УДК 330.341.1:65.016(477)

М.В. ПРИСЯЖНЮК, доктор сільськогосподарських наук, член-кореспондент НААН, Міністр аграрної політики та продовольства України
В.Ф. ПЕТРИЧЕНКО, доктор сільськогосподарських наук, академік НААН, президент Національної академії аграрних наук України
С.А. ВОЛОДІН, доктор економічних наук, член-кореспондент НААН, генеральний директор ЗАТ «Інститут інноваційного провайдингу» НААН

Концептуальні засади інноваційно-інвестиційного розвитку Національної академії аграрних наук України

Принципові підходи

Україна обрала шлях розвитку національної економіки за інноваційною моделлю. Це означає, що головним джерелом економічного зростання мають стати нові наукові знання, а рушійною силою – підприємницький механізм їх розширеного продукування і комерційного використання [1].

Загальновідомо, що, по-перше, інновації забезпечують підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності, а по-друге, інвестиції можуть бути залучені тільки в ефективне підприємство. Таким чином, інновації відкривають шлях інвестиціям. Водночас інновації – не що інше, як інтелектуальні інвестиції, які разом з фінансовими і матеріальними інвестиціями забезпечують нарощування капіталізації науково-виробничої бази. Найефективніше цей капітал використовується в інтегрованих великотоварних підприємницьких формуваннях, від розвитку яких залежить конкурентоспроможність вітчизняної економіки [11].

Доведено, що інноваційна модель, побудована на економіці знань, не має альтернативи в сучасній стратегії розвитку передових економічних світових систем. Поняття «економіка знань» по суті є синонімом інноваційної економіки та слугує стратегією розвитку в провідних країнах світу, де сектор технологічної модернізації знань відіграє вирішальну роль, а наукоємне виробництво виступає джерелом економічного зростання.

При цьому науково-технічний прогрес визначається як внутрішній (ендогенний) чинник розвитку економіки й характеризується органічним впливом науки і техніки на розвиток виробництва [20]. Тобто наука розглядається як високотехнологічна сфера економіки, яка будується на економічній базі знань – інноваціях.

Необхідність отримання від наукової діяльності інноваційного результату призвела до змішання понять наукового та інноваційного процесу, оцінки результатів досліджень (нових знань), новостворень (новацій) і нововведень (інновацій).

Відомі поняття наукової діяльності, науково-технічної діяльності, наукових результатів у традиційному розумінні, які визначені як нові знання, рішення. А ось інноваційні складові наукового процесу мало засвоєні науковими установами, як і сама інноваційна діяльність, що по суті є підприємницькою діяльністю.

Принципова різниця в підходах:

- у науковій системі провідну роль має виконувати наукова установа, яка створює наукові знання та підтверджує їх науково-

© М.В. Присяжнюк, В.Ф. Петриченко, С.А. Володін, 2013

технічними розробками; незалежно від політичної й економічної кон'юнктури, вивчаючи поточний стан у відповідній галузі, наука має працювати на перспективу;

- в інноваційній системі провідну роль має виконувати суб'єкт підприємництва, який перетворює наукові розробки в інноваційні продукти, здійснює їх капіталізацію за рахунок залучених інвестицій та комерціалізацію на ринку з метою отримання прибутку.

Наукова сфера функціонує відповідно до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», інших законодавчо-нормативних актів. Результатом наукової роботи, що складається з наукових (фундаментальних, прикладних) досліджень і розробок є наукові знання та техніко-технологічні рішення, які можуть бути реалізовані у формі наукової (науково-технічної) продукції. Виконують цю роботу науковці (вчені, наукові працівники), які працюють у науково-дослідних установах мережі академічних установ або освітянських закладів, мають і розвивають фахові та особисті якості, які відповідають специфіці наукової діяльності й вимогам, що пред'являються до наукових результатів.

Інноваційна сфера значною мірою спирається на наукову сферу, але інноваційна діяльність спрямована саме на впровадження і комерційне використання результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Вона регулюється Законом України «Про інноваційну діяльність», пакетом відповідних нормативно-правових актів, що визначають специфіку інноваційної діяльності, регулювання у сфері трансферу технологій, встановлюють відмінності інноваційних продуктів і інноваційної продукції, проектних механізмів їх ринкової реалізації. Розробляють, виробляють та реалізують інноваційні продукти/продукцію інноваційні підприємства, які здатні вести інноваційну діяльність і мають у своєму складі відповідних виконавців [16].

Принциповим положенням сучасного підходу щодо формування наукових та інноваційних систем, які утворюють високотехнологічну базу ефективного розвитку конкурентоспроможних галузей економіки, є розмежування понять функціонального призначення і продуктивних можливостей науково-технічної й інноваційної сфер [19]. Це дозволить спрямувати зусилля на підвищення ефективності цих сфер [15, 17].

Спроби реформувати науку на ринкових засадах дещо порушили постулати наукової та науково-технічної діяльності. Потрібно створити спеціальну комісію з провідних учених-членів Академії всіх напрямів аграрної науки для розробки разом з Президією НААН заходів щодо відновлення основ наукового процесу, оптимальної структури наукових установ і їх дослідної бази, фінансового забезпечення наукових досліджень та впровадження наукових результатів у розвиток аграрної сфери.

Дана Концепція, не порушуючи класичну форму, методи отримання наукових результатів, спрямовує зусилля академічної науки при підтримці влади за участю широкого кола наукових, освітянських, суспільних організацій та суб'єктів господарської діяльності всіх форм власності на створення ефективної наукоємної аграрної сфери, спроможної забезпечити функціонування та розвиток конкурентоспроможного агропромислового комплексу на інноваційних засадах.

Проблема та причини її виникнення

Проблема низької віддачі науки в частині інноваційної результативності науково-технічної продукції та її затребуваності в економічних сферах, що активно розвиваються, призводить до втрат позицій науки в реальному секторі економіки. Поспішні заходи, які приймаються для трансформації науки в ринковий інструмент забезпечення науково-технічного прогресу, зумовлюють ще більше викривлення ситуації.

По-перше, утворився міф про те, що задля підвищення практичної віддачі від науки її потрібно капіталізувати та комерціалізувати на підприємницький зразок. При цьому не враховується факт, що це суперечить законодавству про наукову і науково-технічну діяльність, яке визначає науково-дослідними тільки ті установи, для яких така діяльність є основною і становить понад 70% загального річного обсягу виконаних робіт. Не дивно

також, що науковці виявляються не здатними (за фахом, досвідом, навичками, способом мислення) до комерціалізації своїх розробок, що є загальновідомим фактом і цілком природнім для творців наукових результатів. Тиск на наукові установи, які не забезпечують результативної діяльності, тобто не вміють торгувати на ринку технологій і наукомісткої продукції, приводить до дискредитації науки, приниження значення суто наукових результатів, визнання наукових установ і наукових колективів неспроможними до отримання економічного ефекту в ринкових умовах [12, 13].

По-друге, інноваційна сфера, яка саме й призначена створювати умови щодо впровадження результатів наукової діяльності, залишається без належної уваги і підтримки. Формально в усіх державних рішеннях щодо інноваційно-інвестиційного розвитку економіки декларується необхідність створення та розвитку інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки, але в реальності стимулювання цієї інноваційної діяльності заблоковано.

Відсутність дієвої державної підтримки, фінансування програм науково-технічного та інноваційного розвитку призвели до погіршення стану наукової сфери, зокрема їх технічної та технологічної відсталості, зношеності основних фондів, низького рівня використання виробничих потужностей, їх кадрового забезпечення, відсутності або низького рівня впровадження інновацій [6].

Як результат, досі ще масштабний науковий комплекс, здатний ефективно продукувати результати світового рівня, не виконує належним чином роль джерела економічного зростання. Програмою економічних реформ Президента України визначено:

- темпи розвитку і структура науково-технічної та інноваційної сфери не відчувають попиту на нові технології з боку економіки;
- пропоновані результати не знаходять застосування в економіці через низьку сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій;
- у науково-технічній та інноваційній сфері триває втрата кадрів, погіршення стану матеріально-технічної бази науки.

Існує загроза переорієнтації більш затребуваної частини науки на вирішення проблем інноваційного розвитку інших країн та забезпечення поширення зони розповсюдження їх науково-технічних та інноваційних досягнень. Не відповідає також державним інтересам перетворення України на виробника та експортера товарів і послуг з низьким рівнем доданої вартості, у тому числі у сфері інтелектуальної праці і застосуванні її результатів в забезпеченні науково-технічного прогресу в базових секторах економіки.

Особливо гостро ці проблеми стоять в аграрному секторі економіки, де, з одного боку, останніми роками спостерігається зростання валових показників, з іншого – зберігається надто низький рівень техніко-технологічного забезпечення виробництва і, як наслідок, його низька ефективність та висока собівартість продукції. Таким чином, пріоритетом для аграрної науки є наукове забезпечення перетворення агропромислового комплексу у фінансово успішний сектор економіки за рахунок технологічного і технічного переоснащення його системоутворюючих галузей [7].

Національна академія аграрних наук України має стати лідером науково-технічного забезпечення інноваційного розвитку АПК [5]. Але застаріла система створення та розповсюдження наукових знань не може забезпечити потреби ринку у економічно затребуваних інноваційних розробках. Це призводить до втрат ринкових сегментів, відсутності джерел самофінансування наукових установ, руйнування їх експериментальної бази.

На ринку нарощують присутність іноземні селекційно-технологічні продукти, в деяких галузях зарубіжні експансії досягають загрозливих розмірів, монопольно підвищуються ціни, зростає залежність виробництва. Так, вартість імпортного насіння цукрових буряків на 1 га складає 130 євро за 85% присутності на ринку, а вітчизняних сортів і гібридів – 250 грн за 15% від загального використання. Різниця у вартості на-

сіння супереліти імпортного виробництва пшениці, ячменю становить 1,5 раза, соняшнику – 3 рази, кукурудзи – 5 разів при подібних продуктивних і якісних характеристиках.

Неефективність інноваційної та виробничої діяльності дослідно- експериментальної мережі Академії призводить до знищення наукового потенціалу аграрної науки, втрат її матеріально-технічної бази. Вже втрачено сотні тисяч гектарів елітних земель, діюча матеріально-технічна база не покриває 50% від потреби в енергонасиченій техніці та обладнанні, показники більшості господарств значно нижчі, ніж середні по відповідних регіонах.

Діюча система підготовки та висування на провідні ролі талановитої молоді не сприяє її приходу в науку. Існує загроза переорієнтації більш затребуваної частини науки на обслуговування фінансово стабільних комерційних структур, які зміцнюють позиції на наукоємному аграрному ринку, створюють власні наукові лабораторії та дослідні підрозділи. Зубожіння науковців підштовхує їх до переходу в тіньову економіку.

«Удосконаленнями», які періодично оголошуються, існуючу проблему не вирішити. На часі кардинальні зміни в науково-технічній та інноваційній сфері, які потребують зважених підходів в оцінці ситуації у системі аграрної науки при формуванні ефективної моделі та програми її перетворень, рішучих кроків щодо реалізації програмних цілей і завдань.

Шляхи подолання проблеми

Стратегія інноваційного розвитку агропромислового комплексу передбачає поєднання засад ефективної інноваційної політики, інноваційного потенціалу аграрної науки, підприємницьких механізмів інноваційної інфраструктури ринку та виробничої бази інноваційно-інвестиційних активних агропромислових підприємств.

Це створює нові умови для функціонування та розвитку аграрної науки, зокрема, перебудови системи Національної академії аграрних наук України. Бюджетне фінансування науки дуже обмежено і має спрямуватися на фундаментальні та прикладні дослідження з найбільш актуальних проблем розвитку аграрної сфери. Науково-технічні розробки повинні виконуватися науковими установами на замовлення ринку і фінансуватися за рахунок позабюджетних коштів.

Маючи земельний комплекс площею 400 тис. га, розгалужену науково-дослідну мережу, затребувані ринком науково-технічні розробки і наукомісткі ресурси, науці потрібно стати високотехнологічним конкурентним суб’єктом ринкових відносин, навчитися заробляти кошти від реалізації науково-технічної та інноваційної продукції. Для цього Академії необхідно рішуче переходити до моделі інноваційно-інвестиційного розвитку [5].

Впровадження моделі в системі НААН потребує врахування її особливостей та використання потенціалу кожного з ієрархічних рівнів [3].

Президія Академії має високий рівень управлінського потенціалу для здійснення функцій наукового забезпечення розвитку галузей агропромислового комплексу через мережу підпорядкованих державних наукових та виробничих структур. Але слабкою ланкою є діючий механізм управління, який потребує удосконалення за програмно-цільовим методом планування та стимулювання наукової, інноваційної та виробничої діяльності. Розвиток потенціалу системи НААН потребує нових функцій і методів управління мережею науково-дослідних установ, створення та координації роботи інноваційної підприємницької інфраструктури, захисту інтересів державних установ у відносинах з бізнесом.

Наукові установи НААН характеризуються потенціалом накопиченої наукової бази: знань, кадрів, дослідницьких технологій. Але й досі слабкою ланкою інститутів залишається рівень інноваційного потенціалу наукових розробок, їх конкурентоспроможність і бізнесприваблившість. Розвиток наукових установ потребує підвищення інноваційного потенціалу наукових результатів, створення механізму трансферу інновацій, відпрацювання інструментарію маркетингу та консалтингу, переходу на ринкове замовлення інноваційної продукції за договорами з суб’єктами підприємницької діяльності.

Виробнича база дослідних господарств НААН характеризується станом наявних земельних, майнових, трудових ресурсів та ефективністю їх використання. Саме ефективність є слабкою ланкою, що потребує інноваційного розвитку виробництва, комерції, управління дослідними господарствами за моделлю підприємницького менеджменту. Реалізація інноваційної моделі потребує залучення стратегічних венчурних інвестицій та кредитних ресурсів у виробничо-комерційну діяльність дослідних господарств під освоєння наукоємних технологій НДУ і випуск на ринок конкурентоспроможної наукомісткої продукції.

