віднести наступні роботи [2-5, 7]. Їх особливістю є комплексний характер, що полягає у системному розгляді всіх ключових змістовних і функціональних особливостей регіонів. Друга група робіт [8-9] визначає особливості розвитку природного середовища та його окремих аспектів (зокрема, природокористування) у системі забезпечення сталого функціонування. Розвиток аграрної сфери досліджений у зазначених працях [1,6,10], в яких автори визначають її основні параметри й перспективні вектори функціонування на майбутнє.

Невирішені проблеми. Визначаючи вагомість наявних розробок і досліджень, акцентуємо увагу на тому, що відносно незначна увага приділяється питанням дослідження функціонування аграрного сектору економіки у контексті сталого розвитку. Крім того, потребують свого дослідження можливості ви-

користання та адаптації принципів сталого розвитку (структурні ознаки динаміки сталого розвитку, потенціал сталого розвитку, пріоритети забезпечення й ін.) відносно аграрного сектору економіки.

Мета статті – дослідження основних характеристик концепції сталого розвитку для держави та можливостей її адаптації відносно аграрного сектору економіки.

Виклад основних результатів дослідження. Розуміння людством помилковості обраного природоруйнівного шляху розвитку сприяло появі низки концептуальних підходів щодо подолання проблем, що виникли. Концепція сталого розвитку, як пріоритетна парадигма подальшого функціонування, надає змогу і формує необхідний інструментарій для розв'язання проблем, що виникли перед людством. У процесі поступового розгортання концепту сталого розвитку визначаються нові орієнтири, які пов'язані з питаннями участі у розв'язанні проблем бізнесу, створення так званої “зеленої” економіки.

У цілому необхідно відзначити, що структурні ознаки сталого еколого-орієнтованого розвитку господарських систем формуються в полі квадриги: духовність – культура – політика – економіка (рис. 1). Наведені координати гармонійно поєднуються із наведеними вище “людина – господарство – природа” і визначаються тісними наслідковими взаємозв'язками.

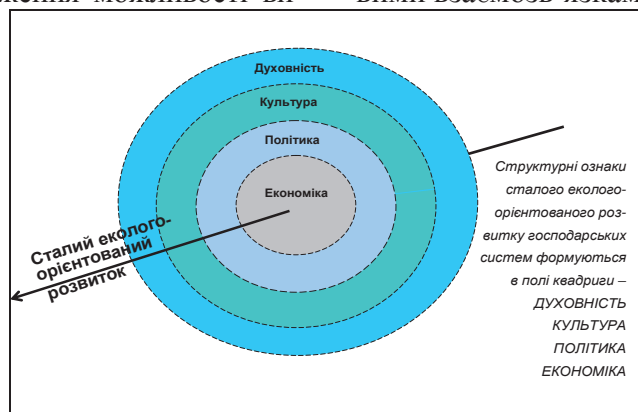


Рис. 1. Структурні ознаки динаміки сталого розвитку

Джерело: Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. акад. НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. – 72 с.

Орієнтуючись на визначені концептуальні засади сталого розвитку, відзначимо, що забезпечення сталого розвитку України ґрунтується на притаманних державі геополі-

тичних, географічних, демографічних, соціально-економічних й екологічних особливостях з урахуванням наступних принципів: забезпечення гармонізації співіснування

людини і природи; реалізації права на справедливе задоволення потреб та рівність можливостей розвитку сучасних і майбутніх поколінь; невід'ємності захисту й підтримання належного стану навколишнього природного середовища у процесі розвитку суспільства; відповідальності держави за погіршення стану навколишнього природного середовища; нарощування національного потенціалу країни для забезпечення сталого розвитку; здійснення заходів щодо екологізації господарської діяльності, усунення причин негативного антропогенного впливу на якість навколишнього середовища, а не його наслідків; забезпечення у встановленому законодавством порядку доступу населення до екологічної інформації, включаючи інформацію про небезпечні матеріали та види діяльності; співробітництва у створенні відкритої міжнародної економічної системи, яке веде до економічного зростання і сталого розвитку всіх країн; стримування та попередження переміщення /перевезення, переносу/ в інші країни будь-якої діяльності або речовин, що вважаються шкідливими для здоров'я людини; проведення оцінки екологічних наслідків усіх видів діяльності, які можуть негативно вплинути на навколишнє природне середовище; зменшення різниці рівнів життя різних верств населення і подолання бідності та ін.

Враховуючи наведені принципи, основними цілями сталого розвитку є:

- економічне зростання – формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, забезпечення можливостей, мотивів і гарантій праці громадян, якості життя, раціонального споживання матеріальних ресурсів;
- охорона навколишнього природного середовища – створення громадянам умов для життя в якісному навколишньому природному середовищі з чистим повітрям, землею, водою, захист та відновлення біорозмаїття, реалізація екологічного імперативу розвитку виробництва;
- добробут – запровадження єдиних соціальних стандартів на основі науково обґрунтованих нормативів бюджетної забезпеченості одного жителя з урахуванням регіональних особливостей;

- справедливість – встановлення гарантій рівності громадян перед законом, забезпечення рівних можливостей для досягнення матеріального, екологічного і соціального благополуччя;

- ефективне (стале) використання природних ресурсів – створення системи гарантій раціонального використання природних ресурсів на основі дотримання національних інтересів країни та їх збереження для майбутніх поколінь;

- стабілізація чисельності населення – формування державної політики з метою збільшення тривалості життя і стабілізації чисельності населення, надання всебічної підтримки молодим сім'ям, охорона материнства та дитинства;

- освіта – забезпечення гарантій доступності для одержання освіти громадян, збереження інтелектуального потенціалу країни;

- міжнародне співробітництво – активна співпраця з усіма країнами і міжнародними організаціями з метою раціонального використання екосистем, гарантування безпечного і сприятливого майбутнього.

Для аграрної сфери економіки основними цілями є наступні: постійне збільшення обсягу виробництва високоякісних продуктів харчування, якісна зміна структури харчування населення, підвищення калорійності продукції; здійснення соціально-економічних перетворень на селі, перебудова земельних та майнових відносин власності, створення багатоукладної економіки; формування економічної збалансованості аграрного виробництва у регіонах з урахуванням їх природно-ресурсного потенціалу, раціонального використання природно-економічних умов, дотримання норм екологічної безпеки під час реформування структурних продуктивних комплексів і розміщення нових виробництв; впровадження екологічно прогресивних, адаптованих до місцевих умов технологій, реалізація заходів щодо підвищення родючості ґрунтів; прискорений розвиток та модернізація переробної сфери, зменшення втрат продукції. Визначаючи особливості функціонування аграрного сектору економіки зазначимо, що він має великі перспективи переходу на модель сталого розвитку. Виходячи з цього, наведені нижче

вектори сталого розвитку є адаптивними щодо аграрного виробництва.

Як бачимо, серед принципів і цілей сталого розвитку важливу роль відіграє екологізація суспільства. З метою забезпечення сталого розвитку України охорона навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів мають розглядатися не як самоціль, а як невід'ємна частина процесу розвитку. Основними напрямками екологізації економіки мають стати: прийняття превентивних заходів, складовими яких є: послідовна екологізація всіх ланок суспільного виробництва, структурна перебудова економіки й урахування вимог екологічної безпеки, орієнтація на якісні соціально-технологічні перетворення сучасного суспільства; визначення фіксованої частки валового внутрішнього продукту, що спрямовується на охорону навколишнього середовища; формування збалансованої ефективної структури споживання, в основі якої лежать принципи раціональності та безвідхідності; встановлення обмежувальних цін на енергоносії, перехід до загальної обов'язкової системи платного природокористування; інституційні перетворення з метою формування нового правового й економічного механізму взаємодії органів державної влади, місцевого самоврядування та природокористувачів, включення екологічного імперативу в структурно-інвестиційну політику, перехід до екологічно чистого виробництва; вдосконалення законодавства і нормативної бази в сфері охорони, використання й відтворення природних ресурсів та забезпечення природного середовища застосуванням економічних і адміністративних санкцій; розвиток системи екологічної сертифікації, екологічного аудиту та страхування, ліцензування небезпечних видів діяльності, поступовий перехід на систему міжнародних стандартів технологічних процесів, які ведуть до зниження негативного впливу виробничої діяльності на навколишнє природне середовище.

Політика перекладання концептуальних ідей сталого розвитку у проєктивну площину передусім стосується впорядкування інвестиційної політики. Процес інвестування сталого розвитку має безперервний харак-

тер, що хвилюподібно переходить від етапу наукових досліджень до проєктування та реалізації (рис. 2).

У цьому контексті важливо відзначити, що *власні ресурси є найбільш адекватною основою для сталого розвитку національного господарства, а їх перетворення у продуктивний капітал – необхідний процес для забезпечення сталого розвитку України.* Вкрай небезпечною є ситуація, коли держава не забезпечена достатньою мірою власними ресурсами для проведення конкретних дій. Враховуючи саме внутрішню мотивацію з боку держави для реалізації політики сталого розвитку, дефіцит ресурсів у багатьох випадках виступає однією з основних перешкод у цій площині.

За наявності подібного факту держава повинна генерувати власні стимулюючі фактори для розв'язання цієї проблеми. Необхідно ширше залучати регіони до розв'язання проблеми генерації ресурсного потенціалу. Найкращою позицією в цьому відношенні є акумуляція внутрішньорегіональних ресурсів. З цією метою територіальні органи влади повинні проводити власну політику, спрямовану на формування необхідного ресурсного забезпечення. Кожний регіон, незалежно від рівня розвитку, характеризується певними можливостями для власних напрацювань у даній сфері – при чіткій позиції, навіть при найнесприятливіших вихідних умовах, вірогідним є пошук локальних ресурсів.

Визначаючи основні домінанти сталого розвитку України, доцільно зосередити увагу на наступних позиціях: 1. *Формування адекватної національним інтересам системи господарювання за принципом “від індивідуалізму – до корпоративізму”.* 2. *Розвиток муніципального та регіонального корпоративного господарського простору.* 3. *Капіталізація територіальних активів як принцип організації господарських відносин.* 4. *Формування розвиненого інституційного середовища. Подібні принципи важливо запроваджувати для забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки, що дасть змогу суттєво полішити його якісні й кількісні параметри функціонування.*

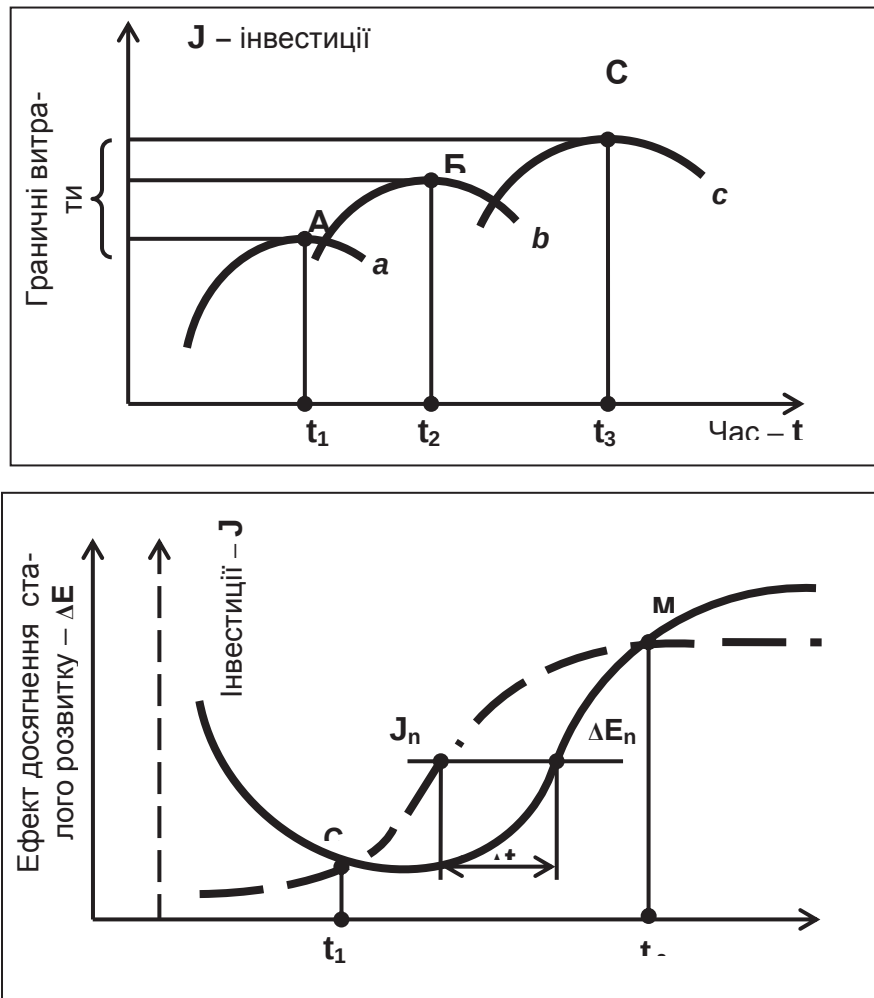


Рис. 2. Проективний рівень забезпечення сталого розвитку

Джерело: Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. акад. НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. С. Патона. – К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. – 72 с.

По-перше, необхідно реалізувати трансформацію системи господарювання у напрямі "від індивідуалізму – до корпоративізму". У цьому відношенні передбачається активізація процесів корпоратизації відносин. Термін корпоратизація вживається в Україні для характеристики процесів, у результаті яких підприємства стають певною мірою незалежними від державних органів. Однак, незважаючи на необхідність запровадження корпоративних відносин, недостатньо вивченими залишаються багато аспектів корпоратизації економіки в Україні, особливо ті з них, які визначають її інституціонально-ціннісну природу, тобто дослідження корпоратизації відносин. Корпоратизація відносин у сучасній українській дійсності розглядається в основному як юридична категорія, а не така, що належить до соціально-економічних відносин власності. Розви-

ток корпоративних відносин доцільно розглядати у системі муніципального та регіонального господарського простору (друга позиція).

Капіталізація територіальних активів як принцип організації господарських відносин розглядається як третій аспект щодо пріоритетів сталого розвитку України. Відомо, що одним із важливих напрямів зростання вартості активів є проведення їх капіталізації, під якою розуміють трансформацію коштів (частини чистого прибутку або інших прибутків) у додану вартість, або фактори виробництва, внаслідок чого досягається збільшення розміру власних коштів. Подібний процес давно вже став звичним явищем на рівні підприємств, коли з метою збільшення вартості проводять їх капіталізацію. У сфері використання територіальних активів також можливо використовувати процедуру капі-

талізації для зростання їх вартісних показників. Крім того, вона дасть змогу сформулювати реальне уявлення про вартість просторових ресурсів, яка б відповідала поточним вимогам.

По-четверте, у зв'язку із поглибленням ринкових перетворень і регулярними перекосами в реалізації пріоритетів соціально-економічного розвитку виникла потреба в подальшому проведенні інституціональних змін, які прямо чи опосередковано торкаються всіх стадій відтворювального процесу. Інституціональні зміни мають змінити принципи взаємодії державних інститутів та інститутів громадянського суспільства, що каталізує приватну ініціативу в окремих ланках господарського комплексу й сприятиме збалансованому перерозподілу матеріальних та духовних благ. Існуюче інституціональне середовище національної економіки гальмує позитивні зрушення як у виробничій сфері, так і в невиробничій, посилює деформаційні тенденції у структурі нагромадження та споживання. Особливо напружена соціально-економічна ситуація склалась у сферах діяльності, де прибуток має рентну основу, що проявляється у привласненні левової частки рентних доходів вузьким колом осіб. Проблеми недосконалого інституціонального середовища є актуальними не лише для України, а й для інших країн пострадянського табору.

Враховуючи мультивекторність напрямів сталого розвитку держави, важливо, щоб його проектування передбачало забезпечення цілісності концепції предметного бачення в різноманітних соціально-економічних об'єктах управління. Відповідно до цього, економіка як інструмент упорядкування відносин людини з природою в різні періоди часу може орієнтувати потоки фінансових ресурсів на розв'язання різних пріоритетних цільових завдань: А – духовно-культурна компонента людини; Б – фізіологічна компонента людини; В – забруднення навколишнього середовища; Г – природні екосистеми. У цій системі гармонійно поєднуються екологія людини та екологія простору. З'єднувальною ланкою між цими складовими є економіка.

Як бачимо, концептуальні засади забезпечення сталого розвитку України значною мірою ґрунтуються на принципі просторовості. Принцип передбачає врахування як

власне загального концепту просторовості, так і територіальної складової. Загальний концепт просторовості базується на тому, що держава функціонує в межах певних координат, які визначаються конкретними характеристиками. Саме в межах цих координат відбуваються функціонування держави, всі процеси й обміни. Відзначимо, що просторовість має важливе значення для аграрної сфери, враховуючи вагомий територіальний варіації її розвитку як наслідок впливу комплексу факторів.

Територіальна складова передбачає врахування стратегічних і тактичних переваг конкретних просторових одиниць у контексті забезпечення сталого розвитку держави в цілому. З цією метою передбачається розробка соціально-економічних та екологічних програм розвитку територій, формування місцевих бюджетів з урахуванням пріоритетності цілей і завдань сталого розвитку, реалізація комплексу заходів збалансованого розвитку регіонів, серед яких першочергове значення мають наступні: досягнення природно-господарської збалансованості в соціально-економічному розвитку регіонів; проведення структурних змін економіки регіонів щодо зростання частки обробної промисловості з орієнтацією на виготовлення наукомісткої продукції машинобудування із зниженим ресурсоспоживанням; формування регіонального господарського механізму, що може регулювати соціально-економічний і екологічний розвиток, в тому числі й антропогенний вплив на довкілля; поліпшення найважливіших територіальних пропорцій, підвищення рівня економічного розвитку регіонів за рахунок ефективнішого використання внутрішньорегіональних умов, ширшого залучення ресурсів місцевого значення, сприяння розвитку підприємницької діяльності, трансформації аграрного сектору економіки регіонів з урахуванням рівня їх екологічної адаптованості; реконструкція промислових комплексів на регіональному рівні з урахуванням господарської місткості локальних екосистем; розвиток рекреаційно-оздоровчих комплексів у Причорномор'ї, Карпатах та підвищення ефективності використання рекреаційних ресурсів регіонів України; здійснення заходів щодо нормалізації екологічного стану й ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи, визначення шляхів розвитку та використан-

ня господарського потенціалу радіоактивно забруднених регіонів; запровадження басейнового принципу управління водокористуванням і регулювання водних відносин.

Констатуючи важливість територіальної складової, необхідно щоб вона гармонійно узгоджувалася із системою загальнодержавних пріоритетів. Таким чином, просторові системи можливо розглядати як фундаментальні складові національного рівня. Проходячи через трансформації процесу сталого розвитку, вони набувають нових якостей, *а вихід на нові етапи сталого розвитку здійснюється в результаті інституціоналізації та соціалізації інновацій, їх переходу у традиції* (рис. 3).

Узагальнюючою властивістю просторових систем виступає динамічність, яка стосується процесів і характеру змін стану еле-

ментів (підсистем), зв'язків та відмінностей між ними в часі. Однією із складових динаміки розвитку просторових систем є динамічність процесів їхнього розвитку. На кожному рівні ієрархії існують власна логіка й динаміка розвитку, що передаються на низові рівні, які, в свою чергу, ускладнюють дослідження динаміки розвитку просторової системи. Регіональне господарство органічно входить у національне господарство, яке залучається до світогосподарських зв'язків. Вони покликані розв'язувати, з одного боку, соціальні завдання щодо гармонійного суспільного розвитку на власному рівні, з іншого – економічні завдання як підсистеми суспільного поділу праці, з третього – завдання раціонального використання, відтворення природно-ресурсного потенціалу, забезпечення екологічної безпеки.

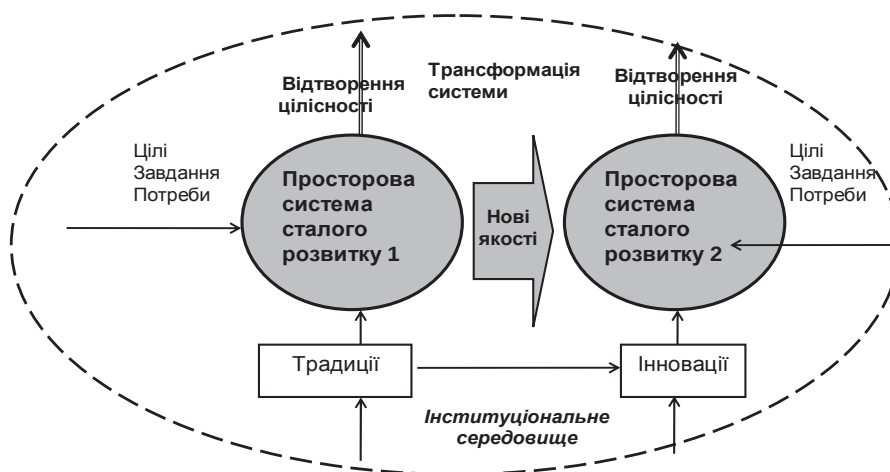


Рис. 3. Просторова модель динаміки сталого розвитку України

Джерело: Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. акад. НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. – 72 с.

У межах просторової моделі відбувається *відтворення сталого розвитку територіальних утворень*. Основними дієвими суб'єктами цього є процеси відтворення територіальних ресурсів, територіальної економічної діяльності, які взаємодіють з інститутами гармонізації територіальних суб'єктів господарювання (рис. 4). У межах територіального фінансового простору реалізують власний потенціал інвестиційні потоки, банківські структури, фінансові ринки, міжбюджетні відносини.

У цілому відзначимо, що відтворення – процес динамічний, це безперервний рух економічних потоків у часі. Динаміка відтворення завжди має певний вектор (спрямованість). Динамічність відтворення дає змогу застосувати до національної економіки такі параметри, як її минуле, сучасне і майбутнє, тобто уявити її еволюцію як послідовну й закономірну зміну стану економіки. Динаміка має кілька варіантів.

Якщо у процесі відтворення відбувається зростання обсягу національного продукту на ґрунті збільшення кількості застосованих

факторів виробництва або зростання ефективності їх використання, то має місце еко-

номічне зростання.

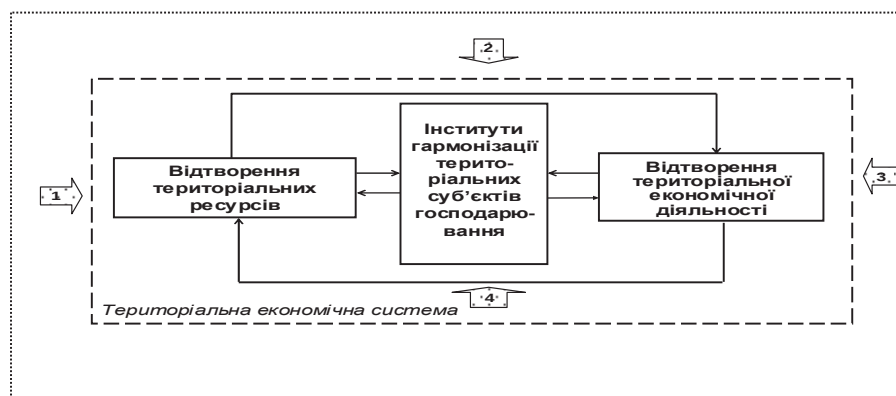


Рис. 4. Схема відтворення сталого розвитку територіальних утворень (територіальний фінансовий простір: 1– інвестиційні потоки; 2 – банківська структура; 3 – фінансові ринки; 4 – міжбюджетні відносини)

Джерело: Сталий розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього / Хвесик М.А., Бистряков І.К., Левковська Л.В., Пилипів В.В.; за ред. акад. НААН М.А. Хвесика. – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2012. – 465 с.

Економічне зростання здійснюється на ґрунті виробничого нагромадження як різниці між інвестиціями (виробничими капітальними вкладеннями) і заміщенням витрат засобів праці. Завдяки нагромадженню збільшується обсяг продуктивного капіталу (за рахунок чистих інвестицій), в результаті чого з кожним новим циклом утворення зростає обсяг національного продукту й добробуту народу.

Економічне зростання передбачає, таким чином, розширене відтворення виробництва, тобто повторення виробництва з року в рік у всезростаючих масштабах. Джерелом розширеного відтворення (нагромадження) при цьому є додатковий продукт, частина якого спрямовується у фонд нагромадження.

Проте буває й просте відтворення, коли обсяги виробленого продукту і факторів виробництва поповнюються у незмінних масштабах. При цьому нагромадження відсутнє, тому фонд нагромадження не утворюється; просте відтворення забезпечується фондами заміщення (відновлює незмінний обсяг капіталу й природних ресурсів) і споживання (відновлює незмінний обсяг праці та підприємницьких здібностей, а також забезпечує споживання непрацездатних). Можливе і звужене відтворення, коли виробництво з кожним роком скорочується.

Визначальну роль у розв'язанні завдань сталого розвитку відіграє капіталізація природних

ресурсів, оскільки дає змогу сформулювати цілі підвищення інвестиційної привабливості та ефективності використання місцевих ресурсів (рис. 5). Капіталізація природних ресурсів зумовлює розміщення активів природного капіталу у зоні впливу бізнес-структур, що взаємодіють з інвестиційним центром при владних структурах, що, у кінцевому підсумку, призводить до перерозподілу дивідендів між власниками природних ресурсів.

Капіталізація напряму пов'язана з питаннями оцінки ресурсного потенціалу. Оцінка природних багатств країни, їхня зміна у процесі економічного розвитку є важливими завданнями для економіки природокористування. Коли природні ресурси осмислюються у капітальній формі, що свідчить про їхню потенційну участь у процесах виробництва і споживання, така оцінка набуває особливого значення для економіки. Тому й зміни, що відбуваються в економічній системі, значною мірою впливають на оцінку природного капіталу як найбільш вивченої щодо корисних властивостей частини природного багатства. Світова фінансова криза, безперечно, також коригує оцінку природного капіталу.

Властивість виробляти дохід є базою для оцінки природних ресурсів. Останні, що використовуються у виробництві як засоби праці (припливи, водопади, геотермальні джерела тощо – природні сили) та предмети праці (вода – природні джерела речовини,

що підлягає обробітці) належать відповідно до основного чи оборотного капіталу. Земля як фактор сільськогосподарського виробництва взагалі унікальна через здатність відтворювати продукт завдяки родючості. Вона

є водночас і предметом праці (у виробництві засобів виробництва), й засобом праці (у виробництві предметів споживання) і належить до основних виробничих фондів сільськогосподарства.

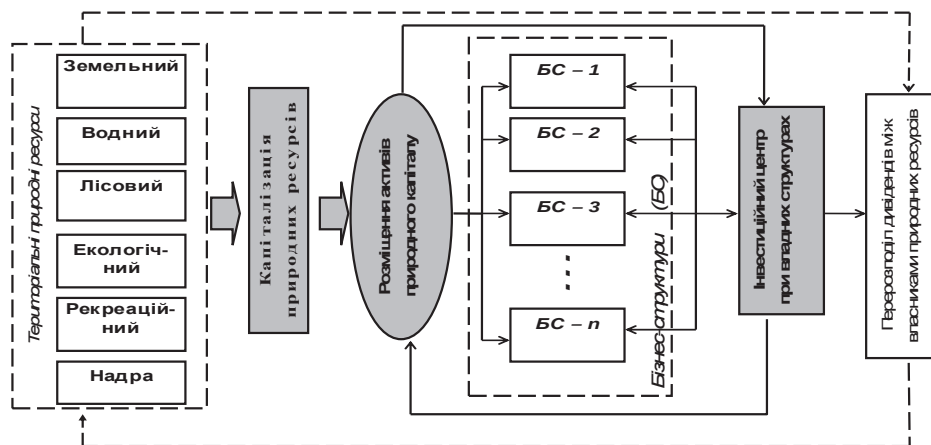


Рис. 5. Схема відтворення природного капіталу

Джерело: Сталый розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього / Хвесик М.А., Бистряков І.К., Левковська Л.В., Пилипів В.В.; за ред. акад. НААН М.А. Хвесика. – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2012. – 465 с.

Із капіталізацією тісно пов'язуються *сценарії використання ресурсів сталого розвитку території* (рис. 6). У цьому випадку капіталіза-

ція територіальних активів визначається взаємозв'язками з формуванням умов для залучення капіталу.

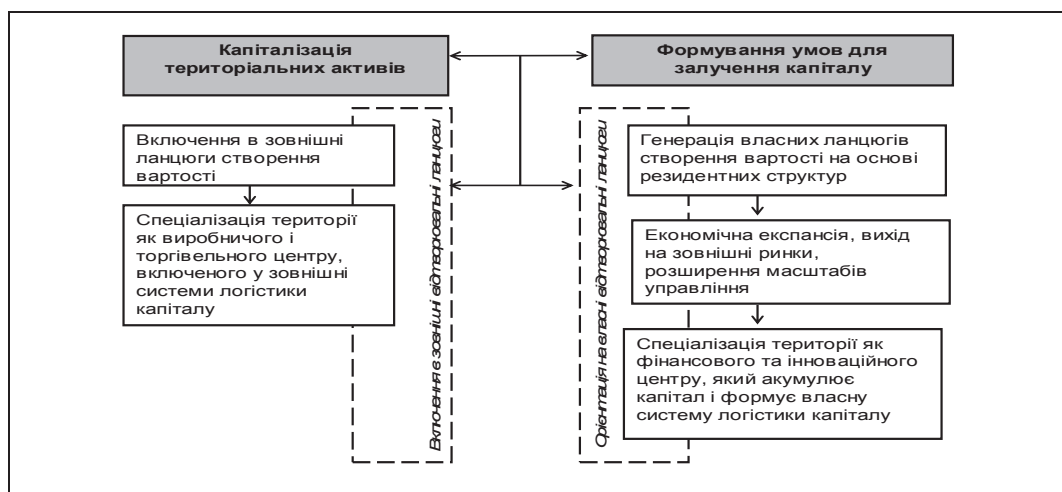


Рис. 6. Сценарії використання ресурсів сталого розвитку території

Джерело: Сталый розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього / Хвесик М.А., Бистряков І.К., Левковська Л.В., Пилипів В.В.; за ред. акад. НААН М.А. Хвесика. – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2012. – 465 с.

Ефективним способом введення в оборот некапіталізованих елементів національного багатства є *механізм сек'юритизації активів* (рис. 7). В економічній теорії під **сек'юритизацією** розуміють процес перетворення малоліквідних фінансових активів на ін-

струменти ринку капіталів, що придатні для продажу. На суми виданих кредитів банки випускають цінні папери і продають їх. Цей механізм дає змогу знизити кредитні ризики та забезпечити приплив грошей у банк до настання термінів погашення кредиту.

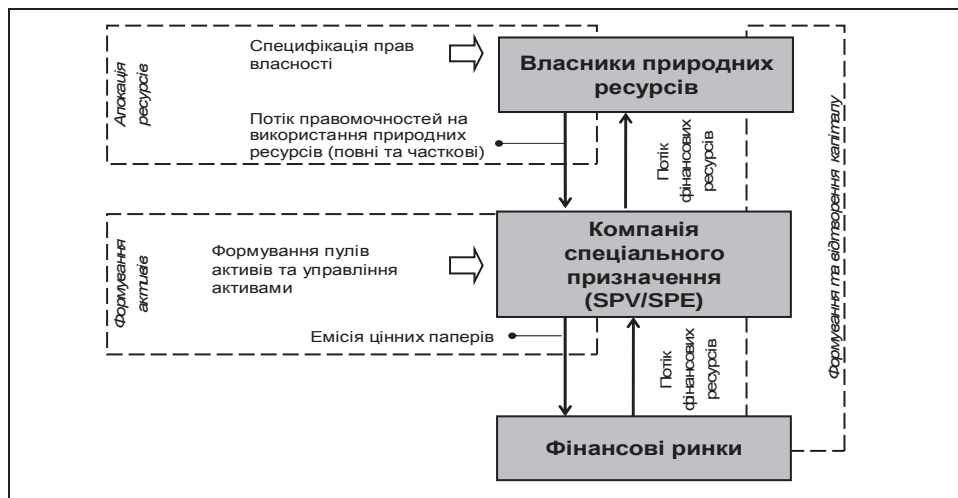


Рис. 7. Сек'юритизація ресурсів сталого розвитку територій

Джерело: Сталій розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього / Хвесик М.А., Бистряков І.К., Левковська Л.В., Пилипів В.В.; за ред. акад. НААН М.А. Хвесика. – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2012. – 465 с.

Сек'юритизація – це фінансовий механізм перетворення незадіяних активів у такі, що обертаються, за допомогою фондових ринків шляхом надання необоротним активам форми ліквідних цінних паперів, які забезпечуються як самими активами, так і грошовими потоками, що ними генеруються.

Сек'юритизація природних ресурсів повинна включати в себе такі блоки: алокація ресурсів, у рамках якої відбувається специфікація прав власності на них і створення диверсифікованого пулу активів; створення компанії спеціального призначення SPV, яка бере на себе управління відокремленим пулом активів; формування й відтворення капіталу рефінансуванням пулу активів на ринку капіталів або грошовому ринку за допомогою випуску цінних паперів.

Одним із векторів перетворень у контексті сталого розвитку є акціонування виробничого та природного капіталу. У цьому випадку передбачається рух ресурсного потенціалу, просторових рівнів управління (які контактують з вибором типу комерційної корпорації) до акціонування капіталу.

Поряд із запровадженням процесів акціонування, з метою забезпечення комплексності, важливо активізувати і корпоративні відносини. Недостатньо вивченим залишається багато аспектів корпоратизації в Україні, особливо ті з них, які визначають інституціонально-ціннісну природу ресурсів, тобто до-

слідження корпоратизації відносин. Корпоратизація відносин в українській дійсності розглядається в основному як юридична категорія, а не така, що належить до соціально-економічних відносин власності. Вартісне мислення як інструмент ефективного розвитку корпоратизації відносин не сформувалося ще як чітко виражений напрям у вітчизняній науці.

Слід зазначити, що корпоратизація – складний процес, який не обмежується тільки створенням різного типу корпоративних утворень. Загалом – це визначна форма ідеології соціально-економічних відносин, які ґрунтуються на сучасній інституціональній основі. У зв'язку з недостатньою водозабезпеченістю розвитку національного господарства необхідне формування інституціонального середовища нового типу, яке дасть змогу принципово змінити форми і способи залучення ресурсів у господарський оборот та їх відновлення й відтворення.

Висновки. Розуміння людством помилковості обраного природоруйнівного шляху розвитку сприяло появі низки концептуальних підходів щодо подолання проблем, що виникли, одним із пріоритетних серед яких є концепція сталого розвитку. У цілому необхідно відзначити, що структурні ознаки сталого еколого-орієнтованого розвитку господарських систем формуються в полі квадриги: духовність – культура – політика – економіка.

Наведені координати гармонійно поєднуються із “людина – господарство – природа” і визначаються тісними наслідковими взаємозв’язками.

Досліджено, що забезпечення сталого розвитку України ґрунтується на притаманних державі геополітичних, географічних, демографічних, соціально-економічних та екологічних особливостях з урахуванням наступних принципів: забезпечення гармонізації співіснування людини і природи; реалізації права на справедливе задоволення потреб та рівність можливостей розвитку сучасних і майбутніх поколінь; невід’ємності захисту й підтримання належного стану навколишнього природного середовища у процесі розвитку суспільства та ін. Для аграрної сфери економіки основними цілями є наступні: постійне збільшення обсягу виробництва високоякісних продуктів харчування, якісна зміна структури харчування населення, підвищення калорійності продукції; здійснення соціально-економічних перетворень на селі, перебудова земельних і майнових відносин власності, створення багатокладної економіки; формування економічної збалансованості аграрного виробництва у регіонах з урахуванням їх природно-ресурсного потенціалу, раціонального використання природно-економічних умов, дотримання норм екологічної безпеки під час

реформування структурних продуктових комплексів та розміщення нових виробництв; впровадження екологічно прогресивних, адаптованих до місцевих умов технологій тощо.

Визначаючи основні домінанти сталого розвитку України, доцільно зосередити увагу на наступних позиціях: 1. Формування адекватної національним інтересам системи господарювання за принципом “від індивідуалізму – до корпоративізму”. 2. Розвиток муніципального та регіонального корпоративного господарського простору. 3. Капіталізація територіальних активів як принцип організації господарських відносин. 4. Формування розвиненого інституційного середовища. У контексті цих магістральних процесів важливим є забезпечення реалізації просторової моделі динаміки сталого розвитку України, відтворення сталого розвитку територіальних утворень, капіталізація природних ресурсів, механізм сек’юритизації активів, акціонування виробничого й природного капіталу, активізація корпоративних відносин.

Напрямами подальших досліджень є наступні: розширення ключових напрямів забезпечення сталого розвитку держави і регіонів, визначення пріоритетів сталості відносно аграрного сектору економіки, системи показників оцінки реалізації процесів сталого розвитку та ін.

Список використаних джерел

1. Аграрна реформа в Україні / [П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров; ред.: П.І. Гайдуцький]. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2005. – 422 с.
2. Барнз В. Нові регіональні економіки / В. Барнз, Л. Ледебур. – Л.: Літопис, 2003. – 196 с.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
4. Економічний розвиток України : інституціональне та ресурсне забезпечення / [О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегубчук та ін.]. – К., 2005. – 540 с.
5. Регіональна економіка : навч. посіб. / [Я.Б. Олійник, С.П. Запотоцький, О.Ю. Кононенко та ін.]. – К.: КНТ; Видавець Фурса С.Я., 2008. – 440 с.
6. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України [Електронний ресурс]: аналіт. доп. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 104 с. Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/0623_dop-b3314.pdf.
7. Соціогуманітарний простір і розвиток продуктивних сил України : методологічні аспекти визначення взаємодії / [наук. ред. Хвесик М.А.]. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 92 с.
8. Хвесик М.А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів / М. А. Хвесик, В.А. Голян. – К.: Кондор, 2007. – 480 с.
9. Хвесик М.А. Інституціональна модель природокористування : пострадянський формат / Хвесик М.А. – К.: Кондор, 2007. – 798; Юрченко А. Д. Сучасна земельна політика України / А.Д. Юрченко, Л.Д. Греков, А.М. Мірошніченко, А.В. Кузьмін. – К.: Інтертехнологія, 2009. – 260 с.

Стаття надійшла до редакції 23.10.2012 р.

✱

*О.І. ПАВЛОВ, доктор економічних наук, професор,
директор Навчально-наукового інституту
прикладної економіки і менеджменту
ім. Г.Е. Вейнштейна, завідувач кафедри
Одеська національна академія харчових технологій*

Сільський розвиток як результуюча функціонування сільських територій та аграрної сфери



Постановка проблеми. У процесі суспільної трансформації відбувається оновлення понятійно-категоріального апарату, за допомогою якого фіксуються реальні об'єкти та явища дійсності й змінюються знання щодо них.

Останніми роками було зроблено певні кроки на шляху подолання спрощеного розуміння сутності й змісту понять «сільський розвиток», «сільські території» та «аграрна сфера». Це стало можливим завдяки відходу від суто галузевого підходу до вивчення зазначених понять, синтезу різних дослідницьких методів, посилення міждисциплінарних зв'язків, використання наукових доробок різних наукових шкіл і напрямів. Із цієї теми опубліковано чимало фундаментальних праць, проте залишається малодослідженим питання про взаємозв'язок сільсько-

го розвитку, розвиток сільських територій та аграрної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуалізації досліджень у цьому напрямі сприяло посилення уваги вітчизняних аграрних економістів до соціоекономіки як нової наукової парадигми. Тут достатньо вказати на дві публікації співробітників Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України», що з'явилися протягом півроку у журналі «Економіка України» [1; 6]. Поява цих публікацій стала поштовхом для наукової дискусії. Справа не в дискусії як такій, а в тому, що в цих роботах активно використовуються такі споріднені поняття, як «сільський розвиток», «сільські території», «аграрна сфера» без їх достатньої ідентифікації. Те саме стосується й інших публікацій з даної проблематики. Отже, необхідність здійснення порівняльного аналізу вказаних наукових понять є незаперечною.

Мета статті – визначити спільне й відмінне між цими поняттями та довести, що сільський розвиток є підсумковим функціонуванням сільських територій і аграрної сфери. З огляду на те, що основоположні ідеї з цієї теми частково викладено у нашій статті [4] та монографіях [5; 7], акцентуємо увагу на ключових положеннях проведеного дослідження.

Якщо мету дослідження трансформувати в його гіпотезу, то остання виглядатиме так: сільський розвиток похідний від функцій сільських територій та аграрної сфери. При цьому необхідно визначитися з тим, яка фу-

нкціональна залежність існує між сільськими територіями й аграрною сферою.

Виклад основних результатів дослідження. Доказ гіпотези дослідження розпочнемо з визначення понять, спільною ознакою яких є просторовість. У цьому сенсі ширшим є поняття «сільські території», оскільки слово «аграрна» на відміну від слова «сільський» має галузевий відбиток, а словосполучення «сільський розвиток» вказує на певні межі розвитку, але не розкриває атрибутивну форму (об'єкт) розвитку та характер взаємодії його складових.

Відтак спочатку визначимо місце сільських територій у географічному просторі. У географії місце розглядається як точка. Їх множина утворює ареал на земній поверхні. Місце – це адреса об'єкта в географічному просторі, а геопростір – сума (інтеграл) місць географічних об'єктів [9, с. 175, 176]. З огляду на це поняття «сільські території» органічно пов'язано з категорією «місце». На відміну від простору, який виступає виразником розміру, масштабу сільської території, місце як елемент просторової системи визначає розташування того чи іншого об'єкта у просторі відносно інших.

Із позиції простору та місця сільські території характеризуються як певна протяжність і «вмістилище» тих чи інших речей, природа яких розкривається через тлумачення терміна «сільські». Первісно цей термін, за В. Ключевським [3, с. 202], пов'язувався з ріллею, а вже потім з відповідним типом поселення, з його населенням, яке займалося переважно рільництвом. Незважаючи на те, що цей термін із часом зазнав змістовних змін, його й досі використовують у галузевому значенні, що виправдано лише частково. Насправді термін «сільські» має також територіальну, поселенську та функціональну ознаки, тобто є дихотомічним слову «міські», асоціюється з сільськими населеними пунктами та з функціями, які не обмежуються агровиробництвом.

Сільські території мають складну структурну будову, до якої входять населення, поселення, виробничо-господарський комплекс, виробнича та соціальна інфраструк-

тура, землі й навколишнє природне середовище.

Складність сільських територій не обмежується їх полікомпонентною структурою.

По-перше, вони диференціюються на певні типи за наступними критеріями: ступінь ресурсозабезпеченості; вид і режим використання території; політико-правовий статус; домінантна функція; рівень урбанізації; рівень розвитку; значення та масштаб функцій; етнічна ознака тощо.

По-друге, сільські соціально-просторові утворення складаються з територій базового, районного, регіонального (обласного) і загальнодержавного рівнів, які співвідносяться між собою за принципом «матрьошки». Базовий рівень сільських територій склався природно, тому у визначенні змісту його розвитку пріоритет належить територіальним громадам. Території районного рівня створені актами держави. Структурно він виглядає як сукупність територій базового рівня, що входять до складу певного адміністративного району. На обласному рівні сільські території виступають як просторово-функціональний сегмент регіону. Сукупність сільських територій обласного рівня становить їх загальнодержавний рівень. По-третє, сільські соціально-просторові утворення поділяються на такі різновиди, як типово сільські (аграрні) території, перехідні або «змішані» території (сільські урбанізовані зони й ареали та «аграрні міста»), а також території зі спеціальним режимом функціонування (оздоровчо-рекреаційні, прикордонні та гірські).

Якщо сільські території, у світлі наведених характеристик, постають передусім як соціалізований простір, то аграрна сфера розглядається в економічній літературі як складова біосфери, як природнича й соціальна категорії одночасно [8], як соціально-економічна та агробіологічна система [6, с. 77]. Показовим у цьому відношенні є визначення аграрної сфери, як взаємозумовленої єдності аграрного виробництва, людського фактора і ландшафту (природного середовища) в межах певної території, як правило, сільської [10, с. 440]. Судячи з цього визначення, яке належить М. Хорунжому, аграрна сфера за своїм поширенням долає межі

сільської території, що викликає певні заперечення. По суті це означає, що поняття «аграрна сфера» ширше, ніж поняття «сільські території». Саме це ми й намагатимосся спростувати.

Дане словосполучення складається з двох частин: агро та сфера. Слово «аграрний» (з лат. – *agrarius*) означає земельний, тобто той, що належить до землеволодіння і землекористування, до способу виробництва, форми власності на землі, характеру відповідного майна. Термін «сфера» перекладається з грецької як куля й означає область дії, межі поширення чого-небудь, соціальне оточення, середовище, простір.

Із сказаного випливає, що термін «сфера» практично може бути замінником терміна «територія». Відтак коріння розмежування понять «сільські території» та «аграрна сфера» лежить у площині трактування термінів «сільські» й «аграрна», тобто різниця між ними полягає у характері господарського використання певного простору, його ресурсів, у функціях сільських територій та аграрної сфери й у межах просторового поширення цих функцій.

Термін «функція» перекладається з латини як «виконання», «здійснення», тобто мова йде про певні дії об'єкта, через які проявляються його властивості. Отже, визначити функції об'єкта означає встановити залежність між його структурними елементами. В контексті структурно-функціонального аналізу функція може розглядатися з погляду наслідків, спричинених зміною одного параметра в інших параметрах об'єкта (функціональність), чи через взаємозв'язок окремих частин у межах певного цілого (функціонування). Характер функцій об'єкта визначається його ресурсним потенціалом.

При визначенні функцій сільських територій та аграрної сфери, передусім зосередимо увагу на функціях останньої, керуючись родовою ідентифікаційною ознакою слова «аграрна». Так, О. Попова виділяє такі основні функції агросфери: життєзабезпечення (виробництво агропродовольства і сировини для задоволення потреб населення у продуктах харчування, одязі, паливі тощо); життєдіяльності (умови та якість життя сільського населення, місце прикладання праці

та одержання доходів); життєоблаштування (освоєність середовища, проживання, його якісний стан і екологічна безпечність) [6, с. 77]. Очевидно, що перша функція, у частині задоволення потреб населення в продуктах харчування, одязі, паливі, властива не агросфері, а харчовій та переробній промисловості, які за місцем свого розміщення виходять за просторові межі агросфери, набуваючи ознак дискретної агропродовольчої (це стосується продуктів харчування) сфери.

Більш чіткою в цьому відношенні є позиція О. Созінова, який концентрує увагу на агросфері як головному джерелі забезпечення населення продовольством і сировиною для харчової та легкої промисловості (переважно за рахунок енергії Сонця й інших природних ресурсів – ґрунтів, води, кліматичних факторів тощо). Це, на його думку, досягається на основі пріоритетності збереження природних ресурсів, поліпшення якості продукції, значного підвищення ефективності використання сонячної енергії, передусім зеленими рослинами, інтенсифікації мікробіологічних процесів у ґрунті як важливої ланки кругообігу речовин в агроекосистемах [8].

Відтак слід відзначити ключову роль у функціонуванні аграрної сфери природних ресурсів і передусім – земельних. Підкреслюючи це, Н. Зіновчук [2, с. 255] покладає на них одночасне виконання трьох функцій, а саме:

екологічної (використовувати біологічні властивості ґрунту, виступати простором для розміщення екосистем);

економічної (бути об'єктом розподілу, обміну й продажу, предметом і засобом виробництва, сприяти утворенню та зростанню капіталу);

соціальної (виконувати роль джерела інформації про довкілля, засобу передачі аграрного досвіду і знань, простору для розташування помешкань та господарських будівель, засобу задоволення від спілкування з природою).

На підставі викладеного можна заробити висновок, що з трьох основних функцій аграрної сфери – виробничо-господарської, екологічної та соціальної – основоположною, такою, що визначає її сутність, є пер-

ша. З позицій онтологічного підходу зміст виробничо-господарської діяльності в межах агросфери зводиться до використання земель як засобу виробництва й предмета праці, на основі чого формуються економічні відносини, які впливають на інші сфери життєдіяльності. Разом із тим залежність екологічної та соціальної функцій від виробничо-господарської не означає спростування взаємозв'язків і взаємозалежностей у системі аграрної сфери.

Перед тим як перейти до визначення функцій сільських територій зазначимо, що сільські території та аграрна сфера – це співфункціонуючі системи як за їхнім вмістом, так і просторовими межами. Проте між ними існують певні відмінності.

До базових функцій сільських територій відносимо виробничо-господарську, оздоровчо-рекреаційну, природоохоронну та соціальну.

Виробничо-господарська функція сільських територій зазнає певних трансформаційних змін, що передусім пов'язано із загальносвітовою тенденцією скорочення зайнятості в аграрному виробництві. Крім цього, слід враховувати, що сільським територіям зі спеціальним режимом функціонування (оздоровчо-рекреаційні, гірські й прикордонні) та перехідним, «змішаним» територіям (сільські урбанізовані зони й ареали та «аграрні міста») взагалі притаманна позааграрна зайнятість. Все це разом свідчить про деаграризацію економічної діяльності в межах сільських територій. За даними Державної служби статистики України із 19 зосереджених на сільських територіях видів економічної діяльності безпосередньо на галузь сільського господарства припадає 50,6% зайнятого населення. Інша частина сільського населення зайнята у сфері послуг, будівництві, промисловості тощо. Передусім цим виробничо-господарська функція сільських територій відрізняється від відповідної функції аграрної сфери.

Виокремлення як самостійних функцій сільських територій оздоровчо-рекреаційної та природоохоронної пов'язано зі специфікою ландшафтної організації територій, а саме з використанням, крім агроландшафтів, рекреаційних і природних ландшафтів.

Зважаючи на переважно профілактично-лікувальний характер земель оздоровчого та рекреаційного призначення, оздоровчо-рекреаційна діяльність розглядається як єдина цілісна функція сільських територій, завдяки якій відбувається оздоровлення населення й надаються туристичні та історико-культурні послуги.

Природоохоронна діяльність виступає як трисединий процес, що передбачає екологізацію природокористування, власне природоохоронні заходи й комплексне відтворення навколишнього природного середовища.

До змісту соціальної функції сільських територій віднесено: добробут населення; соціальне забезпечення; соціальне страхування; соціальний захист; облаштованість життєвого середовища, що визначається житловими, комунально-побутовими та соціально-культурними умовами; морально-психологічний клімат на селі; коло спілкування його мешканців, сферу їхніх інтересів.

Крім різниці у функціях, сільські території й аграрна сфера різняться між собою за просторовим виміром. По-перше, з аграрної сфери слід виключити перелічені раніше території зі спеціальним режимом функціонування та приміську зону, яка тягнеться до мегаполісів і центрів міських агломерацій.

Таким чином, здійснивши порівняльний аналіз функцій сільських територій та аграрної сфери, можна вибудувати певний ланцюг їхньої обопільної взаємозалежності й інтеграції в сільський розвиток (рис. 1).

Як видно з рисунка 1, сільський розвиток є підсумковим функціонуванням сільських територій та аграрної сфери. А це означає й те, що через виконання останніми перелічених функцій можна простежити їхній розвиток. Але чи можна на підставі цього зробити висновок, що розвиток сільських територій і аграрної сфери власне і є сільський розвиток?

Ідентифікація сільського розвитку (процесний прояв розвитку сільських територій та аграрної сфери) через розвиток сільських територій і аграрної сфери (об'єктний прояв суспільного процесу) доводить про спорідненість трьох перелічених понять.

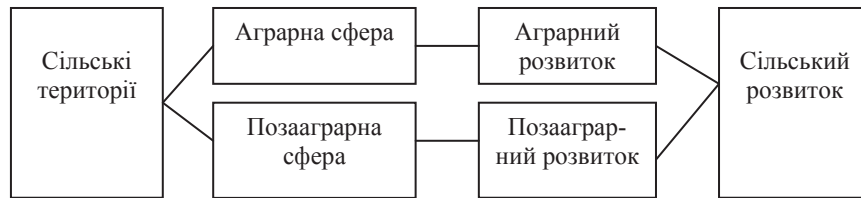


Рис. 1. Похідність сільського розвитку

Джерело: розробка автора.

Інше питання – як вони співвідносяться між собою. Для спрощення процедури порівняння визначимо як об'єкти зіставлення сільський розвиток та сільські території, оскільки аграрна сфера входить до складу останніх.

З метою раціоналізації розмежування даних дефініцій охарактеризуємо сільський розвиток як процес, який відбувається в межах сільських територій. Тому вимірниками сільського розвитку не можуть бути виключно економічне зростання й економічний розвиток. З огляду на гетерогенну структуру об'єкта сільського розвитку (сільські території), він є багатовимірним. Галузевий відбиток сільського розвитку ідентифікується через економічну сферу, що представлена різними видами (аграрні та позааграрні) ви-

робничо-господарської діяльності, територіальний – через рівні сільських територій. Соціальний аспект сільського розвитку проявляється через рівень розвитку поселенської мережі, соціальної інфраструктури, якості життя населення, екологічний – віддзеркалюється у стані навколишнього природного середовища.

Схематично співвідношення сільського розвитку й розвитку сільських територій можна подати наступним чином (рис. 2).

Водночас сільський розвиток еволюціонує у напрямі подолання просторових меж сільських територій та поступово набирає рис дихотомічного, тобто міського розвитку. Це проявляється у приміській зоні, де відбувається накладання сільського й міського розвитку одне на одного.



Рис. 2. Сільський розвиток як виразник розвитку сільських територій та аграрної сфери

Джерело: розробка автора.

Саме передмістя стало зоною взаємопроникнення міста і села. Тут міські та сільські території перетворюються на «сполучені посудини», в яких взаємодія сільського й міського розвитку є найбільш інтенсивною. Цей процес відзначається експансією міста, яке все більше поглинає село. Водночас село «проникає» у місто. Мається на увазі просторове зрощення приміської зони з містом (рис. 3).

Тобто жителі передмістя одночасно хоча й не де-юре, але фактично є представниками міської периферії, яка в свою чергу має відмінність від центру мегаполісу. В даному випадку можна стверджувати, що феномен приміської зони став реальним не лише завдяки наступу міста на село, а й внаслідок проникнення останнього у міську агломерацію. Підтвердженням цьому є «змішаний» характер функцій передмістя. На цій підста-

ві приміську зону можна визначити як контактне місце, в межах якого утворюються

системоформуючі зв'язки між містом та навколишньою сільською місцевістю.

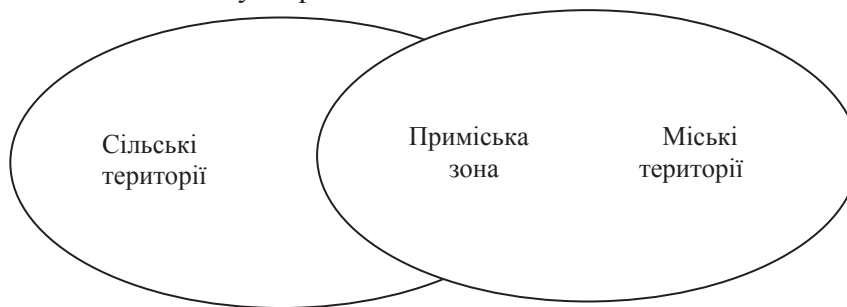


Рис. 3. Сполучення сільських і міських територій

Джерело: розробка автора.

Внаслідок просторового зрощення, функціонального взаємопроникнення сільської й міської територіальних підсистем суспільства та впливу процесу глобалізації утворюються їхні перехідні або «змішані» типи – сільські урбанізовані зони й ареали.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити певні висновки. Поняття «сільські території», «аграрна сфера» та «сільський розвиток» є спорідненими між собою, а перші два – майже тотожними. Сільські території й аграрна сфера мають схожу структурну будову, виконують практично ідентичні функції. В межах сільських територій, крім агропромисловості, набули поширення також позааграрні види виробничо-господарської діяльності. Ширшими тут є просторові межі життєдіяльності. З

цих причин аграрна сфера розглядається як складова сільських територій.

Сільський розвиток – це процесний прояв розвитку сільських територій, тобто такий, що охоплює усі складові сільської територіальної підсистеми суспільства, яка знаходиться у тісному взаємозв'язку з міською підсистемою. Отже, сільський розвиток асоціюється із сільськими територіями як його об'єктом і середовищем розгортання суспільного процесу й протиставляється міському розвитку як дихотомічному. Проте він, по-перше, не обмежується аграрною галуззю, по-друге, як певний спосіб життєдіяльності поширюється і в міських поселеннях, а за функціональністю є домінуючим у місцях сполучення сільської та міської територіальних підсистем суспільства, тобто у приміських зонах.

Список використаних джерел

1. Гесць В. Соціоекономічна модернізація аграрного сектора України (концептуальні положення) / В.Гесць, В.Юрчишин, О.Бородіна, І.Прокопа // Економіка України. – 2011. – №12 (599). – С. 4–14.
2. Зіновчук Н.В. Державне регулювання функцій земельних ресурсів, що використовуються в аграрній сфері / Н.В. Зіновчук // Трансформація земельних відносин до ринкових умов: збірник матеріалів Одинадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчених економістів-аграрників, Київ, 26–27 лют. 2009 р.; редкол.: П.Т.Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2009. – С. 254–257.
3. Ключевський В.О. Сочинения: в 9 т. / В.О.Ключевский; под ред. В.Л.Янина; послесл. Р.А. Киреевой; коммент. сост. В.Г.Зиминой, Р.А.Киреева. – М.: Мысль, 1989. – Т. VI: Спец. курсы. – 476 с.
4. Павлов О. Сільський розвиток: об'єктність, просторові межі та суспільне призначення / О.Павлов // Економіка України. – 2011. – №8(597). – С. 78–89.
5. Павлов О.І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель: монографія / О.І. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2009. – 344 с.
6. Попова О. Агросфера: соціоекономічний зміст і засади сталого розвитку / О.Попова // Економіка України. – 2012. – №5(604). – С. 73–84.
7. Сталій розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / Павлов О.І., Хвесик М.А., Юрчишин В.В.; за ред. О.І. Павлова. – Одеса: Астропринт, 2012. – 760 с.
8. Созінов О. Агросфера України у XXI столітті [Електронний ресурс]. / О.Созінов – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2001-10/3.htm>
9. Топчієв О.Г. Суспільно-географічні дослідження: методологія, методи, методики: навч. посіб. / О. Г. Топчієв. – Одеса: Астропринт, 2005. – 632 с.
10. Хорунжий М.Й. Аграрна сфера і сільська економіка: суть, взаємозв'язок, проблеми розвитку / М. Й. Хорунжий // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 20–21 черв. 2011 р.; редкол.: П. Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 439–447.

Стаття надійшла до редакції 08.08.2012 р.

*

*В.В. ЯРОВА, кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва*

Соціальна відповідальність у вирішенні проблем сучасного землекористування

Постановка проблеми. Земельна реформа, що триває в Україні більше двадцяти років і пов'язана зі створенням ефективного господаря на землі, відбувається на фоні деградації села, розширення депресивних територій, збільшення чисельності безробітних, зниження обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, незбалансованості земельного законодавства та інфраструктури ринку земель, особливо земель сільськогосподарського призначення. Питання соціальної відповідальності аграрних роботодавців у контексті проведення земельної реформи набувають великого значення для України. Приватна власність це не тільки володіння, користування і розпорядження земельними ресурсами, а й забезпечення належної якості життя працівників сільськогосподарських підприємств, мешканців села та суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань економічних інтересів і вирішення окремих соціальних питань, що виникли у процесі проведення земельної реформи, здійснили такі вітчизняні вчені, як В.Я. Амбросов [2], Ю.Д. Білик, М.С. Богіра [3], Л.М. Бойко [4], І.С. Будзилович, В.П. Галушко, О.А. Грішнова, А.С. Даниленко, А.М. Колот [10], А.Г. Мартин, Л.Я. Новаковський [5], М.А. Пилипенко, А.М. Третяк [11] й ін.

Реакцією на виникнення гострих соціальних та економічних проблем стало підвищення інтересу до наукових і прикладних аспектів соціальної відповідальності – стійкого соціального інституту, який є людиноспрямованим, раціональним та ефективним. Масові прояви десоціалізації трудових відносин в аграрному секторі, превалювання концепції «людини економічної» над концепцією «людини соціальної» [10, с. 4] поста-

вили під загрозу соціальний захист працівників сільськогосподарських підприємств і мешканців села. Тому на сучасному етапі існує нагальна потреба дослідження питання соціальної відповідальності аграрних роботодавців та соціального захисту працівників села в контексті земельної реформи.

Мета статті – висвітлення ролі соціально орієнтованого аграрного бізнесу в системі соціального захисту працівників сільськогосподарських підприємств. Згідно з поставленою метою розв'язувалися завдання відображення соціально-економічних суперечностей сучасного реформування земельних відносин, а саме: відсутність економічних передумов для поліпшення якості життя сільського населення, невідповідність між очікуваними й фактичними розмірами орендної плати за земельну частку (пай), незавершеність правових відносин власності на землю.

Виклад основних результатів дослідження. Аналіз вітчизняних і зарубіжних літературних джерел показує, що немає єдиної думки щодо змісту соціальної відповідальності. Найбільш слушним вважаємо її трактування колективом авторів на чолі з А.М. Колотом та О.А. Грішнвою як «відповідальність підприємця за інтегровану суспільну корисність його бізнесу... Соціально відповідальним бізнесом є діяльність, в якій використовуються лише такі способи одержання прибутку, які не завдають шкоди людям, природі, суспільству» [10, с. 54].

Говорячи про соціальну відповідальність Е. Лібанова зазначає, що наразі в масову свідомість укорінено лише соціальну відповідальність держави. «Тож ми маємо трансплювати таку відповідальність держави на суспільство в цілому» [7].

На початку 1990-х років в Україні у зв'язку із процесами приватизації земель колгоспів і радгоспів поширювалася думка,

що розвиток у селян відчуття господаря дасть змогу забезпечити продовольчу безпеку держави за рахунок підвищення ефективності виробництва у сільському господарстві. Проте несприятлива макроекономічна

ситуація, нав'язані «зверху», обов'язкова приватизація земель і організаційні зміни призвели до спаду сільськогосподарського виробництва (табл. 1).

1. Динаміка виробництва основних видів продукції сільськогосподарськими підприємствами Харківської області, тис. ц

Продукція	Рік				Середньорічні показники за 1990–2011 рр., (+,-)	
	1990	1995	2000	2011	абсолютний приріст, тис. ц	темп приросту, %
Зерно	29545	12953	10497	27267	-108,5	-0,4
Цукрові буряки	28018	24517	10705	8115	-947,8	-5,7
Соняшник	2422	2814	3133	7575	245,4	5,6
Картопля	674	140	82	25	-30,9	-14,5
Овочі	1796	698	491	309	-70,8	-8,0
Фрукти	818	297	107	65	-35,9	-11,4
М'ясо (жива маса)	2614	904	367	411	-104,9	-8,4
Молоко	11330	5799	2794	1752	-456,1	-8,5
Яйця, млн шт.	817,5	245,0	167,2	972,8	7,4	0,8

Джерело: Статистичний щорічник Харківська область у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net>.

У 2011 році сільськогосподарськими підприємствами Харківської області вироблено 27267 тис. ц зерна, що на 7,7% менше обсягів виробництва 1990 року. За двадцять два роки у галузі рослинництва найбільшими темпами знижується виробництво картоплі, фруктів та овочів (у середньому за рік – відповідно на 14,5, 11,4 і 8%). За цей же період виробництво цукрових буряків скоротилося в 3,5 раза. Щодо обсягів виробництва продукції тваринництва, то виробництво м'яса й молока зменшилося більше ніж у 6 разів.

Серед завдань, які мала розв'язати земельна реформа, були і перерозподіл земель із

метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання, раціональне використання та охорона земель. За роки проведення земельної реформи в Харківській області було сформовано господарські структури, засновані на різних формах власності й господарювання, що стало базою для розвитку підприємництва в сільському господарстві. У таблиці 2 наведено динаміку кількості діючих сільськогосподарських підприємств по містах і районах Харківської області.

2. Динаміка кількості та середньої земельної площі діючих сільськогосподарських підприємств Харківської області за організаційно-правовими формами господарювання

Рік	Кількість діючих сільськогосподарських підприємств, од.						Усього сільськогосподарських підприємств	Із розрахунку на одне підприємство, га	
	господарські товариства	приватні підприємства	фермерські господарства	виробничі кооперативи	державні	інші		загальна земельна площа	у т.ч. сільськогосподарські угіддя
2002	287	126	1328	40	23	7	1811	1735	1337
2003	237	96	1332	30	23	2	1720	1827	1408
2004	386	222	1329	47	21	130	2135	1472	1133
2005	384	234	1056	42	34	77	1827	1720	1324
2006	360	214	1290	36	29	64	1993	1576	1214
2007	366	222	1276	30	29	66	1989	1580	1216
2008	404	246	1244	28	28	44	1994	1576	1213
2009	412	252	1239	25	30	42	2000	1571	1209
2010	407	238	1199	25	28	47	1944	1616	1244
2011	414	233	1220	20	31	51	1969	1596	1228

Джерело: Статистичний щорічник Харківська область у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net>.

Унаслідок реформування в Харківській області станом на 1 січня 2012 року створено 1969 нових агроформувань ринкового типу, у власності та користуванні яких знаходиться 3141,8 тис. га земель. З них: господарських товариств – 414 (21%), приватних підприємств – 233 (11,8%), фермерських господарств – 1220 (62%), виробничих кооперативів – 20 (1%), державних підприємств – 31 (1,6%), інших суб'єктів господарювання – 47 (2,6%).

Земельна реформа зумовила значні зміни у розмірах землекористувань сільськогосподарських підприємств. Учені Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» зазначають, що оптимальні розміри сільськогосподарського підприємства ста-

новлять 2-3 тис. га, а фермерського – 400-900 га [1].

Із 2008 року Головне управління статистики подає інформацію про їхній розподіл за розміром сільськогосподарських угідь (табл. 3).

Дані таблиці показують, що у 2011 році найбільшу частку (20,2%) мали підприємства з площею сільськогосподарських угідь від 100 до 500 га. На частку підприємств із площею від 1,0 до 2,0 тис. га припадає 18,8%. Приблизно однакову питому вагу (12-13%) в структурі досліджуваних підприємств мають ті, в яких площа земель сільськогосподарського призначення коливається в межах від 500 до 1000 га й від 2 до 3 тис. га.

3. Розподіл діючих сільськогосподарських підприємств Харківської області за розміром сільськогосподарських угідь, од.

Групи підприємств за площею сільськогосподарських угідь, га	Рік				2011 р. у % до:	
	2008	2009	2010	2011	2008 р.	2010 р.
До 5,0	6	6	6	10	166,7	166,7
5,1 – 10,0	9	7	10	7	77,8	100,0
10,1 – 20,0	8	12	10	12	150,0	100,0
20,1 – 50,0	19	22	23	23	121,1	104,5
50,1 – 100,0	26	28	25	37	142,3	132,1
100,1 – 500,0	122	126	125	123	100,8	97,6
500,1 – 1000,0	93	85	85	82	88,2	96,5
1000,1 – 2000,0	116	122	111	114	98,3	93,4
2000,1 – 3000,0	82	77	81	77	93,9	100,0
3000,1 – 4000,0	51	52	46	48	94,1	92,3
4000,1 – 5000,0	27	27	35	28	103,7	103,7
5000,1 – 7000,0	21	21	21	24	114,3	114,3
7000,1 – 10000,0	15	17	17	15	100,0	88,2
Більше 10000,0	10	8	8	8	80,0	100,0
Підприємства, що не мали сільгоспугідь	145	151	142	141	97,2	93,4

Джерело: Статистичний щорічник Харківська область у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net>.

Л. Бойко зазначає, що «на сучасному етапі реформування спостерігаються як процеси концентрації, так і розукрупнення великих підприємств на менші за розмірами. Визначити переваги великих, середніх та невеликих підприємств складно, тому що діє багато інших чинників, які впливають на ефективність господарювання» [4].

Обсяги виробленої продукції, площа земельних угідь, виступаючи основними показниками розмірів сільськогосподарських підприємств, залежать від співвідношення між чисельністю працівників, земельною площею, технологічними засобами. Резуль-

тати проведеного нами групування сільськогосподарських підприємств Харківської області, що звітували у 2011 році за статистичною звітністю «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» (ф. 50 с.-г.), за середньообліковою чисельністю штатних і позаштатних працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, показують, що земельна реформа відбувається на фоні зростаючого дефіциту трудових ресурсів, недооцінки вартості робочої сили, зниження продуктивності праці (табл. 4).

4. Залежність результатів виробництва від чисельності працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві підприємств Харківської області у 2011 р.

Показник	Групи сільськогосподарських підприємств за середньообліковою чисельністю штатних і позаштатних працівників, осіб							У середньому по сукупності
	I – 10-13	II – 14-19	III – 20-34	IV – 35-100	V – 101-199	VI – 200-400	VII – 401-700	
Кількість підприємств, од.*	45	66	89	119	49	13	9	390
Відносна частість, %	11,5	16,9	22,8	30,5	12,6	3,3	2,3	100,0
Середня чисельність працівників у групі, осіб	11	16	27	59	142	241	538	66
Площа сільгоспугідь угідь, га:								
на 1 підприємство	1057	1422	1921	3187	4945	7040	9731	2854
на 1 працівника	94	87	72	54	35	29	18	43
Частка чистого доходу галузі рослинництва у структурі товарної продукції, %	96,5	94,8	94,0	87,6	68,6	49,7	48,0	73,3
Питома вага працівників, %:								
зайнятих у рослинництві	92,7	93,1	85,9	77,1	56,9	58,1	45,6	65,2
зайнятих у тваринництві	7,3	6,9	14,1	22,9	43,1	41,9	54,4	34,8
Чисельність працівників на 1 га с.-г. угідь, осіб	1,06	1,15	1,39	1,84	2,87	3,42	5,52	2,32
Валова продукція с.г. в постійних цінах 2010 р., тис. грн, із розрахунку на:								
1 працівника, зайнятого в с.-г. виробництві	320	327	299	249	174	241	186	225
100 га с.-г. угідь	339	376	416	458	498	826	1029	523
Частка оплати праці в структурі собівартості продукції, %	6,5	6,2	7,1	9,3	11,2	9,2	10,0	9,4
Середньомісячна оплата праці – всього, грн	1294	1145	1371	1492	1463	1692	1614	1502
по галузі рослинництва	1307	1173	1412	1522	1498	1630	1703	1512
по галузі тваринництва	1127	775	1122	1391	1417	1778	1540	1483

Джерело: Розрахунки автора.

* Показана загальна кількість підприємств по групах і по сукупності в цілому.

Аналіз даних таблиці 4 показує, що в 2011 році у досліджуваній сукупності найбільшу частку (30,5%) становлять підприємства, чисельність штатних та позаштатних працівників у яких коливається від 35 до 100 осіб. Середній розмір таких підприємств становить 3187 га. В результаті дослідження виробничого напрямку підприємств встановлено, що із зростанням чисельності зайнятих працівників та із збільшенням розмірів підприємств від I до VII групи очевидна тенденція до зростання питомої ваги чистого доходу від реалізації продукції тваринництва. Так, якщо у підприємствах I – III груп частка виручки від реалізації продукції галузі рослинництва становить 94–97%, то VII групи – 48%.

Із збільшенням рівня зайнятості очевидним є зростання показника виробництва валової продукції сільського господарства у постійних цінах 2010 року із розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Так, якщо по I групі він становить 339 тис. грн,

то по VII – 1029 тис. грн (більше у 3 рази). Проте таким же очевидним є зниження показника продуктивності праці. У підприємствах I групи з розрахунку на 1 штатного й позаштатного працівника було вироблено валової продукції у постійних цінах на суму 320 тис. грн, у VII групі – менше в 1,7 раза. Це зумовлено тим, що по двох «крайніх» групах маємо значну різницю у темпах зростання чисельності зайнятих працівників і площі сільськогосподарських угідь на підприємство. Якщо зайнятість працівників зростає у 49 разів, то розміри підприємства – у 9,2 раза.

Питома вага витрат на оплату праці у структурі витрат на виробництво сільськогосподарської продукції дуже незначна й коливається від 6,2% у підприємствах II групи до 11,2% – у V групі. В середньому ж по сукупності у 2011 році вона становить 9,4%. Для порівняння, у 2010 році по сільськогосподарських підприємствах України ча-

стка витрат на оплату була також дуже низькою – на рівні 10%.

У 2011 році середньомісячна оплата праці по сукупності досліджуваних 390 підприємств становила лише 1502 грн. У розрізі семи аналітичних груп вона має незначний ступінь коливання – від 1173 до 1703 грн. По Харківській області в цілому у звітному періоді по галузі «Сільське господарство, мисливство та лісове господарство» зафіксована заробітна плата на рівні 1928 грн, що на 26% нижче рівня оплати праці у промисловості, на 28 – ніж у будівництві, на 33% – ніж у галузі «Діяльність транспорту та зв'язку».

Неадекватна вартість робочої сили створює непотрібну соціальну напруженість, що в підсумку може згубити будь-який бізнес. Заощаджуючи на заробітних платах, сільське господарство втрачає кваліфікованих працівників. У сучасних умовах, коли використання земельних ресурсів здійснюється без чітко окресленого соціального та еколого-економічного обґрунтування, розуміючи безперспективність господарювання, люди покидають села.

В умовах багатокладності господарювання, соціального розшарування, різної ресурсної забезпеченості товаровиробників земля має розглядатись як «триєдина природно-економічна система: земля – основа екосистем, земля – просторовий ресурс, земля – засіб виробництва» [6]. Земля слугує джерелом одержання соціальних благ, які мають цінність і вимірюються в грошах.

У результаті реформування колективних сільськогосподарських підприємств, акціонерних товариств та сільськогосподарських кооперативів сільські мешканці одержали сертифікати на земельну частку (пай). Абсолютна більшість із них визначили свої земельні ділянки в натурі й одержали державні акти на право власності на земельну ділянку. Проте реалізація заходів земельної реформи мала здебільшого спонтанний характер. Учені Л.Я. Новаковський та М.А. Олещенко зазначають, що «за роки її проведення так і не було розроблено програми здійснення реформи. Внаслідок відсутності належної координації й контролю з боку державних органів за ходом реформи, несвоєчасного

розв'язання ряду організаційних і правових питань реалізація реформених заходів постійно стримувалася» [5].

Не справдилися очікування селян щодо орендної плати за земельну частку (пай). У більшості європейських країн ставки орендної плати залежать від розміру банківського кредиту й розмір орендної плати визначається за домовленістю між орендодавцем та орендарем. На відміну від цих правил, в Україні для селян ці ставки встановлено державними органами.

На сучасному етапі орендна плата визначається у відсотках до грошової оцінки землі з урахуванням коефіцієнта індексації. Законом України «Про оренду землі» встановлено, що на землях державної й комунальної власності орендна плата повинна бути не нижча розміру земельного податку і не вища 10% їх нормативної грошової оцінки. На землях приватної власності на підставі Указу Президента України рекомендовано нижню межу орендної плати встановлювати на рівні 3% від їх нормативної грошової оцінки [9].

Так, базова грошова оцінка 1 га ріллі (що визначається Управлінням Держземагентства) у 1995 році у господарстві становила 4273,5 грн. Грошова оцінка орних земель станом на 01.01.2012 року проводиться з урахуванням коефіцієнта індексації 3,2 та коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки ріллі – 1,756 згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 31.10.2011 № 1185 [8]. За таких умов у сільськогосподарських підприємствах Богодухівського району Харківської області при вартості 1 га орних земель у 2011 році 24013,56 грн орендний платіж за 1 га орних земель становитиме 720,40 грн, орендна плата за 1 га посівної площі при вирощуванні озимої пшениці – 102,47 грн/га.

Порівняно з розміром орендної плати за сільськогосподарські угіддя в країнах Європейського Союзу цей показник значно нижчий. Згідно з методикою, що застосовується у Німеччині, орендний платіж встановлюється залежно від якості ґрунту й становить 2,55 євро за бал бонітування ґрунту (далі ббг). При якості ґрунту 35 ббг орендний платіж становить 89,0 євро за гектар посів-

ної площі озимої пшениці, при якості ґрунту 55 ббґ – 140,0 євро за гектар [12].

Грошова оцінка земель, проведена в Україні, давала змогу здійснювати необхідні операції із землею в межах прийнятого законодавства. Проте за період її дії суттєво зросли ціни на засоби виробництва (особливо техніку), пальне, добрива, засоби захисту рослин. Зростання витрат випереджало темпи збільшення врожайності. В.Я. Амбросов, розкриваючи організаційно-економічні вимоги при переході до повномасштабного ринку землі за умови зняття мораторію на купівлю-продаж, вказує, що відміна мораторію на купівлю-продаж землі потребує вирішення низки організаційно-економічних питань і відповідної підготовки нормативно-правових документів. Учений відзначає, що крім іншого, потрібна суцільна інвентаризація земельних ділянок землевласників та землекористувачів з одночасною перевіркою відповідних правових документів. Має бути відпрацьована чітка система обмежень на ринку землі, що пов'язано з її багатофункціональністю [2].

Ситуація щодо низького рівня суми виплат за оренду земельних часток (паїв) погіршується тим негативним явищем, що серед форм орендної плати переважає натуральна форма. При розрахунках із селянами ціни на сільгосппродукцію самостійно визначають керівники сільськогосподарських підприємств, і ці ціни, як правило, вищі за ринкові. Так, у 2011 році в рахунок орендної плати за землю пайовикам у Харківській області було видано 1114 тис. ц зерна проти 631 тис. ц зерна у 2000 році (тобто більше в 1,8 раза),

Отже, за роки реформування земельних відносин так і не сформувався зв'язок між наявністю повних прав власності та зростанням величини земельного капіталу як фактора економічного зростання. Виявилось, що необов'язково бути власником землі, щоб одержувати від неї доходи. Ефективнішими схемами збагачення стали ті, коли власником формально вважається держава чи селянин, а доходи від використання землі одержує інший.

Не можна залишити осторонь екологічну складову соціальної відповідальності аграрних роботодавців. У процесі перерозподілу

земель, роздержавлення і приватизації земельного фонду виникли проблеми з його охороною, оскільки було порушено сівозміни, подрібнено земельні масиви сільськогосподарських угідь, втрачено рубежі й елементи контурно-меліоративної організації території. Створені на засадах орендних відносин нові агроформування працюють за принципом короткострокової оренди, наслідком чого стало виснаження ґрунтів і погіршення якісного стану земель.

За роки земельної реформи недостатня ефективність землекористування з численними екологічними втратами посилилася внаслідок проявів безгосподарності та «соціального опустелення територій» [11]. Однією з ознак цього процесу є щорічне зменшення посівних площ, яке набуло стихійного характеру через економічну неспроможність значної частини товаровиробників і неадекватну земельну політику. У підприємствах Харківської області у 2011 році посівна площа сільськогосподарських культур становила 1712,3 тис. га. Порівняно з 1990 роком це менше на 106,3 тис. га (або 6,8%), порівняно з 2000 роком – більше на 87,1 тис. га (або на 5,4%).