Для забезпечення реальних ринкових перетворень у мережі науково-виробничих структур НААН необхідно розробити стратегію інноваційно-інвестиційного розвитку, метою якої є збільшення обсягу позабюджетних надходжень наукових установ та дохідності експериментально-виробничої бази. Стратегія має ґрунтуватися на об'єднанні на засадах державно-приватного партнерства наукового й інноваційного потенціалу наукових установ, ресурсо-технологічної бази їх експериментального виробництва з підприємницьким потенціалом аграрного ринку. Шляхи реалізації стратегії включають [2]:

- проведення інноваційних перетворень у структурі наукових установ та організації їх науково-технічної діяльності з метою підвищення інноваційного потенціалу наукових розробок, створення ринково-затребуваної науково-технічної та інноваційної продукції;
- створення і розвиток інноваційної підприємницької інфраструктури для капіталізації й комерціалізації науково-технічної та інноваційної продукції, реалізації її шляхом впровадження інноваційно-інвестиційних бізнес-проектів;
- забезпечення структурної перебудови та інвестиційного розвитку експериментально-виробничої бази, удосконалення спільної й орендної діяльності, корпоративних і кооперативних відносин з суб'єктами ринку, освоєння підприємницького менеджменту й маркетингу для виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції за наукоємними технологіями.

На стратегічних засадах державно-приватного партнерства в наукоємній аграрній сфері будується модель інноваційно-інвестиційного розвитку НААН.

Модель передбачає, що установи створюють на замовлення Президії НААН науково-технічні та інноваційні розробки, які проходять випробування і впроваджуються в аграрне виробництво експериментально-виробничої бази, продукція якої реалізується на аграрному ринку. Це може зумовлювати тимчасовий ефект. Але для подальшої боротьби за ринкове замовлення та підтвердження конкурентоспроможності науково-технічної й інноваційної продукції необхідні інвестиції. Найбільшого успіху може бути досягнуто шляхом залучення інвестицій через інтегровану з наукою інноваційну підприємницьку інфраструктуру, акредитовану в системі НААН. Комплексні інноваційні бізнес-проекти, які враховують інтереси науковців і бізнесменів, реалізуються на ринку високопрофесійними інноваційними підприємствами, через які наукові установи посилюють свій вплив на ринкові процеси і затребуваність виробництва, отримують додаткові конкурентні переваги і прибутки.

Таким чином, подолання проблеми потребує вирішення наступних питань.

Перше – внесення зміни в систему роботи Президії НААН, відхід від командно-адміністративних методів керування, розширення сфери взаємодії НААН з науково-дослідними установами і суб'єктами наукоємного ринку всіх форм власності, які знаходяться як у віданні Академії, так і у сфері її координації як виконавці науково-технічних та інноваційних програм і проектів на договірних засадах, перебудови системи НААН для виконання функції головного центру інноваційного розвитку аграрного сектору економіки.

Друге – перетворення наукової системи з метою підвищення інноваційного потенціалу аграрної науки шляхом: відновлення повного циклу науково-дослідного процесу з випуском та відповідною оцінкою науково-технічної продукції, яка відповідає заданим науковим і практичним критеріям державного замовлення; реструктурування наукових установ в ринково орієнтованих проду-

центів наукових розробок (новацій), що можуть бути капіталізовані та комерціалізовані в інновації; націлювання прикладних розробок на отримання наукових результатів з високим інноваційним потенціалом, на основі якого створюються потрібні ринку інноваційні продукти; введення обов'язкового обліку закінчених наукових розробок та умов їх економічного використання, в тому числі у формі інновацій.

Третє – створення на базі зональних і регіональних науково-інноваційних центрів, частини дослідних станцій та інших структур інноваційної інфраструктури підприємств, які здійснюють трансфер інновацій за ліцензійними угодами з науковими установами, капіталізацію та комерціалізацію конкурентоспроможної науково-технічної продукції. Через спеціалізоване відділення НААН забезпечує контроль за використанням інтелектуальних активів, створених за державні кошти, захистом прав авторів і оригінаторів інтелектуальної продукції, справедливої оцінки дольового вкладу наукових установ в трансферних об'єктах інноваційних продуктів, які реалізуються на ринку, забезпечення дотримання умов розрахунків за науково-технічні та інноваційні продукти/продукцію, наукових установ і підприємств Академії.

Четверте – забезпечення ефективного використання земельно-майнового комплексу Академії, втрата якого може привести до ліквідації НААН як державно-надбудованої структури, не спроможної забезпечити інноваційний розвиток і конкурентоспроможність АПК високотехнологічними розробками та наукомісткими ресурсами, які мають попит в аграрному виробництві.

П'яте – інтеграція в ринкове середовище з метою реалізації інноваційного потенціалу науки в агропромисловому комплексі. Це передбачає формування разом із Мінагрополітики пріоритетних проектів для зосередження основних ресурсів на проривних інноваційних напрямах – реперних точках (точках зростання), які забезпечують прискорений розвиток усіх галузевих та регіональних сегментів АПК за участю установ НААН; забезпечення реалізації комплексу інноваційного розвитку на основі кластерних моделей вертикально та горизонтально інтегрованих з наукою підприємницьких структур у кооперації з виробниками наукомісткої та товарної продукції, переробними, торговельними організаціями та логістичною інфраструктурою аграрного ринку.

Мета і завдання Концепції

Метою Концепції є здійснення кардинальних перетворень системи аграрної науки за ринково орієнтованою моделлю інноваційно-інвестиційного розвитку, яка забезпечує реалізацію програмних цілей щодо «переходу на інноваційну модель розвитку економіки, модернізації виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, в тому числі шляхом удосконалення механізму: комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок, забезпечення розвитку державно-приватного партнерства як інструменту залучення інвестицій, державної підтримки інноваційно-інвестиційних проектів в пріоритетних напрямах розвитку АПК» [14].

Основними напрямами реалізації Концепції є:

- перебудова системи управління, зміна методів роботи, розширення зони координації Президії НААН як головного наукового центру інноваційного розвитку АПК з урахуванням нових правових та економічних умов, які склалися в Україні;
- оптимізація структури наукових установ та розширення діапазону наукового процесу від переважного продукування нових знань на збільшення випуску науково-технічної продукції з високим інноваційним потенціалом, на яку є платоспроможний ринковий попит та економічні пропозиції щодо її реалізації в агропромисловому комплексі;
- створення інтегрованої з наукою професійної інноваційної інфраструктури з трансферу інновацій, яка діє за ліцензійними угодами з науковими установами на підприємницьких засадах;
- створення на базі науково-дослідної мережі визначених наукових установ галузевих науково-виробничих корпорацій за участю державних і недержавних партнерів щодо створення та випуску конкурентоспроможної інноваційної продукції;

- створення на базі відокремлених від наукових установ дослідних господарств державної холдингової компанії для відпрацювання економічних моделей ефективного господарювання, випробування закінчених наукових розробок у виробничих умовах, демонстрації досягнень аграрної науки;
- поглиблення інтеграційних процесів на наукоємному аграрному ринку, забезпечення участі академічних структур і їх акредитованих партнерів у корпоративних, кооперативних та інших кластерних галузевих і регіональних агротехнобізнесформуваннях, спроможних за рахунок використання наукоємних технологій та залучених інвестицій забезпечити високоефективне виробництво і реалізацію аграрної продукції в конкурентному вітчизняному та світовому продовольчому секторі.

Реформування системи НААН за даною Концепцією має бути проведено в три основних етапи:

І етап – перетворення в рамках діючого законодавства. Для цього необхідно доповнити Статут Академії деякими нормами діючої законодавчої бази з питань наукової діяльності, інноваційної діяльності, регулювання в сфері інтелектуальної власності й трансферу технологій, інвестиційної, в тому числі, спільної діяльності, організаційно-правових форм господарювання та державно-приватного партнерства;

ІІ етап – проведення експерименту зі створення на базі визначених наукових установ НААН науково-виробничих корпорацій та реалізації програми їх інноваційно-інвестиційного розвитку на умовах, погоджених з Кабінетом Міністрів України;

ІІІ етап – реформування експериментально-виробничої бази аграрної науки шляхом її корпоратизації, приватизації та інноваційно-інвестиційного розвитку з урахуванням особливостей, закріплених спеціальним законом.

Модель функціонування НААН в нових умовах

Зміни, які відбулися в економіці України та її аграрному секторі останніми роками, сформували нові умови в організаційних, економічних, правових, технологічних, фінансових відносинах державних та недержавних юридичних і фізичних осіб, задіяних у виробничих, соціальних та інших процесах агропромислової сфери. На перші позиції виходять суб'єкти, які спроможні освоювати наукоємні технології, залучати для їх впровадження необхідний капітал, вести ефективне виробництво та конкурентну комерційну діяльність на ринку. Ці зміни вимагають від науки нових форм організації наукової діяльності, отримання наукових результатів, здатних знайти споживачів у підприємницькому ринковому середовищі, протистояти проникненню на вітчизняний ринок технологічних експансій з сумнівними економічними, екологічними і соціальними наслідками [2].

Національна академія аграрних наук України здійснює реформу діючої науково-організаційної системи за погодженням з Кабінетом Міністрів України, намагається створити умови для переходу на інноваційний шлях розвитку при збереженні фундаментальних основ функціонування науки та посилення її ролі у забезпеченні науково-технічного прогресу в агропромисловому комплексі.

Концепцією реформування і розвитку аграрної освіти та науки, затвердженою розпорядженням КМУ від 6 квітня 2011 р. № 279-р, визначено основні положення, що стосуються аграрної науки, а саме:

- оптимізація мережі наукових установ Національної академії аграрних наук України і чисельності їх працівників, реорганізація центрів наукового забезпечення агропромислового виробництва регіонів;
- проведення наукових досліджень і створення наукової продукції для агропромислового комплексу за галузевим принципом та наукове забезпечення трансферу інновацій – за територіальним;
- здійснення державного замовлення на наукову продукцію для агропромислового комплексу через Міністерство аграрної політики та продовольства України;
- здійснення перерозподілу фінансування Національної академії аграрних наук України шляхом концентрації фінансових ресурсів на прикладних та інноваційних розробках наукових установ;

- перехід до фінансування науково-технічних розробок переважно за результатами проведення відкритих конкурсів інноваційних проектів;
- відпрацювання на базі державних підприємств, віднесених до відання Національної академії аграрних наук України, пілотних комплексних проектів інноваційно-інвестиційного розвитку різних галузей агропромислового виробництва із залученням приватного капіталу;
- залучення недержавних коштів для фінансування наукових досліджень та науково-технічних розробок з проблем розвитку агропромислового комплексу шляхом застосування механізмів державно-приватного партнерства.

Затверджено план заходів щодо реалізації Концепції (розпорядження КМУ від 31 жовтня 2011 р. № 1112-р), яким, зокрема, передбачено:

- фінансування науково-технічних розробок, у т. ч. за результатами відкритих конкурсів інноваційних проектів, проведених на замовлення Мінагрополітики;
- залучення інвестицій, зокрема грантів, для фінансування наукових досліджень науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України;
- реалізацію пілотних проектів інноваційно-інвестиційного розвитку аграрної галузі на базі державних підприємств, що віднесені до відання Національної академії аграрних наук України;
- розв'язання пріоритетних завдань аграрної галузі, реалізацію інноваційних проектів, спрямованих на підвищення ефективності та результативності наукового забезпечення розвитку виробництва.

Напрями реалізації завдань визначено постановами загальних зборів НААН «Про організаційно-наукові засади реформування Національної академії аграрних наук України та проведення земельної реформи згідно вимогам інноваційно-інвестиційної Концепції розвитку АПК» від 09.12.2011 р. та «Підсумки діяльності Національної академії аграрних наук за 2011 р. та завдання на перспективу» від 19.03.2012 р. За дослідженнями, проведеними в НААН, визначено методологічні, методичні, організаційно-економічні та правові засади інноваційного розвитку аграрної науки [10]. Доведено, що наукова, особливо науково-технічна діяльність, тісно переплетені з різноманітними формами інноваційної діяльності, але за своїм змістом ці форми принципово різняться. Регулювання наукової та інноваційної діяльності спирається на різну законодавчо-нормативну базу, до того ж, є відмінності в організації наукового та інноваційного процесу, його завдань, результатів, умов та цілей їх використання. Суттєво різняться кадровий потенціал згаданих сфер, їх матеріально-технічна база, суб'єкти, які створюють і впроваджують наукові та інноваційні продукти, що мають відмінні властивості й рівень ринкової затребуваності. Обґрунтовано підходи щодо підвищення інноваційності і ринкової спрямованості науково-технічної сфери та вимог до її продукції.

Розроблено модель інноваційно-інвестиційного розвитку аграрної науки, яка базується на поєднанні інноваційного потенціалу науково-технічної сфери, реформованої за ринковими принципами, із підприємницьким потенціалом інноваційної сфери, що утворює інфраструктуру наукоємного ринку. Функціонування моделі в агропромисловому комплексі забезпечується комплексом державної інноваційної політики, інноваційного потенціалу аграрної науки, комерційної інфраструктури наукоємного аграрного ринку та економічної бази високотехнологічного аграрного виробництва [3].

Ефективну державну інноваційну політику формує законодавчо-нормативне регулювання інноваційного розвитку та програмно-цільове стимулювання створення науково-технічної та інноваційної продукції через механізм її державного замовлення і контролю використання.

Підвищення ролі науки в інноваційному розвитку АПК забезпечується за рахунок реалізації її інноваційного потенціалу. Це потребує здійснення інноваційних перетворень системи аграрної науки, перехід на програмно-цільовий метод створення науково-технічної продукції з інноваційним потенціалом.

Трансформацію науково-технічної продукції з інноваційним потенціалом в потрібні

ринку інноваційні продукти та їх комерційне використання забезпечує інтегрована з наукою інноваційна інфраструктура. Інноваційні підприємства формують ринок інновацій, здійснюють трансфер технологій за інвестиційними бізнес-проектами із залученням венчурного капіталу для їх реалізації.