Негативні тенденції посилюються спонтанним безконтрольним оборотом землі. Більшість нових землекористувачів не орієнтована на постійні капітальні вкладення в землю та розвиток виробництва через короткі терміни оренди землі й нестабільність землекористування.

М. Богіра вважає, що розробка шляхів оптимізації структури земельних угідь, землеволодінь і землекористувань можлива на основі екологічно-ландшафтного підходу, а також науково обґрунтованої структури посівних площ з урахуванням ґрунтового покриття й фізіологічних вимог сільськогосподарських культур [3].

Висновки. До соціальних негативів, пов'язаних із незавершеністю земельної реформи, слід віднести: наявність тіньових схем купівлі-продажу земель, метою яких є їх перепродаж за спекулятивними цінами за умови відміни мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення; позбавлення селян права одержувати адекватну винагороду (орендну плату) за викорис-

тання землі, що належить їм на правах власності; одержання селянами переважної частини орендної плати у натуральній формі з визначенням за ринковими цінами продукції, яку видають у рахунок орендної плати; відсутність права селян розпоряджатися своєю власністю внаслідок мораторію на землю сільськогосподарського призначення (що в свою чергу є наслідком недосконалості правових, економічних і соціальних відносин); екологічні наслідки (виснаження ґрунтів у сільському господарстві як наслідок мізерної орендної плати за землю).

Соціальна відповідальність аграрних роботодавців у системі соціального захисту сільського населення може здійснюватися через підвищення й посилення ролі доходів від власності, захист прав селян на землю, створення умов для набуття ними функцій власника, підвищення рівня заробітної плати працівників підприємств, рівня зайнятості за рахунок стимулювання ведення сільськогосподарського виробництва, поліпшення умов праці, соціальний розвиток сільських населених пунктів і створення на селі умов життя близьких до міських.

Список використаних джерел

1. *Азізов С.М.* Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах / С.М. Азізов, П.К. Канінський, В.М. Скупий ; за ред. С.П. Азізова. – К.: ІАЕ, 2001. – С. 251-252.
2. *Амбросов В.Я.* Переход к рыночным земельным отношениям / В.Я. Амбросов // Стратегії реалізації земельної реформи. – 2011. – №1. – С.39-41.
3. *Богіра М.* Земельна реформа і стан формування справжніх господарів на селі / М. Богіра // Землевпоряд. вісн. – 2008. – № 2. – С. 37-59.
4. *Бойко Л.* Розмір землекористувань сільгосппідприємств у системі чинників ефективності господарювання / Л. Бойко // Землевпоряд. вісн. – 2008. – № 6. – С. 63.
5. *Новаковський Л.Я.* Соціально-економічні проблеми сучасного землекористування / Л.Я. Новаковський, М.А. Олещенко. – 2-ге вид., доп. – К.: Урожай, 2009. – С. 6.
6. *Осадча І.* Складові формування сталого аграрного землекористування / І. Осадча // Землевпоряд. вісн. – 2009. – № 1. – С. 35.
7. Передумовою економічного зростання має бути стабільність // Праця і зарплата. – 2011. – № 21(745). – С. 3.
8. Про внесення змін до методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів: Постанова Кабінету Міністрів України від 31.10.2011 № 1185 з 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1185-2011-%DO%BF>.
9. Про оренду землі: Закон України від 19 червня 2003 р. № 962-IV.
10. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.
11. *Третьяк А.* Стан та шляхи розвитку земельних відносин і системи землекористування в аграрному комплексі України / А. Третьяк // Землевпоряд. вісн. – 2008. – № 6. – С. 5.
12. *Шпаар Д.* Зерновые культуры (выращивание, уборка, доработка и использование) ; под общей ред. Д. Шпаара. – М.: ИДООО «DVL АГРОДЕЛО», 2008. – С.507.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2012 р.

* * *

УДК 330.46:519.86; 631.152:004

*В.О. БАБЕНКО, кандидат технічних наук, доцент, докторант
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва*

Економіко-математичне моделювання в управлінні інноваційними процесами переробних підприємств АПК

Постановка проблеми. Тенденції розвитку аграрного виробництва в усьому світі визначають інноваційним розвитком сільськогосподарства, переробної та харчової галузей, які ґрунтуються на високотехнологічній глибинній переробці сільськогосподарської сировини та виробництві високоякісної конкурентоспроможної харчової продукції. У Законі України «Про пріоритетні напрями розвитку науки й техніки» інноваційні та ресурсозберігаючі технології в агропромисловому комплексі (АПК) визначено одним із пріоритетних напрямів розвитку [5]. У Законі «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» задекларовано, що одним із стратегічних напрямів є високотехнологічний розвиток сільського господарства й переробної галузі, а середньостроковими – інноваційні технології глибокої переробки рослинної та тваринної продукції; сучасні технології зберігання сільськогосподарської продукції; матеріали, технології й устаткування для фасування, пакування та маркування продуктів харчування і напоїв; екологічно чисті харчові продукти й продукти з високими оздоровчими властивостями [6].

Розв'язання пов'язаних із цими питаннями завдань неможливе без відповідного ефективного управління інноваційними процесами (ІП) переробних підприємств АПК, яке ґрунтується на комплексному дослідженні відповідних процесів і прийнятті управлінських рішень з урахуванням розробки та реалізації відповідних економіко-математичних моделей, методів і алгоритмів

розв'язку задач оптимізації управління ІП з використанням сучасних інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам підвищення економічної ефективності виробничої діяльності підприємств присвячені різні наукові розробки. Питанням економіко-математичного моделювання й оптимального управління в економіці присвячені дослідження таких учених, як Н.П. Бусленко, В.В. Вітлінського [3], В.Н. Волкової, В.Н. Глушкова, А.Г. Гранберга, І.І. Єр'оміна, Л.В. Канторовича, А.В.Лотова [9], В.Д. Мазурова, В.Л. Макарова, В.Д. Ногіна, А.А. Первозванського, А.І. Пропоя [11], А.М. Тер-Крикорова, В.В. Федосєєва, С.В. Черемних, А.Г. Чхатишвілі та інших учених.

Із праць зарубіжних учених можна виділити роботи Н.А. Зайцева [7], У. Кінга [8], О.М. Моргерштерна і Дж. Неймана [10], А.Ф. Шорікова [12] та ін., присвячені методам оптимізації управління ІП.

Багатоаспектним дослідженням із питань економіко-математичного моделювання в аграрній економіці України найбільша увага приділялася: Анічиним Л.М., Браславцем М.Є., Кадієвським В.А. й ін. Проте залишається нерозв'язаною проблема розробки математичних методів і моделей процесів інноваційного відновлення та їх управління вітчизняного аграрного виробництва, яке являє собою складну, відкриту, здатну до самоорганізації і саморозвитку економічну систему з динамічно змінюваними недетермінованими й суперечливими характеристиками.

Мета статті – дослідження теоретичних та практичних аспектів процесу управління

інноваційними процесами, його моделювання й оптимізації; підходів до аналізу та підвищення економічної ефективності на підприємствах АПК за допомогою економіко-математичного моделювання. Розробка економіко-математичної моделі оптимізації управління інноваційними процесами на переробних підприємствах АПК з формуванням обмежень та критеріїв якості для оцінки досліджуваного процесу. Постановка задачі оптимізації програмного управління інноваційними процесами переробних підприємств АПК в умовах невизначеності економічних умов і середовища, а також обумовленого цим ризику.

Виклад основних результатів. Сучасні реалії вимагають від переробних підприємств АПК України розв'язання нових завдань щодо вдосконалення їх інноваційної діяльності на основі раціонального управління ІІ з використанням відповідних економіко-математичних моделей [3]. Враховуючи це, управління ІІ переробних підприємств АПК на основі економіко-математичного моделювання є важливою науковою проблемою та потребує подальшого дослідження. Дослідивши поняття «управління» [4, 7, 8] можна зробити висновок, що під ним розуміють сам процес або сукупність дій господарюючого суб'єкта по встановленню цілей і завдань його функціонування, а також формування послідовності дій, що забезпечують досягнення поставлених цілей. Під ІІ мають на увазі результат інноваційної діяльності, спрямованої на випуск інноваційної продукції, застосування інноваційної технології або надання інноваційних послуг. Слід зазначити, що весь процес управління інноваційною діяльністю підприємства ґрунтується на реалізації обраних ІІ, що визначають більшою мірою всі основні результати та показники діяльності підприємства.

ІІ підприємств АПК належать до таких основних напрямів:

запровадження нових технологічних процесів виробництва сільгосппродукції;

запровадження нових способів управління виробництвом;

запровадження в практику виробництва нових сільгоспкультур;

впровадження нових технологій переробки сільгосппродукції;

впровадження нових технологій зберігання та транспортування сільгосппродукції й ін.

У сучасних економічних умовах будь-яке агропромислове підприємство, у т.ч. по переробці сільськогосподарської продукції, змушене за допомогою управління пристосовувати свої ресурсні можливості до зовнішніх і внутрішніх умов, враховуючи ризики, пов'язані з нестабільністю й ускладненням соціально-економічних умов внутрішнього та зовнішнього ринків. Крім того, необхідно враховувати специфіку сільськогосподарського виробництва, основними ознаками якого є його галузева спрямованість, що призводить до появи «аграрних» ризиків [2]. Якщо для промислових галузей найбільш серйозними порушеннями виробничого процесу, зокрема, є відмови машин і устаткування, то особливостями прояву «аграрних» ризиків є зміни в процесах органогенезу (росту та розвитку рослин) у рослинництві. Це призводить до пошкодження й загибелі сільськогосподарських культур і, як наслідок, до недобору врожаю, хвороб та загибелі тварин.

Основним фактором джерела ризиків у сільськогосподарському виробництві є природно-кліматичні умови й погодні коливання, що призводять до втрати продукції. Необхідно також урахувати, що в ряді випадків сільськогосподарська сировина є в основному швидкопсувним продуктом, а також таким, який швидко втрачає свої корисні поживні властивості, що також необхідно враховувати при його виробництві, транспортуванні та зберіганні. Ці й інші фактори, пов'язані з особливостями функціонування переробних підприємств АПК, також зумовлюють необхідність застосування ІІ при випуску продукції та оптимізації його управління в умовах ризику й невизначеності, що необхідно враховувати при процедурі моделювання відповідних процесів.

Що стосується процесу моделювання як для теорії математичного моделювання, так і для основних сфер його застосувань, то для нього характерний одноразовий, однокроковий вибір рішення (наприклад, розподіл програми випуску необхідної продукції між кількома виробничими ділянками, визначення найкращого плану перевезень, розрахунки різного роду мереж, планування розміщення підприємств і т.д.). Відзначимо, що

такі моделі та задачі є статичними задачами умовної оптимізації.

Проте, як тільки виникають питання розвитку системи, управління нею протягом певного періоду часу, однокроковий розв'язок виявляється непридатним для більшості реальних практичних завдань економіки. У таких завданнях рішення необхідно приймати на кілька кроків уперед за часом, і задача оптимізації стає багатокроковою, тобто динамічною. Відзначимо, що до задач такого роду належать, наприклад, задачі управління ІІ, перспективного й оперативного планування, управління технологічними процесами в підприємстві, складання програм розвитку різних систем, розрахунки багатоступінчастих технологічних комплексів тощо.

Необхідно також враховувати, що в економіці певні явища мають дискретний характер, оскільки на практиці найчастіше інформація про стан системи та процесів, які реалізуються в ній, а також прийняття рішень здійснюються в дискретні моменти часу, тобто по кроках, тому розглядатимемо дискретну економіко-математичну модель досліджуваного процесу [11].

У підсумку рівняння динаміки економічної системи часто із самого початку формулюються в багатокроковому вигляді. Час у таких моделях виражається кінцевим рядом дискретних числових значень із заданими: початковим моментом t_0 ; проміжком між двома будь-якими сусідніми моментами часу, рівним τ , і кінцевим моментом часу T . Причому звичайно вважаються: $t_0=0$, $\tau=1$. У цьому випадку для опису розглянутої системи (об'єкта) використовують *багатокрокові (рекурентні) рівняння*.

З урахуванням вищесказаного та ґрунтуючись на концептуальних положеннях і принципах математичного моделювання й теорії оптимального управління, перейдемо до розробки економіко-математичної моделі процесу управління ІІ переробних підприємств АПК. Сформулюємо змістовну постановку: переробне підприємство сільськогосподарського профілю здійснює перехід на випуск продукції на основі ІІ. Технологічний процес містить у собі різні види виробничих факторів, сировини, проміжних та кінцевих продуктів і може складатися з певних технологічних способів організації виробництва. Необхідно здійснити оптимальне

управління на заданому тимчасовому проміжку T вибором пропонованих (можливих) ІІ так, щоб загальний обсяг прибутку від випуску продукції в підприємстві був максимальним.

Перейдемо до формальної постановки задачі й розбудуємо її за кілька етапів.

1. *Формування економіко-математичної моделі управління ІІ переробних підприємств АПК.* Пропонується процес управління ІІ переробного підприємства описувати векторним дискретним (рекурентним) рівнянням:

$$x(t+1) = A(t)x(t) + B(t)u(t) + C(t)v(t), \\ x(0)=x_0, \quad (1)$$

де $t \in \overline{0, T-1} = \{0, 1, 2, \dots, T-1\}$ - період часу (наприклад, місяць, квартал, рік), у якому здійснюється вибір управління; $\overline{0, T}$ - заданий проміжок часу ($T>0$ та цілочислове).

Позначимо через $x(t+1)$ вектор обсягів продукції в підприємстві до кінця періоду $t+1$ (запаси в період $t+1$). Ця величина визначається складовими:

Залишки нереалізованої продукції в період $t+1$ (якщо на початку періоду $t+1$ в підприємстві були запаси в кількості $x(t)$, то до кінця цього періоду залишиться їх нереалізована частина, рівна $A(t)x(t)$),

де $x(t) = (x_1(t), x_2(t), \dots, x_n(t))' \in R^n$ - вектор, що характеризує стан системи в період часу t (вектор запасів продукції в період t ($t \in \overline{0, T-1}$), в якого кожна i -та координата $x_i(t)$ є значення об'єму продукції i -го виду $i \in \overline{1, n}$ (n - загальна кількість видів продукції, що випускається)), R^n - n -мірний векторний простір векторів-стовпців;

$A(t) = \|a_{ii}(t)\|_{i \in \overline{1, n}}$ - є діагональна матриця, що характеризує реалізацію продукції (матриця «реалізації») за період часу $\overline{t, t+1}$.

Виготовлена продукція в період $t+1$ (вектор $B(t)u(t)$), де: $u(t) \in R^p$ - вектор управління ІІ (вектор інноваційного управління), компоненти якого є інтенсивності використання j -го технологічного способу виробництва в період часу t ; $p \in N$; $\forall t \in \overline{0, T-1}$ $u(t) \in U_1$ - кінцева множина в R^p .

$B(t)$ - «технологічна матриця» виробництва;

кожний j -ий спосіб організації виробництва ($j \in \overline{1, p}$) в період часу t ($t \in \overline{0, T-1}$) хара-

ктеризується вектором $(b_{1j}(t), b_{2j}(t), \dots, b_{nj}(t))$ норм затрат ресурсів для виготовлення одиничного об'єму виробництва продукції i -го виду ($i \in \overline{1, n}$).

Доданок, який ураховує вплив перешкод: ризиків, невизначеності, погрішності моделювання на продукцію в період $t+1$ (вектор $C(t)v(t)$), де:

$v(t) \in R^q$ – вектор перешкоди (ризика, невизначеності або погрішності моделювання процесу), що впливає на випуск і зберігання продукції, тобто на процес формування вектора $x(t+1)$; $q \in N$. Наприклад, інвестиційні виплати (або їх недоодержання), недопоставки комплектуючих матеріалів, псування сільськогосподарської продукції при зберіганні або транспортуванні, невідповідність вимог до якості сировини або готової продукції, обсяги інвестицій та ін.; $\forall t \in \overline{0, T-1}$ $v(t) \in V_1$ – опуклий, замкнений і обмежений багатогранник в R^q .

$C(t) = \|c_{il}(t)\|_{i \in \overline{1, n}, l \in \overline{1, q}}$ – матриця, що складається з коефіцієнтів перерахування впливу вектора перешкоди на продукцію кожного виду.

$A(t)$, $B(t)$, $C(t)$ – матриці розмірностей $(n \times n)$, $(n \times p)$ і $(n \times q)$ – відповідно, формуються на основі попередньої інформації з документів звітності підприємства, наявних статистичних даних про розглянутий процес, технічних і економічних прогнозів й інших джерел шляхом застосування методів оцінювання даних і рішенням окремої задачі ідентифікації параметрів досліджуваної системи.

2. *Формування обмежень для процесу управління ІП переробних підприємств АПК.*

Уведені вище вектор $u(t) = (u_1(t), u_2(t), \dots, u_p(t))' \in R^p$ інноваційного управління в системі (1) і вектор $v(t) = (v_1(t), v_2(t), \dots, v_q(t))' \in R^q$ перешкоди такі, що кожна пара $(u(t), v(t))$ повинна задовольняти наступному заданому обмеженню:

$$(u(t), v(t)) \in UV(t) = \{(u(t), v(t)) : u(t) \in R^p, v(t) \in R^q, \quad (2)$$

$$S_{\min}(t) \leq \langle B(t)u(t) \rangle_n \leq S_{\max}(t),$$

$$K_{\min}(t) \leq \langle C(t)v(t) \rangle_n \leq K_{\max}(t)\},$$

де $S_{\min}(t) = (S_{\min 1}(t), S_{\min 2}(t), \dots, S_{\min n}(t))' \in R^n$ – вектор мінімально прийнятного обсягу ви-

робництва продукції, в якого кожна i -та координата $S_{\min i}(t)$ є значенням мінімального прийнятного обсягу виробництва продукції i -го виду ($i \in \overline{1, n}$) (наприклад, точка беззбитковості для кожного виду продукції); $S_{\max}(t) = (S_{\max 1}(t), S_{\max 2}(t), \dots, S_{\max n}(t)) \in R^n$ – вектор верхньої межі випуску продукції, у якого кожна i -та координата є значенням максимально прийнятного обсягу виробництва продукції i -го виду ($i \in \overline{1, n}$) (наприклад, максимальна ємність ринку по кожному найменуванню продукції, максимальна потужність виробництва й ін.). $K_{\min}(t) = (K_{\min 1}(t), K_{\min 2}(t), \dots, K_{\min n}(t))$ та $K_{\max}(t) = (K_{\max 1}(t), K_{\max 2}(t), \dots, K_{\max n}(t))$ – вектори найменших і найбільших значень впливу вектора перешкод на випуск продукції кожного виду [1].

При цьому для всіх $t \in \overline{0, T-1}$ повинні також виконуватися наступні задані обмеження:

$$\begin{cases} x_i(t) \geq 0 & (i \in \overline{1, n}), \\ u_j(t) \geq 0 & (j \in \overline{1, p}), \\ v_l(t) \geq 0 & (l \in \overline{1, q}). \end{cases} \quad (3)$$

Відзначимо, що в процесі управління ІП підприємства облік обмежень (2), (3) є необхідною умовою, якій повинні задовольняти параметри станів системи, породжених реалізаціями оптимальних управлінських впливів у дискретній динамічній системі (1).

3. *Формування критеріїв якості для оцінки реалізацій процесу управління ІП переробних підприємств АПК.* Якість процесу управління системою (1) на цілочисловому проміжку часу $\overline{0, T}$, зокрема, оцінюється функціоналом $\Phi(u(\cdot))$, значення якого для фіксованого інноваційного управління $u(\cdot) \in U(\overline{0, T})$ обчислюють за формулою:

$$\begin{aligned} \Phi(u(\cdot)) &= \max_{v(\cdot) \in V(\overline{0, T})} \gamma(x_{\overline{0, T}}(T; x_0, u(\cdot), v(\cdot))) = \\ &= \max_{x(T) \in G_{\overline{0, T}}^+(T; x_0, u(\cdot), V(\overline{0, T}))} \gamma(x(T)), \end{aligned} \quad (4)$$

де $\gamma: R^n \rightarrow R^1$ є функціонал, визначений на фінальних векторах стану системи (1), який оцінює якість управління ІП.

Необхідно розглянути різні види функціонала γ .

лінійний вид функціонала.

Нехай $\gamma(x(T)) = \langle c, x(T) \rangle_n$ – скалярний добуток вектора $x(t) \in R^n$, відповідний фіксованому вектору $c(t) \in R^n$, тоді якщо в якості вектора $c(t) = \{c_1(t), c_2(t), \dots, c_n(t)\} \in R^n$ взяти вектор цін на продукцію одиничного обсягу кожного виду, то критерієм оптимізації буде максимум загального обсягу валового прибутку від реалізації продукції підприємства в період часу t ($t \in \overline{0, T-1}$);

нелінійний вид функціонала.

Нехай $\gamma(x(T))$ – опукла функція $\forall x \in R^n$, тобто опуклий функціонал. Цей випадок доцільно розглядати в задачах планування, коли задане фіксоване замовлення на обсяг виробленої продукції та необхідно максимально «наблизитися» до заданого обсягу. У цьому випадку розглядається евклідова відстань (проводиться операція нормування), яка є опуклою функцією.

4. *Постановка задачі оптимізації програмного управління ІП переробних підприємств АПК.*

Процес прийняття рішень в умовах невизначеності економічних умов і середовища, а також зумовленого цим ризику приводить до необхідності вирішувати задачу про найкращий вибір в умовах неповної інформації про розглянуту систему. Типовою ситуацією, пов'язаною з ухваленням рішення в динамічних системах, є необхідність організувати процедуру прогнозованого (*програмного*) управління в умовах ризику та невизначеності. Дану процедуру, направлену на досягнення тієї або іншої цілі управління, часто необхідно супроводжувати процесом оптимізації, що дає змогу одержати *гарантований*, найкращий або прийнятний у деякому сенсі результат, тобто використати мінімакський підхід [10].

Нехай $U(\overline{0, T}) = \left\{ u(\cdot) : u(\cdot) = \{u(t)\}_{t \in \overline{0, T-1}}, \right. \\ \left. \forall t \in \overline{0, T-1}, u(t) \in U_1 \right\}$ – є

множина всіх можливих програмних інноваційних управлінь на цілочисловому проміжку часу $\overline{0, T}$,

$V(\overline{0, T}) = \left\{ v(\cdot) : v(\cdot) = \{v(t)\}_{t \in \overline{0, T-1}}, \right. \\ \left. \forall t \in \overline{0, T-1}, v(t) \in V_1 \right\}$ – є

множина всіх припустимих реалізацій перешкод на проміжку $\overline{0, T}$.

Тоді для фіксованих припустимих реалізацій програмного інноваційного управління $u(\cdot) \in U(\overline{0, T})$ та перешкоди $v(\cdot) \in V(\overline{0, T})$, нехай $x_{\overline{0, T}}(T; x_0, u(\cdot), v(\cdot))$ – фінальний стан (стан у момент часу T) траєкторії процесу, породженою системою (1), відповідний до пари $(u(\cdot), v(\cdot))$ [9]. Нехай

$$G_{\overline{0, T}}^+(T; x_0, u(\cdot), V(\overline{0, T})) = \{x(T) : x(T) \in R^n, \\ x(T) = x_{\overline{0, T}}(T; x_0, u(\cdot), v(\cdot)), v(\cdot) \in V(\overline{0, T})\} \quad (5)$$

– є галузь досяжності [12] системи (1), тобто множина всіх припустимих фінальних станів цієї системи, що відповідає фіксованому програмному інноваційному управлінню $u(\cdot) \in U(\overline{0, T})$.

Маємо задачу програмного мінімаксного управління ІП: потрібно знайти оптимальне мі німа ксне програмне інноваційне управління $u^{(e)}(\cdot) \in U(\overline{0, T})$, що задовольняє умові (мінімакса):

Таким чином, сформовані співвідношення (1) – (6) є економіко-математична модель сформульованої вище задачі. Відзначимо, що ця система дає змогу моделювати динаміку багатокрокового процесу управління ІП переробного підприємства АПК залежно від заданих початкових умов і вибору конкретних реалізацій управлінських впливів.

Висновки. Розв'язок задачі управління ІП переробних підприємств АПК зводиться до реалізації рішень кінцевого числа задач лінійного й опуклого математичного програмування, а також задачі дискретної оптимізації. Як критерій ефективності оптимізації управління ІП підприємства може виступати загальний обсяг його прибутку.

Моделювання процесів управління ІП переробних підприємств АПК, їх аналіз і наступне вдосконалювання з метою оптимізації управління ІП – основний резерв для підвищення конкурентоспроможності й ефективності його роботи. Необхідно також мати інструментальні засоби, що уможливають збирати та обробляти найбільш повну і достовірну інформацію про діяльність усіх підрозділів агропромислового підприємства в рамках пропонованої єдиної методології.

$$\begin{aligned}
\Phi^{(e)} &= \Phi(u^{(e)}(\cdot)) = \max_{v(\cdot) \in V(0,T)} \gamma(x_{\frac{0}{0,T}}(T; x_0, u^{(e)}(\cdot), v(\cdot))) = \\
&= \min_{u(\cdot) \in U(0,T)} \max_{v(\cdot) \in V(0,T)} \gamma(x_{\frac{0}{0,T}}(T; x_0, u(\cdot), v(\cdot))) = \\
&= \max_{x(T) \in G_{\frac{0}{0,T}}^+(T; x_0, u^{(e)}(\cdot), V(0,T))} \gamma(x(T)) = \\
&= \min_{u(\cdot) \in U(0,T)} \max_{x(T) \in G_{\frac{0}{0,T}}^+(T; x_0, u(\cdot), V(0,T))} \gamma(x(T)),
\end{aligned} \tag{6}$$

де $\Phi^{(e)} = \Phi(u^{(e)}(\cdot))$ – оптимальний мінімаксний результат рішення задачі.

На базі запропонованої економіко-математичної моделі оптимізації управління ІП переробних підприємств АПК можливі рішення задачі формування оптимальної виробничої програми з використанням ІП та цінової політики конкретного підприємства по переробці сільськогосподарської продук-

ції на основі оптимального управління ІП. Пропонована схема дає змогу розробляти ефективні численні методи, що сприяють реалізації комп'ютерного моделювання розв'язку задачі управління ІП переробних підприємств АПК та створення комп'ютерної інформаційної системи підтримки прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Бабенко В.А. Методика экономико-математического моделирования оптимизации управления инновационными процессами на предприятиях АПК // Modeling and Analysis of Safety and Risk in Complex Systems / Proceedings of the Ninth International Scientific School MASR – 2011 (Saint-Petersburg, Russia, June, 28 – July 02, 2011) / SPb.: SUAI, SPb., 2011. – 426 p. – P. 231 – 236.
2. Бабенко В.А. Теоретические аспекты и методические подходы к оценке влияния природных рисков на производство сельскохозяйственной продукции // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – №3 (11). Мелітополь, 2010. – С. 62-69.
3. Витлинский В.В. Моделирование и управление инновационными технологиями на предприятиях АПК / В.В. Витлинский, В.А. Бабенко // Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем: сб. науч. трудов VI Междунар. школы-симпозиума АМУР-2012. – Севастополь, 17-23 сент. 2012; отв. ред. М.Ю. Кусый, А.В. Сигал. – Симферополь: ТНУ им. В.И.Вернадского, 2012. – С. 79-83.
4. Деловой мир. Словарь-справочник предпринимателя ; под ред. Л.В. Балдина, А.А. Чичановского. – М.: Изд.-произв. фирма «Зевс», 1992. – 293 с.
5. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 09.09.2010 № 2519-VI // Відом. Верхов. Ради України від 28.01.2011 р., № 4, стор. 123, стаття 23.
6. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» 08.09.2011 № 3715-VI // Голос України від 01.10.2011 № 183.
7. Зайцев Н.А. Экономика организации / Н. А. Зайцев. - М.: Экзамен, 2000. – 768 с.
8. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / Кинг У., Клиланд Д. [пер с англ.] – М.: Прогресс, 1993. – 400 с.
9. Лотов А.В. Введение в экономико-математическое моделирование / А.В. Лотов. – М.: Наука, 1984. – 392 с.
10. Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение / О. Моргенштерн, Дж. Нейман. – М.: Наука, 1970. – 708 с.
11. Пропой А.И. Элементы теории оптимальных дискретных процессов / А.И. Пропой. – М.: Наука, 1973. – 256 с.
12. Шориков А.Ф. Минимаксное оценивание и управление в дискретных динамических системах / А.Ф. Шориков. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 1997. – 242 с.

Стаття надійшла до редакції 09.11.2012 р.

* * *

УДК 65.0127: 650141

*Г.В. ЯВОРОВА, кандидат економічних наук, в.о. доцента
Подільський державний аграрно-технічний університет*

Внутрішньогосподарський контроль в управлінні підприємством

Постановка проблеми. З розвитком ринкових відносин в Україні для подолання суспільно-економічної кризи гостро постає потреба підвищення ефективності господарювання. Зміна соціально-економічних умов в аграрному секторі економіки приводить до виникнення нових інформаційних потреб власників і менеджерів сільськогосподарських підприємств. Це вимагає суттєвого підвищення ролі інформаційного, технологічного, методичного, організаційного та іншого забезпечення управління галузями національного господарства України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний вклад у становлення та розвиток внутрішньогосподарського контролю зробили відомі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, В.П. Бондар, Н.Г. Виговська, Н.І. Петренко [1], С.Ф. Голов [2], П.В. Іванюта [3], В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев [4], М.Д. Корінко [5], Р.О. Костирко [6], А.А. Костякова [7], О.А. Подолянчук [8], Л.С. Шатковська та ін.

Проте дослідження показують, що стан внутрішньогосподарського контролю в підприємствах України вивчений недостатньо, тому його ґрунтовний аналіз як складової управлінського процесу є особливо актуальним за ринкових умов господарювання.

Нестабільні економічні й політичні процеси, які відбуваються в Україні, закономірно потребують пошуку гнучких систем управління з метою зростання конкурентоспроможності та прибутковості вітчизняних господарюючих суб'єктів. Результати управління діяльністю підприємств здебі-

льшого залежать від правильно організованого інформаційного забезпечення й ефективного і раціонального прийняття управлінських рішень на основі його використання, тому виникає потреба у створенні системи внутрішньогосподарського контролю. Така система передбачає повноцінне використання контрольних функцій у підприємстві, організацію раціональної взаємодії між суб'єктами контролю, розподіл обов'язків і відповідальності як за систему обліку та звітності зокрема, так і за результати господарської діяльності підприємства в цілому. Контроль при цьому, має виступати зв'язуючою ланкою між власниками підприємства та суб'єктами управління ним.

Мета статті – провести аналіз та дослідити роль внутрішньогосподарського контролю в управлінні підприємством.

Виклад основних результатів дослідження. Належна система внутрішньогосподарського контролю, яку організовує власник або керівництво підприємства, дає змогу своєчасно виявити широке розмаїття проблем, які виникають, і розробити механізм їх розв'язання. Це є об'єктивною необхідністю в сучасних умовах господарювання, оскільки спостерігається значне ослаблення функції державного фінансового контролю за діяльністю сільськогосподарських підприємств, які обмежуються контролем за сплатою податків, використанням бюджетних коштів, що виділяються державою сільськогосподарським товаровиробникам, та контролем діяльності підприємств за завданнями правоохоронних органів [1]. Формування такої системи внутрішнього контролю як складового елементу системи

управління підприємства в період, коли триває тенденція до зниження ролі внутрішнього контролю як важливого чинника впливу на прийняття ефективних управлінських рішень у галузі, передбачає врахування факторів, складу і структури основних джерел опору, врахування передового досвіду організації системи контролю. Низька якість внутрішньогосподарського контролю, недостатнє використання зворотного зв'язку не забезпечують передбачення помилок, а отже і запобігання ним у системі управління господарською діяльністю. Якщо система внутрішньогосподарського контролю не ефективна та не спонукає до системних і якісних змін в управлінні підприємством, це часто супроводжується втратою ним конкурентних переваг на ринку. Тому внутрішньогосподарський контроль є однією з головних функцій керування господарськими процесами в підприємстві, що здійснюється усіма структурними підрозділами апарату управління. Основною його метою є перевірка відповідності фактичних даних діяльності суб'єкта господарювання прийнятим управлінським рішенням.

Проте запровадження ефективного внутрішньогосподарського контролю є особливо актуальним і проблематичним для сільськогосподарських підприємств, адже сучасні ринкові відносини досить чітко регламентують те, що підприємство, яке бажає бути конкурентоспроможним на ринку, має постійно вдосконалювати та розширювати свою діяльність. Доказом цього є створення філій, відділень, дочірніх підприємств, а також їх об'єднань – кластерів. Але чим більше таких структурних підрозділів виникає у підприємства, тим важче здійснювати за ними контроль. Тому в таких підприємствах у процесі управлінської діяльності важливо здійснювати як внутрішньогосподарський контроль, так і внутрішній аудит.

Внутрішньогосподарський контроль – система контрольних процедур, план організації й методи управління об'єктом із метою ефективного ведення бізнесу, захисту активів, запобігання помилок, акуратності облікових перевірок та своєчасного представлення фінансової інформації. Організація внутрішнього контролю передбачає здійс-

нення суб'єктами організації, наділеними відповідними повноваженнями (суб'єкти внутрішнього контролю), або в автоматичному режимі, заданому зазначеними суб'єктами і під їхнім керуванням, наступних дій.

1. Здійснення упорядкованої та ефективної діяльності підприємства:

а) визначення фактичного стану чи дії керуваної ланки системи керування організацією (об'єкта контролю);

б) порівняння фактичних даних із необхідними, тобто з базою порівняння, прийнятою в організації, заданою ззовні, або заснованою на раціональності;

в) оцінка відхилень, що перевищують гранично припустимий рівень, і ступеня їхнього впливу на аспекти функціонування організацій;

г) виявлення причин даних відхилень.

2. Забезпечення дотримання політики керівництва кожним працівником підприємства.

3. Забезпечення збереження майна підприємства.

За ринкових умов метою внутрішньогосподарського контролю стає досягнення стратегічних і тактичних цілей. Такий контроль є результатом дій менеджменту із планування, організації та моніторингу діяльності підприємства, його підрозділів. Він є складовою частиною ринкового механізму, одним із прийомів перевірки виконання прийнятих рішень, найважливішою функцією управління економікою. Іншими словами, контроль – це засіб зворотного зв'язку між керуючою системою і тією, що підлягає керуванню.

Визначаючи роль внутрішньогосподарського контролю в управлінні, економісти розглядають контроль як форми постійного зворотного зв'язку в управлінні для задоволення інформаційних потреб менеджерів, вважаючи контроль функцією управління. Аналіз досліджень і публікацій із питань контролю дав змогу дійти висновку, що метою внутрішньогосподарського контролю вчені вважають забезпечення: ефективності діяльності; законності господарських операцій; доцільності господарських операцій; збереження майна; достовірності (точності) даних

бухгалтерського обліку; збереження конкурентоспроможної позиції на ринку.

Враховуючи вищезазначене, внутрішньогосподарський контроль, що здійснюється в підприємстві, включатиме в себе процес перевірки виконання всіх управлінських рішень у сфері фінансової діяльності з метою реалізації фінансової стратегії та запобігання кризовим ситуаціям, які можуть призвести до банкрутства цього підприємства. Підрозділи, які його здійснюють, систематично спостерігають за ефективністю використання активів і зобов'язань підприємства, законністю та доцільністю господарських операцій і процесів, збереженням грошових потоків та матеріальних цінностей, тому його оперативність багато в чому залежить від своєчасності й вірогідності облікової інформації про всі операції, пов'язані з рухом продукції і сировини, виробництвом та їх реалізацією, дотриманням відповідних умов зберігання [7].

Як бачимо, внутрішньогосподарський контроль є одним із видів управлінської діяльності й забезпечує керівникам підприємства правильність його управлінських рішень, а також поточних коректив. Його повсякденність є необхідною для успішного функціонування всіх видів діяльності сільськогосподарського підприємства, підвищення його ефективності, вдосконалення господарського механізму і механізму управління всіма ланками діяльності у процесі реформування аграрного сектору економіки.

Внутрішньогосподарський контроль є основною функцією менеджменту, зв'язуючою ланкою між керівниками й виконавцями (працівниками), а отже, заключним етапом управлінського процесу [7,8].

Отже, управлінська і контрольна діяльність взаємозв'язані. Однак спрямованість їхніх дій різна [3,5]. Управлінська діяльність спрямована на досягнення цілей організаційної системи та її підсистем, а контрольна – на забезпечення певної поведінки організацій та їх об'єктів з метою створення умов для досягнення ними цілей. В цьому контексті контроль по відношенню до управління виступає як частина до цілого.

Висновки. У сучасних умовах господарювання особливо актуальним є запровадження в підприємствах України системи внутрішньогосподарського контролю, що являє собою систему безупинного спостереження за ефективністю використання майна суб'єкта, законністю і доцільністю господарських операцій та процесів, збереження грошових потоків і матеріальних цінностей. Внутрішньогосподарський контроль є системою заходів, визначених управлінським персоналом підприємства та здійснюваних із метою забезпечення раціональності й своєчасності прийняття управлінських рішень при досягненні поставлених завдань і підвищить рентабельність діяльності підприємства і його конкурентоспроможність на ринку в цілому.

Список використаних джерел

1. *Бутинець Ф. Ф.* Контроль і ревизія / Ф. Ф. Бутинець, В.П. Бондар, Н.Г. Виговська, Н.І. Петренко: підруч. для студ. вищих навч. закладів спеціальності «Облік і аудит»; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 4-е вид. доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута». 2006. – 560 с.
2. *Голов С.Ф.* Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія. / Голов С.Ф. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.
3. *Іванюта П.В.* Внутрішньогосподарський (управлінський) облік у виробничих підрозділах сільськогосподарських господарюючих суб'єктів: [навч. посіб.] / Іванюта П.В., Левченко З.М. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 368 с.
4. *Кірейцев Г. Г.* Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві: наук. доп. на міжнар. наук.-практ. конф. Подільського держ. аграрно-техніч. ун-ту 24-25 верес. 2009 р. / Г. Г. Кірейцев. – Кам'янець-Подільський, 2009. – 28 с.
5. *Корінько М. Д.* Внутрішній контроль господарської діяльності підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / за ред. к.е.н. проф. М. Д. Корінька. – Фастів: «Поліфаст», 2006. – 440 с.
6. *Костирко Р.О.* Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта: методологія та організація: монографія / Р.О. Костирко. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 728 с.
7. *Костякова А.А.* Управлінський облік в інформаційній системі управління витратами / А.А. Костякова // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 107 – 110.
8. *Подольчук О. А.* Внутрішньогосподарський контроль у діяльності сільськогосподарських підприємств / О. А. Подольчук // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 109–112.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2012 р.

*

*О.В. МАЗУРЕНКО, кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник
Національний науковий центр „Інститут аграрної економіки”
М.М. ЦАЛКО, аспірант*
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Розподільчі інформаційні центри у системі інформаційного забезпечення

Постановка проблеми. Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення виробничого процесу з погляду створення та формування ефективної системи управління є актуальним в умовах ринкової економіки. Система управління повинна бути гнучкою, щоб вчасно адаптуватися й реагувати на стрімкі зміни зовнішнього середовища, що уможливить швидко і комплексно перебудуватися на запровадження та реалізацію нових завдань і цілей. За цих умов постає питання про відповідне інформаційне забезпечення, а роль основної підсистеми обліково-аналітичного забезпечення як інструменту управління належить інформації та інформаційним потокам. Зростання обсягів інформації й ускладнення структури інформаційного забезпечення зумовлюють потребу в оптимізації інформаційних потоків для ефективної управлінської діяльності. Подолати невизначеність навколишнього інформаційного середовища певною мірою допомагають наявні знання та накопичені інформаційні дані.

Проте, як стверджують норвезькі вчені К'єлл А.Нордстрем і Йонас Ріддерстрале, „проблема більшості організацій – это не то, что они мало знают, а то, что они не знают что именно они знают. Знания разбросаны по всей организации и никому не ведомо, сколько их, как и куда они перемещаются, где они складываются и каков на самом деле интеллектуальный потенциал компании” [6]. Отже, незважаючи на значну

кількість наукових публікацій у сфері дослідження інформаційних аспектів управління, проблему інформаційного забезпечення слід визнати практично не розглянутою. Саме тому, розв'язуючи проблему розробки механізму управління виробничим процесом, вважаємо за необхідне зосередити увагу на питаннях ідентифікації інформаційних потоків, визначенні принципів і правил формування розподільчих інформаційних центрів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем інформаційного забезпечення на всіх рівнях управління присвятили свої праці та дослідження багато вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, питанням розгляду інформаційного забезпечення суто в технічному вимірі присвятили свої роботи В.В. Годін [2], І.К. Корнєєв, Е.П. Голєніщев [3], І.В. Клименко. Вони досліджували інформаційні технології в управлінні й основну увагу зосередили на питаннях щодо основ автоматизованих систем управління, інформаційних мереж та моделювання управління. М.Г. Чумаченко, М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов [5] розглядали цю категорію як „процес забезпечення інформацією, сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення й форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі в процесі її функціонування”. До другої групи дослідників, які розглядають інформаційне забезпечення в соціальному аспекті та здебільшого пов'язують дану категорію із державним і соціальним управлінням, можна віднести М.П. Денисенко, Т.С. Голубєву [4], І.В. Ко-

* Науковий керівник – Є.В. Калюга, доктор економічних наук, професор.

лос, В.Б. Авер'янова, які під інформаційним забезпеченням розуміють „сукупність даних, організацію їх введення, обробку, збереження і накопичення, пошук, а також поширення в межах компетенції зацікавленим особам у зручному для них вигляді” [1].

Мета статті – класифікація проблем інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств, визначення особливостей формування розподільчих центрів як складової системи інформаційного забезпечення та упорядкування їх функцій.

Виклад основних результатів дослідження. У сучасних умовах ринкової економіки проблематика роботи з інформацією, особливо у сільськогосподарських підприємствах, є досить новою й актуальною, оскільки більшість підприємств відчувають інформаційний дефіцит, тобто не володіють необхідною інформацією про господарську діяльність або мають лише часткові дані. Проте для господарюючих суб'єктів важливим є не тільки накопичення інформації, але й процес її обробки та подачі, що в свою чергу дасть змогу сформувати результат такої роботи у придатному для подальшого використання вигляді.

Потрібно наголосити, що інформаційні потоки можуть інтерпретуватися в процесі передавання даних, а це може спричинити викривлення значень, які були в основі цих даних. Тому дослідження й оцінка ефективності процесу руху та обміну інформаційними даними в підприємствах є досить важливою й актуальною передумовою для побудови раціональних інформаційних ресурсів. Але підприємства змушені функціонувати в динамічному інформаційному середовищі, адаптуючись до коливань факторів навколишнього середовища, тому постійне поновлення інформації, а також потреба в постійній роботі з нею створює окремий неперервний інформаційний виробничий процес, який полягає в зборі, обробці, поданні інформації та потребує запровадження в підприємстві підсистеми інформаційного забезпечення.

Проте при організації такого інформаційного забезпечення підприємства постають перед певними проблемами:

відсутність постійних і об'єктивних даних щодо процесів, які мають місце в господарській діяльності як підприємства в цілому, так і окремих його структурних підрозділів, бригад, ланок, а також окремих працівників;

повільний документообіг, неможливість швидкого й оперативного визначення місцезнаходження необхідного конкретного документа;

використання взаємозамінних та дублюючих документів і, як наслідок, втрата часу на обробку останніх;

конфіденційність документів, що містять релевантну для прийняття управлінського рішення інформацію, вони не є загальнодоступними, й через це необхідні додаткові та суттєві витрати часу для їх одержання в повному обсязі або інформації щодо їх змісту чи витяг із цього документа;

більшість підприємств за період своєї діяльності жодного разу не здійснювали інвентаризацію інформаційних потоків, оцінку якості й релевантності, захищеності вхідних даних, їхню суттєвість і доцільність для підприємства. Не звертається увага на трудові та фінансові витрати на одержання цих даних і чи взагалі вони потрібні.

Вищевказаний перелік проблемних моментів можна продовжувати, але і цих досить, щоб зробити висновок про гостру необхідність спеціального механізму реєстрації, обліку, збереження, групування та передачі інформаційних даних, що дасть можливість ефективно й повною мірою використовувати накопичені підприємством дані з метою прийняття та ухвалення оперативних і адекватних управлінських рішень.

У процесі забезпечення функціонування інформаційних процесів у підприємстві відбувається рух інформаційних потоків із зовнішнього середовища у підприємство й навпаки – вихідні потоки інформації у зовнішнє середовище. В такому випадку інформація наділена певними специфічними властивостями та має відповідати встановленим вимогам до її змісту та якості (рис.1).

За цих умов у підприємстві доцільно створити розподільчий інформаційний центр інформаційних потоків для можливості координування та узгодження вхідної інформації й

вихідної, що продукується у внутрішньогосподарському середовищі підприємства та надходить у зовнішнє інформаційне середовище. Такий центр виступає як структурний елемент підсистеми управління підприємством і наділений функціями: організаційною, об'єднувальною, контролювальною, регулювальною та тією, що направляє. Наявність і

функціонування розподільчого інформаційного центру уможливить упорядкування та групування інформаційних даних та знань, а також забезпечить зворотний зв'язок і можливість коригування інформації, що надходить із метою досягнення поставлених завдань та намічених цілей.

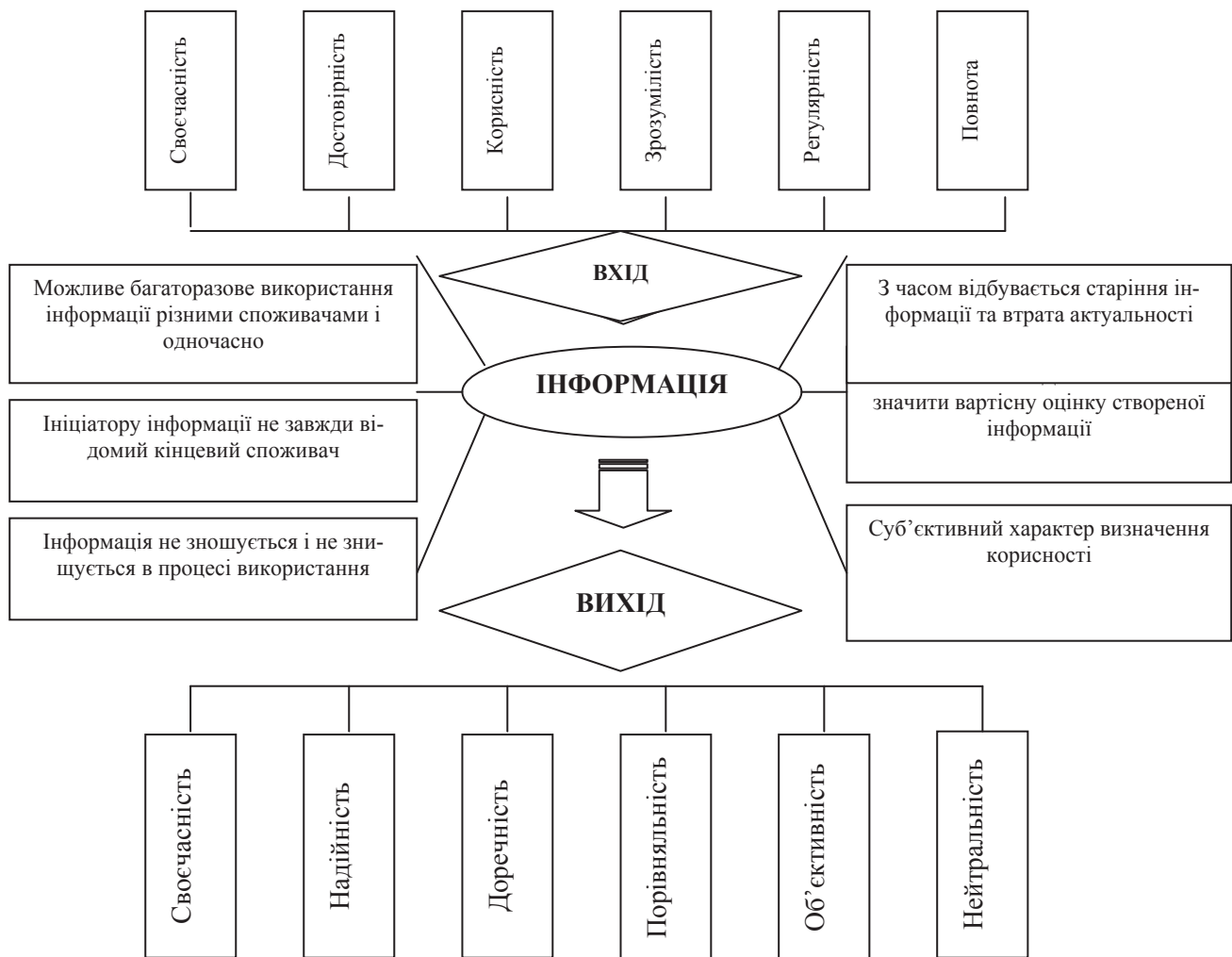


Рис. 1. Основні специфічні властивості та вимоги до інформації

Джерело: Сформовано авторами.

Залежно від розміру і сфери діяльності суб'єкта господарювання в процесі створення таких розподільчих інформаційних центрів мають місце суттєві відмінності в його функціонально-організаційній структурі. Так, для сільськогосподарського підприємства, яке займається вирощуванням продукції рослинництва, якщо його розміри є значними, то виникає необхідність у створенні розподільчої інформаційної системи, яка включає кілька розподільчих інформа-

ційних центрів. Кожен такий центр можна розглядати окремо один від одного з відповідними інформаційними потоками на вході й виході, який відповідає за виконання своїх окремих функцій.

Серед основних функцій такого розподільчого інформаційного центру можна назвати:

- одержання та реєстрація вхідних інформаційних потоків;
- аналіз джерел інформаційних даних;
- групування й накопичення інформації;

цільовий перерозподіл інформаційних потоків і доставка інформації до користувачів;
 контроль руху інформації;
 збереження інформації створенням резервних копій та архівів тощо.

Організація побудови розподільчого інформаційного центру безпосередньо пов'язана з метою його створення й завданнями, які ставляться перед ним. Основною метою діяльності такого центру є підготовка управлінських рішень на основі аналізу інформаційних потоків шляхом виявлення місць дублювання, надлишку та браку інфо-

рмації, а також причин, що викликали збої у наданні необхідної інформації та її затримку. Серед методів управління інформаційними потоками можна назвати складання внутрішніх форм звітності, розробка графіків надання інформації, оптимізація схем документообігу, встановлення чітких інформаційних зв'язків. Інформаційний потік повинен мати такі ознаки: документальне супроводження; тематична спрямованість; визначення виконавців й користувачів; періодичність надання.

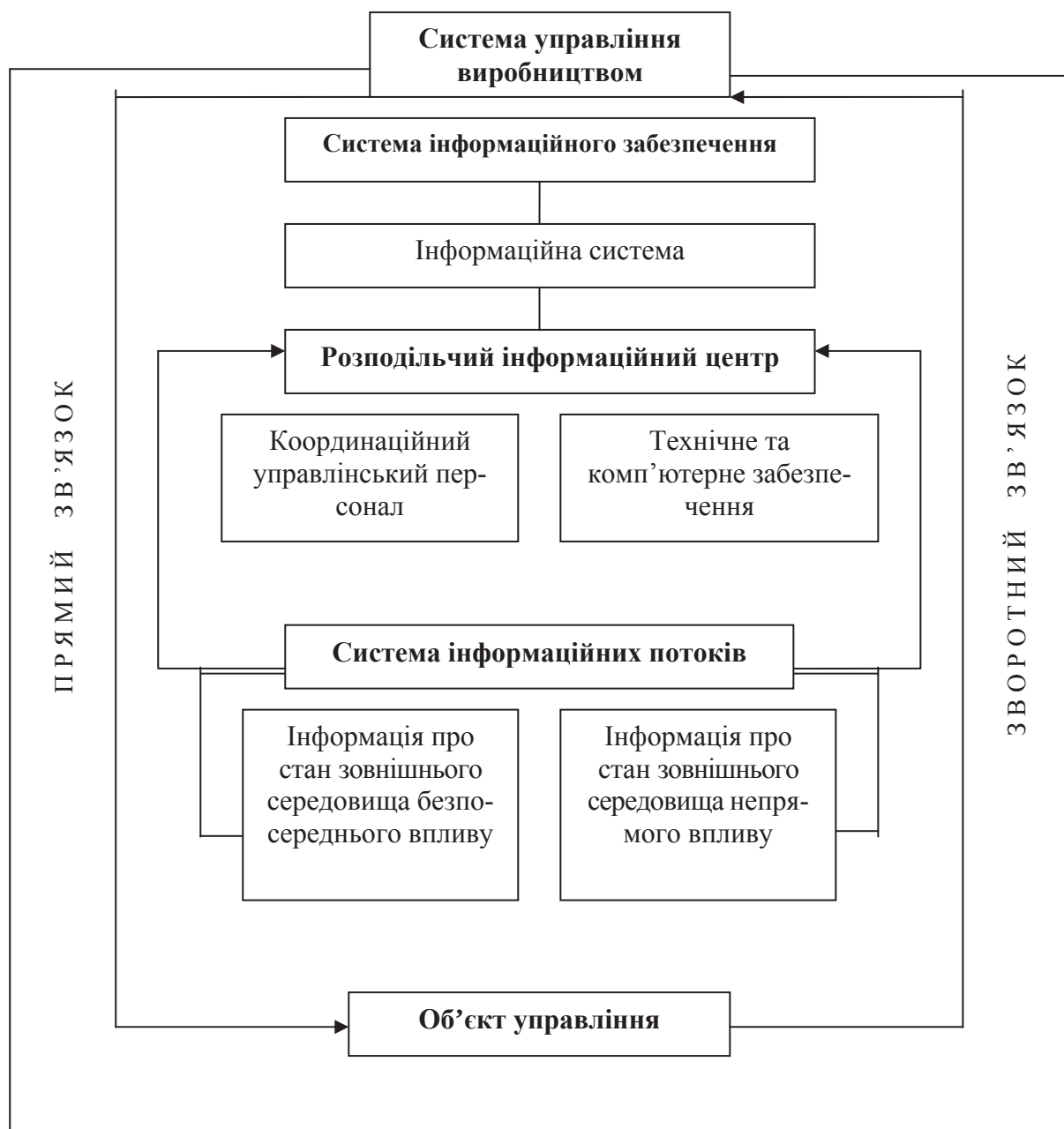


Рис. 2. Структура системи інформаційного забезпечення

Джерело: Сформовано авторами.

Графічно структуру системи інформаційного забезпечення зображено на рисунку 2.

Що стосується оцінки ефективності та результативності запровадження розподільчих інформаційних центрів, питання є складним і потребує окремих ґрунтовних досліджень. Але вже на етапі створення таких центрів можна сказати, що ефективність їхньої роботи на пряму залежить від наявної інформаційної бази й достовірних джерел її поповнення.

Висновки. Сучасне економічне середовище характеризується умовами невизначе-

ності, тому недостатність і недостовірність інформаційного забезпечення є поширеною проблемою більшості підприємств. Саме тому першочергово потрібно акцентувати увагу на запровадженні в підприємстві ефективної системи інформаційного забезпечення, і як вихід із такої ситуації є створення розподільчих інформаційних центрів, які б на основі безперервного опрацювання інформаційних потоків забезпечили виявлення та попередження на ранніх стадіях змін як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства.

Список використаних джерел

1. *Авер'янов В.Б.* Державне управління в Україні: навч. посіб. / В.Б.Авер'янов. – К.: Юніверс, 1999. – 432 с.
2. *Годин В.В.* Информационное обеспечение управленческой деятельности: учеб. / В.В. Годин, И.К.Корнеев. – М.: Мастерство. Высшая школа, 2001. – 240 с.
3. *Голенищев Э.П.* Информационное обеспечение систем управления/ Э.П.Голенищев, И.В.Клименко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 352 с.
4. *Денисенко М. П.* Інформаційне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / М. П. Денисенко, Т. С. Голубєва, І. В. Колос // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009. – № 647. – С. 43-49.
5. *Економічний аналіз: навч. посіб.* / [Болюх М. А., Бурчевський В.З., Горбатов М. І. та ін.]; за ред. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2012 р.

* * *

*Privatdozent Dr. habil. VLADISLAV VALENTINOV,
Schumpeter Fellow of the Volkswagen Foundation,
Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe,
Halle, Germany*

Third sector organizations in rural development: a transaction cost perspective¹

Introduction. In many countries of the world, the development of rural areas is actively supported by third sector organizations (TSOs), i.e., organizations representing neither for-profit firms nor governmental agencies [15; 26]. Defined as private, non-profit-distributing, democratically self-governed, and voluntary entities [21], TSOs affect the development of rural areas and agrifood chains in a variety of ways, e.g. by enhancing farmers' market power [10], articulating the political interests of rural populations [15], promoting the development of rural diversification [20; 32], as well as by other case-specific means of improving the well-being of rural dwellers [26]. Yet, despite the substantial progress in the development of the general economic theory of TSOs [e.g., 24; 27; 28], rurality has so far not been hypothesized to be a possible determinant of TSOs' existence. This essay is aimed at elaborating this hypothesis by building on the transaction cost theory and combining it with the theory of the third sector.

The motivation to apply the transaction cost theory to explain the existence of rural TSOs rests on the widely acknowledged usefulness of this theory in explaining the choice among governance mechanisms. The transaction cost theory demonstrates that governance

mechanisms differ in their ability to economize on transaction cost in different transactional situations, and it is these differences that explain why some governance mechanisms are sometimes preferred over others. Given that some rural TSOs (such as cooperatives) have been considered to be governance mechanisms comparable with markets and hierarchies [4; 14; 23; 31], it stands to reason that the existence of such TSOs may be explicable in terms of their relative advantages in economizing on transaction cost in specific transactional situations. This heuristic strategy has, in fact, been pursued in a number of studies viewing cooperatives as hybrids between market and hierarchy [most importantly, 4; 14].

This essay will, however, contend that this view of cooperatives, while not without a certain merit, is questionable on its own grounds and cannot be generalized to the whole third sector. It will be argued that the conceptual relationship between TSOs, on the one hand, and markets and hierarchies, on the other, is not adequately captured by variations of their transaction cost-economizing capacities along a continuum of transactional characteristics (such as e.g. asset specificity). Instead, the essay will develop an alternative transaction cost explanation of the existence of TSOs that takes due account of the differences in the economic roles of TSOs and for-profit firms, as emphasized in the theories of the third sector [9; 24; 27; 28]. Importantly, this explanation will be shown to be related to the

¹ This article is a revised and updated version of an earlier article that was published under the same title by the same author in the 2009 volume of *Agricultural and Food Science* (Volume 18, pp. 3-15). The author gratefully acknowledges the Publisher's permission to reprint the article. The original publication can be found at <http://www.afsci.fi/> and <http://ojs.tsv.fi/index.php/AFS/article/view/5930>.

rural areas' characteristics that lie at the heart of the rural development challenges throughout the world. The essay concludes with discussing implications of the proposed transaction cost explanation of TSOs for the major economic theories of the third sector as well as for the further research on rural development.

The logic of institutional response to transaction cost. In his seminal 1937 article on the nature of the firm, Ronald Coase emphasized that using the price mechanism has a cost, primarily consisting of the cost of discovering the relevant prices. This cost, in his view, explained why some resources are more efficiently allocated within (for-profit) firms rather than through market exchange relationships between these firms. Subsequent literature extended the Coasean insights to take account of incentive alignment as the problem of safeguarding against opportunistic and strategic behavior [1; 35; 29]. In the 1990s, this literature experienced a further shift from the classic dichotomy between market and hierarchy to an interest in the broad range of institutional arrangements designated as hybrids [14]. The significant diversity of hybrid institutional arrangements raised the issue of governance mechanisms' classification, which has been realized in various versions of the 'governance continuum' delimited by the polar modes of market and hierarchical organization [e.g., 13; 17; 36]. Originally conceived by Williamson [36], governance continuums involved a specification of criteria with respect to which various governance mechanisms are structured into a logical sequence. For instance, Williamson [36] differentiated the transaction cost-economizing ability of various governance mechanisms according to their incentive intensity, reliance on administrative controls, the type of economic adaptation they support, and the type of contract law they use.

Thus, viewing TSOs as hybrids between market and hierarchy requires specifying classification criteria according to which TSOs could be clearly assigned an intermediate position between these polar modes of economic organization. Interestingly, studies advocating the hybrid nature of (some of) TSOs were not ex-

plicit about these criteria [e.g. 4; 14]. Strictly speaking, until these criteria are identified, there are no grounds for assuming the hybrid nature of TSOs. However, there is an even more important reason why the designation of TSOs as hybrids must be called into question, and this reason follows from the very definition of the third sector.

Specifically, the third sector is defined as such in contrast to the private for-profit sector and the governmental sector, and is justified in terms of the latter sectors' failures [9; 16; 24]. At the same time it is evident that the continuum of governance mechanisms ranging from market to hierarchy is descriptive of the for-profit, rather than of the third, sector. Indeed, if any particular transactions can be satisfactorily organized through spot market, or vertical integration within for-profit firms, or any forms of intermediate (relational or long-term) contracting in the market, these transactions do not need to be undertaken by the third sector. Moreover, the substantial literature designated as 'the theory of the firm' is clearly concerned with for-profit firms rather than with TSOs fundamentally differing from for-profit firms in being non-profit-distributing and democratically self-governed². Thus, defining TSOs as entities performing tasks that can be performed neither by markets, nor by for-profit firms, nor by any forms of intermediate contracting involving these firms, necessarily entails rejecting the representation of TSOs as hybrids between market and hierarchy. The TSOs' exclusion from the governance continuum poses, however, several new issues. First, if the traditional transaction cost-economizing framework is unsuitable for conceptualizing the relationship of TSOs to the elements of the governance continuum, what alternative framework must be used? Is the concept of transaction cost still relevant to it?

² Oliver Williamson [e.g. 35; 36; 37; 38] repeatedly emphasized that the transaction cost-economizing logic is useful in explaining the existence of hybrid and nonstandard forms of contracting, of which TSOs may be assumed to be one example. This assumption however must be countered with the fact that these forms of contracting are entertained by for-profit firms. Since TSOs are defined and justified in terms of the tasks that cannot be delegated to for-profit firms, TSOs cannot be regarded in the same way as e.g. 'customer and territorial restrictions, tie-ins, block booking, franchising, vertical integration, and the like' [35, p. 19].

Second, since this essay is particularly concerned with rural TSOs, it will be necessary to examine the relationship between rurality and the rationale for TSOs in the alternative framework to be proposed. These issues are addressed in the following subsections.

Toward an alternative transaction cost view of TSOs. As shown above, the traditional transaction cost theory explains the existence of various governance mechanisms within the for-profit sector, but does not extend beyond this sector's boundaries. It could be concluded at this point that the concept of transaction cost does not present an appropriate theoretical tool for explaining the existence of the third sector. This conclusion would be warranted if the significance of transaction cost for the operation of a market economy were limited to causing the emergence of transaction cost-economizing governance mechanisms. This limitation, however, is not the case. Transaction cost not only explains the existence of specific governance mechanisms within a market economy, but circumscribes the extent of the market economy itself. This is a point which falls beyond the scope of the traditional transaction cost theory but is emphasized by the theory of the division of labor dating back to Adam Smith. This theory consists of two principal propositions. One is that the division of labor improves productivity due to the existence of gains from specialization; the other is that the division of labor is limited by a number of factors, such as the extent of the market [22], transaction cost [3, 40], and availability of knowledge [3].

Thus the theory of the division of labor locates the role of transaction cost in drawing the boundary between those human wants (preferences) that can be gratified by relying on the division of labor, and those that cannot. Crucially, this theory does not claim that the latter wants must remain ungratified; rather, it sees the mechanism of their gratification not in the division of labor and exchange, but in self-provisioning which is understood as production for one's own consumption [e.g. 7, p. 7; see also 30]. This theory thus suggests that there exist two basic and complementary mechanisms of gratification of human wants, exchange and self-provisioning, whose range of

application depends on the size of transaction cost. The higher this cost, the more wants must be gratified through self-provisioning; the lower this cost, the greater space is available for relying on the division of labor and exchange. Gratification of wants through the division of labor and exchange is superior in the sense that it is supported by the existence of gains from specialization. Yet, when the generation of these gains is precluded by high transaction cost, individuals nevertheless seek to gratify their wants through self-provisioning, despite the higher cost of doing so.

Hence, from the perspective of the theory of the division of labor, transaction cost gives rise to two types of institutional response. First, to the extent that transaction cost can be reduced, it causes the emergence of institutions facilitating market exchange, most importantly the institution of the for-profit firm. Second, to the extent that transaction cost acts as a constraint on the division of labor, it causes the emergence of institutions of self-provisioning. Importantly, the occurrence of positive transaction cost in its latter capacity does not mean that human wants remain ungratified; rather it means that these wants can be gratified through self-provisioning and not through exchange, i.e. without realizing the gains from specialization.

While the first type of institutional response has been widely discussed in the institutional economics literature, the second response has been practically never mentioned (with the important exception of Demsetz [7]). It is therefore necessary to be clear about what institutions may represent self-provisioning. A major fact about self-provisioning is that it may be individual or collective (since not only individuals, but also groups can produce for purposes of own consumption). Individual self-provisioning is embodied in individual autarky, while collective self-provisioning is represented by a range of mutual self-help organizations producing goods and services for consumption by their members. Individual autarky, in the form of e.g. subsistence farming, is a common occurrence in many rural areas across the world, but it presents a relatively weak mechanism for supporting rural development, as compared with collective self-provisioning. Importantly, in order to be designated as embodying

self-provisioning, mutual self-help organizations need not fully provide their members with the means of living. Rather, any instance of production of outputs for purposes of own consumption makes these organizations self-sufficient with respect to these particular outputs. Clearly, this understanding of self-provisioning does not imply that these organizations are generally prohibited from buying and selling in the marketplace; rather, it simply requires these organizations to produce at least some outputs for purposes of own consumption by members.

Given the existence of exchange and self-provisioning as the alternative and complementary mechanisms of gratifying human wants, TSOs must be recognized as exhibiting an important affinity with the latter mechanism, and more specifically, as embodying partial collective self-provisioning. The self-provisioning nature of TSOs can be seen in the fact that their organizational goals are constituted by missions rather than by monetary gain. Indeed, monetary gain as a motivation for business activity is a distinctive feature of the for-profit sector and underlies the operation of all above-mentioned governance mechanisms, including market, hierarchy, and any intermediate contracting forms. By contrast, self-provisioning as production for one's own consumption must be guided by the utility from consuming this production's outputs. Evidently, the same motivation is characteristic of TSOs because the pursuit of TSOs' missions must enhance the utility of at least some of these organizations' stakeholders. Deriving utility from contributing to the realization of TSOs' missions, these stakeholders do not need monetary remuneration as a motivation for doing so. Hence, since the pursuit of mission is the source of utility to these stakeholders, their involvement in TSOs represents the gratification of their wants through self-provisioning. In line with the theory of the division of labor, these stakeholders resort to self-provisioning because the gratification of their wants through the system of division of labor, embodied in the for-profit sector, is prevented by high transaction cost. Importantly, this argumentation does not require all TSOs' stakeholders to derive utility from contributing to the realization of TSOs' missions. For the designa-

tion of the third sector as an embodiment of self-provisioning to be valid, it is sufficient that at least some of these stakeholders do so.

Explaining rural TSOs. If TSOs are generally explained as an embodiment of self-provisioning arising from the transaction cost-related (as well as other) constraints on the system of the division of labor, how does this view inform the analysis of rural TSOs? The applicability of the proposed transaction cost framework to explaining the existence of rural TSOs is grounded on the fact that rural areas, in both developed and developing countries, have a number of socio-economic characteristics that result in high transaction cost hindering the development of the system of the division of labor. These characteristics of rural areas most importantly include relatively low population density, significant geographic dispersion of consumers and producers, and relatively poor infrastructure [25]. These characteristics thus imply that transaction cost standing in the way of interaction between consumers and producers is higher in rural areas than urban ones. In the following, transaction cost stemming from these characteristics will be referred to as 'rurality-specific'.

The argument about the effect of rurality on transaction cost of exchange must be seen in the context of two qualifications. First, rural development scholars often emphasize that there is no universally accepted definition of rurality [e.g., 2]. Terluin [25] distinguishes between definitions used by the OECD, by the European Commission, and by policy-makers in various EU member states. Variations in approaches to defining rurality suggest that it may be conceptualized in terms of a continuum of characteristics, each of which gives rise to the rurality-specific transaction cost. The more these characteristics are pronounced in particular rural areas, the higher will be the rurality-specific transaction cost, and the greater will be the difference between transaction cost levels in the respective rural and urban areas. Operationalizing this argument for the purposes of empirical research will thus require a specification of the approach taken to define rurality. The second qualification is that transaction cost levels in rural areas depend not only on the above-mentioned characteristics of these areas, but

also on the state of formal and informal institutional environment, e.g. the presence of trust and social relationships [e.g., 39]. In the proposed argument, the latter determinants of transaction cost are subsumed in the *ceteris paribus* conditions. Operationalizing the argument will require making these determinants explicit.

Transaction cost analyzed by the traditional transaction cost theory can be meaningfully thought of as being reduced (economized) by using the right governance mechanisms. In contrast, the above mentioned characteristics of rural areas represent 'brute facts' that cannot be altered by using any governance mechanism; hence, the rurality-specific transaction cost does not meaningfully yield itself to being economized. Evidently, the inability of the rurality-specific transaction cost of being economized explains the persistence of the rural development challenges throughout the world. Indeed, transaction cost obviously exists in urban regions as well, but there it can be relatively well economized by for-profit governance mechanisms, ranging from market through intermediate contracting to hierarchy. It is precisely the relative absence of these governance mechanisms in rural areas that gives expression to the numerous rurality-specific problems that are supposed to be alleviated by the rural development policies. That for-profit governance mechanisms do not arise to economize on the rurality-specific transaction cost suggests that this cost is more appropriately conceived of as a constraint on the division of labor, rather than as a factor of institutional choice among for-profit governance mechanisms, as suggested by the traditional transaction cost theory.

To the extent that transaction cost acts as a constraint on the division of labor, it gives rise to the superseding of exchange by self-provisioning, which may take individual and collective institutional forms. The choice among these forms is primarily determined by production cost considerations, implying that the institutional form of collective self-provisioning is chosen by rural dwellers for governing those activities in which it yields a production cost advantage compared to individual self-provisioning. Examples of activities

that are typically undertaken by rural TSOs on the self-provisioning basis include maintenance of local culture and infrastructure, provision of social services [e.g. 26], administering the use of common pool resources [e.g. 19], or, in the case of some agricultural cooperatives, organization of product marketing and of input supply as well as delivery of technological services [23]. These activities either cannot be organized by the for-profit sector, or, in the case of some agricultural cooperatives, their delegation to the for-profit sector may result in higher costs to agricultural producers. The variety of activities performed by rural TSOs is reflected in the variety of TSOs' structural types, such as agricultural and rural cooperatives, rural partnerships, community organizations, associations, nongovernmental organizations (NGOs), informal self-help groups, etc. Again, it bears repeating that the TSOs' self-provisioning nature means that their core outputs are produced for own consumption of their members. Crucially, this condition does not prevent TSOs from producing a portion of their outputs for sale in the market.

The proposed transaction cost explanation of rural TSOs is evidently subject to the major qualification that not all transaction cost occurring in rural areas needs to act as a constraint on the division of labor rather than as a factor of institutional choice among for-profit governance mechanisms, as assumed by the traditional transaction cost theory. Rural areas, just like urban ones, are marked by the existence of the two distinct types of transaction cost acting in these two roles. Therefore, to the extent that transaction cost acts as a constraint on the division of labor, it gives rise to TSOs as embodiments of self-provisioning; to the extent that it acts as a factor of institutional choice among for-profit governance mechanisms, it may underlie the occurrence of any one of these, including market, intermediate contracting, and hierarchy. This distinction evidently applies to both rural and urban areas. Explaining TSOs as a consequence of the transaction cost-induced self-provisioning thus contradicts neither the existence of the for-profit sector in rural areas nor the existence of the third sector in urban areas, in which the extent of the division of labor is necessarily limited as well.

Differentiating between the two distinct types of transaction cost invites the question of these types' relationship to each other. Central to answering this question is Williamson's [37, p. 12] argument that the transaction cost economized by governance mechanisms stems from *contractual hazards* which, in turn, can be attributed to the behavioral assumptions of bounded rationality and opportunism. Crucially, the notion of contractual hazards implies the *(pre-)existence* of contractual parties. Indeed, unless these parties exist, they cannot perceive contractual hazards and devise hazard-mitigating (i.e., transaction cost-economizing) governance mechanisms. In contrast, the transaction cost acting as a constraint on the division of labor determines the extent to which the potential contractual parties *come into existence* in the first place. Evidently, if transaction cost acting as a constraint on the division of labor is prohibitively high, there can be only few contractual relationships and thus few contractual hazards to be mitigated. Hence, the transaction cost effect of rural areas' characteristics such as sparse population, geographical dispersion, and poor infrastructure, is appropriately seen not in increasing contractual hazards but in reducing the number of economic units that might consider entering any contractual relationships at all. Again, to the extent that there exist some potential contractual parties, they may consider the relevant contractual hazards and devise the transaction cost-minimizing governance mechanisms belonging to the for-profit sector.

Some stylized evidence. The above transaction cost explanation of rural TSOs is a hypothetical framework intended for guiding further empirical research. While the empirical testing of this framework is beyond the scope of the present paper, it is possible to cite a few stylized facts lending indirect support to the proposed argument. One strand of stylized evidence refers to the rural disadvantage, understood as rurality-specific set of difficulties preventing people from participating fully in society, including poverty, lack of skills, and low levels of health [6]. A recent study by the Commission of Rural Communities in the United Kingdom found evidence of several types of the rural disadvantage in this country: disadvantage in personal finance, employment,

education, housing, health, access to retail infrastructure, transport, and civic participation. The rurality-specific deterioration in the quality of rural life has been identified also in the United States, particularly in the work coordinated by W.K. Kellogg Foundation. Various writers have argued that in the United States, rurality is often associated with the lack of affordable and adequate child care [18], weaker economic development, lower per-capita incomes, limited employment and education opportunities [33]. The rural disadvantage often dictates the need in the enhanced provision of social services which is a classic activity type of TSOs [11].

Another strand of stylized evidence is based on the empirical research by the National Council of Voluntary Organizations and by the Countryside Agency in the UK. Conducted in 2001, this research encompassed collecting data on the scope and activities of TSOs in two UK rural districts, Teesdale and East Northamptonshire [41]. It has been, in particular, found that the TSOs' activity levels in rural areas are considerable above the average national level. Indeed, 5.6 TSOs per one thousand people have been identified in East Northamptonshire, and 10.8 TSOs per one thousand people in Teesdale, whereas a comparable research by the UK Home Office in 1994-5 found an average rate of 2.6 TSOs per one thousand people in urban areas. Moreover, rural dwellers have been found to be significantly more likely to donate time and effort to TSOs than people living in urban areas. In East Northamptonshire, TSOs benefited from the unpaid work of over 8,451 individuals, which is equivalent to 113 unpaid workers per one thousand people; in Teesdale, TSOs benefited from the work of approximately 4,963 volunteers, which is equivalent to 198 unpaid workers per one thousand people (*ibid*). These figures clearly contrast with the UK national average volunteering rate of 22 to 75 volunteers per one thousand people [*ibid*].

To be sure, these stylized facts *per se* do not constitute a proof of the effect of the rurality-specific transaction cost on the emergence of rural TSOs. However, they suggest that the rationale for the emergence of TSOs may be more strongly characteristic of rural areas than urban ones, and this is consistent with the pro-

posed argument. While the rural disadvantage means greater space for mutual self-help initiatives, the data on higher volunteering rate in rural areas suggest that these initiatives are indeed being taken. Much more research is however necessary to clarify the complex causal linkages between the rurality-specific transaction cost, rural disadvantage, and the demand for and supply of rural TSOs.

Implications for rural development research. In the rural development literature, TSOs are recognized for their important contribution to the development of rural areas [15; 26]. In the developed countries, the role of the rural third sector has been recently enhanced by the shift 'from government to governance' involving the increasing transfer of responsibilities from the state to the private for-profit and third sectors [8]. In the developing countries, the contribution of the rural third sector has been appreciated primarily as a result of relatively low effectiveness of both state-led and market-led policies of agricultural and rural development [12; 30]. Yet, in spite of their generally recognized importance, the theoretical understanding of the economic rationale of rural TSOs has remained unsatisfactory. Indeed, as the preceding section has shown, the major economic theories of the third sector have been developed with no regard to the rural context. While all of these theories analyze the way the third sector compensates for the limitations on the ability of for-profit firms to satisfy human needs, they do not ask whether any such limitations could be caused by rurality of regions in which for-profit firms are located. As a result, neither theory is more suitable to explaining the rural third sector than the urban one.

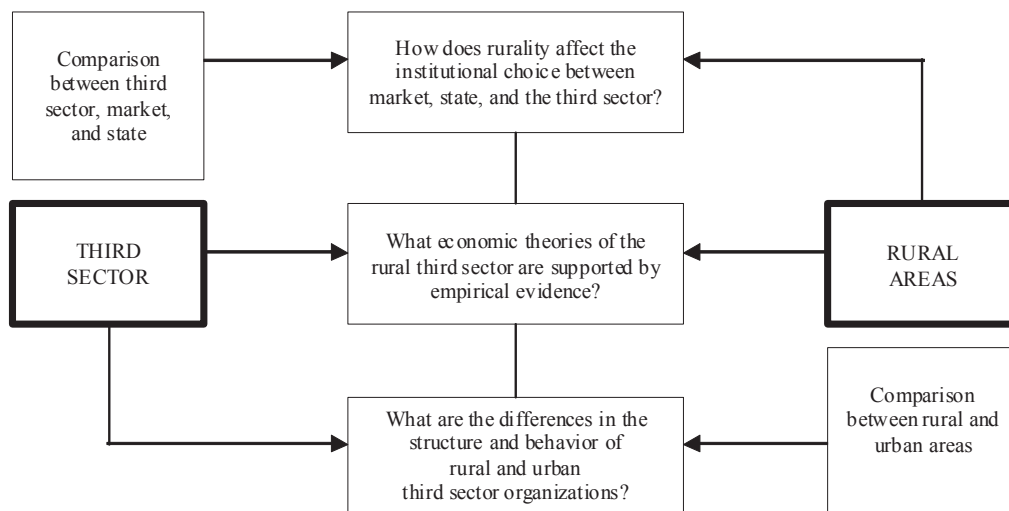
At the same time, as mentioned above, it has been long recognized that rural areas exhibit a number of salient characteristics that result in high transaction cost and thus impair the ability of for-profit firms to fully satisfy the needs of rural dwellers [25]. Hence, rurality is a distinct determinant of the emergence of TSOs and thus deserves to be integrated into the general theoretical understanding of the third sector. The basis for this integration is laid by the proposed view of the third sector as an embodiment of self-provisioning; in this

respect, this view's significance is twofold. On the one hand, this view explains how the existence of rural TSOs can be causally related to rural areas' characteristics. Specifically, since these characteristics ultimately boil down to high rurality-specific transaction costs, and transaction cost represents a constraint on the division of labor, TSOs as a form of self-provisioning is a natural consequence of these characteristics. On the other hand, this view clarifies the logical relationship between the rurality-related and the other existing explanations of the third sector by indicating that all of these explanations ultimately seek to discover specific reasons for high transaction cost acting as a constraint on the division of labor and thus causing recourse to self-provisioning in the form of TSOs.