Опорною базою всієї інноваційної моделі слугують високоефективні сільгосптоваровиробники всіх форм власності, які здатні до освоєння інноваційних технологій, випуску на ринок конкурентної наукомісткої продукції, яка підвищує ефективність товарного виробництва та комерційні якості кінцевої аграрної продукції.

Для забезпечення реалізації моделі інноваційно-інвестиційного розвитку функціональна схема управління системи НААН потребує удосконалення. Крім організації наукової діяльності підвідомчих науково-дослідних установ Академії, яку забезпечують наукові відділення, Президія має розширити функції щодо координації інноваційної і виробничої діяльності в системі НААН, створення та супроводу функціонування й розвитку нових господарюючих структур усіх форм власності на засадах державно-приватного партнерства.

Це потребує посилення економічного блоку Президії НААН. У сфері управління віце-президента, відповідального за економічний розвиток НААН, крім Відділення аграрної економіки і продовольства необхідно створити відділння з координації інноваційного, інвестиційного і інтеграційного розвитку мережі НААН.

Відділення аграрної економіки і продовольства консолідує як традиційні питання наукового забезпечення аграрної економіки, так і програми наукових досліджень з питань інноватики, тобто методології й організації інноваційної діяльності, закономірності процесів інноваційного розвитку, новостворень і нововведень на ринкових засадах. Також тут розглядаються питання економічного розвитку галузей АПК, наукових установ Академії, їх експериментально-виробничої бази, створення та функціонування в системі НААН підприємств інноваційної інфраструктури і науково-виробничих корпорацій.

Представлення і захист інтересів Академії в структурі управління нових організаційно-правових інноваційних і виробничих формувань на наукоємному аграрному ринку здійснює Відділення інноваційного, інвестиційного і інтеграційного розвитку НААН. Відділення бере участь в утворенні Наукового парку НААН, організації роботи його депозитарію інтелектуального капіталу, інноваційного бізнес-інкубатора, зональних інноваційних центрів, акредитації інноваційних підприємств, які представляють на ринку комерційні інтереси наукових установ НААН.

Відділення також бере участь в утворенні холдингової компанії, галузевих виробничих об’єднань державних дослідних господарств, організації і контролю здійснення спільної та орендної діяльності на базі виробничих комплексів підприємств НААН, сприяє залученню до співпраці виробничих структур усіх форм власності, розвитку за їх участю кооперованих об’єднань з освоєння та випуску наукомісткої продукції за розробками наукових установ НААН, формування на їх основі конкурентоспроможних агротехнобізнескластерів.

Економічно посилена модель управління забезпечить підвищення ефективності функціонування НААН в нових умовах, інтеграцію науки з виробничими і комерційними інноваційно-інвестиційно активними сегментами наукоємного аграрного ринку.

Наукова структура і наукова діяльність

Розглянута модель інноваційно-інвестиційного розвитку аграрної науки, яка ґрунтується на засадах державної інноваційної політики, формує умови ринкових перетворень наукової структури та перебудови наукової діяльності системи НААН.

Стратегією реформування науково-технічної та інноваційної сфер визначено, що завданням реформування є мобілізація наукового, кадрового та ресурсно-економічного потенціалу на суттєве підвищення результативності діяльності, що дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної наукової продукції, розвинути інноваційну основу агропромислового комплексу країни

з урахуванням нових економічних умов та світових продовольчих і фінансових викликів.

В аграрному секторі економіки реформи спрямовано на:

- перетворення агропромислового комплексу у високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому та зовнішньому ринках сектор економіки за рахунок технологічного і технічного переоснащення його системоутворюючих галузей;
- забезпечення сталого високопродуктивного, прибуткового, наукоємного, екологічно безпечного сільського господарства та продовольчого сектору, створення умов для їх інноваційного, інвестиційного та інтеграційного розвитку.

Завданнями наукової аграрної сфери на сучасному етапі визначено:

- наукове забезпечення інноваційного розвитку галузей АПК, дослідження існуючих, удосконалення і створення новітніх селекційних, технологічних, технічних наукових рішень, перетворення та передача їх в агропромислове виробництво у вигляді інновацій, здатних забезпечити виробництво конкурентоспроможної сільськогосподарської та продовольчої продукції;
- збільшення обсягів виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції і продовольства за рахунок модернізації та інноваційно-інвестиційного розвитку технологічної бази агровиробництва (зростання в 1,5 раза);
- створення інноваційної ринкової інфраструктури, збільшення частки інноваційно активних агропідприємств до 25%;
- збереження конкурентоспроможності аграрної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках за рахунок підвищення наукомісткості ВВП в агропромисловому комплексі до 1,5%.

На виконання державних рішень здійснюється реформа кількості наукових установ, скорочення штатної чисельності працівників наукових установ, що фінансуються за рахунок державного бюджету. На даний час завершено перший етап реформування мережі НААН. За відсутністю моделі науково-технічного розвитку Академії оцінити результати цих реформ і спрогнозувати їх вплив на інноваційно-інвестиційний розвиток системи НААН неможливо.

Перш ніж будувати інноваційну модель, необхідно відновити класичну схему планування й ведення наукової і науково-технічної діяльності, створення, апробації та впровадження наукових результатів. Виявляється, що головним результатом для наукових установ є саме науково-технічна продукція, яку переплутали з інноваційною. Треба повернути важливість наукових результатів, їх спрямованість на вирішення актуальних проблем розвитку галузі. Це підніме престиж наукової діяльності, зменшить тиск на науковців, яких змушують займатися комерціалізацією власних розробок, що не додає їм успіху і авторитету в маловідомій і нехарактерній справі [3].

Законодавчо-нормативними актами й історією розвитку науки чітко визначено складові наукової і науково-технічної діяльності. Замовники наукових програм, завдань, наукові установи і колективи виконавців, наукові відділення, вчені ради, координаційно-методичні та методологічні ради, фахові видання і зібрання, державні органи науково-технічної інформації та інші формують наукове середовище, від якого залежить розвиток національної культури, освіти, яке формує джерела економічного зростання суспільства і аграрної сфери.

На відновлену наукову систему треба накласти основні положення інноваційно-інвестиційної моделі для створення на її базі інноваційної системи. Таким чином виникає можливість оптимізації структури наукових установ та розширення діапазону наукового і науково-технічного процесу від переважного продукування нових знань на збільшення випуску науково-технічної продукції з високим інноваційним потенціалом [4].

Інноваційні перетворення наукових установ НААН необхідно спрямувати на оптимізацію структури організації інститутів, процесу ведення НДДКР, взаємовідносин наукової й виробничої частин мережі, економіко-правові аспекти співробітництва з іншими науковими установами та суб’єктами аграрного ринку. Здійснити оцінку наукового потенціалу, селекційних, технологічних, економічних наукових розробок, наявності

ринково затребуваних об'єктів інтелектуальної власності, маркетингових досліджень і консалтингових розробок, які забезпечують просування конкурентних інновацій на ринок. Сформувати портфель ринкового замовлення на науково-технічну та інноваційну продукцію наукових установ, виходячи з визначених норм та фактичних показників їх майбутньої капіталізації і комерціалізації.

В наукових установах організаційна структура складалася залежно від наукових завдань, авторитета окремих вчених (шкіл) і фінансових можливостей різних періодів розвитку [12]. При вирішенні завдань нагромадження наукових знань, створення та впровадження нових зразків селекційних досягнень, техніки, технологій у виробництво в умовах адміністративно-командної системи така структура управління була виправдана. Але в ринкових умовах, коли трансформація наукових знань в економіку здійснюється у формі інновацій, просування яких на ринку відбувається на бізнес-засадах [17], діючий механізм виявляється неефективним.

Необхідно побудувати структури наукової установи за програмно-цільовою моделлю науково-технічного та інноваційного продукування. Визначальною ознакою є параметри наукової та інноваційної продуктивності підрозділів основної науково-дослідної діяльності. Згруповані підрозділи фундаментальних досліджень здійснюють передачу наукових знань у підрозділи прикладних досліджень та розробок, які на власній базі створюють новації й передають їх у підрозділ інноваційних досліджень та розробок для використання в трансферних технологіях. Доведені до рівня інновацій конкурентоспроможні технології проходять апробацію на експериментально-виробничій базі та виставляються на трансфер за договорами з інноваційними підприємствами.

На практиці цієї простої схеми дуже важко дотримуватись. Учені зосереджені на наукових результатах своїх досліджень і не завжди відрізняють у створених розробках новаційні та інноваційні властивості. Але різницю відчуває ринок, який не визнає наукові пропозиції, відірвані від практики [7]. Тому кожна наукова установа потребує створення спеціалізованого підрозділу (відділу, лабораторії, сектору) з інноваційних досліджень та розробок, який працює в іншому відносно до наукового процесу форматі. За аналогією з процесом науково-дослідних дослідно-конструкторських робіт науковій установі необхідно освоїти процес інноваційно-дослідних проектно-економічних робіт, за якими підрозділи створюють і передають один іншому визначені найбільш перспективні розробки, з яких формують портфель інноваційних пропозицій майбутніх бізнес-проектів. Важливо, щоб інноваційний процес доповнював науковий і забезпечував трансформацію наукових розробок в інноваційні, які б задовольняли попит потенційних покупців на інноваційну продукцію на ринку [15].

Заходи щодо перебудови існуючої мережі науково-дослідних установ НААН за інноваційною моделлю передбачають підвищення результативності наукових досліджень та посилення їх ролі в забезпеченні інноваційного розвитку агропромислового виробництва шляхом [10]:

- проведення наукових досліджень і створення наукової продукції для агропромислового комплексу за галузевим принципом із замкнутим циклом робіт – фундаментальні, прикладні наукові дослідження, науково-технічні розробки, створення експериментальних зразків;
- концентрації ресурсів на виконанні досліджень з пріоритетних напрямів інноваційного розвитку АПК;
- спрямування бюджетних коштів на виконання на конкурсних засадах державних та галузевих програм розвитку агропромислового виробництва;
- оптимізації видатків державного бюджету на виконання науково-дослідних робіт з метою завершення проведення наукових досліджень і використання їх результатів;
- розширення переліку платних послуг, які можуть надаватися науковими установами НААН, з метою раціонального і ефективного використання їх наявної матеріально-технічної бази та наукового потенціалу;
- підвищення рівня фондоозброєності наукових установ НААН, забезпечення наукових досліджень сучасними механізмами, приладами та витратними матеріалами;

- збільшення частки наукових досліджень, спрямованих на створення нових видів наукомісткої продукції;
- удосконалення механізму наукової діяльності недержавних науково-дослідних установ, що віднесені до відання або координації НААН, з метою використання їх інноваційного потенціалу;
- інтеграції системи наукових досліджень до світової науково-технічної та інноваційної сфери, вивчення кон'юнктури світового наукоємного ринку, розвиток міжнародного співробітництва у сфері наукової та інноваційної діяльності.

У результаті такої перебудови будуть створені галузеві спеціалізовані науково-виробничі об'єднання, які в своєму складі матимуть: головну галузеву наукову установу, підпорядковані інститути, дослідні станції, дослідні господарства – експериментальне та товарне виробництво, сервісні структури – всі вони як єдиний механізм здійснюватимуть комплексне наукове забезпечення галузі. Першочергово такі об'єднання будуть створені в галузях виробництва зернових, олійних культур, садівництва, овочівництва, буряківництва, молока і м'яса. Будуть ліквідовані дублюючі ланки та тематики науково-дослідних робіт. Тематика науково-дослідних робіт та виробничо-фінансові показники діяльності таких об'єднань затверджуватимуться Президією НААН за погодженням з Міністерством аграрної політики та продовольства України. Координація робіт таких об'єднань буде здійснюватися галузевими Відділеннями Академії.

Поряд із цим для вирішення проблем наукового забезпечення інноваційного розвитку АПК на регіональному рівні будуть реформовані існуючі науково-дослідні установи регіонального рівня шляхом збільшення питомої ваги науково-дослідних робіт, націлених на створення науково-технічної продукції з інноваційним потенціалом. Буде оновлено склад, завдання і функції регіональних центрів наукового забезпечення агропромислового виробництва.

Інноваційна інфраструктура та інноваційна діяльність

Функцію організації та здійснення інноваційної діяльності в системі НААН має виконувати її інноваційна інфраструктура. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна інфраструктура – це сукупність підприємств, установ та організацій, об'єднань, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (зокрема фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні). Якщо метою інноваційної діяльності є отримання комерційного результату від реалізації на ринку конкурентоспроможних товарів та послуг, то інноваційна інфраструктура має бути підприємницькою. Розвиток інтегрованої інноваційно-підприємницької інфраструктури виходить з того, що комерційна складова будь-якого господарсько-підприємницького процесу в ринкових умовах має визначальне значення.

Оскільки в науково-виробничій сфері ефективно торгувати не вміли ніколи, то ринок, який панує сьогодні в Україні, застав науковців та виробників-аграріїв зненацька. Академія намагалася вирішити цю проблему, адже НААН першою серед інших наукових організацій розробила програму інноваційного розвитку, капіталізації та комерціалізації досягнень аграрної науки, створила та забезпечила становлення недержавної наукової установи з питань інноваційно-підприємницького розвитку наукоємної сфери – Інституту інноваційного провайдингу НААН [9].

Досліджено досвід створення та розвитку в мережі наукових установ підприємницьких структур для сприяння адаптації аграрної науки в ринковому середовищі. Є позитивні приклади, але в більшості наукових установ та їх дослідних господарств підприємницькі формування працюють напівлегально і займаються переважно посередництвом. Типові нормативи щодо створення, функціонування та розвитку в системі НААН підприємницьких формувань не затверджені, відповідальний за цю ланку роботи в Академії підрозділ не визначено, тому й оцінити комерційну діяльність досить важко.

Апробація інноваційної моделі в мережі деяких установ НААН показала, що інтегровані підприємницькі формування значно посилюють комерційну спроможність науково-виробничої структури, сприяють залученню інвестицій, забезпечують освоєння та розвиток наукоємного виробництва. Розроблено нормативно-методичну й організаційну базу створення та розвитку в системі НААН підприємницьких структур, акредитації їх як інноваційних провайдерів (ринкових агентів) наукових установ.