Thus, the set of the economic theories of the third sector has to be supplemented with what may be called 'the rurality theory'. This theory's major hypothesis would be that the rurality-specific transaction cost gives rise to the emergence of rural TSOs. This hypothesis would be subject to numerous potential qualifications and refinements, which may concern e.g. differentiating between individual determinants of the rurality-specific transaction cost, such as low population density, geographic dispersion of consumers and producers, and poor infrastructure. Furthermore, it may be expedient to differentiate between various types of rural areas' institutional environment determining the extent to which rural TSOs can be maintained in operation. Specifically, other things being equal, TSOs may be hypothesized to be more present in those rural areas where bureaucratic obstacles to their creation and operation are less significant and where informal institutions, such as social capital, are supportive of local cooperation. It is also important to differentiate between different institutional forms of TSOs, such as agricultural and rural cooperatives, rural partnerships, community organizations, associations, NGOs, and informal self-help groups, whose occurrence is evidently caused by different determinants of rurality-specific transaction cost.

The work on developing the rurality theory of the third sector needs not, however, be confined to testing the above hypothesis in its various modifications. An even more comprehensive understanding of the rural third sector can be achieved by addressing explorative questions following from the logical analysis of the relationship between the concepts of the third sector and rurality. Importantly, both of these concepts derive their meaning from the contrast with their respective alternatives (the third sector is contrasted with market and state and rural areas – with urban

areas). Hence, a comprehensive analysis of the relationship between these concepts requires identification not only of their direct logical links, but also of the effects of each of these concepts on the way the other concept is related to its relevant alternative, as shown in the Figure 1. The three logical components of the relationship between the concepts of the third sector and rurality suggest three explorative questions that may guide the development of the economic theory of the rural third sector (see Figure).



Explorative questions of the economic theory of the rural third sector

The first question is concerned with identifying the peculiarities of the intersectoral institutional choice in rural areas; the second – with testing alternative economic theories of the third sector in rural areas (including both the conventional theories and the proposed rurality theory); the third – with comparing the structure and behavior of rural and urban TSOs. At present, it is not yet possible to formulate precise hypotheses regarding how these questions may be answered. This paper's argument about the effects of the rurality-specific transaction cost merely serves to expand the set of hypotheses to be tested in dealing with the second question, but it cannot foresee which of these hypotheses is more likely to be correct. Addressing these questions will require both empirical and theoretical research, which will undoubtedly yield many new insights about both the socio-economic

role of the third sector and the futures of rural development.

Concluding remarks. The proposed alternative transaction cost explanation of TSOs has been motivated by the need to take full account of the specific institutional identity of the third sector as different from the for-profit sector. Since the traditional transaction cost theory is concerned with the choice of governance mechanisms within the for-profit sector, explaining the third sector in transaction cost terms calls for an alternative conceptualization of the notion of transaction cost. This conceptualization is possible in the framework of the theory of the division of labor, regarding transaction cost not as a factor of choice among market, hierarchy, and intermediate contracting, but as a constraint on the division of labor. In its latter quality, transaction cost determines the extent to which economic agents resort to self-provisioning rather than market exchange in

order to satisfy their needs. Since self-provisioning has been shown to constitute a bottom-line characteristic of TSOs, the theory of the division of labor captures the difference between the for-profit and third sectors as ultimately embodying exchange and self-provisioning, respectively.

The self-provisioning view of TSOs is well-suited to explaining rural TSOs since rural areas, compared to urban ones, exhibit characteristics increasing the cost of transacting, such as low population density, geographical dispersion, and poor infrastructure.

Designated as rurality-specific, transaction cost stemming from these characteristics evidently constrains the ability of the for-profit sector, including market, hierarchy, and intermediate contracting, to satisfy human needs and thus creates a niche for TSOs as units of self-provisioning. Further research is needed to operationalize this insight primarily by relating, both theoretically and empirically, specific determinants of rurality-specific transaction cost to specific institutional forms of TSOs in specific types of rural areas.

References

1. Alchian, A. & Demsetz, H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review* 62(5): 772-795.
2. Baum, S., & Weingarten, P. (2004). Typisierung ländlicher Räume in Mittel- und Osteuropa. *Europa Regional* 12(3): 149-158
3. Becker, G. & Murphy, K. (1992). The division of labor, coordination costs, and knowledge. *Quarterly Journal of Economics* 107(4): 1137-1160.
4. Bonus, H. (1986). The cooperative association as a business enterprise: a study in the economics of transactions. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 142: 310-399.
5. Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica* 4: 386-405.
6. Commission for Rural Communities 2006. *Rural disadvantage: reviewing the evidence*. London: Commission for Rural Communities.
7. Demsetz, H. (1997). *The economics of the business firm: seven critical commentaries*. Cambridge: Cambridge University Press.
8. Goodwin, M. (1998). The governance of rural areas: Some emerging research issues and agendas. *Journal of Rural Studies* 14(1): 5-12.
9. Hansmann, H. (1987). Economic theories of nonprofit organization. In: Powell, W. (ed.). *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. New Haven et al.: Yale University Press. p. 27-42.
10. Hueth, B. & Marcoul, P. (2003). An essay on cooperative bargaining in U.S. agricultural markets. *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization* 1(1): Article 10.
11. Kendall, L., Knapp, M. & Forder, J. (2006). Social care and the nonprofit sector in the Western developed world. In: Powell, W. and Steinberg, R. (eds). *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, 2nd Ed. New Haven et al.: Yale University Press. p. 415-431.
12. Kydd, J. & Dorward, A. (2004). Implications of market and coordination failures for rural development in least developed countries. *Journal of International Development* 16: 951-970.
13. Mahoney, J. (1992). The choice of organizational form: vertical financial ownership vs. other methods of vertical integration. *Strategic Management Journal* 13: 559-584.
14. Menard, C. (2004). The economics of hybrid organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160: 1-32.
15. OECD 2006. *Das neue Paradigma für den ländlichen Raum: Politik und Governance*. Paris: OECD Publications.
16. Ott, S. (2001). Introduction to the nonprofit sector. In: Ott, S. (ed.). *The Nature of the Nonprofit Sector*. Boulder, Westview Press. p. 179-189.
17. Peterson, C., Wysocki, A., & Harsh, S. (2001). Strategic choice along the vertical coordination continuum. *International Food and Agribusiness Management Review* 4: 149-166.
18. Pindus, N. (2001). *Implementing welfare reform in rural counties*. Washington, D.C.: The Urban Institute.
19. Poteete, A., & Ostrom, E. (2008). Fifteen years of empirical research on collective action in natural resource management: struggling to build large-N databases based on qualitative research. *World Development* 36(1): 176-195.
20. Renting, H., Marsden, T. & Banks, J. (2003). Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning A* 35(3): 393-411.
21. Salamon, L., Sokolowski, S. & List, R. (2003). *Global civil society: an overview*. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Center for Civil Society Studies.
22. Smith, A. (1981). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, Vol. 1. Indianapolis: Liberty Fund.
23. Staatz, J. (1987). Farmers' incentives to take collective action via cooperatives: a transaction cost approach. In: Royer, J. (ed.). *Cooperative theory: new approaches*. Agricultural Cooperative Service Report 18. Washington, DC: USDA. p. 87-107.
24. Steinberg, R. (2006). Economic theories of nonprofit organization. In: Powell, W. and Steinberg, R. (eds). *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, 2nd Ed. New Haven et al.: Yale University Press. p. 117-139.
25. Terluin, I. (2001). *Rural regions in the EU: exploring differences in economic development*. Utrecht [u.a.]: Koninklijk Nederlands Aardrijkskundig Genootschap.
26. Uphoff, N. (1993). Grassroots organizations and NGOs in rural development: opportunities with diminishing states and expanding markets. *World Development* 21(4): 607-622.
27. Valentinov, V. (2012). Toward a critical systems perspective on the nonprofit sector. *Systemic Practice and Action Research* 25(4): 355-364.
28. Valentinov, V. (2008a). The economics of nonprofit organization: in search of an integrative theory. *Journal of Economic Issues* 42(3): 745-761.

29. Valentinov, V. (2008b). The transaction cost theory of the nonprofit firm: beyond opportunism. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 37(1): 5-18.
30. Valentinov, V. (2008c). Non-market institutions in economic development: the role of the third sector. *Development and Change* 39(3): 477-485.
31. Valentinov, V. (2007). Why are cooperatives important in agriculture? An organizational economics perspective. *Journal of Institutional Economics* 3(1): 55-69.
32. van der Ploeg, J., Renting, H., Brunori, G., Knickel, K., Mannion, J., Marsden, T., de Roest, K., Sevilla-Guzmán, E. & Ventura, F. (2000). Rural Development: From Practices and Policies towards Theory. *Sociologia Ruralis* 40(4): 391-408.
33. Weber, B., Duncan, G., & Whitener, L. (eds) (2002). *Dimensions of welfare reform*. Kalamazoo, MI: W. E. Upjohn Institute of Employment Research.
34. Weisbrod, B. (1988). *The nonprofit economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
35. Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.
36. Williamson, O. (1991). Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly* 36: 269-96.
37. Williamson, O. (1996). *The mechanisms of governance*. Oxford: Oxford University Press.
38. Williamson, O. (2002). The theory of the firm as governance structure: from choice to contract. *Journal of Economic Perspectives* 16(3): 171-195.
39. Woolcock, N., & Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *World Bank Research Observer* 15(2): 225-249.
40. Yang, X. & Borland, J. (1991). A microeconomic mechanism for economic growth. *Journal of Political Economy* 99(3): 460-82.
41. Yates, H. (2002). *Supporting rural voluntary action*. London: National Council for Voluntary Organizations.

The article hasn't been received 18.12.2012

*

УДК 330.341:338.432

А.М. ПРИЛУЦЬКИЙ, старший викладач
Вінницький національний аграрний університет

Інституціоналізація земельних відносин як умова ефективного функціонування аграрного ринку

Постановка проблеми. Визначення методологічних засад дослідження процесу становлення й розвитку аграрного ринку не обмежується з'ясуванням традиційних і сучасних підходів до розуміння сутності, функцій, місця ринку в системі категорії економічної теорії. Нині особливого значення набуває дослідження інституціоналізації ефективного функціонування аграрного ринку, аналіз змісту і характеру державного втручання в його розвиток, посилення впливу ринку на взаємозв'язки та взаємозалежності між аграрним виробництвом і споживанням його продукції

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інституціоналізації земельних відносин як фундаментальної основи становлення й розвитку аграрного ринку відводиться в сучасній вітчизняній економічній науці значне місце. Суттєвий внесок у

розробку аграрного аспекту теорії інституціоналізму, практичного використання її положень здійснили такі вітчизняні вчені, як В. Андрійчук, Л. Бойко [1], О. Бородіна, М. Дем'яненко [4], А. Данкевич [3], В. Засць [5], М. Малік, В. Месель-Веселяк, Б. Пасхавер, П. Саблук [11], О. Шпикуляк [13] та ін. Проте проблема інституціоналізації ефективного функціонування аграрного ринку потребує подальшого вивчення й поглиблення теоретичних положень, практичне використання яких уможливило б забезпечити механізми формування ринкового середовища, реалізацію принципів взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

Важливість інституціоналізації ефективного функціонування аграрного ринку пояснюється, насамперед, тим, що аграрний ринок слугує індикатором стану національної економіки, визначає основні параметри життєдіяльності суспільства. Інституційні зміни передбачають не лише заміну інститутів

© А.М. Прилуцький, 2013

29. Valentinov, V. (2008b). The transaction cost theory of the nonprofit firm: beyond opportunism. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 37(1): 5-18.
30. Valentinov, V. (2008c). Non-market institutions in economic development: the role of the third sector. *Development and Change* 39(3): 477-485.
31. Valentinov, V. (2007). Why are cooperatives important in agriculture? An organizational economics perspective. *Journal of Institutional Economics* 3(1): 55-69.
32. van der Ploeg, J., Renting, H., Brunori, G., Knickel, K., Mannion, J., Marsden, T., de Roest, K., Sevilla-Guzmán, E. & Ventura, F. (2000). Rural Development: From Practices and Policies towards Theory. *Sociologia Ruralis* 40(4): 391-408.
33. Weber, B., Duncan, G., & Whitener, L. (eds) (2002). *Dimensions of welfare reform*. Kalamazoo, MI: W. E. Upjohn Institute of Employment Research.
34. Weisbrod, B. (1988). *The nonprofit economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
35. Williamson, O. (1985). *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.
36. Williamson, O. (1991). Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly* 36: 269-96.
37. Williamson, O. (1996). *The mechanisms of governance*. Oxford: Oxford University Press.
38. Williamson, O. (2002). The theory of the firm as governance structure: from choice to contract. *Journal of Economic Perspectives* 16(3): 171-195.
39. Woolcock, N., & Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *World Bank Research Observer* 15(2): 225-249.
40. Yang, X. & Borland, J. (1991). A microeconomic mechanism for economic growth. *Journal of Political Economy* 99(3): 460-82.
41. Yates, H. (2002). *Supporting rural voluntary action*. London: National Council for Voluntary Organizations.

The article hasn't been received 18.12.2012

*

УДК 330.341:338.432

А.М. ПРИЛУЦЬКИЙ, старший викладач
Вінницький національний аграрний університет

Інституціоналізація земельних відносин як умова ефективного функціонування аграрного ринку

Постановка проблеми. Визначення методологічних засад дослідження процесу становлення й розвитку аграрного ринку не обмежується з'ясуванням традиційних і сучасних підходів до розуміння сутності, функцій, місця ринку в системі категорії економічної теорії. Нині особливого значення набуває дослідження інституціоналізації ефективного функціонування аграрного ринку, аналіз змісту і характеру державного втручання в його розвиток, посилення впливу ринку на взаємозв'язки та взаємозалежності між аграрним виробництвом і споживанням його продукції

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інституціоналізації земельних відносин як фундаментальної основи становлення й розвитку аграрного ринку відводиться в сучасній вітчизняній економічній науці значне місце. Суттєвий внесок у

розробку аграрного аспекту теорії інституціоналізму, практичного використання її положень здійснили такі вітчизняні вчені, як В. Андрійчук, Л. Бойко [1], О. Бородіна, М. Дем'яненко [4], А. Данкевич [3], В. Засць [5], М. Малік, В. Месель-Веселяк, Б. Пасхавер, П. Саблук [11], О. Шпикуляк [13] та ін. Проте проблема інституціоналізації ефективного функціонування аграрного ринку потребує подальшого вивчення й поглиблення теоретичних положень, практичне використання яких уможливило б забезпечити механізми формування ринкового середовища, реалізацію принципів взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

Важливість інституціоналізації ефективного функціонування аграрного ринку пояснюється, насамперед, тим, що аграрний ринок слугує індикатором стану національної економіки, визначає основні параметри життєдіяльності суспільства. Інституційні зміни передбачають не лише заміну інститутів

© А.М. Прилуцький, 2013

централізованої планової системи на ринкові інститути, але й коригування останніх, посилення їхнього впливу на динаміку ринкових перетворень. У валовому внутрішньому продукті частка національного аграрного виробництва становить 16% і близько 60% фонду споживання населення, у ньому зайнято 23% працездатного населення та використовується понад одна п'ята основних фондів. Проте практика функціонування аграрного ринку, реформування земельних відносин показує значну розбалансованість інститутів і механізмів розвитку та державного регулювання аграрного ринку, що стримує ефективність його становлення.

Мета статті полягає у визначенні впливу інституціоналізації на ефективність функціонування аграрного ринку.

Виклад основних результатів дослідження. Ринкові перетворення в аграрній сфері не впливають позитивно на стан сільськогосподарського виробництва, підвищення рівня його товарності й фінансової результативності. Функціональне забезпечення процесу виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції вимагає налагодження складної системи зв'язків і відносин, які виникають із приводу поєднання ресурсів аграрної сфери, праці, агропідприємництва, інфраструктури, механізмів у регулюванні кон'юнктури аграрного ринку. За цих умов зростає роль інституціоналізації аграрного ринку, своєчасного розв'язання організаційно-правових і фінансових проблем його формування та розвитку. Достатньо виділити проблеми кредитування, податкових відносин, фінансової підтримки сільськогосподарських виробників, страхування, щоб зрозуміти масштабність і складність завдань інституціоналізації аграрного ринку. Саме ці чинники, за визнанням міжнародних експертів, на 80% формують ринкове середовище, без якого цивілізований ринок існувати не може [4]. Крім того, поза інституціональним полем аграрного ринку залишаються господарства населення, умови виробництва й реалізації продукції для яких гірші, ніж для більшості аграрних підприємств. Зазначимо, що для цієї категорії його учасників поступово створюються ринкові умови: формуються організовані ринки, за окремими видами продукції (наприклад, плодоовочевої) починають діяти

оптові торги, що дає змогу визначити реальні ринкові ціни.

Важливим моментом у розумінні інституціоналізації ефективного функціонування аграрного ринку є чітке розмежування понять "інституції" та "інститути". Узагальнення сучасних наукових підходів дає змогу стверджувати, що правильним є розуміння інституцій як правил, а інститутів – як організовано оформленої сукупності останніх. Інституції формують інститути, а останні забезпечують підтримання (дотримання) інституцій (правил, звичаїв) [7]. Подібні погляди мають й інші автори [14].

Слід підкреслити, що інститути впливають на результати функціонування й динаміку економіки [8] та її складових, визначають формування і розвиток економічних відносин, тенденції й напрями їх трансформації.

Недостатня розвиненість інституційних умов становлення та розвитку аграрного ринку стримує зростання потенційних регулятивних можливостей, ефективне функціонування його складових, тому інституційні умови набувають вирішального значення для вибору цілей, методів і побудови механізмів формування аграрного ринку, забезпечуючи необхідні соціально-економічні результати його функціонування. Дія сформованих інституційних умов виявляється у досягненні економічних ефектів, сприяє оптимізації вигід та витрат учасників ринкових відносин. Не менш важливими є соціальні ефекти, що знаходять свій прояв у збереженні традицій, норм, правил, неформальних зв'язків, формуванні соціального капіталу.

За своєю структурою аграрний ринок розглядається у фаховій літературі як сукупність продовольчих ринків (зерна, цукру, м'яса, овочів й ін.); у вигляді первинних ресурсних ринків (землі, праці, капіталу, агропідприємства), що відображає факторний аналіз; агрегованих частин сільськогосподарської продукції та засобів виробництва; з позицій взаємозв'язку і взаємодоповнення усіх наведених ринків. Зарубіжні автори пропонують класифікувати аграрні ринки за кількісною та якісною характеристиками, що набуває важливого значення для забезпечення інституціональних умов їх функціонування й розвитку. Так, за кількісною ознакою попиту та пропозиції виділяють

такі ринкові структури, як поліполію, олігопсонію, монопсонію [10]. За якісними характеристиками ринки класифікують як досконалі та недосконалі; організовані й неорганізовані; ринки з обмеженим та необмеженим доступом; вільні й регульовані.

Класифікація аграрних ринків за наведеними ознаками може бути використана при ціноутворенні на аграрну продукцію, інституціональному та правовому регулюванні того чи іншого ринку з урахуванням особливостей виробництва аграрної продукції, умов її збереження та використання. Водночас існують загальні проблеми функціонування і розвитку аграрного ринку, без розв'язання яких його ефективність не може набути відповідної динаміки.

На наш погляд, до ключових проблем інституціоналізації аграрного ринку слід віднести:

по-перше, інституціоналізацію приватної власності на землю як основний ресурс аграрної економіки. Ця проблема є найбільш складною, від її розв'язання залежать інші, пов'язані з нею проблеми, і, передусім, землеволодіння та землекористування. Власність визначає економічні інтереси виробників аграрної продукції, а відповідно – й ресурсне забезпечення ринку, його соціально-економічні параметри. Існуючі інституціональні умови земельних відносин не можна визнати ефективними. З огляду на суперечливе суспільне сприйняття економічного пояснення потребує взаємозв'язок ринкового обороту сільськогосподарських земель і продуктивності їх використання. Останніми роками через неузгодженість економічних інтересів основних політичних сил, правову невизначеність щодо запровадження ринку землі Верховна Рада України постійно продовжує мораторій на її продаж. Паювання майна та землі не дало вагомого позитивного результату: відсутній ефективний механізм контролю власника за використанням його активів орендарями, незавершена робота над створенням загальнодержавного земельного кадастру, захисту прав власності на землю й майно, що не уможливило перетворити інститут власності у надійну основу мотивацій до ефективної трудової діяльності на інноваційній основі. Як зазначають дослідники, головною проблемою вітчизняних земельних відносин залишається недостатня визначеність прав і

пов'язаного з ними режиму використання землі, що призводить до намагання компенсувати ризики невизначеності адміністративним супроводом рішень власників та їх контрагентів [5]. На нашу думку, необхідно започаткувати й реалізувати чітко визначені державою регулятивні механізми проведення операцій купівлі-продажу земель, контролю за їх використанням і відтворенням. Необхідним стають законодавчі стимули та обмеження при купівлі-продажу землі, а саме: вільний ринок для продавця землі – власника паю і заборона купівлі землі юридичними особами й іноземцями. Обмеження повинні бути введені також на розміри земельних ділянок, на можливість новому власнику перепродавати землю протягом тривалого періоду (на наш погляд, це 5-10 років). Потрібне законодавче врегулювання декларування доходів покупця та інші заходи стимулюючого характеру щодо продуктивного використання землі;

по-друге, обов'язковою умовою інституціоналізації відносин власності на землю і майно має стати формування раціонального й ефективного використання активів, створення потужних регуляторних важелів держави на продовольчому ринку та ринку землі. Для забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору потрібна його державна підтримка на внутрішньому і світових ринках. В Україні разом із податковими пільгами з розрахунку на 1 га землі в обробітку обсяг державної допомоги становить лише 54 дол. США, тоді як у країнах ЄС – понад 1000 дол. США [2];

по-третє, розв'язання засобами інституціоналізації проблеми удосконалення організаційно-адміністративних та фінансово-економічних важелів сприяння ефективному функціонуванню аграрного ринку. За рахунок виконання ринком селективної, стимулюючої, соціальної, виявлення ринкових цін й інших функцій держава одержує додаткові можливості для захисту вітчизняних споживачів, розробки і використання заходів підвищення дохідності та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Важливим у цьому контексті є врахування інтересів усіх без винятку сільськогосподарських виробників у забезпеченні прибутковості авансованого капіталу на рівні, достатньому для розширеного відтворення. Зокрема, якщо агрохолдинги вже довели

свою високу економічну ефективність, то для інших форм агропідприємництва потрібні заходи державної підтримки за рахунок сприяння активізації процесів кооперування як у виробничій сфері, так і в сфері формування кооперативних каналів збуту сільськогосподарської продукції.

Водночас ігнорування агрохолдингами проблем розвитку територій, соціального захисту населення, витіснення малого й середнього агробізнесу не дає змоги розвиватися місцевим аграрним ринкам і, в кінцевому рахунку, в перспективі обмежуватиме ефективність діяльності агрохолдингів. Подальше функціонування останніх повинно бути пов'язане не лише з ефективним розвитком сільськогосподарського виробництва, але й із питанням відновлення соціальної інфраструктури, створенням нових робочих місць. Насамкінець розвиток агрохолдингів має сприяти розбудові принципово нової моделі сільських територій, підвищенню ефективності соціально-економічного розвитку аграрного виробництва.

Ігнорування інституціональних умов становлення сучасного аграрного ринку здатне негативно вплинути на ефективність його функціонування. Адже, як зазначають дослідники, досить короткий період входження капіталу в сільське господарство посилив несприйняття нової форми господарювання, зважаючи на її агресивність у боротьбі за виживання та відсутність інших дієвих форм господарювання, які змогли б взяти на себе вирішення соціальних питань [3].

Диверсифікація виробництва і капіталів сприятиме розвитку підприємств усіх форм господарювання, створить істотні конкурентні переваги, розширить фінансові й організаційні можливості для інноваційної діяльності. Крім того, істотних змін набуває взаємодія з іншими суб'єктами ринкових відносин – переробниками, споживачами продукції, що впливає на ефективність спільної діяльності, породжує синергійні ефекти;

по-четверте, потребує подальшої інституціоналізації ціновий механізм аграрного ринку, який сприятиме відновленню потенціалу аграрного розвитку в сегментах фінансового, людського й соціального капіталу. Світовий досвід доводить, що цінове регулювання за умов підтримки доходів виробників і високої купівельної спроможності споживачів полягає у виведенні мінімальних

закупівельних цін на рівень еквівалентності обігу [13], що дає змогу ефективно реалізувати державну протекціоністську політику в частині регулювання аграрного ринку [9]. Інституціоналізація цінового механізму відбувається через регулятивний вплив державних інститутів на оптимізацію рівня цін і доходів товаровиробників, підвищення платоспроможності споживачів відповідно до ресурсного потенціалу аграрного ринку. За оцінкою вчених, лише шляхом визнання вартості й ціни земель, включення їх у систему економічного обороту ресурсів держави можливо створити для господаря-власника в сільському господарстві рівні економічні умови порівняно з товаровиробниками інших галузей [11]. Не може бути нормою ситуація, коли частка сільського господарства у сумарних витратах на виробництво кінцевої продукції становить 60-75%, а в сукупному прибутку від реалізації – 20-35% [1];

по-п'яте, важливою інституційною умовою формування та розвитку національного аграрного ринку в глобалізаційному суспільстві стає адаптація його параметрів до умов спільної аграрної політики ЄС, в якій поєднуються соціальні, екологічні й економічні елементи. Зокрема, стратегічні орієнтири цієї політики на період 2013–2017 років потребують посилення впливу держави на підвищення конкурентоспроможності агробізнесу за рахунок використання новітніх технологій, регулювання кооперації товаровиробників, інфраструктури забезпечення бізнесу тощо. Кардинальним кроком реформування умов розвитку агробізнесу є удосконалення механізму управління витратами, які поглинають щороку в середньому 40 млрд євро бюджету ЄС (або 45%). Тільки у 2010 році ЄС виділив фермерам близько 58 млрд євро, що становить 41% загального бюджету Євросоюзу [6]. Тому запропоновано збільшення системи витрат суб'єктів агробізнесу та скорочення економічного ефекту від прямих бюджетних виплат. Такі зміни спрямовані на захист інтересів агровиробників і сприятимуть ресурсному поповненню аграрного ринку країн-членів ЄС.

Для України характерним є ризик низького рівня продовольчого забезпечення, що вимагає підвищення рівня доходу домогосподарств та ефективно функціонуючих продовольчих ринків. Реальними загрозами становлення сучасного аграрного ринку ли-

шаються низький рівень правового й інституціонального забезпечення складових ринку, системи регулювання земельних відносин, значний розрив у рівнях інноваційності сільськогосподарського виробництва. Невирішеність питань структурних елементів земельних відносин (власності, рентних відносин, відносин щодо охорони землі тощо) вимагають подальших досліджень становлення аграрного ринку.

Щодо України, то найбільш актуальною проблемою є законодавче та інституціональне обмеження діяльності агротрейдерів. Адже останні в гонитві за прибутком здатні створювати штучний дефіцит на окремих продовольчих ринках, руйнувати механізми ціноутворення і конкуренції. Вимагає своєчасного упередження загрози переходу сільськогосподарських угідь у власність іноземців.

Заслуговує позитивної оцінки створення Земельного банку, задачею якого буде дешевше кредитування малого й середнього підприємництва на селі під заставу землі на пільгових умовах. Створення таких умов молодим спеціалістам та аграріям для покупки землі дасть змогу, за оцінкою голови Державного агентства земельних ресурсів України, стимулювати виробництво сільськогосподарської продукції на новій технологічній основі [12], що сприятиме ресурсному наповненню аграрного рин-

ку. Водночас запропоновані заходи проведення земельної реформи вимагають активізації досліджень інституціоналізації багатьох процедурних питань, що уможливило зробити висновок про необхідність подальшого формування інституціонального середовища аграрного ринку, розробки аграрної політики, яка структурує контекст взаємодії економічних агентів.

Висновки. В основі процесу інституціоналізації земельних відносин як умови ефективного функціонування аграрного ринку повинні бути: створення механізму одержання грошового ресурсу під заставу паю його власника, здачі землі в оренду, купівлі або дарування, передачі паю у спадщину й т. ін. Рациональне ресурсне забезпечення аграрної сфери у поєднанні з ринковим ціноутворенням на продукцію, розбудовою інститутів інфраструктури повинно бути доповнене створенням державної системи регулювання аграрного ринку та його продуктивних складових. Це окреслює напрями майбутніх наукових розробок, результати яких сприятимуть підвищенню ефективності функціонування аграрного ринку, а саме забезпечення конкурентних правил гри, єдиних і рівнонапружених для всіх учасників, упорядкованості й прозорості трансакцій, задіяння наявних ресурсів для забезпечення ефективного функціонування ринку.

Список використаних джерел

1. Бойко Л.М. Регулювання земельних відносин у сільському господарстві : моногр. / Л. М. Бойко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 75.
2. Гайдучук П.І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території / П.І. Гайдучук // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 43–48.
3. Данкевич А.С. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві : моногр. / А.С. Данкевич – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 287.
4. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування та розвитку аграрного ринку // М.Я. Дем'яненко. – К. : Українська академія аграрних наук. ННЦ ІАЕ., 2007. – С. 3.
5. Заяць В.М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель: монографія / В.М. Заяць. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 3.
6. Зінчук Т. Європейський вектор розвитку агробізнесу / Т. Зінчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць. Вип. 105, ч. II (у двох частинах). – К. : Київський національний ун-т імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2012. – С. 59.
7. Інноваційна діяльність в аграрній сфері : інституціональний аспект : моногр. / [Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – С. 20.
8. Капсаєв Ю.Ш. Методология институционализма при исследовании трансформаций российской экономики [Электронный ресурс] / Ю.Ш. Капсаєв. – Режим доступа : <http://www/ekonom.erd.ru>.
9. Коваленко Ю.С. Концептуальні засади та ескізний законопроект Закону України «Про організацію управління аграрним ринком» / Ю.С. Коваленко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – С. 50.
10. Кьостер, Ульріх. Основи аналізу аграрного ринку / наук. ред. пер. О. Нів'євський. – К. : Вид-во АДЕФ – Україна, 2012. – С. 125–126.
11. Саблук П.Т. Розвиток земельних відносин в Україні / П.Т. Саблук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – С. 173.
12. Тимченко С. Земельна реформа – это гигантский шаг вперед для каждого агрария и всей страны в целом / С. Тимченко // Сегодня. – 16 нояб. 2011. – С. 11.
13. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: моногр. / О.Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – С. 290.
14. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : моногр. / В.Д. Якубенко. – К. : КНEX, 2004. – С. 34.
15. Padberg D., Ritson C. and Albus L., (eds). Agrofood marketing. Wallingford: CAB International. – 492 p.

Стаття надійшла до редакції 07.11.2012 р.

* * *

*А.П. ШПАК, доктор экономических наук, профессор,
и.о. директора Института системных исследований в АПК НАН Беларуси*

Стратегия перспективного развития агропромышленного производства Беларуси

Постановка проблемы. Успешное решение проблемы продовольственной безопасности страны важно с точки зрения не столько полного обеспечения населения продовольствием (по существу этот вопрос, можно сказать, решен), сколько в еще большей мере сохранения и укрепления государственности и суверенитета, обеспечения экономической стабильности и социальной устойчивости общества.

В соответствии с Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы в агропродовольственную сферу были направлены максимальные за всю историю государства средства – 50 млрд долл. США [1]. В результате по производству продовольственных товаров на душу населения Беларусь ныне занимает ведущие позиции среди стран СНГ, а по выпуску таких продуктов, как молоко, мясо, картофель – входит в число мировых лидеров. Благодаря техническому переоснащению и модернизации сельскохозяйственных организаций и предприятий перерабатывающей промышленности, а также неуклонному наращиванию на этой основе объемов производимой продукции, экспорт продовольствия в 2012 году ожидается примерно на уровне 4,5 млрд долл. США.

Существенно возросла за эти годы концентрация сельскохозяйственного производства. Средняя площадь сельхозугодий предприятий превысила 5 тыс. га, что в условиях инновационного развития АПК позволяет реализовать эффект масштаба.

В социальной сфере создана сеть агрогородков, численность которых (около 1500)

примерно совпадает с количеством крупных товарных сельскохозяйственных предприятий и центров сельских (поселковых) советов, что способствует оптимизации развития сельских территорий.

Наряду с крупными сельскохозяйственными организациями успешно развивается фермерство, которое вместе с личными подсобными хозяйствами населения представляет собой частный уклад, построенный на частнособственнической мотивации труда.

Очередным шагом на пути развития АПК стала Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы [2]. Гарантированное выполнение предусмотренных в ней мероприятий обеспечивается постоянно возобновляемым производственным потенциалом с периодическим рассмотрением полученных результатов на правительственном уровне и принятием в случае необходимости оперативных решений по совершенствованию системы производства и сбыта продукции.

Накопленный в аграрной сфере производственно-экономический потенциал и созданная адекватно ему на базе агрогородков социальная инфраструктура села могут и должны послужить ступенькой для достижения более высоких целей – *укрепления экономической состоятельности АПК и повышения конкурентоспособности национальной продовольственной системы*. При этом следует исходить из необходимости обеспечения условий для рационального использования производственных и природных ресурсов аграрного комплекса, а также для активного участия Беларуси в международном разделении труда посредством включения ее в глобальные (ВТО) и регио-

нальные (СНГ, ЕврАзЭС, Таможенный союз, Единое экономическое пространство, Союзное государство) торгово-экономические интеграционные процессы.

Основная часть. В условиях обостряющейся конкуренции на мировом продовольственном рынке представляется целесообразным иметь такие темпы наращивания объемов отечественного сельскохозяйственного произ-

водства, которые, с одной стороны, максимально учитывали бы тенденции мировых рынков продовольствия, а с другой – достигались главным образом за счет повышения продуктивности (интенсификации) национального земледелия и животноводства. С учетом отмеченного прогнозируются следующие объемы производства сельскохозяйственной продукции до 2020 года (табл.).

Объемы производства сельхозпродукции в хозяйствах всех категорий, тыс. т

Продукция	В среднем за 2001–2005 гг.	В среднем за 2006–2010 гг.	2011 г. (факт)	Прогноз Государственной программы устойчивого развития села на 2011–2015 годы				В среднем за 2011–2015 гг.	В среднем за 2016–2020 гг. (прогноз)	2020 г. (прогноз)
				2012	2013	2014	2015			
Зерно (в весе после доработки)	6006	7530	8375	10400	10900	11400	12000	10615	12734	13240
Льноволокно	41	44	46	60	60	60	60	57	63	65
Сахарная свекла	2180	3875	4485	4300	4500	4700	5500	4697	5800	6000
Рапс	101	371	379	921	963	1019	1060	868	1120	1160
Картофель	8385	8156	7721	7540	7600	7690	7750	7660	8232	8560
Овощи	1793	2253	1979	2160	2160	2160	2160	2124	2286	2380
Плоды	355	644	304	659	677	686	714	608	758	789
Скот и птица (реализация)	923	1248	1464	1555	1660	1755	1870	1661	2080	2240
Молоко	5023	6245	6504	6880	7370	7940	8640	7467	9882	12000
Яйца	2989	3369	3752	3771	3790	3809	3828	3790	4064	4227
Рыба	5,4	12,4	15,2	18,9	20,5	22,5	25,2	20,5	26,7	27,8

Тенденция постоянного увеличения объемов производимой продукции, а следовательно, и наращивания экспорта продовольствия должна сохраняться и в перспективе. Это нам выгодно, так как спрос и цена на продовольствие в мире увеличиваются. Следует принимать во внимание, что население Земли растет более быстрыми темпами (1,4 % в год), чем производство продуктов питания (0,9 % в год), то есть спрос на них превышает предложение.

Перечислим обусловленные вхождением нашей страны в Единое экономическое пространство (ЕЭП) задачи, решению которых следует уделить особое внимание.

1. Обеспечение устойчивого производства конкурентоспособных сельскохозяйственной продукции и продовольствия в объемах, достаточных для удовлетворения внутренних потребностей и роста продаж на зарубежных рынках посредством:

рационального размещения сельскохозяйственного производства;

оптимизации его структуры для первоочередного удовлетворения потребностей внутреннего рынка, целевого наращивания

объемов продаж продовольственных и сельскохозяйственных товаров за рубеж, структурной диверсификации экспорта;

повышения эффективности использования производственных ресурсов (земельных, материально-технических, финансовых и трудовых);

внедрения инновационных энерго- и ресурсосберегающих технологий производства и сбыта;

совершенствования организационно-управленческой структуры АПК на основе развития продуктовых кооперативно-интеграционных формирований регионального, республиканского и межгосударственного уровней.

2. Обеспечение населения страны продовольствием в соответствии с нормами потребления за счет:

собственного производства необходимых объемов пищевой продукции соответствующего качества, доступной по ценам;

реализации мер по расширению доступности для населения всех видов продукции по ассортименту и качеству;

формирования действенного (рыночного) механизма регулирования АПК, обеспечивающего сбалансированность продуктовых рынков;

оптимизации объемов импорта продукции, которая в стране не производится или выпускается в недостаточном количестве.

3. Внедрение новейших достижений отечественной и мировой науки, техническое и технологическое переоснащение АПК с целью скорейшего перехода производства на инновационные ресурсосберегающие технологии, в первую очередь за счет:

ускоренного трансферта и стимулирования использования в сферах производства и сбыта инновационных разработок (сортов, технологий, систем машин и т. д.);

использования местных и альтернативных источников энергии.

4. Совершенствование методов мотивации работников и трудовых коллективов, осуществляемое в тесной увязке с результатами труда и агробизнеса.

5. Совершенствование механизмов регулирования производственно-экономических процессов в связи с переходом агропромышленного производства на самоокупаемость и самофинансирование.

Учитывая специализацию республики и сложившиеся экономические условия, в целом по всем отраслям животноводства необходим переход на высокопродуктивные породы животных, пригодных для использования в современных производственных помещениях промышленного типа с новейшими технологиями содержания. В молочном производстве это коровы с продуктивностью до 1,5 тыс. кг молока на 100 кг живого веса. Требуется обеспечить привесы КРС и свиней на выращивании и откорме не менее 950–1000 и 650–700 г соответственно и увеличить производство породного племенного скота для поставки его на экспорт.

Молочному скотоводству должен быть отдан приоритет в развитии как в ближайшей, так и в отдаленной перспективе, что обуславливается многими обстоятельствами.

Во-первых, производство молока как один из важных видов деятельности, определяющий в значительной степени продоволь-

ственную безопасность страны, является основой экономического благополучия большинства сельскохозяйственных организаций. Достаточно сказать, что в силу специфики сельскохозяйственного производства, а именно его сезонности, сельскохозяйственные организации ритмично могут получать выручку только от реализации молока, что естественно благоприятно сказывается на своевременной выплате заработной платы их работникам.

Во-вторых, из молока вырабатывается большое разнообразие видов ценного продовольствия, без которого трудно обойтись людям пожилого возраста, детям, да и всему населению. Это формирует постоянный и повышенный спрос на соответствующее продовольствие как внутри страны, так и за ее пределами. К тому же высококачественная в переработанном виде молочная продукция характеризуется высокой добавленной стоимостью, а следовательно, ее можно выгодно реализовывать на зарубежных рынках за валютные средства, которые так необходимы нашей стране.

В-третьих, при производстве молока получаем и сопутствующий продукт - мясо крупного рогатого скота. А в целом скотоводство – это еще и органика, а следовательно, и плодородие наших полей, повышение которого крайне необходимо при ориентации на уровень интенсивности сельскохозяйственного производства, сравнимый с экономически развитыми странами. Следует учитывать и такой аспект. Наличие органических удобрений является одним из определяющих факторов успешного развития органического сельского хозяйства, на которое все больше обращают внимание в экономически развитых странах, а в последнее время и в нашей стране. Значительно выше ценится экологически чистая продукция, реализация которой на зарубежных рынках может сулить и более высокие валютные доходы.

В-четвертых, без скотоводства в сочетании со свиноводством не может успешно развиваться национальная кожевенная промышленность, продукция которой должна не только полностью удовлетворять внутренние потребности страны в соответст-

ющих товарах, производимых из кожевенного сырья, но и стать весомой частью экспорта.

Вышеизложенное обуславливает необходимость наращивания производства молочной продукции и повышения ее конкурентоспособности как на внутреннем, так и внешних рынках, что предполагает улучшение качественных характеристик производимых из молока продуктов. Последнее в свою очередь требует оптимизации ресурсного обеспечения обрабатывающей промышленности, что способно обеспечить окупаемость вкладываемых средств.

Что касается растениеводства, то оно должно выполнять функцию обеспечения эффективного развития животноводства на основе создания бездефицитного по белку собственного кормопроизводства. Но в то же время большое внимание будет уделяться развитию продовольственного зернового производства, плодоводства и овощеводства, а также таким экспортоориентированным отраслям земледелия, как льноводство, свекловодство и картофелеводство.

В области промышленной переработки сельскохозяйственного сырья важнейшей задачей является формирование высокотехнологичной перерабатывающей промышленности безотходного и ресурсосберегающего типа, эффективной и конкурентоспособной в системе международного разделения труда и на мировом продовольственном рынке, способной выпускать готовые к употреблению продукты (в том числе функционального назначения) с высокой добавленной стоимостью. Для этого необходимо осуществить:

разработку и реализацию инновационных стратегий развития, обеспечив существенное углубление интеграции перерабатывающей промышленности и науки, увеличение доли затрат на НИОКР на всех стадиях технологической цепи;

широкое внедрение последних результатов научных исследований в сферу производства в целях наращивания его инновационного потенциала и усиления на этой основе конкурентоспособности отечественных продовольственных товаров;

создание экономических, правовых, организационных условий для формирования на базе предприятий перерабатывающей промышленности продуктовых кластеров, ориентированных на рыночный потребительский спрос;

формирование продуктовых технологических цепочек на всех стадиях аграрного производства – от получения сырья для переработки до рыночного сбыта готовых высококачественных продовольственных товаров, удовлетворяющих потребительский спрос (с условием создания сырьевых зон перерабатывающих предприятий);

формирование конкурентного ядра перерабатывающих отраслей и предприятий посредством опережающего развития наиболее перспективных по степени конкурентоспособности и потенциалу роста;

максимальное привлечение новейших технологий, а также отечественного и иностранного капитала (в первую очередь из России и Казахстана), создание в рамках ЕЭП, СНГ и иных образований совместных транснациональных продовольственных компаний;

унификацию национального законодательства в рамках договорной базы и институциональной структуры ЕЭП, установление единых принципов и правил формирования системы аккредитации, соответствующих международным требованиям, а также выработку единых механизмов ответственности за нарушение правовых норм Таможенного союза.

Повышение конкурентоспособности национальной продовольственной системы должно достигаться прежде всего за счет максимального использования имеющихся резервов во всех сферах АПК в сочетании с реализацией намечаемых мероприятий по различным направлениям, важнейшими из которых следует считать:

инновационное, в рамках которого должно обеспечиваться взаимодействие предпринимательских и научно-инновационных структур, формирование инновационных стимулов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности;

интеграционное, предполагающее формирование правовых и экономических усло-

вий для эффективного взаимодействия хозяйствующих субъектов в процессе производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции. При этом должно получить активное развитие различных форм и видов взаимодействия субъектов интеграции как на межотраслевом и межрегиональном, так и межгосударственном уровнях;

инвестиционное, механизмы реализации которого должны обеспечивать и стимулировать капиталовложения в необходимых объемах при соблюдении принципа их комплексности и направляемых на дальнейшее развитие производства и производственно-сбытовой инфраструктуры.

Определяющим направлением совершенствования производственно-технического потенциала отечественного АПК при его ориентации на увеличение продукции на экспорт с расширением ее ассортимента должно стать внедрение новых и высоких технологий с наибольшей добавленной стоимостью, низкой энерго- и материалоемкостью, что даст возможность сократить импорт и перевести сельскохозяйственные и перерабатывающие производства на более высокий уровень инновационного развития продовольственного комплекса.

Становление инновационной аграрной экономики связано с возникновением принципиально нового сегмента современного сельского хозяйства – инновационной системы, которая обеспечит создание технологических и институциональных условий, формирующих потенциал инновационного развития. Во-первых, речь идет о наличии собственного инновационного потенциала и высококвалифицированной рабочей силы, способных обеспечить высокий уровень развития науки и техники, выпуск высокотехнологичной продукции и адаптировать передовые зарубежные технологии в аспекте повышения конкурентоспособности национальной продовольственной системы. Во-вторых, должна быть создана система механизмов, содействующих инновационному развитию. Прежде всего это предполагает развитие предпринимательства, обеспечивающего низкие институциональные барьеры выхода на рынок и способствующего динамичной конкуренции, позволяющей от-

носительно безболезненно переключать ресурсы на новые области в случае снижения эффективности их использования.

Переход к инновационной экономике требует тесного союза всех участников инновационного процесса, но прежде всего государства и частного бизнеса, сплоченных общей инновационной стратегией.

Практика показывает, что взаимообусловленность процессов конкурентоспособности страны и экономического роста, а также сложность и глубина требуемых интеграционных преобразований в соответствии с глобальными тенденциями определяют необходимость комплексного анализа факторов и условий возможных вариантов формирования интеграционной составляющей повышения конкурентоспособности национальной продовольственной системы.

В этих условиях государственным органам управления и хозяйствующим субъектам следует сосредоточить свое внимание на стимулировании, разработке, сопровождении и контроле процессов интеграционного взаимодействия участников объединения (корпоративной интеграции) и инновационной деятельности в сфере науки, техники и материального производства, увязанных с адекватными сопровождающими мерами во всех сферах агропромышленного комплекса.

Корпоративная интеграция – один из самых распространенных приемов развития, к которому прибегают в настоящее время успешные компании. Основными факторами возросшей активности создания крупных компаний являлись высокие показатели доходности и рентабельности производства, оптимизация результатов внешнеторговой деятельности, доступ к новым высокоэффективным технологиям. Данный способ реализации интеграционного подхода обеспечивает высокую степень приспособленности организаций и предприятий к изменениям во внешней среде и, как следствие, долгосрочную конкурентоспособность за счет рыночной структуризации производственной деятельности.

Таким образом, в рамках отечественного АПК ученым и практикам предстоит в ближайшие годы активизировать работу по созданию кооперативно-интеграционных стру-

ктур, различающихся как по отраслевому признаку (продуктовые или многоотраслевые компании), так и по территориальному (межхозяйственные, региональные, национальные, межгосударственные). Это обусловлено тем, что создание продуктовых компаний на базе уже существующих крупных предприятий (в первую очередь перерабатывающих и торгово-сбытовых), имеющих более-менее известную брендовую продукцию, дает возможность, с одной стороны, более эффективно использовать сложившуюся товаропроводящую сеть таких предприятий для выхода на зарубежные рынки продовольственных товаров, а с другой – максимально результативно задействовать имеющийся кадровый потенциал всех участников продуктовой компании для достижения поставленных целей.

Очевидно также, что совокупный эффект от кооперативного объединения значительно выше при создании крупных продуктовых компаний, так как здесь появляется возможность привести производственную инфраструктуру (производство сырья и его переработка) в соответствие с инфраструктурой сбыта и торговли. В этом случае совместный менеджмент технологически зависимых предприятий способствует достижению высоких финансовых результатов за счет опережающего прогнозирования изменения конъюнктуры потребительского спроса и своевременной диверсификации производства, устранению территориальных барьеров в торговле, формированию единых подходов в ценообразовании на продукты питания и т. д. Работа таких агропромышленных структур, как СПК «Агрокомбинат «Снов» Несвижского района, ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» Дзержинского, холдинг «Агрокомбинат «Скидельский» Гродненского, РУП «Совхоз-комбинат «Заря» Мозырского районов и других, отличающихся высоким уровнем экономического развития, являющихся ориентиром для других и активно использующих разработки (инновации) отечественных ученых-агров в растениеводстве, животноводстве, механизации и т. п., подтверждает, что данное направление при должном уровне его инвестирования

дает результаты, сравнимые с экономически развитыми странами.

Создание единых продуктовых компаний в соответствующих подкомплексах может и должно способствовать наращиванию экспортного потенциала аграрной отрасли и за счет дополнительных валютных доходов повышать качественный уровень развития АПК.

Важным направлением повышения конкурентоспособности национальной продовольственной системы является комплексная разработка инвестиционного направления. Здесь важно понимать, что в экономическом плане инновационные и инвестиционные процессы тесно переплетены друг с другом. С одной стороны, техническое и экономическое освоение новшества требует создания финансового, материально-технического и кадрового обеспечения, основанных на инвестициях, с другой – сами результаты инновационного процесса могут по своей экономической природе превращаться в инвестиции. Совершенствование стимулирования инвестиционного и инновационного потенциалов аграрной экономики должно быть направлено на содействие формированию институциональной инфраструктуры инвестиционной и инновационной составляющей, а также непосредственно на поощрение и поддержку вновь формируемых интеграционных структур, в том числе с привлечением иностранного капитала.

Инвестиции и инновации необходимо рассматривать как два взаимодействующих и взаимодополняющих направления. При этом эффективное функционирование инвестиций создает объективную основу для генерации и внедрения инноваций. Вместе с тем объективно существует разрыв между ними, так как только часть инвестиций превращается в инновации. Инновационные инвестиции связаны с вложениями государства и предприятий в основной капитал, человеческий капитал, техническое и технологическое переоснащение производства. Именно эти расходы способствуют улучшению соотношения «инвестиции – инновации» в пользу инновационной составляющей.

По результатам исследований определена система мер повышения эффективности ин-

вестирования. На уровне субъектов хозяйствования – это совершенствование форм и методов планирования инвестиционной деятельности, проектирования строящихся объектов и своевременное освоения вновь введенных проектных мощностей. Установлено, что такие дорогостоящие инновационные объекты, как молочнотоварные комплексы с роботизированным доильным залом, требуют сбалансированного структурного инвестирования, то есть вложение средств в технико-технологическое оснащение помещений должно сопровождаться вложениями в укомплектование высокопродуктивными животными с удоями не менее 8000 кг/гол. в год, а также в производство кормов. Другими словами, при возведении таких дорогостоящих инновационных объектов необходимо соблюдать принцип комплексности вложений, так как в противном случае это ведет к большим потерям.

Выводы. Переход к новой парадигме экономического развития на основе повышения конкурентоспособности национальной продовольственной системы объективно связан с сохранением созидательной и регулирующей роли государства, которое вырабатывает национальную стратегию и механизмы инновационно-инвестиционного развития. Сам рынок в его традиционном понимании противоречит инновациям, разработка которых сопряжена с высокими затратами, длительностью научно-производственного цикла и неопределенностью конечного результата. В результате инновационные разработки зачастую остаются недоинвестированными.

Полагаем, что здесь нужна активная позиция государства, выступающего в роли эффективного субъекта, направляющего инновационную деятельность в аспекте укрепления конкурентоспособности национальной продовольственной системы. Причем, чем радикальнее и глубже прорывы в науке и технике, технологии и корпоративной интеграции, тем больше бизнес и общество возлагают надежду именно на государство, его ресурсы и институты. Это подтверждается мировой практикой: развитые государства постоянно отслеживают ситуацию в агропромышленном комплексе и непосредственно воздействуют на его развитие, разрабатывая и реализуя соответствующие государственные стратегии и программы. Более того, в странах с переходной экономикой (к которым относится и Беларусь) роль государства при развитии корпоративной интеграции чрезвычайно высока, так как экономические системы здесь находятся в условиях институционального неравновесия, при которых ни один другой агент, кроме государства, не способен принимать эффективные долгосрочные решения, причем именно корпоративная интеграция снижает риски неэффективных решений в сфере инновационной деятельности.

Список использованных источников

1. Государственная программа возрождения и развития села на 2005-2010 годы. – Минск: Изд-во «Беларусь», 2005. – 96 с.
2. Государственная программа устойчивого развития села на 2011-2015 годы: – Минск: ГИВЦ Минсельхозпрода, 2011. – 86 с.

Статья поступила в редакцию 09.11.2012 г.

* * *

*В.М. НЕЛЕП, доктор економічних наук, професор
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана*

Шляхи відродження українського села

Постановка проблеми. Проблеми розвитку села і земельних відносин були актуальними завжди. Особливо загострилися вони останніми роками у зв'язку з розглядом у Верховній Раді України проектів Законів «Про ринок землі» і відміну мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ці питання висвітлюються в роботах вітчизняних економістів, зокрема, В.В. Юрчишина [8] – історико-соціально-економічні аспекти розвитку українського села; В.В. Зінчука [3], Л.В. Молдаван [5] – узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду кооперування селян; В.Г. Андрійчука [1], П.М. Макаренка [4], М.Й. Маліка [7], Б.Й. Пасхавера [2] й багатьох інших – про перспективи розвитку агропродовольчого комплексу України та організаційно-правових форм господарювання на селі. На більшу увагу, на наш погляд, заслуговують дослідження вказаних питань як у ретроспективі, так і щодо передбачення наслідків реформ в агропродовольчому комплексі.

Мета статті – аналіз втрачених можливостей реформування сільського господарства України за останні 100 років шляхом кооперування виробників для їх матеріально-технічного забезпечення, заготівлі, зберігання, транспортування, переробки та реалізації продукції, а також обґрунтування перспектив розвитку агропродовольчого комплексу України.

Виклад основних результатів дослідження. За останні 100 років українське село тричі опинялось на роздоріжжі. І завжди

перед нами одна і та сама альтернатива: іти далі цивілізованим європейським шляхом, чи якимось іншим. Перший раз це було 100 років тому під час проведення Столипінської земельної реформи, названої за іменем її автора та ідеолога П.А.Столипіна – Голови Ради Міністрів Росії. Суть реформи полягала в ліквідації селянського надільного землекористування, надання можливостей виходу селян із селянської общини на хутори і відруби (закон 1906 р.). Наступними законами 1910 та 1911 років передбачалося зміцнення Селянського банку і започаткування переселенської політики. Це був шлях створення фермерських господарств. Паралельно за науково-практичної підтримки професора О. Чаянова масово за європейською моделлю почали створюватися сільськогосподарські кооперативи з постачання селян матеріально-технічними ресурсами, із закупівлі, транспортування, зберігання і переробки молока, льону тощо й торгівлі готовими товарами, в тому числі на експорт.

Реформи було проведено в інтересах і селян, і суспільства, але у неї були супротивники зліва та справа. І 14 вересня 1911 року в Київському оперному театрі П.А.Столипін був смертельно поранений. Це був 11-й замах на його життя. Можна з упевненістю стверджувати, що якби реформа була здійснена та був створений клас фермерів, країна пішла зовсім іншим шляхом, бо у Громадянській війні вигравали б ті, кого підтримували селяни. А вони, як і робітники, «купилися» на лозунги: «Вся влада Радам, земля селянам, заводи і фабрики – робітникам». А закінчилося все націоналізацією землі, колективізацією, голодомором і геноцидом українського селянства.

Другий раз українське село вже самостійної України опинилося на роздоріжжі на початку 90-х років минулого століття. Стало зрозуміло, що колгоспно-радгоспна система організації сільського господарства не виправдала себе. І знову з'явилась альтернатива: або йти апробованим більше ніж столітнім європейським досвідом шляхом кооперування селян, чи створювати щось своє... Багато вітчизняних спеціалістів були ознайомлені з європейським досвідом. Так, ще в 1965–1966 роках під час 10-місячного наукового стажування у Вищій економічній школі в Братиславі автор статті детально ознайомився з цим досвідом, який вивчили в Нідерландах, Бельгії і Данії та узагальнили мої словацькі колеги [9]. Впевненості у правильності й ефективності цього шляху мені додали наступні вже польові дослідження фермерських господарств і кооперативів у Німеччині, Фінляндії та Франції.

Суть цього шляху полягає в наступному. Фермери об'єднуються в кооперативи (як правило, галузеві), завданням яких є забезпечення селян дешевими та якісними матеріально-технічними ресурсами, заготівля, транспортування, зберігання, переробка і реалізація сільськогосподарської продукції й продуктів харчування. Наприклад, у Франції близько 3800 кооперативів об'єднують 90% фермерів. Більшість із цих кооперативів спеціалізується на одному виді продукції (зерно, молоко, овочі, виноград тощо). Через кооперативи фермери продають майже 70–80% зерна, молока, яєць, м'яса птиці та свиней, овочів, фруктів, винограду. Кооперативи самі експортують продукцію [5]. Завдяки таким кооперативам забезпечується економічний і соціальний захист селян; в експорті цих країн значну питому вагу становить високотехнологічна й наукомістка продукція.

Нами узагальнено цей досвід і опубліковано спільно з Ю.Я. Лузаном [6], Генеральним директором АПК «Рось», а потім першим заступником міністра аграрної політики України, ще в 1991 році й далі представлено в Кабінет Міністрів України як проект Закону України «Про особливості приватизації підприємств харчової промисловості». Згідно з цим Законом виробники сільськогосподарської продукції ставали співвласниками підприємств харчової промисловості, а це основа взаємовигідного розвитку обох сфер АПК. На жаль, вже самостійна Україна знову не використала цю сприятливу можливість, а пішла шляхом «дикого Заходу» і через 20 років ми одержали:

сподарської продукції ставали співвласниками підприємств харчової промисловості, а це основа взаємовигідного розвитку обох сфер АПК. На жаль, вже самостійна Україна знову не використала цю сприятливу можливість, а пішла шляхом «дикого Заходу» і через 20 років ми одержали:

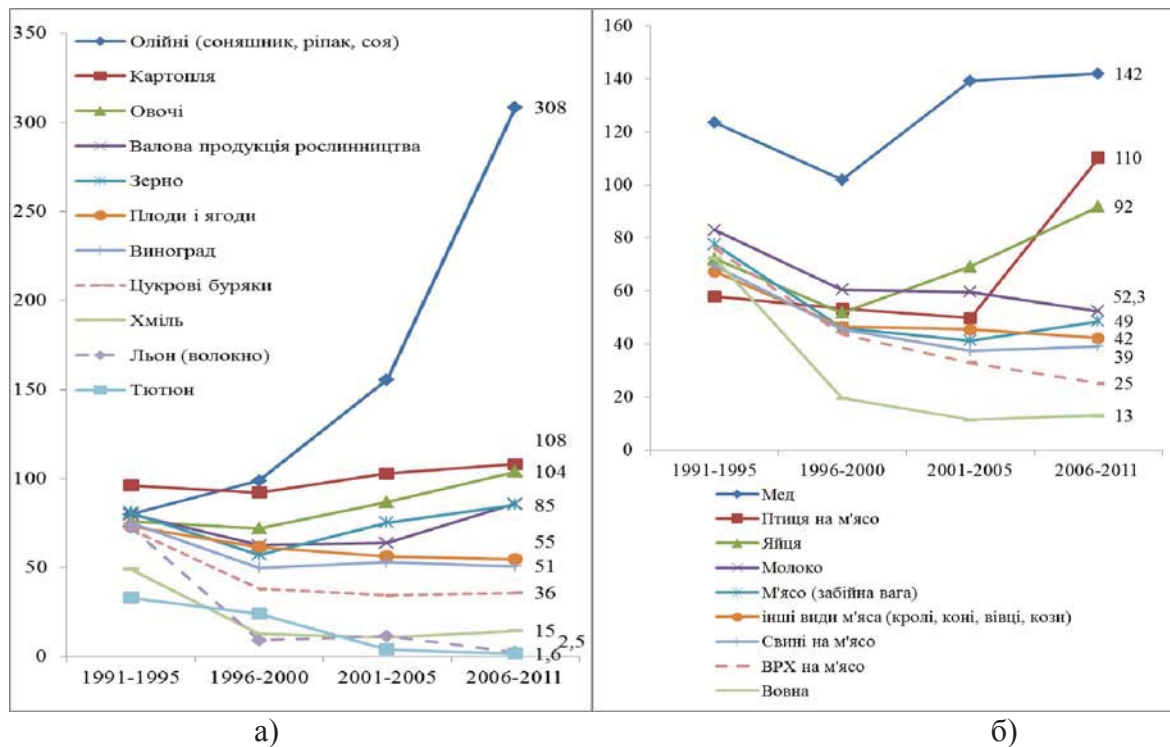
майже всі підприємства харчової промисловості приватизовані шляхом оренди з наступним викупом за копійки, враховуючи тисячні відсотки інфляції тих часів, потрапили в «потрібні руки» з наступним перепродажем, у кінцевому підсумку транснаціональним компаніям. І, як наслідок, ще більше зріс монополізм харчових підприємств і загострилися взаємовідносини з постачальниками сировини;

через відсутність чіткої та ефективної аграрної політики як щодо перспективних організаційно-правових форм господарювання на селі, так і товарно-ринкової стратегії розвитку сільського господарства виробництво валової продукції сільського господарства за 20 років зменшилося на 30%, погіршилася його структура за рахунок зниження питомої ваги тваринницької продукції з 49,5 до 30%. Різко скоротилася частка підприємств у виробництві продукції й відповідно зросла частка особистих господарств населення з 29,4 до 56%, а в окремих видах продукції (м'ясо, молоко, плоди, овочі, картопля) – до 45, 80, 84, 88 і 97 % відповідно;

особливо слід наголосити на різкій диференціації в темпах розвитку окремих галузей сільського господарства (рис.).

Через стабільно високу збитковість та інституційні прорахунки практично знищені чотири галузі (льонарство, вівчарство, хмелярство і тютюнництво), виробництво продукції яких у 2006-2011 роках проти 1986-1990 років становило – відповідно лише 3, 15, 2 і 13% й наближаються до цієї межі виробництва молока та яловичини. За цей же період виробництво соняшнику, ріпаку і сої зросло – відповідно, в 2,2; 14 та 11 разів;

на селі все більше господарюють не селяни, а люди з великих міст – фінансисти, банкіри, торгівці шляхом створення величезних (100-480 тис. га землі) холдингів.



Індеси виробництва рослинницької (а) і тваринницької (б) продукції в Україні (усі категорії господарств), 1986-1990 рр. = 100%

Джерело: Складено за: Статистичні щорічники України за відповідні роки. – К.: «Консультант».

І нині, напередодні прийняття Закону України «Про ринок землі» й відміни мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, українське село знову в третій раз за останні 100 років на роздоріжжі. І перш, ніж приймати ці та інші пов'язані із землею та селом закони, слід дати чітку відповідь на кардинальне питання: хто і як господарюватиме на землі – селяни чи ділки з агропромислових холдингів?

Нині є всі підстави стверджувати, що ми знову повертаємо не в той бік: на цей раз ідемо латиноамериканським шляхом завдяки створенню величезних латифундій як за розмірами оброблюваних земель (100-480 тис. га), так і капіталу. За останні 10 років площа сільськогосподарських угідь в агро- та агропромислових холдингах за експертними оцінками зросла в 12 разів (з 0,5 до 6 млн га). Водночас землі державних підприємств скоротилися майже в 2 рази (з 1,85 до 1 млн га), інших традиційних сільськогосподарських підприємств (СВК, ТОВ і т.п.) в 2,6 рази (з 27,1 до 10,3 млн га, а землі фермерських господарств зросли в 2 рази (з 2,2 до 4,3 млн га) і господарств населення в 1,8 рази (з 8,6 до 15,4 млн га).

Апологети розвитку агрохолдингів в Україні до їхніх переваг відносять: вищу продуктивність праці й рівень рентабельності виробництва, нижчу собівартість продукції за рахунок високої спеціалізації та концентрації виробництва. На перший погляд усе правильно, якщо не враховувати те, що, по-перше, практично всі агрохолдинги спеціалізуються на виробництві тільки високо-механізованої і високорентабельної продукції (кукурудзи, озимої пшениці, ячменю, соняшнику, ріпаку, курячих яєць, м'яса бройлерів), а по-друге, якщо під час визначення ефективності враховувати тільки економічну й не брати до уваги (як це робиться в цьому разі) ні соціальну, ні екологічну ефективність.

Що чекає на українське село, коли більшість земель перейде у власність, користування і розпорядження земельних олігархів? Це не так важко спрогнозувати, аналізуючи теперішні їхні «здобутки»: орієнтація виключно на високоефективні галузі рослинництва призвела до порушення сівозмін, зниження родючості ґрунтів, до знищення тваринництва в тих селах, де господарюють олігархи. А це – зменшення кількості робо-

чих місць. безробіття, ненаповнені бюджети сільських рад, бо їхні компанії зареєстровані у великих містах. Як наслідок – розвалена соціальна сфера села.

Але найстрашніше те, що селянин усувається від управління виробництвом та соціальним розвитком села, стає найманим працівником. Тому генеральною лінією аграрної політики держави повинно стати: на землі має працювати й управляти той, хто на ній живе і кому вона належить. А звідси необхідні інституціональне обмеження розмірів латифундій, державна реальна підтримка тих організаційно-правових форм господарювання, які закріплюють на землі селянина з діда-прадіда – фермерських господарств, кооперативів і т.д.

Тому на перший план виходить концепція багатофункціональності сільського господарства: відтворення суспільних благ, потреба в яких є життєво важливою, корисною та безперебійною; продовольча безпека й незалежність; збереження і розвиток сільського способу життя та культури, природних ресурсів, поліпшення сільських ландшафтів; рекреація й агротуризм, соціальний контроль над територією на засадах самоврядування.

Таким чином, потрібно виділяти три складові ефективності – соціальну, економічну та екологічну. Перша включає в себе питання етносу, мови, традицій, менталітету нації, які зберігаються переважно, в сільських громадах. І від того, хто там житиме, кому належатиме земля й хто на ній працюватиме (наймит чи власник-господар), залежить вирішення соціальних питань.

Що ж стосується вищої рентабельності та прибутку, то він присвоюється невеликою купкою власників корпоративних структур, пов'язаних, як правило, зі збільшенням виручки від експорту зерна й насіння олійних культур. І на цьому слід особливо наголосити: експортна орієнтація надвеликих корпоративних структур закріплює імідж України у світі як слаборозвинутої країни – експортера сировини.

Найбільші агропромислові холдинги в Україні створені у промисловому птахівництві. Так, компанія «Авангард» у 15 областях України орендує 480 тис. га ріллі, ви-

бляє близько 5 млрд шт. яєць (30 % ринку). У виробництві м'яса бройлерів дві компанії «Миронівський хлібопродукт» і «Гаврилівські курчата» обробляють відповідно 280 та 12 тис.га ріллі, виробляють за рік 360 (до 2015 року планують збільшити виробництво до 580 тис.т) і 140 тис.т м'яса бройлерів (38 та 15 % ринку).

Продуктова вертикаль із виробництва м'яса бройлерів включає в себе чотири рівня: I – вирощування зерна і соняшнику, II – комбікормовий завод, звідки комбікорми надходять на птахофабрики батьківського стада (III рівень) та бройлерні птахофабрики (IV рівень). Останні займаються забоєм птиці, промисловою переробкою й реалізацією м'яса бройлерів. І все це у величезних масштабах із колосальним навантаженням на природне середовище та величезними соціальними проблемами на селі, які пов'язані з масовою ліквідацією робочих місць і безробіттям.

Але й у цій галузі був зовсім інший шлях розвитку. На що вже суперкапіталістична держава США, але й у ній думають про збереження робочих місць на селі, сільських територій та ландшафтів, екологічну ефективність. Так, інтегратором типової агропромислової компанії з виробництва бройлерів є комбікормовий завод, який укладає контракти з десятками фермерських господарств на поставку кукурудзи, ячменю, сої й інших фуражних культур; виробляє комбікорми і поставляє їх за контрактами кільком невеликим фермерським птахофабрикам із батьківським стадом курей, які поставляють інкубаційні яйця на інкубатор. Звідти добові курчата надходять за контрактом (а комбікорм із заводу) на десятки невеликих фермерських птахоферм із вирощування бройлерів. Останні постачають готових бройлерів на переробну фабрику. Відчутна різниця з моделлю, що діє в Україні?!

Чому ж ми знову обрали гірший для України варіант? По-перше, через повну відсутність ефективної аграрної політики. А по-друге, цей варіант дуже вигідний для ділків з агропромислових холдингів. Вони застосовують так звану «оптимізацію» податків, перекидаючи всередині холдингу за рахунок внутрішньофірмових цін прибутки з

промислових підприємств, які платять податки з прибутку (у нашому випадку це комбикормові заводи і підприємства із забою та переробки бройлерів), в аграрні підприємства, які не платять податку з прибутку.

Так, комбикормовий завод, що реалізує продукцію (комбикорми та соняшникову олію) в рік на суму 2,8 млрд грн показує прибуток усього 1 млн грн, а рослинницькі сільгосппідприємства з реалізацією 1,3 млрд грн показують 408 млн грн прибутку. Скількиж мільярдів гривень не одержує Державний бюджет України від агропромислових холдингів! А подібні ж схеми «оптимізації» податків діють й у вугільних, металургійних, хімічних та інших промислових холдингах.

Висновки. По-перше, враховуючи катастрофічні для українського села наслідки двох попередніх етапів, не можна допустити, щоб знову, вже втретє за останні 100 років, повторювати ті самі помилки: замість апробованого більш ніж столітнім європей-

ським досвідом шляху кооперування селян, пішли латиноамериканським шляхом створення величезних латифундій. По-друге, враховуючи концепцію багатофункціональності сільського господарства, генеральною лінією аграрної політики держави має стати: на землі повинен працювати й управляти той, хто на ній живе і кому вона належить. А звідси – необхідність інституціонального обмеження в Законі «Про ринок землі» розмірів латифундій і державна підтримка тих організаційно-правових форм господарювання, які закріплюють на землі селянина з діда-прадіда: фермерських господарств, кооперативів тощо. По-третє, не поспішати з відміною мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, пам'ятаючи, що ринок землі – це не тільки (і не стільки) її продаж, а й оренда. Так, фермери США і Західної Європи господарюють тільки на 40-45% власної землі, а решта – орендована.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009 – №9. – С. 3-9.
2. Виклики і шляхи агропродовольчого комплексу / за ред. Б.Й.Пасхавера. – К.: Ін-т екон. та прогнозів, 2009 – 432 с.
3. Зіновчук В.В. а) Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук. – К.: Логос, 2001. – 380 с.; б) Організаційно-правові засади становлення сільськогосподарської кооперації в Україні / В.В. Зіновчук // Вісник ЖНАЕУ. – 2012. – № 1 (30), Т. 2. – С. 3-12.
4. Макаренко П.М. Моделі аграрної політики / П.М. Макаренко. – К.: ННУ ІАЕ, 2005. – 682 с.
5. Молдаван Л.В. Форми господарювання в аграрному секторі України в умовах глобалізації / Л.В. Молдаван // Економіка АПК. – 2010. – №1. – С. 13-17.
6. Нелеп В.М. Приватизація підприємств харчової і переробної промисловості / В.М. Нелеп, Ю.Я. Лузан // «Сільські вісті». – 1991. – 14 груд. і «Економіка сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий», 1992. – № 3.
7. Соціально-економічний розвиток сільських територій / за ред. М.Й.Маліка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 642 с.
8. Юрчишин В.В. Аграрна політика в Україні на зламах політичних епох. Історико-соціально-економічні нариси / В.В. Юрчишин. – К.: Наукова думка, 2009. – 368 с.
9. Stanek I. Agrarní modeli v soudobem svete. – Praha, nakladatelství politické literatury, 1966. – 382 p.

Стаття надійшла до редакції 29.10.2012 р.

* * *

Ефективність використання ресурсів галузі рослинництва

Постановка проблеми. Значний економічний потенціал сільськогосподарської галузі України нині використовується недостатньо ефективно, що породжує серйозні соціальні проблеми на селі, негативно позначається на темпах зростання економіки країни в цілому.

Традиційний статистичний підхід до аналізу, як відомо, характеризується порівнянням кожного елемента з аналогічними або деякими «середніми» показниками за базисним чи попередніми роками. В процесі аналізу за існуючою методикою кожне підприємство розглядається як об'єкт, який за рахунок використання наявних ресурсів виробляє той чи інший продукт. Але загальну продуктивність підприємства бажано одержати у вигляді відношення суми продуктів на виході до суми ресурсів на вході. Величини вимірювання продуктів і ресурсів мають різну природу й розмірність, що робить неможливим пряме їх підсумовування.

Для виявлення факторів, що обмежують зростання економічної та технологічної ефективності сільськогосподарських підприємств, нами пропонується використовувати непараметричний метод Data Envelopment Analysis (DEA), що набув останніми роками поширення в зарубіжних економетричних дослідженнях.

Мета статті – вивчення методологічних аспектів непараметричного методу Data Envelopment Analysis (DEA), вибір моделей для аналізу технологічної ефективності, ре-

сурсів галузі рослинництва сільськогосподарських підприємств України в розрізі регіонів, згрупувати сукупність цих підприємств за рівнем використання ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Матеріалами дослідження слугували наукові праці вітчизняних вчених Н. Светлова [7], Ю.В. Федотова [9] й ін.

Використання кусочно-лінійної опуклої поверхні для оцінки межі виробничих можливостей була вперше запропонована Фарреллом у 1957 році та упродовж наступних двадцяти років розглядалася лише деякими авторами. Так, Боулз [2] і Ефріат [1] відповідно запропонували ряд методів математичного програмування для розв'язання зазначеного завдання. Однак цим розробкам не приділялося значної уваги до 1978 року, коли вийшла робота Чарнза, Купера і Роде-са, де вони вперше використовували термін DEA [3]. Згодом з'явилася велика кількість наукових публікацій, в яких метод згортання даних одержав подальший розвиток.

Зазначені вище автори запропонували орієнтовану на мінімізацію витрат модель в умовах постійної віддачі від масштабу (англ. – *Constant Return to Scale* (CRS)). У наступних роботах розглядалися інші передумови. Наприклад, Бенкер, Чарнз і Купер розглядали модель зі змінною віддачею від масштабу (англ. – *Variable Return to Scale* (VRS)). Досить швидко ці моделі стали базовими в методології DEA й одержали назви відповідно до імен їхніх розробників – CCR (Charnes, Cooper and Rhodes) і BCC (Banker, Charnes and Cooper).

* Науковий керівник – Б.П.Дмитрук, кандидат економічних наук, професор.

Застосування методу DEA для дослідження факторів вимагає вирішення задачі лінійного програмування виду:

$$R_i^* = \max_{\lambda, y} (RIR = p_i y, y \leq B_{\lambda}, A_{\lambda} \leq a_i), \quad (1)$$

де R^* – оптимальна величина виручки підприємства i від реалізації продукції; p_i – вектор середніх цін реалізації продукції підприємством i ; y – оптимальний вектор обсягів реалізації продукції; λ – оптимальний вектор інтенсивності використання підприємством i технологій; $A = (a_{mi})$ – матриця витрат підприємств сукупності; $B = (b_{ni})$ – відповідна матриця випусків; a_i – вектор фактичних витрат виробничих ресурсів у підприємстві i (тобто i -й стовпчик матриці); i – індекс підприємства; m – індекс виду ресурсів; n – індекс виду продукції [3].

Використання методу DEA передбачає побудову на базі емпіричних даних про наявні ресурси та випуск продукції підприємством (фірмою) межі виробничих можливостей, щодо якої відбувається зіставлення результатів діяльності кожного з розглянутих господарюючих суб'єктів. Цей метод не потребує опису виробничої функції або функції витрат. Важливо також зазначити, що метод DEA уможливорює визначати дистанційну функцію для багатопродуктової виробничої системи [9].

Методичні розробки дають підстави вважати, що для оцінки технічної ефективності господарюючого суб'єкта можна скористатися методом DEA, який ґрунтується на використанні лінійного програмування для побудови непараметричної кусочно-лінійної поверхні (або межі виробничих можливостей). Оцінка ефективності згодом проводиться по відношенню до цієї поверхні або межі виробничих можливостей.

Виклад основних результатів дослідження. Залежно від особливостей виробничої системи в рамках методу DEA розглядаються два види моделей: орієнтовані на мінімізацію витрат й орієнтовані на максимізацію випуску. У першій моделі основною передумовою є мінімізація витрат при незмінному випуску (виробництві продукції). У другій моделі, навпаки, при незмінних витратах максимізується обсяг.

За цією методикою нами проведено дослідження з використанням моделі, орієнто-

ваної на мінімізацію витрат, виходячи з передумови про постійну віддачу від масштабу. Її можна розглядати як базову модель DEA. При цьому припускаємо, що маємо інформацію про наявність ресурсів K і виробництво продукції M для кожного підприємства (сукупність підприємств) N . Для i -го підприємства ці дані представлені вектором-стовпчиком x_i і y_i , відповідно. Дані для всіх N підприємств представлені в матрицях розмірності $K \times N$ (матриця ресурсів X) і $M \times N$ (матриця випуску Y).

Для кожного підприємства з безліччю N необхідно одержати міру співвідношення випуску до всього обсягу ресурсів, що можна представити у формі: $u'y(i) / v'x(i)$, де u являє собою вектор $M \times 1$ вагомого випуску, а v вектор $K \times 1$ наявних ресурсів. Оптимальні ваги можуть бути одержані розв'язанням задачі математичного програмування (вираз 2).

Виконання цього завдання передбачає пошук таких u і v , при яких показник ефективності для i -го підприємства буде максимальним за умови, що він менше або дорівнює одиниці:

$$\max_{u,v} (u'y^{(i)} / v'x^{(i)}), \quad (2)$$

$$\text{де } u'y^{(j)} / v'y^{(j)} \leq 1,$$

$$u, v \geq 0,$$

$$j = 1, 2, 3, \dots, N.$$

Разом із тим існує істотна складність - співвідношення має безліч рішень. Щоб уникнути зазначеної проблеми можна припустити, що $v'x(i) = 1$, тоді вираз (2) набуває вигляду:

$$\max_{\mu,v} (\mu'y_i), \quad (3)$$

$$\text{де } v'x^{(i)} = 1,$$

$$\mu'y^{(j)} - v'x^{(j)} \leq 0,$$

$$\mu, v \geq 0,$$

$$j = 1, 2, 3, \dots, N.$$

У формулі (3) позначення u і v були замінені відповідно на μ та v з урахуванням того, що в останньому випадку розглядається вже інша проблема лінійного програмування. Вираз у формулі (3) відомий як множник (або мультиплікатор) проблеми лінійного програмування для моделі DEA.