Провайдер – це не посередницька структура, а бізнес-партнер наукової установи, який розвиває підприємницький менеджмент, вкладає кошти у капіталізацію власної та спільної з наукою експериментально-технологічної бази для забезпечення ефективної комерціалізації наукових і інноваційних розробок, наукомісткої продукції. Взаємовигідний альянс державних науково-виробничих структур з потужним інноваційним провайдером є необхідною умовою для завоювання місця на конкурентному наукоємному ринку.

Наукові установи формують інноваційні пропозиції на основі запатентованих об'єктів інтелектуальної власності, які передає інноваційному підприємству для капіталізації та комерціалізації за ліцензійною угодою. Отже, наукова установа отримує у формі роялті та оплати послуг частку доходів від продажу інноваційних продуктів за спільними проектами та спільною діяльністю суб'єктів ринку [18].

Таким чином, Академії необхідна інтегрована з наукою професійна інноваційна інфраструктура з трансферу інновацій, яка взаємодіє з науковими установами за ліцензійними угодами та залучає до співпраці підприємницькі структури за договорами комерційної концесії. Взаємодію Президії НААН з інноваційною інфраструктурою забезпечує Відділення інноваційного, інвестиційного і інтеграційного розвитку НААН.

Спираючись на чинне законодавство, Академії необхідно створити науковий парк, акредитувати у власній мережі інноваційні підприємства іншого типу, які утворюють разом з інноваційними підрозділами наукових установ та суб'єктами ринку всіх форм власності інноваційну інфраструктуру. Інноваційні підприємства мають сприяти провадженню в системі НААН інноваційної діяльності, залучати майнові і немайнові цінності, вкладати власні чи запозичені кошти в реалізацію в АПК інноваційних проектів з інвестиційним забезпеченням за участю наукових установ та дослідних господарств НААН.

За законодавством інноваційні підприємства можуть функціонувати в системі НААН як державні або приватні структури, господарські товариства та їх об'єднання, технологічні парки, наукові парки, індустріальні (промислові) парки, інноваційні центри, інноваційні бізнес-інкубатори, технополіси, мережі трансферу технологій і науково-технічної інформації, інноваційні кластери і технологічні платформи тощо.

На інноваційну інфраструктуру в системі НААН покладаються такі функції:

- формування і координація виконання ринкового замовлення наукових установ і дослідних господарств на інноваційні продукти/продукцію;
- надання послуг науковим установам із забезпеченням інноваційної діяльності (фінансових, консалтингових, маркетингових, інжинірингових, інформаційних, юридичних, освітніх);
- проведення ринкової експертизи інноваційного потенціалу науково-технічної продукції наукових установ;
- доведення науково-технічних розробок до рівня інновацій, представлення їх на ринок у формі інноваційних продуктів;
- ведення підприємницької діяльності з просування на ринку інноваційних продуктів на підставі ліцензійних угод з науковими установами;
- розробка бізнес-проектів трансферу інновацій з інвестиційним забезпеченням їх капіталізації та комерціалізації;
- пошук партнерів по спільному наукоємному бізнесу, створення спільних підприємств, контрактація та реалізація інноваційної продукції;
- підтримка мережі трансферу технологій на наукоємному ринку, забезпечення консультативними послугами споживачів наукоємних технологій і наукомісткої продукції;

- забезпечення комунікаційних зв'язків із міжнародними мережами трансферу технологій, венчурними фондами з інвестиційної підтримки інноваційних проектів.

Експериментальна база і виробнича діяльність

Експериментально-виробничу базу Академії утворюють експериментальні підрозділи наукових установ, дослідні господарства, інші підприємства та організації, які призначені для проведення досліджень, випробувань і доопрацювання наукових розробок у виробничих умовах. Крім того, зазначені підприємства й організації забезпечують сільськогосподарське виробництво елітним і репродуктивним насінням, садивним матеріалом, племінною продукцією тощо.

Експериментально-виробнича база дуже важлива для забезпечення реалізації інноваційно-інвестиційної моделі в системі аграрної науки. Інноваційний потенціал наукової розробки необхідно продемонструвати в ринкових якостях отриманої при її впровадженні інноваційної продукції – нових селекційно-технологічних ресурсах, систем землеробства, агрохімії, ветпрепаратах, техніко-технологічних засобах механізації і меліорації. Необхідно домогтися, щоб експериментальна база була спроможною довести конкурентоспроможність наукових та інноваційних досягнень відповідної наукової установи. Економічна стійкість експериментально-виробничої бази якнайповніше підтверджує економічні якості науково-технічної продукції, що проходить апробацію на її дослідно-виробничому полігоні. Необхідно удосконалити управління дослідних господарств, що є експериментально-виробничою базою наукових установ, збалансувати економіку державних підприємств, оптимізувати фінансовий стан, матеріально-технічну базу, трудові ресурси, виробничі можливості та їх комерційні зв'язки [9].

У системі аграрної науки в зв'язку з відсутністю державного фінансування розвитку експериментальної бази, значним скороченням підтримки насінництва та племінної роботи, різким зростанням конкуренції на наукоємному аграрному ринку загострилися проблеми, до яких менеджмент і виробнича база дослідних господарств виявилися не підготовленими. Неефективна модель функціонування державних виробничо-експериментальних структур призвела до значної залежності їх від комерційних структур, зростання соціальної напруги в колективах.

Доцільно відновити в нових умовах економічних чи ринкових реформ вертикаль управління експериментально-виробничої базою. В апараті Академії в Центрі координації інноваційно-інвестиційного розвитку потрібен спеціалізований підрозділ для координації та контролю роботи експериментально-виробничої бази, впровадження ефективних форм господарювання. Недостатньо обмежуватися вивченням статистичної звітності, відповідями на претензії щодо діяльності дослідних станцій (господарств), які виникають на місцевому рівні, та спробами впливати на ситуацію через контрактні відносини з директорами господарств. Більшість господарств вже втратили свої функції як експериментальна база науки, в деяких випадках наука виявилася неспроможною пропонувати їм інноваційні розробки для апробації і впровадження. Тому наукова установа часто не може забезпечити ефективну роботу дослідних господарств, подолати соціально-економічні проблеми, протистояти рейдерським атакам та бюрократичному тиску на місцевому рівні. За таких умов установи відмовляються від фактично втрачених господарств або відокремлюють і становлять на свій баланс невелику земельну ділянку для проведення дослідів.

Необхідно вводити пряме управління експериментально-виробничою базою в установах, мережа яких поки що збереглася, щоб її остаточно не втратити. Це можна зробити в межах діючої нормативно-правової бази НААН.

Для цього статут наукової установи слід доповнити положеннями, які стосуються функцій централізованого управління дослідними станціями та господарствами як головної установи галузевого або регіонального науково-виробничого об'єднання. Наукова установа бере на себе функції координації роботи підпорядкованих виробничих структур, затвердження їх внутрішнього розпорядку, напрямів та параметрів госпо-

дарсько-фінансової діяльності, програм економічного розвитку, забезпечення контролю по визначених показниках виробничої, комерційної та загальногосподарської діяльності. Фактично утворюється державне науково-виробниче об'єднання. Не всім науковим установам підійде така модель, але кожна установа повинна знайти власну схему управління експериментальним виробництвом. Для деяких галузевих мереж можна запропонувати керуюче підприємство, яке в рамках науково-виробничого об'єднання разом з інститутом формує централізовану економічну та правову політику господарської діяльності підпорядкованих господарств.

Відносини між учасниками об'єднання будуються на договірних засадах. Головним на даному етапі є відновлення економічної спроможності експериментально-виробничої бази, формування ресурсів для її самоокупності і забезпечення дотримання технологічних вимог. Для цього необхідно використати такі переваги: централізовані закупки матеріально-технічних ресурсів (за ціною на 25-30% нижче від оптовиків-постачальників); реалізація під замовлення оптових партій продукції з додатковою оптовою націнкою; оптимальне використання високопродуктивної техніки, сервісного її обслуговування. Об'єднання визначає концентрацію та спеціалізацію виробництва, зокрема рослинницького і тваринницького, що підвищує ефективність функціонування загальногосподарського комплексу об'єднання.

Як комерційно привабливий великотоварний партнер, об'єднання може узгоджувати нові більш вигідні умови спільної діяльності з діючими комерційними партнерами, залучати нових партнерів. Отже, економічно об'єднання має сформуватися як єдиний економічний програмно-цільовий комплекс з освоєння новітніх технологій, виробництва та реалізації конкурентоспроможної наукомісткої та товарної продукції.

Відпрацьована модель організаційно керованого та економічно збалансованого науково-виробничого об'єднання створює базу для його подальшого інноваційно-інвестиційного розвитку, що потребує заходів, які не завжди можна реалізувати в рамках державної структури. Для цього доцільно створити підприємницьку інфраструктуру державного науково-виробничого об'єднання, яка співпрацює з державною структурою на довгострокових договірних засадах.

Окремим питанням необхідно вирішити проблему управління, фінансового оздоровлення та економічного розвитку державних господарств, які фактично втратили зв'язок з науковими установами, ведуть на власний розсуд господарську діяльність або знаходяться під загрозою знищення. Таких господарств набирається на загальну площу близько 200 тис. га.

На базі цих господарств Академії потрібно створити холдингову компанію відповідно до Закону України «Про холдингові компанії в Україні». Законом передбачено створення державної холдингової компанії, здійсненого у формі акціонерного товариства, холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв) якого володіє, користується і розпоряджається держава в особі НААН. Холдингова компанія утворює корпоративні підприємства через холдинговий корпоративний пакет акцій (часток, паїв) – пакет акцій (часток, паїв) корпоративного підприємства, який перевищує 50 відсотків чи становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства. Холдингові компанії можуть утворюватися органами, уповноваженими управляти державним майном, тобто Президією НААН.

Таким чином, рішеннями Президії НААН за умов внесення відповідних доповнень до Статуту Академії на базі майнових комплексів відокремлених державних підприємств дослідних господарств може бути створено державну холдингову компанію Академії, якою будуть утворені на базі дослідних господарств дочірні корпоративні підприємства.

Програмою оздоровлення холдингової структури передбачаються заходи щодо упорядкування орендних відносин спільної діяльності та прямих господарських договорів на визначений термін. Паралельно розробляється і здійснюється програма інноваційно-інвестиційного розвитку холдингу, співробітництва з науковими установами НААН, створення територіально-виробничих комплексів у регіонах з мережею ма-

шинно-технологічних станцій, переробних заводів, логістичних терміналів у кооперації з виробничими і комерційними партнерами.

Ринкова інтеграція та залучення інвестицій

Перетворення за інноваційно-інвестиційною моделлю наукової, інноваційної, виробничої структури системи НААН надає можливість поглибити інтеграцію з суб'єктами ринку, створити умови для залучення інвестицій в об'єкти аграрної науки, підвищити конкурентоспроможність наукових розробок, їх затребуваності в платоспроможних сегментах аграрного ринку, прибутковості науково-технічної, інноваційної, експериментально-виробничої діяльності. Поєднання потенціалу аграрної науки, підприємницького сектору при регуляторній державній підтримці потребує оптимізації державно-приватного партнерства в наукоємній сфері АПК, створення умов для досягнення максимального синергетичного ефекту в сфері агропромислового виробництва.

Розробка та впровадження заходів державно-приватного партнерства має забезпечити створення інноваційної моделі науково-технічного прогресу в АПК, застосування методів і механізмів управління процесом розвитку за рахунок інтеграції конкурентоспроможних досягнень аграрної науки в кластерні сегменти пріоритетного розвитку, об'єкти високотехнологічного агровиробництва і наукоємного аграрного ринку, трансформації науково-технічних розробок в інноваційні пропозиції, на які є ринковий попит, проекти реалізації яких мають привабливість для інвестицій.

Метою впровадження механізму державно-приватного партнерства є забезпечення стимулювання науково-технічного прогресу в АПК на основі економічних законів і привідних механізмів наукоємного ринку. Найефективнішою є кластерна модель аграрного ринку [8], при цьому кластер визначається як сучасна форма кооперації суб'єктів господарювання, орієнтована на споживача. Кластерна модель створює умови для державно-приватного партнерства. Але без реального наповнення кластерна ідея конструювання та аналізу відносин в сегментах ринку може стати черговою імітацією ринкових перетворень на шляху інноваційно-інвестиційного розвитку АПК та інтеграції його наукоємної сфери.

Кластерна модель наукоємного аграрного ринку передбачає обґрунтування засад державно-приватного партнерства на сучасному етапі, розроблення моделей державно-приватного партнерства в наукоємній сфері АПК, науково-методичне та організаційне забезпечення кластерних підходів у побудові взаємовигідних відносин державних і приватних суб'єктів наукоємного аграрного ринку, освоєння та практичного застосування кластерних систем при регулюванні й стимулюванні ринкових відносин, створення умов для залучення інвестицій в інноваційні проекти пріоритетного розвитку АПК.

Державно-приватне партнерство виникає в різних формах при встановленні статутних, договірних та інших відносин між державними установами, підприємствами та недержавними суб'єктами підприємницької діяльності, в тому числі в аграрній сфері. Спеціальним Законом України «Про державно-приватне партнерство» визначено, що це співробітництво між державою, органами державної влади і органами місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законодавством.

До ознак державно-приватного партнерства віднесено: забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; довготривалість відносин (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законом.

На засадах державно-приватного партнерства в оновленій системі НААН необхідно опрацювати з урахуванням відповідної діючої законодавчо-нормативної бази механізми:

- спільних проектів із вирощування та переробки продукції за інноваційними технологіями за участю наукових, інноваційних, виробничих структур НААН з одного боку і суб'єктів підприємництва з іншого;
- спільної діяльності дослідних господарств із приватними партнерами за участю наукових та інноваційних структур НААН з дотриманням норм діючого законодавства щодо укладання та ведення договорів про спільну діяльність;
- спільних підприємств за участі з одного боку наукових інноваційних, виробничих структур НААН, з іншого – приватних інвесторів з дотриманням норм діючого законодавства про інвестиційну діяльність в Україні.
- виробничих та обслуговуючих кооперативів у структурі продуктових кластерів із виробництва, переробки та реалізації наукомісткої продукції із задіянням гнучкої системи заохочень до співпраці з наукою суб'єктів всіх форм господарювання.

Експеримент із впровадження моделі в системі НААН

Реформування аграрної науки потребує організаційно-правових та економічних змін у прикладному секторі наукових розробок і експериментального виробництва, часткової зміни форми власності, введення корпоративного менеджменту, залучення капіталу з недержавних джерел у розвиток виробничо-технологічної бази наукових установ, створення комерційної інфраструктури для ефективного трансферу інновацій. Для опрацювання цих заходів необхідно провести експеримент щодо впровадження моделі інноваційно-інвестиційного розвитку в системі НААН на засадах державно-приватного партнерства [9].

Мета експериментального проекту – забезпечення конкурентоспроможності наукової та інноваційної галузевої мережі, підвищення затребуваності науково-технічних розробок на наукоємному ринку, прибутковості науково-інноваційної та експериментально-виробничої діяльності шляхом:

- організації роботи наукових установ на основі маркетингових досліджень ринку і забезпечення консалтингового супроводу власних інноваційних продуктів;
- створення умов для підвищення спроможності власної експериментально виробничої бази для освоєння інновацій, залучення інвестицій та ефективного господарювання;
- визначення місця науково-виробничої структури в інтегрованих формуваннях галузевих та регіональних агротехнобізнескластерів наукоємного ринку.

Впровадження моделі інноваційно-інвестиційного розвитку передбачає проведення інноваційних перетворень наукової установи, реформування її експериментально-виробничої бази, створення підприємницької інфраструктури, розробки та реалізації проектів інноваційно-інвестиційного розвитку науково-виробничої корпорації, створеної на базі мережі наукової установи.

Для проведення експерименту на першому етапі необхідно здійснити оцінку наукового і виробничого потенціалу наукової установи та її мережі. Цілісні майнові комплекси передаються в довгострокову оренду або спільну діяльність акредитованій НААН за конкурсом інноваційній підприємницькій структурі. Створюється тимчасове управління без статусу юридичної особи, головні функції якого бере на себе інноваційна підприємницька структура. Координацію спільної діяльності та вирішення спірних питань наукової установи, господарств та інноваційного підприємства здійснюють на договірних засадах.

Для нормативно-методичного забезпечення заходів Президією НААН затверджуються організаційні матеріали щодо проведення експерименту (порядок проведення експерименту з ринкових перетворень та інноваційно-інвестиційного розвитку, програма експериментальних заходів), а також договір тимчасових майнових та організаційних відносин.

Нормативне регулювання умов створення та акредитації в мережі НДУ інноваційних підприємств визначається відповідним положенням, договором комерційної концесії (франчайзингу) та типовим ліцензійним договором про передачу об'єктів інтелектуальної власності для комерційного використання, а також положенням про спільну інноваційно-інвестиційну діяльність, до якого додаються типові договори та бізнес-проект

спільної інноваційно-інвестиційної діяльності в мережі наукової установи і її експериментальної бази.

Упровадження рішень і нормативно-організаційної бази щодо проведення експерименту дозволяють побудувати роботу наукової установи, виробничих структур та комерційних партнерів за договірною корпоративною моделлю, але не вирішують головної проблеми – створення умов для залучення та ефективного використання інвестиційного капіталу, підвищення підприємницької спроможності та конкурентоздатності договірного формування на ринку.

Подальшим кроком є створення на другому етапі на базі державних структур та їх приватних партнерів статутного корпоративного формування зі змішаною формою власності на акціонерних засадах з правом капіталізації відповідних майнових прав державних учасників з інвестиційними внесками недержавних учасників. На цьому етапі науково-виробнича корпорація формує статутні корпоративні відносини з засновниками та іншими партнерами із залученням необхідних інтелектуальних та фінансових інвестицій, удосконаленням системи управління з урахуванням розвитку інфраструктурних корпоративних об'єктів. При цьому наукова установа повністю або частково залишається в державній формі власності і бере участь в роботі науково-виробничої корпорації на договірних умовах, відпрацьованих на попередньому етапі. За погодженням з КМУ визначається тимчасовий статус земельно-майнового комплексу, переданого в експлуатацію на договірних умовах із обов'язковим виконанням функцій експериментально-дослідної бази по впровадженню розробок учасників науково-виробничої корпорації.

Подальше удосконалення правових та економічних відносин учасників науково-виробничої корпорації, створення умов для інноваційно-інвестиційного розвитку забезпечуються в законодавчому порядку, що формує співвідношення державної і недержавної часток у структурі корпоративної власності, в тому числі з наданням дозволу на емісію акціонерного капіталу, із забезпеченням захисту інтересів науковців, вирішенням соціально-економічних питань селян, підвищенням статусу корпоративних структур, збереженням цілісності науково-інноваційної системи аграрної науки. Для проведення цих заходів на третьому етапі експерименту необхідно визначити питання, які знаходяться у компетенції законодавчого органу України, і підготувати необхідне обґрунтоване звернення до Верховної Ради України.

Проведення в три етапи експериментальних заходів щодо ринкових перетворень на прикладі мережі визначених наукових установ НААН дасть змогу здійснити впровадження моделі інноваційно-інвестиційного розвитку аграрної науки, поєднання наукового та інноваційного потенціалу наукових установ та ресурсо-технологічної бази експериментального виробництва системи НААН з підприємницьким потенціалом наукоємного аграрного ринку.

Очікувані результати

Реалізація положень Концепції забезпечить утвердження моделі інноваційно-інвестиційного розвитку в системі Національної академії аграрних наук України включаючи:

- перебудову системи управління Президії НААН, зміну методів роботи, розширення зони прямого управління та координації програм досліджень і розвитку як головного наукового центру інноваційного забезпечення АПК з урахуванням нових правових та економічних умов, які склалися в Україні;
- оптимізацію структури наукових установ та спрямованості наукового процесу від переважного продукування нових знань на збільшення випуску науково-технічної продукції з високим інноваційним потенціалом;
- створення інтегрованої з наукою професійної інноваційної інфраструктури з трансферу інновацій, яка забезпечує новостворення та нововведення за ліцензійними угодами з науковими установами на підприємницьких засадах;
- створення на базі науково-дослідної мережі визначених наукових установ науково-виробничих корпорацій за участю державних і недержавних партнерів зі створення

та випуску конкурентоспроможної інноваційної продукції;

- створення на базі відокремлених від наукових установ дослідних господарств державної холдингової компанії для відпрацювання економічних моделей ефективного господарювання, випробування закінчених наукових розробок у виробничих умовах, демонстрації досягнень аграрної науки;
- поглиблення інтеграційних процесів на наукоємному аграрному ринку, забезпечення участі академічних структур і їх акредитованих партнерів у корпоративних та інших кластерних галузевих і регіональних агротехнобізнесформуваннях, спроможних за рахунок використання наукоємних технологій та залучених інвестицій забезпечити високоефективне виробництво і реалізацію аграрної продукції в конкурентному вітчизняному та світовому продовольчому секторі.

Реалізація Концепції сприятиме:

- мобілізації потенціалу аграрної науки на пріоритетних напрямах наукового забезпечення інноваційного розвитку АПК;
- підвищенню ефективності реалізації державної інноваційної політики в аграрній сфері;
- реформуванню системи наукових досліджень та перебудові існуючої мережі науково-дослідних установ НААН в науково-інноваційну структуру;
- створенню конкурентоспроможної підприємницької системи трансферу інновацій з інвестиційним забезпеченням та інтеграційним супроводом;
- підвищенню рівня конкурентоспроможності аграрної науки;
- створенню ринку інновацій та технологій в агропромисловому комплексі України;
- розвитку виробничих та обслуговуючих кооперативів у структурі регіональних і продуктових кластерів з виробництва, переробки й реалізації наукомісткої та товарної продукції;
- розвитку державно-приватного партнерства шляхом реалізації самоокупних бізнес-проектів інноваційно-інвестиційного розвитку пріоритетних об'єктів АПК з дольовою участю держави, приватного капіталу та об'єктів прав (франшизи);
- задіянню гнучкої системи заохочень до виробничої і обслуговуючої кооперації суб'єктів господарювання всіх форм власності за рахунок доступу до наукоємних та фінансових ресурсів, використання тендерного механізму оптових поставок і реалізації, форвардних контрактів за аграрними розписками, агрострахування та інших;
- залученню іноземних технологій та капіталу на вигідних умовах для участі в інвестиційному розвитку інноваційної інфраструктури наукоємного аграрного ринку на корпоративних та кооперативних засадах.

Необхідні умови для реалізації Концепції

Для реалізації Концепції необхідно правове, фінансове та організаційне забезпечення.

Правове забезпечення потребує:

- внесення змін в Статут Академії з урахуванням норм діючого законодавства, за якими планується проведення перетворень системи НААН та затвердження нової редакції Статуту Кабінетом Міністрів України;
- затвердження Кабінетом Міністрів України Програми проведення експерименту із впровадження моделі інноваційно-інвестиційного розвитку в системі аграрної науки та пакета нормативних рішень щодо забезпечення підготовки та проведення експерименту на базі науково-виробничих структур НААН;
- підготовку проекту закону щодо особливостей корпоратизації та інноваційно-інвестиційного розвитку експериментально-виробничої бази аграрної науки, прийняття закону Верховною Радою України.

Фінансове забезпечення передбачає:

- фінансування реалізації Концепції за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, інвестицій національних та зарубіжних інвесторів, а також інших джерел, не заборонених законодавством;
- обсяг фінансування, склад матеріально-технічних і трудових ресурсів, необхідних для реалізації Концепції, визначається щороку з урахуванням можливостей державного та місцевих бюджетів, науково-

технічного потенціалу інноваційних підприємств у даній галузі з обсягом фінансування до 3% від загального фонду бюджетного фінансування Академії щорічно.

Наукові дослідження і розробки з інноватики мають виконуватись уповноваженою науковою установою. Дослідження інноваційного потенціалу наукових програм, проектів, розробок та наукового супроводу щодо його реалізації мають виконувати спеціалізовані атестовані інноваційні підрозділи наукових установ із залученням наукових і ринкових експертів за науковою координацією провідної наукової установи з інноватики в наукоємній аграрній сфері. Сума щорічних дослідницьких робіт має становити до 3% від суми фінансування програм (проектів) наукових досліджень та розробок відповідної наукової установи.

Організаційне забезпечення передбачає:

- розширення функцій відділення аграрної економіки з питань консолідації наукових програм економічного розвитку системи аграрної науки та її інноваційної і виробничої інфраструктури;
- створення та забезпечення функціонування Відділення інноваційного, інвестиційного і інтеграційного розвитку НААН, яке формує і контролює роботу спостережних рад нових інноваційних і виробничих формувань у мережі НААН.

Список використаних джерел

1. Анализ инновационной политики Украины по методологии Европейского сообщества / [Иванова Н. И., Егоров И. Ю., Радошевич С. и др.] ; под ред. Ивановой Н. И., Егорова И. Ю., Радошевича С. – М.: ИМЭМО РАН, 2008. – 237 с.
2. *Володін С.А.* Інноваційний розвиток аграрної науки: монографія / Володін С. А. – К.: МАУП, 2006. – 400 с.
3. *Володін С.А.* Питання переходу аграрної науки на інноваційну модель функціонування і розвитку / С. А. Володін // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 123-131.
4. *Володін С.А.* Реалізація інноваційного потенціалу аграрної науки: проблеми і перспективи / С. А. Володін // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 139-149.
5. *Володін С. А.* Шляхи інноваційного розвитку системи УААН / Володін С.А. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 140 с.
6. *Геєць В.М.* Інноваційні перспективи України / В. Геєць, В. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
7. *Друкер П.* Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер; пер. с англ. – К.: Україна, 1994. – 319 с.
8. *Зубець М.В.* Кластерний підхід інтеграції та інноваційно-інвестиційного розвитку АПК / М. В. Зубець, С. А. Володін // Вісник аграрної науки. – 2009. – № 11. – С. 5-8.
9. *Зубець М.В.* Механізм реалізації моделі інноваційного провайдингу в системі УААН / М. В. Зубець, С. А. Володін // Вісник аграрної науки. – 2009. – № 7. – С. 5-11.
10. *Зубець М.В.* Науково-організаційна база інноваційного розвитку аграрної науки / М. В. Зубець, С. А. Володін // Вісник аграрної науки. – 2009. – № 6. – С. 7-13.
11. *Иванов В.* Наука как фактор модернизации России / В. Иванов, А. Макоско, В. Кузнецов // Наука и инновации. – 2011. – Спецвыпуск. – Сентябрь. – С. 80-87.
12. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями: монография / [под ред. Б.З. Мильнера]. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 624 с.
13. *Керимов М.* Тенденции научных и инновационных реформ в Азербайджане / М. Керимов // Наука и инновации. – 2011. – Спецвыпуск. – Сентябрь. – С. 32-35.
14. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні : Постанова КМУ від 2 лютого 2011 р. № 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/card/389-2011-%D0%BF>.
15. *Санто Б.* Инновация как средство экономического развития / Б. Санто [общ. ред. и вступл. Б. В. Сазонова]. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
16. *Твисс Б.* Управление научно-техническими нововведениями / Твисс Б. – М.: Экономика, 1989. – 217 с.
17. *Elliot P.* Creativity and Innovation / P. Elliot // Network. – 1986-1987. – № 384. – P. 2-7.
18. *Madd S.* The place of innovativeness in models of the adoption process: An integrative review / S. Madd // Technovation. – 1990. – № 10.
19. *Nelson R.* National systems of innovations: A comparative analysis / R. Nelson. – Oxford: University press, 1993. – 544 p.
20. *Schumpeter I.* The Theory of Economic Development / I. Schumpeter. – Cambridge; Harvard, 1934. – 255 p.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2013 р.