Таким чином, використовуючи можливість побудови двоїстої задачі в лінійному

програмуванні, одержимо рівноцінне формулювання для розв'язання даної проблеми:

$$\begin{aligned} \min_{\theta, \lambda} \theta, \quad \min_{\theta, \lambda} \theta, \\ \text{де } -y^{(i)} + Y\lambda \geq 0, \quad \text{або } y^{(i)} \leq Y\lambda, \\ \theta x^{(i)} - X\lambda \geq 0, \quad \theta x^{(i)} \geq X\lambda, \\ \lambda \geq 0. \quad \lambda \geq 0, \end{aligned} \quad (4)$$

де θ – число (скаляр), а λ – вектор констант, розмірністю $N \times 1$, являє собою вагові значення. За допомогою великої кількості одержаних коефіцієнтів λ є можливість визначити гіпотетично ефективну одиницю прийняття рішень (англ. – *Decision Making Unit*), тобто оптимальне поєднання ресурсів і випуску продукції для кожної конкретної одиниці спостереження. Безліч елементарних фіналів або цільові ефективні значення вказують на те, яким чином може бути скорочено використання ресурсів або збільшено випуск (залежно від вибору орієнтації моделі) щоб DMU стала ефективною. Постановка проблеми, що розглядається у виразі (4) передбачає менше обмежень, ніж мультиплікативна форма ($K + M < N + 1$). Значення θ є показником ефективності i -го підприємства й не може перевищувати одиниці. Якщо значення θ дорівнює одиниці, то підприємство знаходиться на межі виробни-

чих можливостей і, як наслідок, виходячи з визначення Фаррелла, є технічно ефективним. Слід зазначити, що розглянута задача лінійного програмування має бути вирішена N разів, тобто один раз для кожного підприємства (сукупності підприємств) із вибірки, а значення технічної ефективності визначається для кожного підприємства [6].

Якщо коефіцієнт дорівнюватиме 1, це означає, що об'єкт дослідження є абсолютно ефективним. Чим меншим буде показник від 1, тим нижча ефективність досліджуваного об'єкта.

Для аналізу нами використано середні дані діяльності сільськогосподарських підприємств України за 2006-2010 роки в розрізі областей (табл.1), що певною мірою дає змогу згладити вплив природно-кліматичних та деяких інших факторів. Ресурси й вироблена продукція, що використовуються для аналізу технічної ефективності, представлена такими змінними: площа ріллі на одного працюючого; кількість сільськогосподарської техніки (тракторів) на 1000 га ріллі; обсяг органічних добрив на 1 га ріллі; обсяг мінеральних добрив на 1 га ріллі; валовий збір продукції рослинництва на одного працюючого.

1. Вихідні середні дані для аналізу технічної ефективності галузі рослинництва сільськогосподарських підприємств України за 2006-2010 рр.

Регіон	Площа ріллі на одного працюючого, га	Кількість сільськогосподарської техніки (тракторів) на 1000 га ріллі	Обсяг мінеральних добрив на 1 га ріллі, кг	Обсяг органічних добрив на 1 га ріллі, т	Валовий збір продукції рослинництва на одного працюючого, тис. грн
АР Крим	42,12	5,48	40,6	0,84	54,62
Вінницька	36,08	7,22	71,4	0,64	79,78
Волинська	49,53	6,20	74	2,72	87,73
Дніпропетровська	56,53	4,88	41,6	0,20	89,69
Донецька	39,30	5,41	38,6	0,52	61,89
Житомирська	58,41	5,74	52,6	1,16	81,88
Закарпатська	109,70	4,58	75	0,56	297,33
Запорізька	69,13	4,44	30,4	0,14	76,92
Івано-Франківська	76,18	4,86	74,6	1,30	159,90
Київська	30,92	6,95	67,8	1,24	68,77
Кіровоградська	65,54	5,46	37	0,10	96,82
Луганська	83,21	3,96	34,4	0,20	81,16
Львівська	79,47	5,03	105,8	0,76	173,14
Миколаївська	68,84	4,28	29,6	0,12	83,24
Одеська	52,91	5,70	35,6	0,14	71,07
Полтавська	38,24	6,34	58	1,26	77,90

Рівненська	59,30	5,22	95,2	1,34	122,77
Сумська	51,33	5,53	52,8	0,98	70,49
Тернопільська	61,22	5,53	95,4	0,52	124,94
Харківська	59,19	4,94	47	0,52	89,27
Херсонська	66,75	3,75	33,2	0,08	103,34
Хмельницька	51,29	6,57	72	1,06	95,88
Черкаська	30,06	6,88	75,4	1,12	65,99
Чернівецька	64,81	5,55	52,2	0,96	159,36
Чернігівська	50,81	5,23	60,4	1,18	69,71

* Сільське господарство України: Стат. зб. – К., 2010.

Розглядаючи метод DEA, можна виділити основні переваги його використання при аналізі ефективності господарюючих одиниць, що дає змогу:

проводити аналіз ефективності у випадках, коли досить важко формально визначити взаємозв'язок між численними видами ресурсів та численними результатами функціонування виробничої системи;

включити в аналіз велику кількість ресурсів і видів продукції;

оцінити внесок кожного з видів ресурсів у сукупну ефективність (або неефективність) підприємства (сукупність однотипних підприємств) та рівень неефективності використання того чи іншого ресурсу.

Обробку даних проводили в програмі KonSi – DATA ENVELOPMENT ANALYSIS, що дало змогу одержати конкретні результати поставленої задачі та згрупувати адміністративні регіони України за ефективністю використання ресурсів у три групи (табл. 2).

2. Групування областей України за коефіцієнтом технічної ефективності

Регіон	Середній коефіцієнт ефективності	Групи регіонів за рівнем ефективності в галузі рослинництва
Полтавська	0,88	Високий рівень
Вінницька	0,85	
Київська	0,84	
Черкаська	0,80	
Одеська	0,79	
Дніпропетровська	0,71	
Миколаївська	0,68	
Хмельницька	0,53	Середній рівень
Харківська	0,48	
Херсонська	0,45	
Донецька	0,43	
Кіровоградська	0,41	
Житомирська	0,40	
АР Крим	0,39	
Чернігівська	0,38	
Запорізька	0,36	
Луганська	0,33	
Тернопільська	0,31	
Сумська	0,30	
Рівненська	0,29	Низький рівень
Чернівецька	0,29	
Волинська	0,28	
Львівська	0,22	
Закарпатська	0,21	
Івано-Франківська	0,20	

* Сільське господарство України: Стат. зб. – К., 2010.

Результати аналізу з використанням методики DEA показують, що лише сім областей України найефективніше використовують наявні ресурси в галузі рослинництва й належать до першої групи, де лідерами є Полтавська, Вінницька та Київська області. Показник їхньої технічної ефективності становить 88, 85 і 84% відповідно. Дванадцять областей, що входять у другу групу, вико-

ристовують свій потенціал менше, ніж на половину. Показник ефективності в цих областях коливається в межах 53-30%. Решта областей, що потрапили до третьої групи, неефективно використовують ресурси в галузі рослинництва.

За аналогічною методикою нами проведено групування адміністративних районів Черкаської області (табл. 3).

3. Групування районів Черкаської області за коефіцієнтом ефективності

Адміністративні райони	Середній коефіцієнт ефективності	Групи районів за рівнем ефективності в галузі рослинництва
Чорнобаївський	0,79	Високий рівень
Уманський	0,76	
Золотоніський	0,70	
Жашківський	0,67	
Черкаський	0,65	
Маньківський	0,62	
Шполянський	0,60	
Христинівський	0,56	Середній рівень
Звенигородський	0,55	
Монастирищенський	0,54	
Городищенський	0,54	
Смілянський	0,50	
Тальнівський	0,48	
Драбівський	0,46	
Катеринопільський	0,46	
Корсунь - Шевченківський	0,38	
Канівський	0,30	Низький рівень
Лисянський	0,30	
Кам'янський	0,29	
Чигиринський	0,29	

* Сільське господарство України: Стат. зб. – К., 2010.

Результати аналізу з використанням методики DEA показують, що лише сім районів Черкаської області найефективніше використовують наявні ресурси в галузі рослинництва та входять у першу групу, де лідерами є Чорнобаївський, Уманський і Золотоніський райони, показник їхньої ефективності становить 79, 76 та 70% відповідно. Дев'ять районів, що входять у другу групу, використовують свій потенціал менше, ніж на половину. Показник ефективності в цих районах коливається в межах 56-38%. Решта районів, що потрапили до третьої групи, неефективно використовують ресурси в галузі рослинництва.

Для перевірки запропонованої методики DEA скористаємося коефіцієнтом кореляції рангів – непараметричним критерієм показників тісноти зв'язку (ранговий коефіцієнт кореляції Спірмена), який за умови відсутності зв'язаних рангів обчислюють за формулою:

$$r_{\rho} = 1 - \frac{\sum d^2}{n(n^2 - 1)}, \quad (5)$$

де d – різниця між величинами рангів у порівнюваних рядах;

n – число спостережень.

Коефіцієнт кореляції рангів може набувати значення від -1 до +1. Якщо ранги двох паралельних рядів повністю збігаються, то

$\sum d^2 = 0$, тоді має місце прямий функціональний зв'язок, а $r_p = 1$ [5]. Розрахунок коефіцієнта кореляції для адміністративних регіонів України має вигляд:

$$r_p = 1 - \frac{6 \cdot 301}{25(25^2 - 1)} = 1 - \frac{1806}{15600} = 0,884.$$

Розрахований коефіцієнт кореляції рангів свідчить про наявність тісного зв'язку між валовим збором продукції рослинництва й ефективністю діяльності сільськогосподарських підприємств України. Достовірність коефіцієнта кореляції рангів перевіряється за таблицею Фішера [4]. Табличне значення коефіцієнта кореляції при $\alpha = 0,05$ і $k = n - m = 25 - 2 = 23$ становить $r_p = 0,396$. Оскільки $r_{факт} > r_{0,01}$ ($0,884 > 0,396$), можна зробити висновок про те що вибіркового коефіцієнта кореляції рангів є достовірним.

Коефіцієнт кореляції рангів за середніми показниками валового збору продукції рослинництва та ефективністю діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області за 2006-2010 роки становить:

$$r_p = 1 - \frac{6 \cdot 416}{20(20^2 - 1)} = 1 - \frac{2496}{7980} = 0,687.$$

Коефіцієнт кореляції рангів показує наявність тісного зв'язку між валовим збором продукції рослинництва й ефективністю діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області. Табличне значення коефіцієнта кореляції при $\alpha = 0,05$ і $k = n - m = 20 - 2 = 18$ становить $r_p = 0,444$.

Висновки. Для виявлення факторів ефективного використання наявних ресурсів підприємства одночасно з традиційними методами аналізу доцільно використовувати непараметричний метод Data Envelopment Analysis (DEA).

Запропонований метод уможливорює за обмеженої наявності даних одержати об'єктивні результати технічної ефективності діяльності підприємств.

При глибшому аналізі наявних ресурсів і результативних показників підприємств з урахуванням різних природно-кліматичних зон, неоднакової структури посівів сільськогосподарських культур необхідно використовувати різні методи економічного аналізу.

При проведенні розрахунків з використанням методу DEA можуть виникнути деякі проблемні питання, які слід враховувати:

виключення з моделі важливих видів ресурсів може призвести до певних неточностей результативних показників;

включення додаткових одиниць спостереження може спричинити зміну значень показників ефективності;

при аналізі певних ресурсів та видів продукції підприємств або їхньої сукупності, як при їх неоднорідності, кінцеві результати можуть мати деякі похибки;

доцільно враховувати вплив інших зовнішніх факторів, які можуть суттєво вплинути як на процес виробництва продукції, так і на результативні показники ефективності.

Список використаних джерел

1. Afriat, S.N. (1972), "Efficiency Estimation of Production Functions", International Economic Review, 13, 568-598.
2. Boles, J.N. (1966), "Efficiency Squared – Efficiency Computation of Efficiency Indexes", Proceedings of the 39th Annual Meeting of the Western Farm Economics Association, pp. 137-142.
3. Charnes A. "Measuring the Efficiency of Decision Making Units" / Charnes A., Cooper W., Rhodes E. // European Journal of Operational Research. – 1978. – № 2. – P. 429-444.
4. Мармоза А.Т. Теорія статистики: навч. посіб. / А.Т. Мармоза. – К: Ельга Ніка-Центр, 2003.
5. Моторин Р.М. Статистика для економістів: навч. посіб. / Р.М. Моторин, Е.В. Чекотовський. – К: Знання, 2009.
6. Новожилів А.А. Использование метода DEA для анализа эффективности перерабатывающей отрасли / А.А. Новожилів // Современные наукоемкие технологии, 2009. – № 2 – С. 43-44.
7. Светлов Н. Оценка функции полезности сельскохозяйственного предприятия посредством линейного программирования / Н. Светлов. – М.: Никоновские чтения, 2002.
8. Сільське господарство України: Стат. зб. – К: 2010.
9. Федотов Ю.В. Методы и модели построения эмпирических производственных функций / Ю.В. Федотов. – СПб: Изд-во С. – Петербургского ун-та, 2007.

Стаття надійшла до редакції 07.07.2012 р.

*

Формування ціни на органічну сільськогосподарську продукцію в ринкових умовах

Постановка проблеми. Зважаючи на обмеженість природних ресурсів і постійно зростаючі потреби населення, підвищення економічної ефективності їхнього використання набуває першочергового значення. Надзвичайно важливою є дана проблема для України з огляду на потребу підвищення конкурентоспроможності її економіки й поліпшення стану довкілля. Сучасний стан економіки України характеризується високою ресурсоемістю виробництва, що спричиняє в національному господарстві значні еколого-економічні збитки. Антропогенний тиск на довкілля призводить до порушення цілісності природних комплексів, втрати їх екологічних функцій, погіршення стану здоров'я населення, втрат валового національного продукту тощо. За цих умов об'єктивною необхідністю став пошук нових альтернативних видів господарювання, найбільш пріоритетним з яких є органічне сільськогосподарське виробництво, що, за даними FiBL (Швейцарського дослідницького інституту органічного сільськогосподарського виробництва), економічно ефективніше за традиційне виробництво.

Тому для розв'язання еколого-економічних проблем сільськогосподарського виробництва є доцільним дослідження саме питань органічного виробництва, зокрема його ефективності та конкурентоспроможності. Як відомо, в умовах ринкової економіки одним із найважливіших показників, що істотно впливає на фінансовий стан підприємства, є ціна. Адже від рівня

цін залежить розмір прибутку, фінансова стійкість і конкурентоспроможність підприємства та його продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування ціни й цінової політики в сільському господарстві займалися багато вітчизняних і зарубіжних вчених: В.Г. Андрійчук [1], М.І. Кобець [2], Т.М. Міхненко [3], Н.В. Зіновчук [4], О.М. Шпичак [7] та ін. Однак у виробництві органічної сільськогосподарської продукції дана проблема майже не досліджувалася. В основному увага приділялася організаційно-технічним аспектам розвитку органічного виду господарювання, зосереджуючись лише на факті, що ціни на органічну сільськогосподарську продукцію, виходячи з досвіду розвинутих країн, є вищими порівняно з цінами на звичайну продукцію на 40-50%. При цьому належних обґрунтувань такого перевищення цін не наводиться.

Як бачимо, питання формування ціни на органічну продукцію сільського господарства залишається малодослідженим, оскільки увага концентрується в основному на проблемі необхідності й важливості розвитку та організації органічного виробництва, його сертифікації тощо.

Мета статті – аналіз і обґрунтування ціни на органічну сільськогосподарську продукцію, що сприяє підвищенню ефективності господарювання та конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основних результатів дослідження. Загальну динаміку співвідношення економічних та екологічних прагнень суспільства розглядає також Н.Ф. Реймерс [5, с. 178], який виділяє чотири еколого-

* Науковий керівник – Н.В. Зіновчук, доктор економічних наук, професор.

соціально-економічних епохи в розвитку суспільства.

Технологія з економічними обмеженнями. Вона характеризується ігноруванням охорони природи й середовища проживання людей, а також прагненням до максимального демографічного зростання, обмеженого недоїданням і хворобами. Домінанта цієї епохи – намагання прогодувати лише себе.

Технологія з економічними й частково екологічними обмеженнями. Характеризується тим, що охорона природи і середовища проживання декларується, але лише частково здійснюється. Спостерігається максимальний демографічний ріст, що підтримується соціально-економічними механізмами й медициною. Домінанта епохи – економіка.

Технологія з економічними і зростаючими екологічними обмеженнями. Передбачає охорону природи та середовища життя з технологічними й економічними обмеженнями. Стимування демографічного росту декларується, але не здійснюється (в розвинутих країнах відбувається автоматично). Домінанта епохи – економіка з екологічними обмеженнями.

Технологія з абсолютними екологічними обмеженнями. Визначає пріоритет охорони природи та середовища життя над іншими цілями суспільства. Демографічні процеси направлені на поліпшення "якості" людини – мінімальну захворюваність і максимальну тривалість життя, освіченості й забезпеченості. Домінанта епохи – виживання.

Нині людство знаходиться на порозі між другою і третьою епохами що відображені вище, поступово входячи в третю епоху. Але при цьому дуже мало робиться для зменшення тиску на природу, тобто для власної саморегуляції [5, с. 192]. Таким чином, у зв'язку з комплексом негативних явищ у природокористуванні загалом та в сільському господарстві зокрема виникла необхідність здійснення нової аграрної політики (яка з 1985 року проводиться Європейським Союзом), пріоритетом якої має бути екологічний імператив [6, с. 61]. Епоха інтенсифікації сільськогосподарського виробництва чітко починає змінюватися на епоху екологічної конверсії землеробства і тваринництва.

У зв'язку з цим спостерігається підвищений суспільно-господарський інтерес до еколого-економічних проблем саме органічного сільськогосподарського виробництва, основою якого є замкнений виробничий цикл, що водночас виступає як екологічний, так і економічний принцип.

В конкурентному середовищі економічна ефективність створює умови для здійснення сталого розвитку всієї виробничо-господарської діяльності, підприємницької активності товаровиробників при функціонуванні їх в умовах самофінансування й самокупності. Вона взаємозв'язана з іншими видами ефективності (технологічною, соціальною та екологічною) [1, с. 158].

Ефективність виробництва органічної сільськогосподарської продукції можна забезпечити в тому випадку, коли прибуток при її продажу буде більше прибутку від виробництва і продажів традиційної продукції [7, с. 310]. Враховуючи ці умови, вираз, що відображає порівняльну економічну ефективність виробництва, матиме вигляд:

$$E = (P_1 - P_2) / (K_1 - K_2) > E_n \quad (1)$$

де P_1 і P_2 – відповідно річний балансовий прибуток від продажу традиційної та органічної продукції, грн;

K_1 і K_2 – капітальні витрати для розглянутих варіантів, грн;

E_n – нормативний коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень, який кожен товаровиробник встановить для себе самостійно залежно від своїх уявлень про вигоду вкладень та їхню необхідну ефективність.

Річний економічний прибуток органічного виробництва визначається як:

$$P = V[C - (C + E_n \times K_n)] \quad (2)$$

де V – обсяг реалізації сільськогосподарської продукції, т;

C – ціна реалізації одиниці сільськогосподарської продукції, грн;

C – собівартість виробництва одиниці сільськогосподарської продукції, грн;

K_n – питомі капітальні вкладення у виробництво одиниці сільськогосподарської продукції, грн.

При переході на виробництво органічної сільськогосподарської продукції собівар-

тість одиниці продукції зросте через введення ряду додаткових операцій щодо забезпечення екологічності сировини, матеріалів і самого виробництва. Питомі капітальні вкладення збільшаться, бо доведеться оснащувати виробництво основними фондами й нести великі витрати на придбання нового, досконалішого обладнання. Обсяги виробництва та продажів скоротяться, оскільки зросте трудомісткість продукції, з одного боку, а з іншого, підвищиться її вартість і, як наслідок, знижується попит на дану продукцію за обмеженої купівельної спроможності споживачів. Щоб забезпечити річний прибуток не нижче, ніж при виробництві традиційної продукції, буде зростати і ціна реалізації.

Як відзначає Т.М. Міхненко [3, с. 12], при виробництві органічної сільськогосподарської продукції між основними виробничими параметрами матимуть місце такі співвідношення:

$$N_o < N; C_o > C; K_{no} > K_n, \quad (3)$$

де параметри з індексами «о» означають величину відповідного показника при виробництві органічної сільськогосподарської продукції.

Звідси виникає необхідність встановити мінімальну цінову межу, при якій дотримувалася б наступна нерівність:

$$V_o[C_o - (C_o + E_n \times K_{no})] > V[C - (C + E_n \times K_n)], \quad (4)$$

де ліва умова нерівності відображає річний економічний прибуток органічного виробництва, а права – той же показник, але при виробництві традиційної продукції.

Дана нерівність у перетвореному вигляді така:

$$k > (p + a \times b) / b(p + 1), \quad (5)$$

де k – коефіцієнт мінімальної зміни підприємством ціни одиниці продукції при переході від випуску традиційної до виробництва органічної продукції ($C_o/C > k$);

p – рентабельність виробництва традиційної продукції, %;

a – коефіцієнт зміни собівартості при переході до виробництва органічної сільськогосподарської продукції;

b – коефіцієнт зміни обсягу виробництва і продажів.

Отже, мінімальна межа ціни органічної сільськогосподарської продукції, при якій річний прибуток залишиться того ж розміру, що й при виробництві традиційної продукції, становитиме:

$$C_o = k \times C. \quad (6)$$

Процес переходу на органічне виробництво сільськогосподарської продукції пов'язаний зі значними інвестиціями у виробництво, підвищенням собівартості одиниці продукції, зростанням цін на неї. У зв'язку з цим необхідно визначити ціну органічної сільськогосподарської продукції, яка забезпечить задоволення економічних інтересів виробникам, тобто $C_o > k \cdot C$. Звідки можна записати формулу в наступному вигляді:

$$C_o = C(k + \Delta k) = C \times k(1 + k + \Delta k) = C \times k(1 + n), \quad (7)$$

де C_o – ціна одиниці органічної сільськогосподарської продукції, що забезпечує виробнику необхідний прибуток, грн;

Δk – необхідний приріст мінімальної ціни органічної сільськогосподарської продукції;

n – норматив приросту ціни одиниці органічної сільськогосподарської продукції.

Різниця між одержаним прибутком при такій ціні та за мінімальної ціни й становитиме економічний інтерес товаровиробника в освоєнні виробництва органічної сільськогосподарської продукції.

Споживачами такої продукції є люди, що піклуються про своє здоров'я і мають підвищений дохід, переважно працездатного віку, оздоровчі та лікувальні установи, ресторани. Як відомо, попит формує максимальну ціну, а мінімальна ціна визначається витратами виробництва. Виробники прагнуть встановити на товар таку ціну, щоб вона повністю покривала всі витрати по його виробництву, розподілу і збуту, включаючи справедливую норму прибутку за затрачені зусилля й ризик.

Рівень ціни повинен бути таким, за якого досягається беззбитковість виробництва при реалізації певного обсягу продукції за даною ціною. Формула беззбитковості матиме вигляд:

$$C \times K = B_{\text{пост}} + B_{\text{зм}} \times K, \quad (8)$$

де C – ціна, грн; K – кількість, шт; $B_{\text{пост}}$ – постійні витрати, грн; $B_{\text{зм}}$ – змінні витрати, грн.

Отже, ціна на органічну сільськогосподарську продукцію залежить від витрат виробництва, попиту і пропозиції, обсягу інвестицій, платоспроможності населення, цінової політики та ринкової стратегії підприємства, якості товару, додаткових послуг і сервісу.

Нині реалізація органічної сільськогосподарської продукції в США, Західній Європі та Австралії проводиться за цінами з премі-

альною надбавкою [4, с. 92]. Для встановлення преміальної надбавки на органічну продукцію, що випускається, необхідно одержати спеціальний сертифікат, який підтверджує, що продукція дійсно відповідає органічним стандартам, прийнятим на рівні країни або групи країн. Розмір преміальних надбавок варіює по окремих країнах, видах продукції та каналах збуту (табл. 1).

1. Преміальні надбавки до ціни на різні види органічної сільськогосподарської продукції в промислово розвинутих країнах світу, %

Види продукції	Швейцарія	Великобританія	Західна частина Німеччини
Пшениця	13	35	180
Картопля	6	50	190-300
Овочі	10-20	50-100	10-200
Молоко	9	-	16
М'ясо	-	-	5-45

Джерело: International Federation of Organic Agriculture Movements [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifoam.org/>.

Для проектування розрахункової собівартості аграрної продукції необхідні наступні дані: базова собівартість; подорожчання продукції, викликане підвищенням оптових цін і тарифів на матеріально-технічні ресурси та послуги, що надаються аграрному сектору; розмір збільшення річного фонду заробітної плати працівників сільського господарства.

Будь-який товаровиробник повинен, насамперед, визначити, яку мету на ринку він переслідує, пропонуючи свій продукт. Якщо чітко визначені мета й стан товару на ринку, то простіше та легше встановити ціну. Своєю метою виробники органічної сільськогосподарської продукції можуть обрати: забезпечення виживання, утримання ринку й максимізацію прибутку.

На початковому етапі при забезпеченні виживання для захоплення більшої частки ринку і збільшення обсягів збуту можна використовувати занижені ціни – ціни проникнення. Мета, заснована на утриманні ринку, полягає у збереженні товаровиробником існуючого стану на ринку або сприятливих умов для своєї діяльності. Працюючи в таких умовах, необхідно ретельно стежити за ситуацією на ринку: динамікою цін, появою нових товарів, діями конкурентів і прагнути знижувати витрати виробництва й збуту. Вибираючи мету, засновану на максимізації

прибутку, виробник оцінює попит і витрати стосовно різних рівнів цін та зупиняється на таких цінах, які забезпечать у майбутньому максимальний прибуток.

Хоча є дуже великі розбіжності в цінах на органічну сільськогосподарську продукцію при альтернативному веденні господарства як усередині країн, так і між державами, в цілому простежується тенденція – в абсолютній більшості випадків вони вищі, ніж на продукцію, яку виробляють за традиційними інтенсивними технологіями (табл. 2). Крім того, враховується моральне правило товаровиробника на встановлення вищої ціни за органічну сільськогосподарську продукцію, оскільки він забезпечує захист ґрунтів від ерозії й водних джерел від забруднення, на що суспільство все одно витрачало б кошти.

Економісти Мюнхенського технічного університету відзначають, що, незважаючи на зниження врожайності при переході на виробництво органічної продукції, багато господарств успішно зберігають свою нішу на ринку [2, с. 16]. Важливу роль у розвитку ринку відіграють економічна заінтересованість виробників, підприємливість керівників і запровадження екологічного менеджменту на всіх етапах – від виробництва продукції до реалізації її на ринку.

2. Середні споживчі ціни на продукцію екологічного і традиційного виробництва у ФРН, 2010 р., євро за 1 кг

Продукція	Органічне виробництво	Традиційне виробництво
Телятина	15,77	8,75
Свинина	13,33	6,94
Яйця	2,97	1,72
Яблука	2,83	1,73
Морква	1,67	0,83
Цибуля	1,90	0,88
Картопля	1,40	0,53
Сир «Гауда»	11,42	5,31
Пшеничне борошно грубого помелу	1,46	1,07

Джерело: Органічне сільське господарство та його розвиток в умовах кооперації / [Н.В. Зіновчук, В.В. Зіновчук, О.В. Скидан та ін.] / за ред. Н.В. Зіновчук. – Житомир: «Рута», 2011. – С. 71.

При переході сільськогосподарських товаровиробників із традиційного господарювання на органічне потрібна підтримка з боку держави у вигляді дотацій, цільових програм, держзамовлень та гарантованих цін. Останні на сільськогосподарську продукцію складаються з трьох основних компонентів: собівартості (нормативної), норми прибутку (характеризує ефективність господарювання) й додаткового прибутку (зумовленого співвідношенням попиту і пропозиції, що залежить від якісних характеристик продукції й ряду інших факторів). Ціни повинні відображати рівень споживчих цін та їхню динаміку у зв'язку з лібералізацією й інфляційними процесами. Тому застосовують поправочні індекси, що характеризують темпи зростання вартості за певний період. Прибуток закладається у ціни на аграрну продукцію за нормами, що відображають потребу в розширеному відтворенні в умовах вільного росту цін на промислову продукцію, тарифи та послуги.

Висновки. Ринок органічної сільськогосподарської продукції можна визначити як

взаємовигідний конкурентний обмін усім, що становить екологічну, соціальну й економічну цінність. Оскільки як на попит, так і на пропозицію впливають цінові чинники, зрозуміло, що ціна є одним із ключових показників формування ефективної господарської політики підприємства. З огляду на вищевикладене можна стверджувати, що одним із суттєвих чинників забезпечення задоволення суспільно-виробничих потреб з урахуванням розв'язання екологічних проблем аграрного сектору зокрема та країни в цілому є еколого-економічна ефективність органічного сільськогосподарського виробництва, що дає можливість підвищення конкурентоспроможності й рентабельності господарства з урахуванням такого визначального виробничого параметра, як ціна пропозиції товару. В свою чергу ціна на органічну сільськогосподарську продукцію формується враховуючи наступні фактори: витрати виробництва, попит і пропозиція, обсяг інвестицій, платоспроможність населення, цінова політика, ринкова стратегія підприємства, якість товару, додаткові послуги.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук – К.: КНЕУ, 2005. – С.158–159.
2. Кобець М.І. Органічне землеробство в контексті сталого розвитку. Досвід використання технологій органічного землеробства в Україні / М.І. Кобець // Проект “Аграрна політика людського розвитку”. – К., 2004. – 22 с.
3. Михненко Т.Н. Социально-экономическая эффективность потребления и производства экологически чистых продуктов и роль предпринимательства в их производстве: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец.: 08.00.05 / Т.Н. Михненко. – Ростов-на-Дону.: РГЭУ «РИНХ», 2003. – 22 с.
4. Органічне сільське господарство та його розвиток в умовах кооперації / [Н.В. Зіновчук, В.В. Зіновчук, О.В. Скидан та ін.] / за ред. Н.В. Зіновчук. – Житомир: «Рута», 2011. – 160 с.
5. Реймерс Н.Ф. Экология. Теории, законы, правила, принципы и гипотезы: [монография] / Н.Ф. Реймерс — М.: «Россия молодая», 1994. – 366 с.
6. Шлапак В.О. Вирощування екологічно чистої овочевої продукції в Україні / В.О. Шлапак, В.М. Чапенко // Економіка АПК. – 2003. – №7. – С. 59–62
7. Шпичак О.М. Обґрунтування ціни на екологічно „чисту” продукцію / О.М. Шпичак // Економічний довідник аграрника. – К.: “Преса України”, 2003. – С.309–310.
8. International Federation of Organic Agriculture Movements [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifoam.org/>

Стаття надійшла до редакції 30.08.2012 р.

*

Економічна сутність категорії «оборотні засоби підприємств»

Постановка проблеми. Матеріальною основою будь-якого виробництва, зокрема й сільськогосподарського, є ключові фактори: земля, праця, капітал, підприємницькі здібності. Причому не останню роль відіграє саме капітал як сукупність засобів і предметів праці, на основі поєднання яких із працею людини та підприємницьким хистом одержують кінцевий продукт для подальшого споживання. Поряд із необоротними (основними) засобами однією із частин капіталу як фактора виробництва є оборотні засоби, які втілюють у собі вартість предметів праці, необхідних для здійснення виробничого процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел стосовно проблематики теоретичного визначення й розкриття економічної сутності оборотних засобів показує, що ці питання в наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів є дискусійними. Цим питанням присвячені наукові праці класиків політичної економії Франсуа Кене, Адама Сміта, Карла Маркса [7], Джона Стюарта Мілля [8] та багатьох інших.

Теоретичні й методологічні засади формування та використання оборотних засобів досліджували багато вітчизняних учених-економістів, зокрема В.Г. Андрійчук [1], І.А. Бланк [3], М.Я. Дем'яненко [5], С.А. Ленська, А.М. Поддєрьогін [10], С.Ф. Покропівний та ін.

Мета статті – розкрити генезис розуміння економічної сутності категорії «оборотні

засоби підприємств» й особливості її трактування в умовах ринкової економіки.

Виклад основних результатів дослідження. На сучасному етапі розвитку економічної науки трапляється кілька лінгвістичних форм визначення оборотних засобів, таких як «оборотний капітал», «оборотні фонди», «оборотні кошти», «оборотні активи». Дані економічні категорії потребують чіткого мовного та економічного тлумачення, оскільки спотворення їх трактування може суттєво змінити розуміння їхньої економічної суті.

Перша історична форма розуміння оборотних засобів виражена категорією «оборотний капітал». Капітал є одним із ключових факторів виробництва поряд із землею та працею людей. Історично склалося, що капітал ототожнювали із багатством нації. Походження терміна «капітал» пов'язане з ученням середньовічних учених-схоластів, які позначали словом *capitale* (*capitalis pars debiti*) основну суму боргу, на відміну від сплачування за ним процентів.

Різні економічні школи трактували категорію багатства по-різному. Меркантилісти стверджували, що багатство складається із золота та срібла; фізіократи – з природних ресурсів; класики – зі створених матеріальних благ і послуг. Окрему увагу представники наукових шкіл приділяли факторам, що впливають на формування багатства й чинники його примноження [13].

Першими аналіз капіталу в межах буржуазного світогляду провели фізіократи, визнаним лідером і фундатором економічного вчення яких є Франсуа Кене.

На відміну від поглядів меркантилістів Франсуа Кене вважав, що гроші самі по собі є безплідним багатством, котре нічого не

* Науковий керівник – М.Ф. Огійчук, кандидат економічних наук, професор.

продукує. За його термінологією сільськогосподарські знаряддя, худоба, будівлі та все, що використовується в землеробстві впродовж кількох виробничих циклів, представлене «первинними авансами». Витрати на насіння, корми, оплату праці за період одного виробничого циклу він відносив до «щорічних авансів». Але заслуга Ф. Кене полягає не стільки в розподілі капіталу на основний і оборотний, скільки за його виробничими ознаками. Крім цього, він зміг упевнено довести, що в русі знаходиться поряд з оборотним і основний капітал [15].

Тільки Адам Сміт дає перше більш-менш чітке визначення капіталу. Згідно з цим визначенням лише ті частини запасів стають капіталом, які призначені для подальшого виробництва й приносять дохід [12]. Уперше застосувавши терміни основний і оборотний капітал, А. Сміт здійснив поділ на ці складові незалежно від сфери його використання. Водночас він писав про те, що будь-який основний капітал виникає і поповнюється за рахунок оборотного й лише за допомогою останнього приносить прибуток [2].

Англійський дослідник Давид Рікардо також розрізняв основний і оборотний капітал. Він зазначав, що залежно від того, як швидко зношується капітал і як часто вимагає відтворення, він зараховується до основного чи оборотного. Відтак теоретичною заслугою вченого стало виокремлення як критерію поділу капіталу на основний та оборотний часу обігу (відтворення) засобів виробництва.

Джон Стюарт Мілль наголошував на тому, що «оборотний капітал від одного споживання перестає бути капіталом, або, у крайньому разі, одночасно втрачається для його власника і продукт, одержаний від даного споживання, є єдиним джерелом, за допомогою якого власник може відродити капітал чи одержати винагороду за його виробниче споживання..... і результат одного споживання повинен відтворити суму, яка дорівнює всьому оборотному капіталу і, крім цього, прибутку» [8].

Методологічною основою поділу капіталу на основний і оборотний є теорія кругообігу капіталу, обґрунтована Карлом Марк-

сом. Він називає оборотний капітал «засобами виробництва, які в будь-якому процесі праці, в який вони входять, споживаються повністю, і тому для кожного нового процесу праці їх необхідно замінювати новими екземплярами цього ж виду» [7].

У дореволюційному енциклопедичному словнику братів Гранат оборотним капіталом називають засоби виробництва, які змінюють свій характер в одному процесі. Поділ капіталу на постійний і оборотний необхідно відрізнити від запропонованого Марксом розподілу постійного та змінного капіталу [14].

Ринкова трансформація економіки інтерпретує всі без винятку економічні категорії. Це стосується й терміна «оборотні засоби», яке в сучасній літературі хоча дещо трансформувало свій вираз, однак суттєво не змінило свого сенсу в історичному дискурсі.

Так, професор В.Г. Андрійчук визначає дві економічні категорії: «оборотний капітал» і «оборотні фонди». На його думку, «оборотний капітал – представлений такими активами, що призначені для виробничого споживання чи реалізації протягом операційного циклу або протягом 12 місяців із дати балансу, а також грошовими коштами та їх еквівалентами». Поряд із цим він визначає оборотні фонди як «грошовий вираз предметів праці, що знаходяться на стадії виробничих запасів і незавершеного виробництва, які беруть участь лише в одному циклі виробництва й повністю переносять свою вартість на створюваний продукт» [1].

Положенням (Стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» передбачено, що «оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, які не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу, або протягом 12 місяців із дати балансу» [6]. Отже, оборотні активи – це не що інше як бухгалтерське відображення оборотних засобів у фінансовій звітності підприємства (ф.1 «Баланс»), тому ці терміни умовно є тотожними. Більше того, термін «актив» в обліку має значення «діючого», «використовуваного у виробничому процесі» ресурсу, який здатний генерувати економічні вигоди у майбутньому.

І.А. Бланк також оперує поняттям «оборотні активи», наголошуючи на специфіці їх матеріально-речового та фінансового складу, високій динаміці трансформації їх видів, високій ролі в забезпеченні платоспроможності, рентабельності й інших цільових результатів фінансової діяльності підприємства [3].

А.М. Поддєрьогін ототожнює терміни «оборотні кошти» та «оборотний капітал» і вважає, що це – «кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди й у фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та одержання прибутку» [10].

В.М. Гриньова й В.О. Коюда також ототожнюють поняття оборотних активів та оборотних коштів і зазначають, що «оборотні активи – нормовані й ненормовані оборотні кошти підприємств, що відображуються в активі бухгалтерського балансу» [4].

Не можемо погодитися з даним твердженням, оскільки оборотні активи та кошти – це категорії з різною економічною природою: оборотні кошти є відображенням суми авансованого капіталу в оборотні засоби (пасив балансу), а оборотні активи – втілення даних коштів у ресурс або оборотні активи чи засоби виробництва (актив балансу).

На думку Л.О. Роштейна, «оборотні кошти – це грошові кошти, що знаходяться у розпорядженні об'єднання для створення запасів сировини, матеріалів та інших матеріальних цінностей» [11].

Часто в літературі трапляється ототожнення категорій «оборотні кошти» й «оборотні фонди», що не відповідає економічній сутності даних понять, оскільки оборотні фонди є однією із частин авансованих у виробництво та обіг оборотних коштів, які мають матеріальний характер. Крім цього, як зазначає М.З. Пізенгольц, «механічне поєднання виробничих оборотних фондів і фондів обігу та конструювання на цій основі нової категорії оборотних засобів є грубою методологічною помилкою» [9].

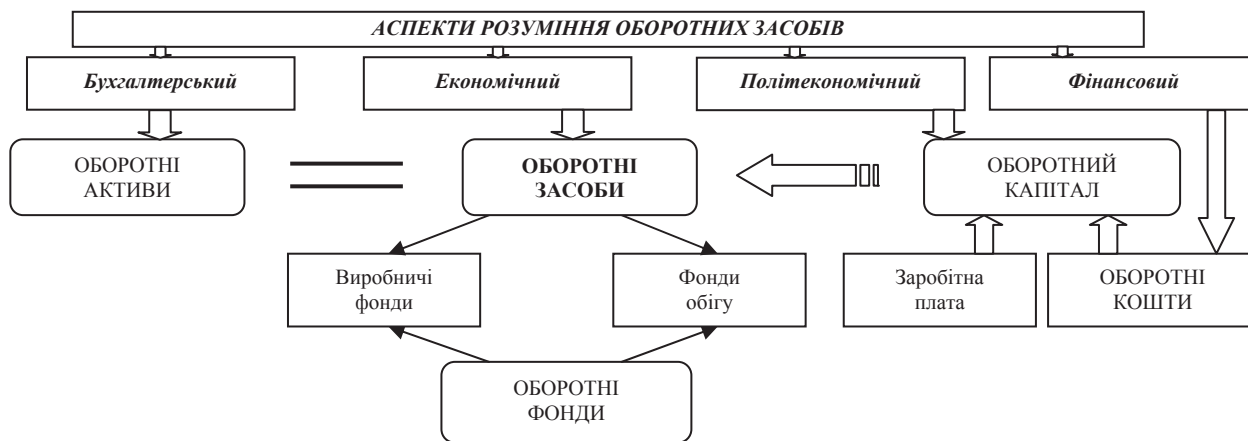
Підтримуємо думку М.Я. Дем'яненка, який віддає перевагу категорії «оборотні за-

соби», оскільки вони «є госпрозрахунковою категорією, що характеризує засоби з позиції їх закріплення за господарством, наявності їх речових елементів безвідносно їх участі в процесі виробництва. Кількісно оборотні засоби, як правило, дорівнюють сумі вартості оборотних фондів і фондів обігу, оскільки всі елементи оборотних засобів є речовими носіями оборотних фондів та фондів обігу» [5].