* * *

УДК 664.1:631.11(477)

Н.М.ТКАЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
І.Й. КРАВЧЕНКО, асистент
Національний університет харчових технологій

Шляхи реформування цукрової галузі України та її адаптація до ринкових умов

Постановка проблеми. Однією зі стратегічно важливих галузей харчової промисловості України є цукробурякове виробництво. Сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування цукрових буряків дали змогу в минулі роки створити в Україні найпотужнішу в світі сировинну й виробничо-технічну базу цукрової промисловості. Це дало можливість Україні ввійти до найбільших світових виробників цукру, а розвинена, стабільно функціонуюча цукрова промисловість була фундаментом економічної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку цукробурякового виробництва, особливості його функціонування, чинники підвищення ефективності висвітлені в наукових працях П.Т. Саблука [2], О.М. Шпичака [6], А.В. Фурси [5], М.М. Ярчука [7], С.М. Серьогіна [4] та ін.

Мета статті – дослідити сучасний стан цукробурякового виробництва порівняно з минулими роками, розглянути можливі шляхи подолання негативних явищ галузі й накреслити напрями її реформування.

Виклад основних результатів дослідження. На початку 1990-х років цукрова галузь мала величезний виробничий потенціал, в Україні вирощували від 42 до 48 млн т цукрових буряків на площі більше 1,6 млн га, що давало змогу виробляти 5,0-5,2 млн т цукру. Станом на 1990 рік в Україні функціонувало 192 цукробурякових заводів сумарною добовою потужністю 510 тис. т переробки буряків на добу, які забезпечували можливість за виробничий сезон оптимальної тривалості переробляти до 45 млн т цукрових буряків і виробляти понад 5 млн т цукру. За обсягом виробництва цукру з цукрових буряків Україна серед країн світу з розвиненим цукробуряковим виробництвом впевнено займала перше місце. На її частку припадало 13-14% світового виробництва бурякового цукру, який являв собою стратегічний продукт. Значний обсяг його виробництва з вітчизняної сировини забезпечував експорт, можливість задоволення потреби в цьому продукті власного населення держави, незалежність її від імпорту сприяв забезпеченню роботою понад 1 млн осіб у сільському господарстві та цукровій промисловості, надавав можливість вкладати кошти в розвиток галузі.

Процвітаюча цукрова промисловість України почала згасати після 1991 року, коли через загальну економічну кризу, безсистемний перехід до нерегульованого ринку, повну втрату державного впливу на економічні процеси у цукробуряковій галузі, недосконалість законодавства щодо приватизаційних процесів, перепродажу підприємств і неефективного функціонування виробництва в ринкових умовах, значне подорожчання енергетичних ресурсів суттєво підвищилася собівартість вирощування буряків, а виробництво цукру на багатьох заводах стало збитковим. Значної шкоди цукробуряковому виробництву завдало завезення в Україну тростинного цукру-сирцю.

Занепад бурякосійних господарств, відсутність у них достатніх коштів для закупівлі

© Н.М.Ткаченко, І.Й.Кравченко, 2013

добрив,технічних засобів для вирощування буряків при значно підвищених закупівельних цінах на ці ресурси призвели до значного скорочення площ посівів і, як наслідок, зниження обсягів виробництва цукру. Так, за даними Національної асоціації цукровиків України, із 192 цукрових заводів у 1998 році працювало 176, у 1999 – 170, у 2000 – 165, а вже у 2010 році їх залишилося лише 73. Динаміку зміни кількості діючих цукрозаводів у період з 2001 по 2010 рік показано на рисунку 1.

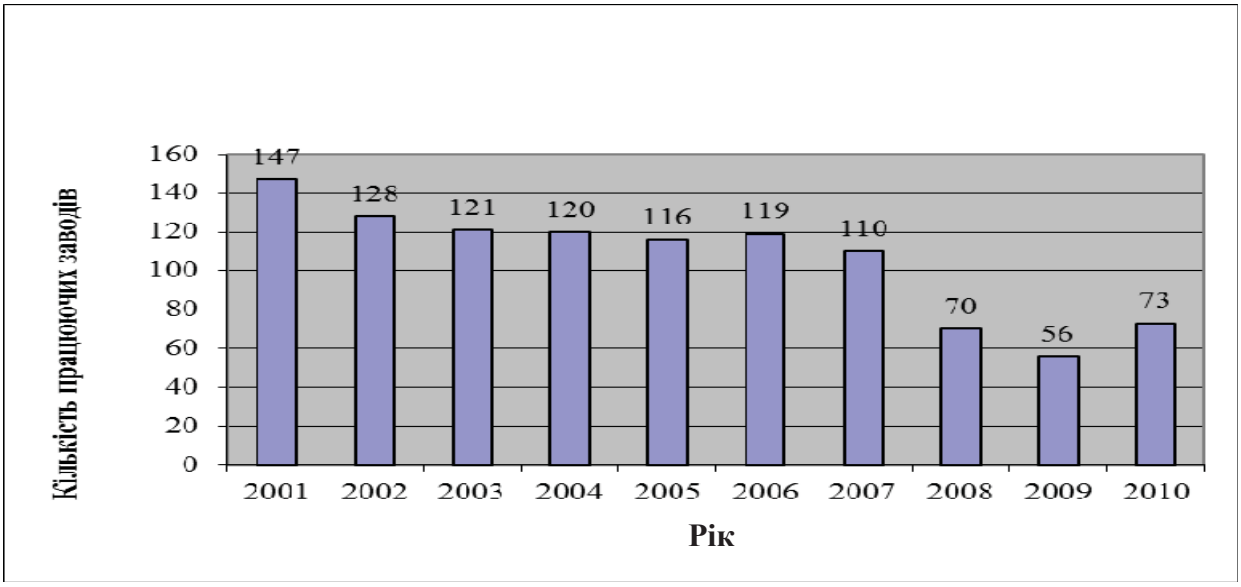


Рис. 1. Кількість працюючих цукрових заводів протягом 2001-2010 рр.

Джерело: Складено авторами на підставі даних Матеріалів Міжнародної науково-технічної конференції цукровиків України «Бурякоцукрова галузь в умовах національного та світового ринків». – К.:НАЦУ, 2011. – 268 с.

Сумарну добову потужність цукрових заводів України по переробці цукрових буряків на добу у 2000-2010 роках представлено на рисунку 2.

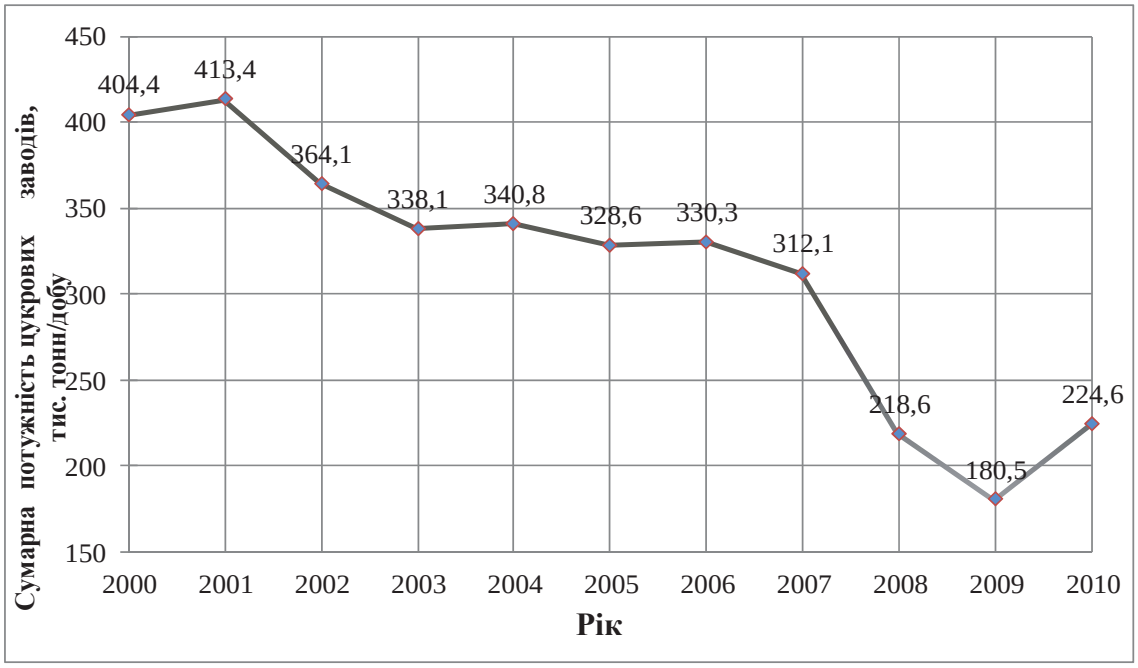


Рис. 2. Сумарна добова потужність цукрових заводів України у 2000-2010 роках, тис. т

Джерело: Складено авторами на підставі даних Матеріалів Міжнародної науково-технічної конференції цукровиків України «Бурякоцукрова галузь в умовах національного та світового ринків». – К.:НАЦУ, 2011. – 268 с.

Зниження сумарної добової потужності цукрових заводів України у 2008-2010 роках майже удвічі порівняно з 2000 роком відповідно зменшило вихід основної та побічної

продукції, що негативно вплинуло на ефективність роботи галузі в цілому. Як видно з даних таблиці, посівні площі під цукровими буряками у 2010 році порівняно з 2001 роком скоротилися з 853 до 492 тис. га, тобто зменшились у 1,7 раза, збір цукрових буряків знизився з 15,6 до 13,7 млн т, тобто в 1,1 раза, і як наслідок – скоротилося виробництво цукру з 1,65 до 1,55 млн т. Значне зменшення обсягів виробництва цукрових буряків в Україні призвело до відчутного скорочення завантаження потужностей цукрових заводів сировиною. Створився дисбаланс між сировинними ресурсами і виробничими потужностями, що спричинило скорочення виробничого сезону в цукровій промисловості зі 101 доби в 1990 році до 45-50 діб в останні роки. Через відсутність сировини із 1997 року в галузі вводиться практика виведення частини заводів із процесу переробки цукрових буряків (і в більшості на металобрухт).

Посівні площі, збір цукрових буряків та виробництво цукру за 2001-2010 роки*

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Площа цукрових буряків, тис. га	852,6	764,5	668,3	696,5	623,3	788	584	377,2	320	492
Збір цукрових буряків, млн т	15,6	14,3	13,3	16,6	15,5	22,4	17,0	13,4	10,0	13,7
Виробництво цукру, млн т	1,65	1,43	1,55	1,79	1,89	2,6	1,86	1,57	1,27	1,55

* *Джерело*: Ярчук М.М. Цукрова галузь України: підсумки та перспективи розвитку / М.М. Ярчук // Цукор України. – 2011. –№ 2. – С.10.

Вважаємо, що для збереження й недопущення остаточної руйнації сільськогосподарських і переробних підприємств цукробурякової галузі, забезпечення їх економічного оздоровлення необхідно провести реформування цукрової галузі та підвищити ефективність діяльності реструктуризованих цукрових заводів із метою їх адаптації до ринкових умов господарювання і підвищення конкурентоспроможності.

Як підтверджують дослідження, одним із шляхів підвищення ефективності діяльності цукрових заводів є створення науково обґрунтованих агропромислових формувань, діяльність яких грунтуватиметься на впровадженні безвідходних технологій. Подібна схема переробки цукрових буряків підвищить ступінь використання корисних речовин, чим суттєво зменшить матеріальні витрати на одиницю випущеної продукції. Створення та вдосконалення структури вищеназваного формування має передбачати охоплення усіх можливих напрямів діяльності – починаючи з виробництва цукрових буряків і цукру та продажу продуктів, виготовлених із нього, до повного використання відходів виробничої діяльності та переробки супутньої продукції.

Основою формування мають бути сільськогосподарські підприємства і цукровий завод, що співпрацює з бурякосійним господарством, яке займається вирощуванням високоякісного насіння цукрових буряків. Із метою найповнішого використання продукції та відходів цукрової галузі необхідно встановити зв'язки з комбікормовими підприємствами й підприємствами харчової промисловості.

Напрямом підвищення ефективності цукробурякового виробництва є використання вторинних матеріальних ресурсів як потенційної сировини або додаткової продукції. Такими є «бій» та «хвостики» коренеплоду, які утворюються у процесі механічної подачі цукрових буряків на завод і за якістю мало чим поступаються коренеплоду. Можливим вважаємо використання за різними напрямами супутньої продукції й відходів цукробурякового виробництва (зокрема жому і меляси). З метою збереження поживних речовин у жомі та недопущення погіршення екологічного стану навколишньої території жомосховищами, його краще висушувати й у такому стані використовувати у тваринництві та комбікормовому виробництві. Також як мінеральне підживлення для сільськогосподарських тварин і птиці у вигляді добавок до комбікормів можна використовувати фільтраційний осад (дефекат), який утворюється в результаті діяльності підприємств цукрової промисловості при очищенні бурякового соку негашеним вапном. Цей відхід виробниц-

тва можна використовувати як джерело мікроелементів для вапнування земель із метою підвищення родючості ґрунту [2]. За результатами досліджень, внесення дефекату не тільки підвищує врожайність, а й на 0,2-0,4% збільшує вміст цукру в цукрових буряках.

Із виробленого цукру можна одержувати продукти, які користуються попитом та використовуються у хлібопекарській, кондитерській промисловості, у процесі виробництва безалкогольних напоїв, де споживається велика кількість підсолоджувачів, а також для одержання з нього харчового спирту для спиртової промисловості. Щодо цукрового заводу спирт можна виробляти на невеликих установках, в окремому цеху при цукровому заводі, виробництво при цьому залишатиметься рентабельним. Це пов'язано з тим, що ціна на спирт висока, а ринок алкогольних напоїв залишається досить активним. Певну частину спирту можна використовувати в різних галузях у вигляді сумішей.

Шматки рафінаду, крім закладів торгівлі, застосовують у сфері громадського харчування (цукор пресований в пачках, дорожній). Для цукрових заводів, де є рафінадні відділення, установка додаткового технологічного й пакувального обладнання хоча і потребує необхідних коштів, але з часом такий напрям діяльності може виявитися досить прибутковим. І це далеко не весь перелік можливого використання продуктів із цукру (рис. 3).

До останнього часу як головну мету переробки цукрових буряків розглядали одержання максимальної кількості товарного цукру. В основі такого підходу, з економічного боку, було те, що вартість цукру, який у рідкому стані переходив у відходи цукрового виробництва – мелясу, була значно меншою, ніж виробництво самого цукру-піску. За часів планово-адміністративної економіки такий стан речей підтверджувався нормативними документами, згідно з якими вартість цукру в мелясі оцінювалася набагато нижчою, ніж у цукрі. Підхід до цього питання почав змінюватися за часів переходу до ринкової економіки. Супутня продукція цукроваріння – меляса – є сировиною для виробництва лимонної та молочної кислоти, сиропів, хлібопекарських дріжджів, а з цукру, що в ній міститься, одержують гліцерин, бетаїн, ацетон, спирт.

Рис. 3. Виробництво продукції з цукру в цукробурякових агропромислових формуваннях

Джерело: Саблук П.Т. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку / П.Т. Саблук. – К., 2007. – С. 291.

Останніми роками все більше вітчизняних і зарубіжних учених приділяють увагу виробництву спирту із цукровмісної сировини та використання його як альтернативний вид палива, який називається біоетанолом [8], у складі сумішевого бензину, що зменшує концентрацію шкідливих компонентів у вихлопних газах автомобілів. Сировиною для вироблення біоетанолу є сільськогосподарська сировина та відходи від її перероблення. В Україні такою сировиною може бути відхід цукрового виробництва– меляса. Цього можна досягти, збудувавши окремий спеціальний спиртовий завод, або розмістити виробництво цукру й біоетанолу на одній виробничій ділянці, що сприятиме збільшенню посівних площ і збору буряків, використати незадіяні потужності цукробурякової галузі й цим самим збільшити кількість нових робочих місць. Проведені в даному напрямі дослідження, а також світовий досвід підтверджують, що біоетанол можна одержувати як із меляси, так із напівфабрикатів цукрового виробництва – сиропу, кристалізаційних утфелів, дифузійного соку або соку II сатурації [3]. І це питання є досить актуальним нині, коли в усьому світі йде пошук альтернативних видів палива у зв'язку з наростаючим виснаженням природних ресурсів.

Із вищенаведеного можна стверджувати, що цукробурякове виробництво є дійсно величезним джерелом утворення вторинних матеріальних ресурсів, використання яких сприятиме збільшенню виробництва продовольчої продукції та технічних продуктів. При цьому необхідно проаналізувати ринок, визначити споживачів цукру і продуктів з нього, починаючи від населення до суміжних галузей, які використовують цукор як сировину та напівфабрикати цукрового виробництва. Це сприятиме збільшенню попиту на дану продукцію, що в подальшому приведе до повного завантаження виробничих потужностей, підвищення ефективності цукробурякового виробництва. Крім економічних переваг, розвиток і реструктуризація галузі дасть змогу задіяти більше цукрових заводів, довести їхню завантаженість до 80 діб та більше, що позитивно вплине на ефективність роботи підприємств цукрової галузі. При створенні агропромислових формувань виникає можливість одержання значної кількості додаткової продукції, забезпечення роботою працівників сільськогосподарських підприємств і цукрових заводів у міжсезоння, що зніме соціальну напругу щодо зайнятості населення, передусім сільського.

Висновки. Основними завданнями, які нині стоять перед бурякоцукровою галуззю та вирішення яких потребує й сільське господарство, вважаємо такі:

1. Структурно перебудовувати цукрову галузь, активно запроваджувати у виробництво досягнення науково-технічного прогресу, визначити необхідну кількість цукрових заводів з урахуванням їхньої потужності, з розміщенням останніх у сільськогосподарських зонах активного бурякосіяння.

2. Підвищувати технічний рівень існуючих виробничих потужностей та будувати нові, враховуючи можливий експорт продукції. Не останню роль у цьому процесі відіграє родючість ґрунтів і тому її потрібно відновлювати, а також збільшувати посівні площі цукрових буряків.

3. Створити спеціалізовані агропромислові виробничо-переробні комбінати, що працюватимуть протягом усього року. Це уможливить створення нових постійних робочих місць як для сільського населення, так і для працівників міст.

4. На теперішній час цукрова промисловість потребує значних капіталовкладень. Більшість цукрових заводів не мають фінансових коштів для організації виробництва. Але певною мірою дану проблему можна розв'язати залученням коштів фінансово-комерційних структур у цукробуряковий комплекс і створенням за їх участю агропромислових формувань. Одержання позитивного кінцевого результату діяльності таких об'єднаних структур необхідно розглядати у взаємозв'язку з формуванням відносин власності у бурякоцукровій галузі України.

Список використаних джерел:

1. Матеріали Міжнародної науково-технічної конференції цукровиків України «Бурякоцукрова галузь в умовах національного та світового ринків». – К.: НАЦУ, 2011. – 268 с.
2. *Саблук П.Т.* Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку / П.Т. Саблук. – К., 2007. – 292 с.
3. *Савич А.Н.* Разработка технологической схемы получения сахара и биоэтанола на сахарном заводе / А.Н. Савич, З.М. Ходаковская : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. – Минск, 2008. – С. 68.
4. *Серегин С.Н.* Инновационное развитие свеклосахарного подкомплекса России: реальность и перспективы / С.Н. Серегин, О.И. Василенко // Сахар. – 2008. – № 8. – С. 16.
5. *Фурса А.В.* Фактори впливу на стан ефективності галузі буряківництва / Зб. наук. праць молодих учених та аспірантів: економіка та підприємництво / А.В. Фурса. – К.: КНЕУ, 2003. – № 63. – 230 с.
6. *Шпичак О.М.* Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / [О.М. Шпичак, С.А. Стасіневич, О.В. Боднар та ін.]; за ред. О.М. Шпичака. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2009. – 406 с.
7. *Ярчук М.М.* Цукрова галузь України: підсумки та перспективи розвитку / М.М. Ярчук // Цукор України. – 2011. – № 2. – С. 10.
8. *Kapur J.C.* Available energy resources and environmental imperatives / Kapur J.C. // Word Affairs Spring, 2006. – Vol 10. – № 1.

Стаття надійшла до редакції 11.12.2012 р.

*

УДК 332.6:631.164

В.М. РУСАН, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач сектору аграрних та земельних відносин відділу секторальної економіки Національний інститут стратегічних досліджень

Перспективи розвитку грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та шляхи удосконалення землеоціночної діяльності в Україні

Постановка проблеми. Оцінка земель сільськогосподарського призначення та ведення землеоціночної діяльності в Україні є важливою складовою земельних відносин, що виникають із приводу володіння, користування і використання земель. Якісно проведена оцінка дає державі не тільки об'єктивну інформацію про якісний та кількісний склад земель сільськогосподарського призначення, а й сприяє захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях інформаційного забезпечення оподаткування й ринку земель.

© Русан В.М., 2013

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань оцінки земель та особливостей проведення землеоціночної діяльності присвячені роботи Ю.Ф. Дехтяренка, М.Г Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палехи [1], В.М. Заяця [3], А.Г. Мартина [6], М.М. Федорова [18] та ін.

Мета статті – проаналізувати існуючі види оцінки земель сільськогосподарського призначення в Україні й запропонувати заходи, що сприятимуть удосконаленню землеоціночної діяльності.

Виклад основних результатів дослідження. Правове регулювання оцінки земель в Україні здійснюється відповідно до Конституції України, Земельного кодексу

Список використаних джерел:

1. Матеріали Міжнародної науково-технічної конференції цукровиків України «Бурякоцукрова галузь в умовах національного та світового ринків». – К.: НАЦУ, 2011. – 268 с.
2. *Саблук П.Т.* Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку / П.Т. Саблук. – К., 2007. – 292 с.
3. *Савич А.Н.* Разработка технологической схемы получения сахара и биоэтанола на сахарном заводе / А.Н. Савич, З.М. Ходаковская : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. – Минск, 2008. – С. 68.
4. *Серегин С.Н.* Инновационное развитие свеклосахарного подкомплекса России: реальность и перспективы / С.Н. Серегин, О.И. Василенко // Сахар. – 2008. – № 8. – С. 16.
5. *Фурса А.В.* Фактори впливу на стан ефективності галузі буряківництва / Зб. наук. праць молодих учених та аспірантів: економіка та підприємництво / А.В. Фурса. – К.: КНЕУ, 2003. – № 63. – 230 с.
6. *Шпичак О.М.* Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / [О.М. Шпичак, С.А. Стасіневич, О.В. Боднар та ін.]; за ред. О.М. Шпичака. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2009. – 406 с.
7. *Ярчук М.М.* Цукрова галузь України: підсумки та перспективи розвитку / М.М. Ярчук // Цукор України. – 2011. – № 2. – С. 10.
8. *Kapur J.C.* Available energy resources and environmental imperatives / Kapur J.C. // Word Affairs Spring, 2006. – Vol 10. – № 1.

Стаття надійшла до редакції 11.12.2012 р.

*

УДК 332.6:631.164

В.М. РУСАН, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач сектору аграрних та земельних відносин відділу секторальної економіки Національний інститут стратегічних досліджень

Перспективи розвитку грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та шляхи удосконалення землеоціночної діяльності в Україні

Постановка проблеми. Оцінка земель сільськогосподарського призначення та ведення землеоціночної діяльності в Україні є важливою складовою земельних відносин, що виникають із приводу володіння, користування і використання земель. Якісно проведена оцінка дає державі не тільки об'єктивну інформацію про якісний та кількісний склад земель сільськогосподарського призначення, а й сприяє захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях інформаційного забезпечення оподаткування й ринку земель.

© Русан В.М., 2013

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань оцінки земель та особливостей проведення землеоціночної діяльності присвячені роботи Ю.Ф. Дехтяренка, М.Г Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палехи [1], В.М. Заяця [3], А.Г. Мартина [6], М.М. Федорова [18] та ін.

Мета статті – проаналізувати існуючі види оцінки земель сільськогосподарського призначення в Україні й запропонувати заходи, що сприятимуть удосконаленню землеоціночної діяльності.

Виклад основних результатів дослідження. Правове регулювання оцінки земель в Україні здійснюється відповідно до Конституції України, Земельного кодексу

України, Законів України «Про оцінку земель», «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», інших нормативно-правових актів.

Оцінка земель провадиться для порівняльного аналізу і прогнозу ефективності використання землі як природного ресурсу та основного засобу виробництва, а також при здійсненні цивільно-правових угод, для визначення розміру земельного податку, втрат сільськогосподарського й лісогосподарського виробництва, справляння державного мита та в інших випадках, визначених чинним законодавством України. Залежно від мети й методів проведення існують наступні види оцінки землі: бонітування ґрунтів, економічна оцінка земель та грошова оцінка земельних ділянок.

Бонітування ґрунтів[1] є складовою державного земельного кадастру й основою проведення економічної оцінки сільськогосподарських угідь і враховуються при визначенні екологічної придатності ґрунтів для вирощування сільськогосподарських культур, а також втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва [15]. Показники бонітування ґрунтів використовуються при:

-здійсненні землеустрою – з метою розробки комплексу заходів із землеустрою щодо використання та охорони земель, збереження і підвищення родючості ґрунтів [14];

-нормативній грошовій оцінці окремої земельної ділянки – враховується бал бонітету агровиробничої групи ґрунтів і бал бонітету гектара відповідних сільськогосподарських угідь по сільськогосподарському підприємству [7];

-експертній грошовій оцінці земельної ділянки – при зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок під сільськогосподарськими угіддями, серед інших факторів враховуються якісні характеристики земельних ділянок, такі як родючість та стан ґрунтів (бонітет) [11];

-визначенні втрат сільськогосподарського виробництва, спричинених вилученням сільськогосподарських угідь (ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ) для використання їх у цілях, не пов'язаних із веденням сільського господарства, – бал бонітету ділянки сільськогосподарських угідь, що вилучається, а також бал бонітету сільськогосподарських угідь по Автономній Республіці Крим, області, містах Києву та Севастополю [17].

Незважаючи на те, що Законом України «Про оцінку земель» бонітування ґрунтів має проводитися не рідше ніж один раз на сім років, останній раз його проводили у 1993 році, в результаті чого було визначено бал бонітету кожної області. Разом із тим перед запровадженням ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення в обов’язковому порядку необхідно провести бонітування грунтів.

Економічна оцінка земель. Відповідно до ст. 200 Земельного кодексу України економічна оцінка земель – це оцінка землі як природного ресурсу і засобу виробництва в сільському і лісовому господарстві та як просторового базису в суспільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання і дохідність з одиниці площі. Вона проводиться для порівняльного аналізу ефективності їх використання, а дані економічної оцінки земель є основою грошової оцінки земельної ділянки різного цільового призначення. Економічна оцінка земель визначається в умовних кадастрових гектарах або у грошовому виразі [4]. Ст. 17 Закону України «Про оцінку земель» передбачено, що економічна оцінка земель сільськогосподарського призначення проводиться не рідше одного разу на рік.

Останній раз економічна оцінка земель в Україні здійснювалась ще за радянських часів – у 1988 році було проведено оцінку земель колгоспів і радгоспів Української РСР за результатами їх господарювання у 1981–1987 роках [19]. Зважаючи на те, що результати такої оцінки не можна вважати адеква-

[1] Відповідно до ст. 199 Земельного кодексу України бонітування ґрунтів – це порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх основними природними властивостями, які мають сталий характер та суттєво впливають на врожайність сільськогосподарських культур, вирощуваних у конкретних природно-кліматичних умовах. Бонітування ґрунтів проводиться за 100-бальною шкалою. Вищим балом оцінюються ґрунти з кращими властивостями, які мають найбільшу природну продуктивність

тними сучасним умовам господарювання, а також з огляду на існування грошової оцінки земельних ділянок, економічна оцінка земель як вид земельно-кадастрових робіт є досить сумнівною [4].

Грошова оцінка земельних ділянок відповідно до ст. 201 Земельного кодексу України визначається на рентній основі й залежно від призначення і порядку проведення може бути нормативною та експертною.