Підтвердженням цієї позиції є факт споживання й авансування оборотних засобів у виробничий процес, що підкреслює їхню повторюваність і періодичність у кругообігу капіталу в підприємстві. Таким чином, співвідношення та розмежування різних за своєю суттю економічних категорій демонструє багатоаспектність економічної природи оборотних засобів (рис.).

Висновки. В результаті проведення порівняльного аналізу окремих думок учених стосовно трактування економічної сутності категорії «оборотні засоби підприємства» вважаємо, що за умов ринкової економіки під ними слід розуміти складовий елемент ресурсного потенціалу підприємства у формі модифікованого авансованого капіталу в засоби виробництва й обігу, які цілком переносять свою вартість на готовий продукт і забезпечують безперебійність функціонування господарських процесів виробництва та реалізації продукції.

Таким чином, категорія «оборотні активи» виражає розміщення авансованого капіталу в активі бухгалтерського балансу; «оборотний капітал» – джерела утворення даних активів; категорію «оборотні кошти» використовують у фінансовому менеджменті для визначення обсягу авансованих коштів в оборотні засоби; «оборотні фонди» застосовують для позначення сукупності оборотних виробничих засобів і засобів сфери обігу при відображенні кругообігу засобів виробництва. Застосування тієї чи іншої категорії залежить від конкретних практичних завдань, заради розв'язання яких досліджуються ті чи інші аспекти формування та використання оборотних засобів підприємств.



Аспекти розуміння економічної сутності оборотних засобів

Джерело: Власна розробка автора.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 312.
2. Базилевич В.Д. Історія економічних учень: підруч. у 2 ч. – Ч. 1/за ред. В. Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 582 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
4. Гриньова В.М. Тлумачний словник економічних термінів: навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда – Х.: ВД «НЖЕК», 2003. – С. 16.
5. Демьяненко Н.Я. Повышение отдачи оборотных средств колхозов / Н.Я. Демьяненко. – К.: Урожай, 1988. – С. 6.
6. Кузнецов В. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку / В. Кузнецов. – Х.: Фактор, 2009. – С. 14.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. II. Кн. 2 / Процесс обращения капитала/издан под ред. Ф. Энгельса. – М: Политиздат, 1984. – С. 178.
8. Милль Дж. Ст. Основания политической экономии / Дж. Ст. Милль; под. ред. О.И. Остроградского. – К.: Типог. И.И. Чоколова, 1896. – С. 90.
9. Пизенгольц М.З. Оборотные средства колхозов / М. З. Пизенгольц. – М.: Экономика, 1968. – С. 25.
10. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підруч. / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. – 5-те вид., перероб. і доп. – К.:КНЕУ, 2004. – С. 189.
11. Роштейн Л.А. Оборотные средства в промышленности / Л. А. Роштейн. – М.: ФиС, 1986. – С. 61.
12. Скворцов А. Основания политической экономии / А. Скворцов. – СПб.: Тип. И. Гольдберга, 1898. – 432 с.
13. Шигун М.М. Фактор виробництва та засоби виробництва: економічна природа та взаємозв'язок категорій / М. М. Шигун, В. В. Бондарчук // Вісн. ЖДТУ: Економічні науки. – 2011. – №2 (56). – С. 172–178.
14. Энциклопедический словарь: в 58 т. /под ред. Ю. С. Гамбарова [и др.]. – 7-е изд., совершенно перераб. – М.: Бр. А. и И. Гранат и К° [до 1917 г.]. – Т. 23. – 452 с.
15. Ядгаров Я.С. История экономических учений: учеб. для вузов / Я. С. Ядгаров. – Изд. 4-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480 с.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2012 р.

*

УДК 336.221.24:631.162

К.А. ОЛІЙНИК, аспірант*

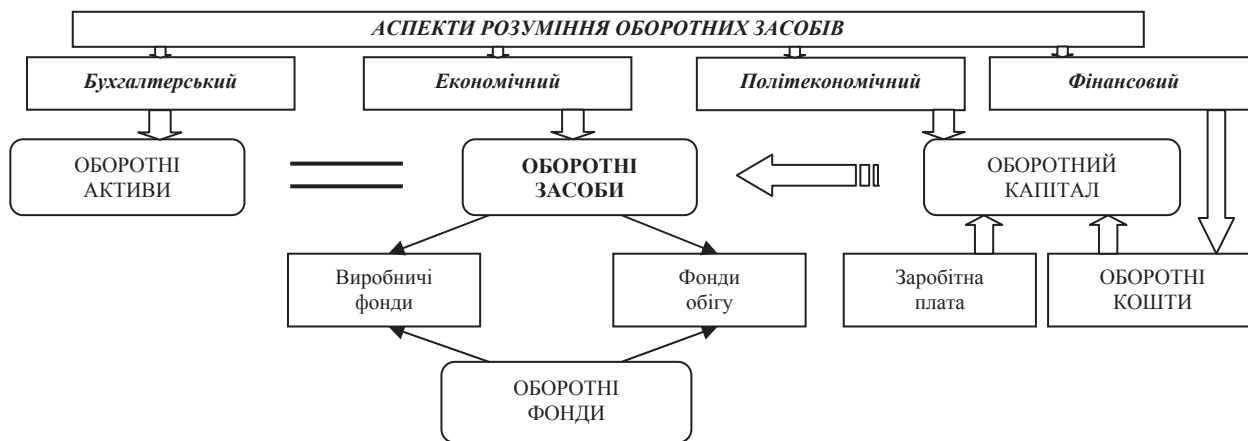
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Фінансово-кредитне забезпечення малих сільськогосподарських підприємств

Постановка проблеми. Об'єктивна необхідність у кредитуванні пов'язана з потребою поповнення оборотних коштів, придбання основних засобів, запровадження

нових виробництв і прогресивних технологій. У процесі господарської діяльності практично у кожного підприємства виникає необхідність одержання кредиту. Особливо це характерно для сільськогосподарського виробництва, для якого властиві сезонність, залежність від природних умов і стихійних сил природи, великий розрив між часом

* Науковий керівник – О.Г. Чирва, кандидат економічних наук, доцент.



Аспекти розуміння економічної сутності оборотних засобів

Джерело: Власна розробка автора.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 312.
2. Базилевич В.Д. Історія економічних учень: підруч. у 2 ч. – Ч. 1/за ред. В. Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 582 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
4. Гриньова В.М. Тлумачний словник економічних термінів: навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда – Х.: ВД «НЖЕК», 2003. – С. 16.
5. Демьяненко Н.Я. Повышение отдачи оборотных средств колхозов / Н.Я. Демьяненко. – К.: Урожай, 1988. – С. 6.
6. Кузнецов В. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку / В. Кузнецов. – Х.: Фактор, 2009. – С. 14.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. II. Кн. 2 / Процесс обращения капитала/издан под ред. Ф. Энгельса. – М: Политиздат, 1984. – С. 178.
8. Милль Дж. Ст. Основания политической экономии / Дж. Ст. Милль; под. ред. О.И. Остроградского. – К.: Типог. И.И. Чоколова, 1896. – С. 90.
9. Пизенгольц М.З. Оборотные средства колхозов / М. З. Пизенгольц. – М.: Экономика, 1968. – С. 25.
10. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підруч. / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. – 5-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 189.
11. Роштейн Л.А. Оборотные средства в промышленности / Л. А. Роштейн. – М.: ФиС, 1986. – С. 61.
12. Скворцов А. Основания политической экономии / А. Скворцов. – СПб.: Тип. И. Гольдберга, 1898. – 432 с.
13. Шигун М.М. Фактор виробництва та засоби виробництва: економічна природа та взаємозв'язок категорій / М. М. Шигун, В. В. Бондарчук // Вісн. ЖДТУ: Економічні науки. – 2011. – №2 (56). – С. 172–178.
14. Энциклопедический словарь: в 58 т. /под ред. Ю. С. Гамбарова [и др.]. – 7-е изд., совершенно перераб. – М.: Бр. А. и И. Гранат и К° [до 1917 г.]. – Т. 23. – 452 с.
15. Ядгаров Я.С. История экономических учений: учеб. для вузов / Я. С. Ядгаров. – Изд. 4-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480 с.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2012 р.

*

УДК 336.221.24:631.162

К.А. ОЛІЙНИК, аспірант*

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Фінансово-кредитне забезпечення малих сільськогосподарських підприємств

Постановка проблеми. Об'єктивна необхідність у кредитуванні пов'язана з потребою поповнення оборотних коштів, придбання основних засобів, запровадження

нових виробництв і прогресивних технологій. У процесі господарської діяльності практично у кожного підприємства виникає необхідність одержання кредиту. Особливо це характерно для сільськогосподарського виробництва, для якого властиві сезонність, залежність від природних умов і стихійних сил природи, великий розрив між часом

* Науковий керівник – О.Г. Чирва, кандидат економічних наук, доцент.

вкладення коштів та їх повернення після реалізації продукції, висока капіталомісткість, порівняно низька фондовіддача [2, с. 208].

Особливість сільського господарства як галузі вимагає особливого ставлення до фінансування господарських операцій малих сільськогосподарських підприємств. Оскільки дані підприємства забезпечені власними оборотними коштами у мінімальному розмірі, необхідному для фінансування витрат поточного року під урожай майбутнього, створення мінімальних страхових запасів кормів, матеріалів, інших цінностей, то постійно виникаюча в процесі їхньої діяльності додаткова потреба в оборотних коштах, зумовлена сезонним характером виробництва, покривається короткостроковим банківським кредитом [13, с. 28].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема фінансово-кредитного забезпечення малих аграрних підприємств комерційними банками широко відображена у вітчизняній економічній літературі, зокрема в працях В.М. Алексійчука, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненка, О.О. Непочатенко, А.А. Пожар, О.А. Кириченко, С.М. Колотухи, О.В. Зленко, П.Т. Саблука та ін. Разом із тим деякі особливості й тенденції розвитку фінансово-кредитного забезпечення малих сільськогосподарських підприємств комерційними банками потребують подальшого аналізу.

Мета статті – визначення тенденцій та особливостей сучасних кредитних програм

комерційних банків для малих сільськогосподарських підприємств в Україні.

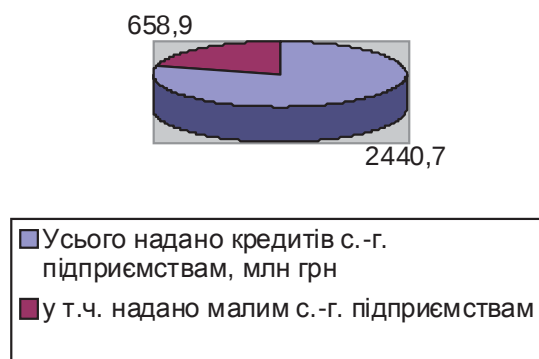
Виклад основних результатів дослідження. За даними компанії «Простобанк Консалтинг», яка проводить професійні маркетингові дослідження ринку банківських послуг, спеціальні кредитні програми для малого аграрного підприємництва в Україні пропонують такі комерційні банки, як Райффайзен банк Аваль, ПроКредит банк, ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК», АБ «Київська Русь», ПАТ «Мегабанк» [4].

Особливостями програм кредитування малих сільськогосподарських підприємств є: гнучкий графік погашення платежів, розширений перелік активів, які можуть бути заставою, цільове призначення (придбання хімічних засобів захисту рослин, пально-мастильних, насінневих матеріалів, запасних частин, мінеральних добрив, сплата за енергоносії, страхові та нотаріальні послуги, виплата заробітної плати й супутніх платежів до бюджету, оплата інших товарів і послуг, поточних господарських потреб).

У структурі кредитів Райффайзен банку Аваль питома вага кредитів, наданих сільськогосподарським підприємствам у 2010 році, становила 4,3% на суму 1 875,4 млн грн, у 2011-му – 8,1% та 2 440,7 млн грн (рис. 1). Але незважаючи на збільшення обсягів кредитів – на 565,3 тис. грн, або на 30%, порівняно з 2010 роком, питома вага кредитів, наданих сільському господарству, у структурі кредитного портфеля за останній рік зросла майже на 4%, однак частка їх все ще незначна.



2010 р.



2011 р.

Рис. 1. Кредитування малих сільськогосподарських підприємств Райффайзен банком Аваль

Джерело: побудовано автором на основі даних Офіційного сайту Райффайзен Банк Аваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aval.ua>.

Структура кредитного портфеля Райффайзен банку Аваль у розрізі видів економічної діяльності протягом 2008-2009 років не зазнала істотних змін. Частка кредитування сільського господарства залишалася незмінною і становила 11% від загального обсягу наданих банком кредитів. Збільшення обсягів кредитів на 565,3 тис. грн порівняно з 2010 роком відбулося в 2011 році.

Безсумнівно, кредитування – важливий аспект співпраці банків і малих сільськогосподарських підприємств, але перспективним лідером буде той, хто розвиває цей ринок та пропонує комплексне стратегічне партнерство. Вважаємо, що майбутнє розвитку кредитних відносин із малими сільськогоспо-

дарськими підприємствами саме за таким комплексним підходом у задоволенні їхніх кредитних потреб.

Так, Райффайзен банк Аваль пропонує малим сільськогосподарським підприємствам кредит на фінансування поповнення обігових коштів. Для цього банк розробив спеціальну кредитну програму – *невідновлювальну кредитну лінію*, що підтримує стабільність фінансових активів (табл. 1). Це такий вид кредитної лінії, який передбачає, що за одержання повної суми кредитних коштів подальша їхня видача припиняється залежно від фактичної суми заборгованості за кредитом протягом дії кредитного договору [8].

1. Базові умови кредитної програми на поповнення оборотних коштів для малих сільськогосподарських підприємств у Райффайзен банк Аваль

Категорія позичальників	Максимальний ліміт кредитної лінії	Розмір процентної ставки	Термін користування, міс.	Разова комісія за надання кредиту, %
Клієнти з річним оборотом до 1 млн євро	До 75 тис. євро (еквівалент у гривні)	Від 20-24% у гривнях	До 18	0,99
Клієнти з річним оборотом від 1 млн євро	До 1,5 млн євро (еквівалент у гривні)	Від 20-24% у гривнях	До 18	0,99

Джерело: згруповано автором на основі даних Офіційного сайту Райффайзен Банк Аваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aval.ua>.

Забезпеченням за таким видом кредиту може бути: нерухоме майно (житлова та нежитлова нерухомість); автомобілі, наземні транспортні засоби, комбайни, трактори чи інша сільськогосподарська техніка; майнові права на депозитні кошти, розміщені в Райффайзен банку Аваль, у тому числі фізичними особами; сільськогосподарські тварини; цілісний майновий комплекс; товари в обігу; майбутній урожай. Розмір відсоткової ставки залежить від кредитної історії, рівня обігу за поточним рахунком у банку, фінансового стану й наявності ліквідної застави.

Ще одним альтернативним кредитним продуктом від Райффайзен банк Аваль для малих сільськогосподарських підприємств є *інвестиційне кредитування*. Цільове призначення даної пропозиції полягає у фінансуванні придбання:

нової мобільної сільськогосподарської техніки: комбайнів, тракторів тощо;

нової сільськогосподарської ґрунтообробної техніки: плугів, борін, агрегатів перед-

посівного обробітку ґрунту, культиваторів, сівалок, обприскувачів, машин для внесення добрив, котків;

нового обладнання для обробки сільськогосподарської продукції: обладнання для обробки (доробки), сушарок, для транспортування (конвеєрів), для зберігання зернової та іншої сільськогосподарської продукції, обладнання для ферм, зрошувальних систем тощо;

у фінансуванні витрат, пов'язаних із введенням в експлуатацію нової сільськогосподарської техніки чи обладнання для обробки сільськогосподарської продукції;

у фінансуванні будівництва й реконструкції нерухомості.

Сума такого кредиту встановлюється згідно з потребами позичальника та надається строком до 5 років, а графік погашення встановлюється відповідно до планів розвитку й очікуваних грошових надходжень.

Особливістю інвестиційного кредиту є розширений перелік предметів забезпечен-

ня: сільськогосподарська техніка та/або обладнання, що є об'єктом кредитування, майнові права на майбутній урожай, тварини на вирощуванні, відгодівлі, основне стадо, товари, сировина, майнові права вимоги за контрактами, майнові права на депозитні кошти, розміщені в Райффайзен банку Аваль, у тому числі фізичними особами, транспортні засоби, нерухоме майно: нежитлова та житлова нерухомість, земельні ділянки, машини й обладнання, єдиний майновий комплекс.

Таким чином, Райффайзен банк Аваль пропонує малим аграрним підприємствам комплексне партнерське обслуговування: послуги з управління грошовими потоками; фінансування оборотного капіталу; інвестиційні кредити; фінансовий лізинг; фінансування будівництва елеваторних комплексів; партнерські програми кредитування для аграріїв; страхування від неврожаю. Всі кредитні продукти для малих сільськогосподарських підприємств від Райффайзен банку Аваль характеризуються розширеним переліком предметів застави.

Ще однією з форм механізму кредитування є *участь міжнародних фінансово-кредитних інститутів у фінансуванні малих сільськогосподарських підприємств*. Програму мікрокредитування сільськогосподарських товаровиробників в Україні (ПМКУ) проводить Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Німецько – український фонд (НУФ). Мета цієї програми полягає у сприянні розвитку малих сільськогосподарських підприємств шляхом полегшення доступу до банківських кредитів на постійній основі. Підтримку щодо її реалізації надає Агентство з міжнародного розвитку США (USAID), Європейський Союз та Німецький Кредитний банк реконструкції (KfW) у рамках TRANSFORM – програми німецького уряду із співробітництва у Східній Європі [1].

В Україні здійснюється підтримка фінансування малих сільськогосподарських підприємств у рамках програм Німецько – Українського фонду (НУФ) шляхом надання їм через банки – партнери кредитів для здійс-

нення інвестицій в основний та обіговий капітал [12].

Продуктом спільних зусиль ЄБРР є *Програма мікрокредитування в Україні* (ПМКУ), яка започаткована ще у 1997 році. До нинішнього часу виокремлюють два етапи її провадження: перший – 1997-2005 роки і другий – із 2006 року й дотепер. Програма мікрокредитування має на меті підтримку розвитку мікро- та малих підприємств створенням для них сприятливих умов для одержання банківських кредитів на постійній основі. Нині основними завданнями ПМКУ є управління кредитним портфелем в умовах кризи й розвиток агрокредитування в банках-партнерах.

Варто зазначити, що в період фінансової нестабільності, із жовтня 2008 року, підхід до реалізації програм мікрокредитування дещо змінився. Протягом перших місяців кризи видачу нових позик було практично призупинено. Після перегляду системи оцінки ризиків у комерційних банках умови надання кредитів значно ускладнились, а процентні ставки підвищилися [3, с. 78].

Так, банк «Київська Русь» є учасником ПМКУ по лінії Німецько – Українського фонду, яка передбачає *кредитування по лініях Міжнародних фінансових організацій* фізичних осіб – підприємців і приватних підприємств, фермерських господарств, які розташовані та ведуть свою діяльність у будь-якій місцевості, за винятком обласних центрів і міст із населенням більше 100 тис. осіб [5]. А за рахунок власних коштів банк здійснює кредитування малих сільськогосподарських підприємств незалежно від місця ведення бізнесу.

За умовами надання кредитів у рамках даної програми банк «Київська Русь» пропонує малим сільськогосподарським підприємствам кредит у розмірі до 2,5 млн грн, із процентною ставкою 18,5% й терміном користування до 36 міс.

Участь банку «Київська Русь» у реалізації програми мікрокредитування в Україні позитивно вплинула на обсяги кредитування малих сільськогосподарських підприємств (рис. 2).

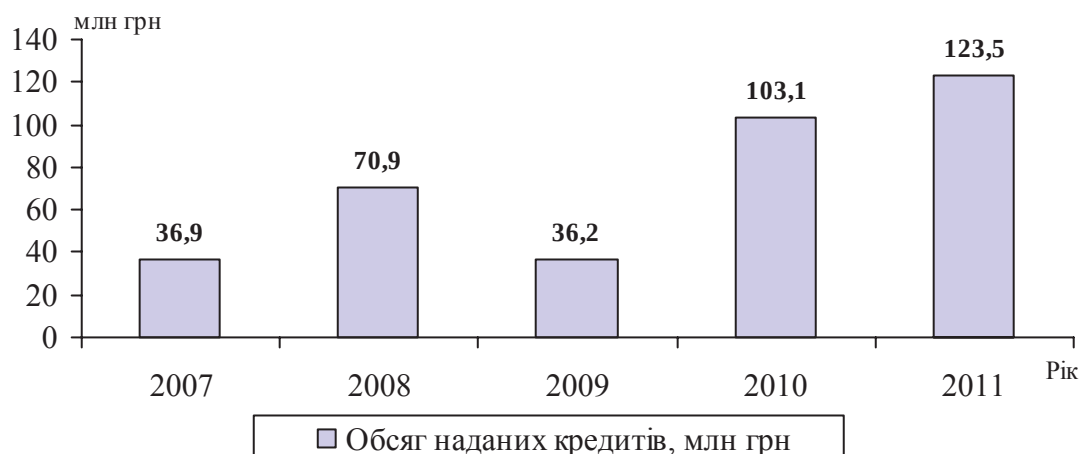


Рис. 2. Динаміка обсягів кредитування малих сільськогосподарських підприємств банком «Київська Русь» за 2007-2011 роки

Джерело: побудовано автором на основі даних Офіційного сайту ПАТ «Банк «Київська Русь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kruss.kiev.ua>.

Дані рисунка показують збільшення обсягів наданих кредитів малим сільськогосподарським товаровиробникам протягом останніх років. Так, найбільші зміни в обсягах кредитування в бік збільшення відбулися у 2008 (на 34 млн грн) та 2010 (на 66,9 млн грн) роках. У 2011 році обсяг кредитування малих сільськогосподарських підприємств зріс на 20% порівняно з попереднім роком. Дані позитивні тенденції з нарощування обсягів кредитування малих сільськогосподарських підприємств банком «Київська Русь» були досягнуті за рахунок доступу до коштів Міжнародних фінансових організацій через участь у програмі мікрокредитування в Україні.

У свою чергу малим сільськогосподарським підприємствам у рамках продукту «Агрокредит» банк пропонує короткостроковий кредит у сумі до двох мільйонів гривень під 19% річних. При цьому забезпеченням можуть бути грошові надходження, розміщені на депозитних рахунках у ПАТ «Банк «Київська Русь», нерухомість (житлова, нежитлова), земельна ділянка, автотранспорт, обладнання широкого спектра використання, товари в обігу, порука, заклад. Пропоновані кредитні кошти можуть бути використані для фінансування поточного сільськогосподарського циклу (купівля пального, добрив, насіння), підготовки техніки до сезону, підтримки ведення господарської діяльності, власних потреб. Для одержання кредитів

позичальники повинні фактично займатися підприємницькою діяльністю не менше шести останніх календарних місяців і мати позитивну кредитну історію.

Водночас ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» також пропонує комплекс кредитних послуг для малих агропідприємств: фінансування поповнення обігових коштів і кредити на придбання техніки із гнучким графіком виплат.

Цікавим є той факт, що у 2011 році ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» став належати одній із наймогутніших фінансових груп світу та найбільшому банку Франції – Credit Agricole, який здійснює кредитування сільськогосподарства і є однією з найбільших фінансових організацій світу [6].

Завдяки підтримці потужного акціонера, ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» у 2011 році збільшив обсяг наданих кредитів малим сільськогосподарським підприємствам (рис. 3).

З даних рисунка бачимо, що до кризового 2008 року обсяги кредитування малих сільськогосподарських підприємств збільшувалися, а в наступні 2008–2010 роки вони зменшилися на 21%. Однак у 2011 році обсяг наданих кредитів аграрним підприємствам стрімко зріс на 48,3%, що є результатом входження до фінансової групи Crédit Agricole і доводить про позитивний вплив спеціалізації на розвиток кредитного забезпечення підприємств аграрного сектору.



Рис. 3. Динаміка обсягів наданих кредитів малим сільськогосподарським підприємствам ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» у 2007-2011 роках

Джерело: побудовано автором на основі даних Офіційного сайту ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://credit-agricole.com.ua>.

Парадоксальним є те, що Україна – аграрна країна, а серед зареєстрованих 196 банків немає жодного спеціалізованого аграрного банку, в якому частка кредитів для сільського господарства у структурі кредитного портфеля становила б понад 50%.

Фінансування поповнення обігових коштів у ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» здійснюється в формі кредитної лінії й гарантує оперативне забезпечення фінансових потреб малих сільськогосподарських підприємств, а схема погашення адаптована саме під дану категорію позичальників. Кредитні кошти перераховують на відкритий у банку рахунок, а строк користування ними становить 12 міс. Вартість кредиту – 20% річних у гривні та 12,5% в доларах США, а також сплачується разова комісія в розмірі 1% від суми кредиту.

Забезпеченням у даному випадку може слугувати сільськогосподарська техніка й обладнання, легковий і вантажний автотранспорт, сільськогосподарська техніка або обладнання, що купується, нерухомість, власні активи позичальника, а як додаткова застава – велика рогата худоба, зерно, врожай майбутнього періоду.

ПАТ "МЕГАБАНК" також є учасником ПМКУ по лініях ЄБРР та НУФ і розвитку й пропонує малим сільськогосподарським підприємствам кредитні програми для фінансування поточного сільськогосподарського циклу (купівля ПММ, добрив, насіння тощо), підготовки техніки до сезону, на підтримку бізнесу.

Обсяги та питома вага наданих сільськогосподарським підприємствам кредитів у кредитному портфелі ПАТ «МЕГАБАНК» за останні роки показано на рисунку 4.

Дані рисунка показують, що ПАТ "МЕГАБАНК" істотно збільшує обсяги кредитування малих сільськогосподарських підприємств, починаючи з 2007 року. Так, за останні п'ять років обсяг кредитів, наданих малим сільськогосподарським підприємствам, зріс на 101 млн грн, а за 2011 рік він збільшився на 15%. Дані показники досягнуті за рахунок доступу до коштів Міжнародних фінансових організацій.

Так, у 2008 році між ПАТ "МЕГАБАНК" і Німецько-українським фондом у межах спільної програми кредитування підписано кредитну угоду на суму 1 млн євро терміном на п'ять років. Спільна програма кредитування передбачає надання кредитів фізичним особам – підприємцям та підприємствам малого й середнього бізнесу, які ведуть свою діяльність у виробничій сфері, сільському господарстві, сфері послуг або торгівлі; мають стабільну фінансову структуру, керівний склад, штатний персонал; діють згідно з прийнятими стандартами, які стосуються охорони навколишнього середовища, охорони здоров'я та техніки безпеки (або не суперечать їм) [7].

Кредитування за вищевказаною програмою передбачає вигідні й зручні умови для посилення конкурентоспроможності та розвитку бізнесу позичальників. Відсоткова ставка за програмою – від 10% річних у євро.

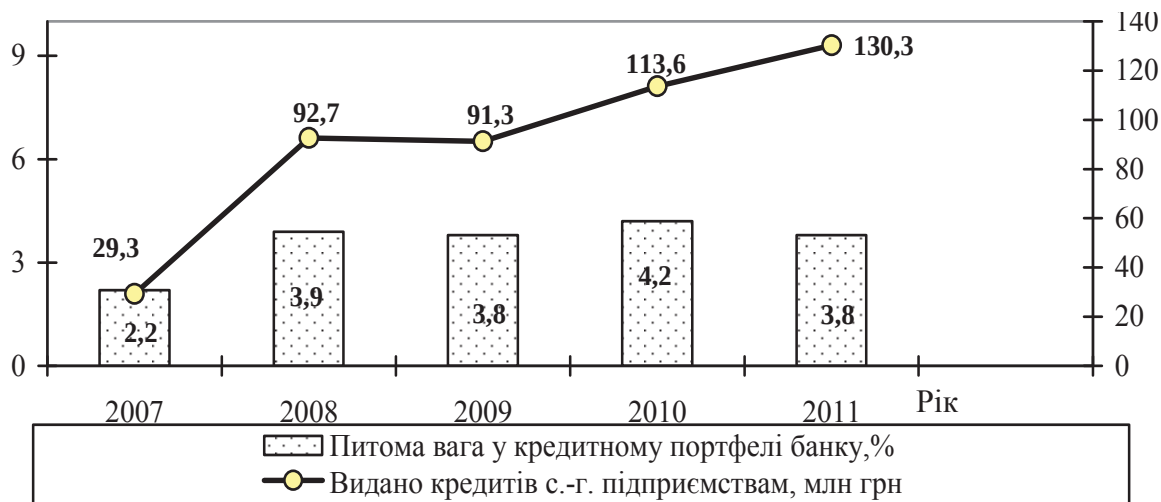


Рис. 4. Обсяги наданих кредитів малим сільськогосподарським підприємствам ПАТ «МЕГАБАНК» у 2007-2011 роках

Джерело: побудовано автором на основі даних Офіційного сайту ПАТ «МЕГАБАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.megabank.net/ua>.

Розміри кредиту визначені диференційовано, зокрема: для мікропідприємств (не більше 20 постійних працівників) і фізичних осіб – підприємців – до 25 тис. євро, для малих підприємств (не більше 250 постійних працівників) – до 100 тис. євро. Кредити надаються банком терміном до трьох років на поповнення обігових коштів та до п'яти років на придбання основних фондів.

Основними кредитними продуктами, які пропонує ПАТ "МЕГАБАНК" для малих сільськогосподарських підприємств, є «Мікро – Агрокредит» і «Експрес – Агрокредит». Вони передбачають максимально короткий термін розгляду й ухвалення рішення по видачі кредитів. Такі кредити можуть одержати фізична особа (керівник підприємства або власник бізнесу), приватний підприємець, особисте селянське господарство (табл. 2).

2. Порівняльна характеристика діючих кредитних програм для малих сільськогосподарських підприємств у ПАТ "МЕГАБАНК"

Базові умови	Кредитні продукти для малих сільськогосподарських підприємств	
	"Мікро – Агрокредит"	"Експрес – Агрокредит"
Сума кредиту	До 2 млн грн (або еквівалент доларів США та євро)	До 40 тис. грн
Термін кредитування	До 12 міс. (на основні засоби – до 60 міс.)	До 12 міс. (на основні засоби – до 18 міс.)
Переваги продукту	Гнучкий підхід до умов кредитування (комбінована застава, індивідуальний графік погашення кредиту), прийняття рішення про надання кредиту на підставі оцінки бізнесу, найкоротший термін розгляду документів (протягом 5 днів), відсутність комісій за дострокове погашення кредиту, консультації персонального експерта, сприяння у підготовці документів	Найкоротший термін розгляду документів (протягом 2-х днів), кредит надається без нотаріального оформлення майна у заставу, відсутність комісій за дострокове погашення кредиту, консультації персонального експерта, сприяння у підготовці документів
Вимоги до позичальника	Досвід бізнес-діяльності у сільськогосподарській галузі – не менше 12 міс. та прибуткова діяльність	

Джерело: побудовано автором на основі даних Офіційного сайту ПАТ «МЕГАБАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.megabank.net/ua>.

За рішенням кредитного комітету банк може запропонувати оформлення поруки юридичної або фізичної особи. Особливо це стосується тих випадків, коли позичальник і

поручитель ведуть спільний бізнес або мають спільне джерело доходу, що є привабливим для малих агропідприємств.

Обираючи банк для кредитування, малі сільськогосподарські підприємства повинні звертати увагу не лише на нижчі відсоткові ставки щодо кредитів, а й на лояльне ставлення до клієнта, готовність банку до ведення переговорів щодо адаптованого графіка погашення та лояльної застави, адже часто, пропонуючи низьку відсоткову ставку, банки намагаються знизити ризик за рахунок ліквідної застави (нерухомість), не беручи до уваги інші активи (техніка, готова продукція тощо) [10].

Згідно з результатами опитування Міжнародної фінансової корпорації (МФК), 75% малих агропідприємств мають обме-

жений доступ до банківських кредитів. Основними джерелами фінансування господарської діяльності для них лишаються власні кошти (нерозподілений прибуток – для 60% респондентів, особисті заощадження – для 13%). Банківські кредити одержують лише 27% малих сільськогосподарських підприємств [9].

За даними, наданими філіями банківських установ, у 2011 році 7111 суб'єктів малого підприємництва Черкаської області одержали кредити на суму 1537,4 млн грн, або 21,4% загального обсягу кредитів, направлених в економіку області (табл. 3).

3. Кредитування малих сільськогосподарських підприємств комерційними банками Черкаської області у 2010-2011 роках

Рік	Видано кредитів								Заборгованість за кредитами, млн грн			
	усього		у т.ч., млн грн		з них фермерським господарствам							
					усього		у т.ч., млн грн		усього	у т.ч. простро-чена	із неї фермерським господарствам	
	кіль-кість	млн грн	коротко-строкові	довго-строкові	кіль-кість	млн. грн.	корот-ко-стро-кові	довго-стро-кові			усього	про-стро-чена
2010	201	1064,1	1042,3	21,8	15	4,5	3,7	0,8	705,8	48,3	14,2	13,9
2011	7111	1537,4	1477,3	60,1	202	21,1	14,9	6,2	677,4	31,0	5,1	0,6
Приріст 2011 до 2010	+6910	+473,3	+435	+38,3	+187	+16,6	+11,2	+5,4	-28,4	-17,3	-9,1	-13,3

Джерело: розраховано автором.

Обсяги кредитних ресурсів, які спрямовані установами банків на кредитування малого підприємництва, збільшилися проти відповідного періоду минулого року на 44,5%, або 473,3 млн грн. Кредитування фермерських господарств збільшилося порівняно з 2010 роком на 16,6 млн грн (у 4,7 раза) і становило в 2011 році 21,1 млн грн, у т.ч. за рахунок довгострокових кредитів, які порівняно з минулим роком збільшилися у 7,8 раза, та надавалися в обсязі 6,2 млн грн.

Попри існування певного розмаїття кредитних програм для малих сільськогосподарських підприємств, на практиці банки вкрай неохоче їх кредитують. Наразі номінальна вартість гривневих позик для цього сегмента агропозичальників коливається в середньому в діапазоні 23-26%. Однак з урахуванням супутніх витрат (на страхуван-

ня, послуги нотаріуса тощо) ефективна ставка зростає до зовсім непідйомних 35-40% [9].

Банкіри наголошують, що обсяги кредитування могли б бути суттєвішими, однак кредитний запал фінустанов охолоджує низка чинників. Зокрема, нестабільність урожаїв, фактична відсутність ефективних інструментів їхнього страхування; цінові коливання (як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках); законодавчі пробіли та невизначеність у питанні права власності, розпорядження сільськогосподарськими угіддями; дефіцит потужностей для зберігання аграрної продукції [9].

Розвиток малих сільськогосподарських підприємств України неможливий без проведення сприятливої й збалансованої фінансово-кредитної політики держави, розроб-

лення стратегії розвитку аграрної галузі на перспективу відповідно до національних інтересів. Основними напрямками розвитку системи фінансово-кредитного забезпечення малих сільськогосподарських підприємств є:

формування кредитної інфраструктури;

сприяння створенню кооперативної кредитної системи, спрямованої на обслуговування суб'єктів аграрного ринку, малого і середнього бізнесу в сільській місцевості;

розширення функцій Фонду підтримки фермерських господарств щодо мікрокредитування особистих селянських господарств та їх об'єднань;

удосконалення кредитних механізмів;

підвищення гарантій повернення кредитів створенням системи державної реєстрації нерухомості, зокрема земельних ділянок, розвитку оцінної й страхової діяльності, використання заставного майна, удосконалення механізму страхування фінансових ризиків комерційних банків;

удосконалення механізму державної підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення відсоткових ставок за користування кредитами;

сприяння розвитку мережі реалізації сільськогосподарської продукції за форвардними і ф'ючерсними контрактами [11].

Висновки. Прогалини організації довгострокового кредитування, високі відсоткові ставки за кредитами, відсутність застави, відсутність кредитної історії, недостатня обізнаність керівників малих сільськогосподарських підприємств щодо пропозиції кредитних послуг зумовлюють пошук доступних джерел кредитування, одним з яких може стати кредитна кооперація в аграрній сфері. Саме через сільські кредитні кооперативи реально залучати фінансові ресурси населення, оскільки вони мобілізують заощадження своїх членів із метою взаємного кредитування.

Малі сільськогосподарські підприємства можуть поповнювати свої фінансові ресурси за рахунок залучених кредитних ресурсів. Але оскільки вкладати кошти в аграрне виробництво ризиковано, а рівень доходів сільського населення не дає самостійно профінансувати господарство, то поліпшення умов доступу до кредитних ресурсів можливе через комерційні й кооперативні канали їх надходження. Вважаємо, що альтернативою розвитку системи фінансового забезпечення малих сільськогосподарських підприємств є саме кооперативний канал надходження кредитних ресурсів, який порівняно з комерційним недостатньо розвинутий в Україні.

Список використаних джерел

1. Зленко О.В. Запровадження нових механізмів кредитування сільськогосподарських товаровиробників [Електронний ресурс] / О.В. Зленко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Agroin/2010_7-9/ZLENKO.pdf.
2. Кириченко О.А. Кредитування аграрного сектору економіки в умовах глобальної фінансової кризи / О.А. Кириченко, В.Д. Кудрицький // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №5(95). – С.207 – 222.
3. Кривень Н.В. Фінансово-кредитні важелі впливу міжнародних програм для стимулювання розвитку мікрокредитування малого бізнесу в Україні / Н.В. Кривень // Вісн. ун-ту банківської справи НБУ. – 2011. – №2(11). – С.77 – 81
4. Офіційний сайт компанії «Простобанк Консалтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostobank.com>.
5. Офіційний сайт ПАТ «Банк «Київська Русь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kruss.kiev.ua>.
6. Офіційний сайт ПАТ «КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://credit-agricole.com.ua>.
7. Офіційний сайт ПАТ «МЕГАБАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.megabank.net/ua>.
8. Офіційний сайт Райффайзен Банк Аваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aval.ua>.
9. Пасочник В. Агросектор і його кредитні врожаї [Електронний ресурс] // В. Пасочник // Дзеркало тижня України. – №16. – 2012. – 27 квіт. – Режим доступу до журн.: http://dt.ua/ECONOMICS/agrosector_i_yogo_kreditni_vrozhayi-101300.html.
10. Портал «Світ Агротехнологій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svitagro.com>.
11. Постанова КМУ «Про затвердження державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» від 19.09.2007 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Практика кредитування МСП в кредитних спілках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vlasnasprava.info/ua>.
13. Скрипник Ю.В. Кредитування сільськогосподарських підприємств та роль держави у фінансуванні аграрного сектора / Ю.В. Скрипник, Ю.В. Пахненко // Вісн. Сумського нац. аграр. ун-ту. Серія «Фінанси і кредит». – 2007. – №1. – С.28-34.

Стаття надійшла до редакції 14.09.2012 р.

* * *