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок відповідно до ст. 5 Закону України «Про оцінку земель» використовується для визначення розміру земельного податку, державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок, орендної плати за земельні ділянки державної й комунальної власності, втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, а також при розробці показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання й охорони земель. Нормативна грошова оцінка земельних ділянок, розташованих у межах населених пунктів незалежно від їхнього цільового призначення та ділянок сільськогосподарського призначення, розташованих за межами населених пунктів, проводиться не рідше ніж один раз на 5–7 років, а земельних ділянок несільськогосподарського призначення, розташованих за межами населених пунктів, – не рідше ніж один раз на 7–10 років.

Останній раз нормативну грошову оцінку сільськогосподарських угідь було проведено у 1995 році відповідно до Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів [7].

Починаючи з 2000 року відповідно до постанови КМУ від 12.05.2000 р. № 783 «Про проведення індексації грошової оцінки земель» проводиться індексація грошової оцінки земель, основою для чого визначено середньорічний індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація [16]. Нині ст. 289 Податкового кодексу України передбачено, що Центральний орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів за індексом споживчих цін за попередній рік щороку розраховує величину коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки земель, на який індексується нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь, земель населених пунктів та інших земель несільськогосподарського призначення за станом на 1 січня поточного року. Коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель застосовується кумулятивно залежно від дати проведення нормативної грошової оцінки земель [8].

На виконання п. 289.3 ст. 289 Податкового кодексу України Державне агентство земельних ресурсів України у 2012 році провело індексацію нормативної грошової оцінки земель.

Сучасна нормативна грошова оцінка земельних ділянок сільськогосподарського призначення містить низку недоліків.

По-перше, відповідно до Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення провадиться окремо по орних землях, землях під багаторічними насадженнями, природними сіножатями і пасовищами. Водночас відповідно до ст. 22 Земельного кодексу України до земель сільськогосподарського призначення належать, у тому числі, несільськогосподарські угіддя (господарські шляхи і прогони, полезахисні лісові смуги та інші захисні насадження, крім тих, що віднесені до земель лісогосподарського призначення, землі під господарськими будівлями і дворами, землі під інфраструктурою оптових ринків сільськогосподарської продукції, землі тимчасової консервації тощо). Існують навіть земельні ділянки сільськогосподарського призначення, склад угідь котрих представлений виключно несільськогосподарськими угіддями. Таким чином, Методика повинна передбачати оцінку даного виду угідь [6].

По-друге, при проведенні грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення станом на 01.07.1995 року використовувалися такі вихідні дані: коефіцієнт норми рентабельності (0,35); середньорічна врожайність зернових з 1 га за 1986–1990 роки (31,5 ц); середньорічна вартість реалізації 1 ц зерна за 1986–1990 роки (17 грн); середньорічні виробничі витрати на 1 га вирощування зерна за 1986–1990 роки (303 грн). Ці

дані є застарілими та не відповідають існуючим реаліям.

Слід зазначити, що Національним планом дій на 2011 рік щодо запровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» в частині «Розвиток сільського господарства та земельна реформа» було передбачено удосконалення методики експертної й нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення. На виконання цього заходу, в частині нормативної грошової оцінки земель сільгосппризначення, КМУ прийняв Постанову «Про внесення змін до Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів» [10] від 31.10.2011 р. № 1185, якою було здійснено індексацію показників нормативної грошової оцінки ріллі, проведеної станом на 1.07.1995 р. (з урахуванням індексації станом на 01.01.2012 р.), на коефіцієнт 1,756.

Зауважимо, що єдиний для всіх областей України коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки ріллі 1,756 не враховує специфічні природно-кліматичні умови різних регіонів України і його застосування негативно вплине на економічні показники господарювання сільськогосподарських підприємств. Тому Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів потребує суттєвого удосконалення в частині розробки диференційованого для областей України коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки ріллі.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок відповідно до ст. 5 та 13 Закону України «Про оцінку земель» провадиться з метою визначення вартості об'єкта оцінки і використовується при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них, а саме: відчуження і страхування земельних ділянок, що належать до державної або комунальної власності; застави земельної ділянки; визначення інвестиційного вкладу в реалізацію інвестиційного проекту на земельні поліпшення; визначення вартості земельних ділянок, що належать до державної або комунальної власності, у разі, якщо вони вносяться до статутного фонду господарського товариства; визначення вартості земельних ділянок при реорганізації, банкрутстві або ліквідації господарського товариства (підприємства) з державною часткою чи часткою комунального майна, яке є власником земельної ділянки; виділення або визначення частки держави чи територіальної громади у складі земельних ділянок, що перебувають у спільній власності; відображення вартості земельних ділянок у бухгалтерському обліку відповідно до законодавства України; визначення збитків власникам або землекористувачам у випадках, встановлених законом або договором; рішення суду. В ринкових умовах експертна оцінка земель є найбільш об'єктивним видом оцінки.

Регламентує проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок усіх категорій земель під час укладення цивільно-правових угод та переоцінки основних фондів для бухгалтерського обліку Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок, затверджена постановою КМУ від 11.10.2002 р. № 1531 [11]. А склад робіт з експертної грошової оцінки, вимоги до оформлення результатів оцінки й рецензування звітів про оцінку земельної ділянки (її частини) або прав щодо неї визначає Порядок проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок, затверджений Державним комітетом України по земельних ресурсах від 09.01.2003 № 2 [13].

Нинішнє законодавче регулювання та інструментарій проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок містить низку проблем, які полягають у наступному.

1. Неможливість використання для оцінки земель сільськогосподарського призначення методичного підходу, який полягає у зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок.

Законом України «Про оцінку земель» (ст. 19) визначено, що експертна грошова оцінка земельних ділянок провадиться на основі таких методичних підходів: капіталізація чистого операційного або рентного доходу від використання земельних ділянок; зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок; врахування витрат на земельні

поліпшення. Окремо зазначається, що експертна грошова оцінка вільних від будівель і споруд земельних ділянок для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, що провадиться у зв'язку з викупом цих земельних ділянок для суспільних потреб чи їх примусовим відчуженням з мотивів суспільної необхідності, проводиться на основі методичного підходу капіталізації чистого операційного або рентного доходу від використання земельних ділянок з урахуванням їх використання за цільовим призначенням (використанням), встановленим на день прийняття рішення про викуп таких земельних ділянок для суспільних потреб. Водночас ринковий методичний підхід, який полягає у зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок в Україні до земель сільськогосподарського призначення, застосовувати неможливо за відсутності їх ринкового обігу.

2. Кримінальна відповідальність оцінювача (експерта з питань оцінки земельної ділянки) за недостовірну чи необ'єктивну оцінку майна, тоді як оцінювач не встановлює ціну, а пояснює її вірогідне значення.

Ст. 13 Закону України «Про виконавче провадження» [9] та ст. 384 Кримінального кодексу України [5] передбачено, що за недостовірну чи необ'єктивну оцінку майна оцінювач несе кримінальну відповідальність під час здійснення виконавчого провадження. Крім того, кримінальну відповідальність експерт (у таких випадках оцінювач) несе і за відмову (хоча це є законне право оцінювача, передбачене ст. 29 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 № 2658-III) без поважних причин від надання висновку чи за надання висновку, що містить завідомо неправдиві відомості.

Водночас ринкова оцінка використовується сторонами відповідних угод як орієнтир у процесі торгу щодо їхніх цінових параметрів. Сторони угоди залишаються повноважними та відповідальними суб'єктами прийняття спільного (в її рамках) рішення щодо максимізації зисків, очікуваних від обміну. Тому результати оцінки є для них консультацією щодо можливої ціни продажу даного об'єкта на ринку, інтерпретацією ринкових показників економічної привабливості прав на землю стосовно даного об'єкта оцінки. *Оцінювач не встановлює ціну, а пояснює її вірогідне значення.* Він не може нести безпосередньої відповідальності за рішення сторін – залежно від мети оцінки він проводить більшою чи меншою мірою детальний аналіз факторів ціноутворення [3].

Крім того, для формулювання вірогідного значення ціни об'єкта оцінювання й оформлення звіту про оцінку оцінювач як вихідні дані використовує значний масив інформації. Ніякої відповідальності за надання завідомо неправдивої інформації особа, яка її надає, не несе. Як вихідні дані для формулювання вірогідного значення ціни об'єкта оцінювання і оформлення звіту про оцінку оцінювач використовує наступну інформацію: документи, що підтверджують права, зобов'язання та обмеження стосовно використання земельної ділянки; матеріали про фізичні характеристики земельної ділянки, якість ґрунтів, характер і стан земельних поліпшень, їх використання згідно із законодавством; відомості про місце розташування земельної ділянки, природні, соціально-економічні, історико-культурні, містобудівні умови її використання, екологічний стан та стан розвитку ринку нерухомості в районі розташування земельної ділянки; інформацію про ціни продажу (оренди) подібних об'єктів, рівень їх дохідності, час експозиції об'єктів цього типу на ринку; дані про витрати на земельні поліпшення та операційні витрати, що склалися на ринку, а також про доходи і витрати виробництва та реалізації сільськогосподарської і лісогосподарської продукції; проекти землеустрою, схеми планування територій та плани земельно-господарського устрою, згідно з якими передбачається зміна існуючого використання земельної ділянки, що може вплинути на вартість об'єкта оцінки; інші дані, що впливають на вартість об'єкта оцінки.

3. Обмеженість доступу оцінювачів до інформації, необхідної для здійснення оціночної діяльності, складання звіту про оцінку та обґрунтування ціни об'єкта оцінки.

Незважаючи на те, що згідно зі ст. 11 «Договір на проведення оцінки майна» і

ст. 24 «Права оцінювачів» Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» оцінювачі мають право доступу до майна, яке оцінюється, документації та іншої інформації, яка є необхідною або має суттєве значення для оцінки, власники такої інформації, посилаючись на норми Закону України «Про інформацію», мають право такої інформації не надавати.

У зв'язку з цим доцільним буде врахування світового досвіду щодо формування інформаційної бази даних об'єктів нерухомості шляхом надання службовцями нотаріату знеособленої інформації незалежним оцінювачам для здійснення оціночної діяльності стосовно цін продажів земельних ділянок.

4. Недосконалість ліцензійних умов, пов'язаних з господарською діяльністю щодо проведення землеоціночних робіт.

Ліцензійними умовами провадження господарської діяльності щодо проведення робіт із землеустрою, землеоціночних робіт, затвердженими Наказом Державного комітету України із земельних ресурсів від 05.08.2009 р. № 423 передбачено у кваліфікаційних вимогах до ліцензіатів, які здійснюють господарську діяльність щодо проведення землеоціночних робіт, наявність у складі суб'єкта господарювання спеціаліста (за основним місцем роботи), який закінчив вищий навчальний заклад за спеціальностями «землевпорядкування», «землевпорядкування та кадастр», «землеустрій та кадастр» або «оцінка землі та нерухомого майна» за освітньо-кваліфікаційним рівнем спеціаліст, магістр, має стаж роботи за спеціальністю не менше ніж три роки і який за функціональними обов'язками відповідає за дотримання вимог земельного законодавства, стандартів, норм і правил при виконанні землеоціночних робіт – у випадку, коли суб'єкт господарювання – юридична особа, та наявність диплома із вказаних дисциплін і відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня для суб'єкта господарювання фізичної особи-підприємця [12].

На нашу думку, для здійснення землеоціночної діяльності більш важливими є економічні знання, а не просторово-організаційні, оскільки ця діяльність передбачає висловлювання експертом-оцінювачем суджень про вартість земельних ділянок (як правило, ринкову) в грошовій формі.

Світовий досвід показує, що у більшості розвинутих країн простежується тенденція до розгляду землі й поліпшень як цілісного об'єкта оподаткування та оцінки, що забезпечує принципи ефективності й справедливості (на відміну від України, де оцінка і оподаткування здійснюються окремо по землі та поліпшеннях). Об'єкти сільської, приміської або міської нерухомості оподатковують на однаковій основі – за їх ринковою вартістю, яка відображає відносну цінність різних типів нерухомості[1].

Запровадження такого підходу в Україні упередить створення великої кількості оціночних механізмів, які можуть призвести до неефективності процесу оцінки нерухомості й стягнення податків, зростання витрат на ці процеси і проведення несправедливих оцінок нерухомості. Водночас повинна існувати диференціація оцінки землі та поліпшень за їхніми типами для створення чіткої оціночної бази. Це дасть змогу оцінювачу максимально врахувати відмінності у ціноутворювальних чинниках, а платнику податків зрозуміти, яким чином і чи всі аспекти були враховані при оцінці нерухомості.

Висновки. Зважаючи на важливість землеоціночної діяльності в сучасних земельних відносинах і враховуючи особливості та порядок проведення чинних видів оцінки земель, доцільним буде запровадження першочергових заходів, що удосконалять оцінку земель сільськогосподарського призначення, а саме:

1. Кабінету Міністрів України передбачити в Державному бюджеті України на 2013 рік та наступні роки фінансування заходів із проведення бонітування ґрунтів.

2. Кабінету Міністрів України спільно з Міністерством аграрної політики та продовольства України на виконання національ-

[1] Більш детально див.: Драпіковський О. Масова оцінка міських земель: Україна та світовий досвід / Драпіковський О., Іванова І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vpabia/2009_6-7/statii/UDK%20332.pdf; Land (Real Estate) Mass Valuation Systems for Taxation Purposes in Europe. Geneva: UN ECE, 2001. - 143 p.

ного плану дій щодо запровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки розробити нову Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, у якій регламентувати оцінку несільськогосподарських угідь (господарські шляхи і прогони, полезахисні лісові смуги та інші захисні насадження, землі під інфраструктурою оптових ринків сільськогосподарської продукції, землі тимчасової консервації тощо), які відповідно до ст. 22 Земельного кодексу України належать до земель сільськогосподарського призначення.

3. Кабінету Міністрів України спільно з Міністерством юстиції України передбачити на рівні кримінального законодавства звільнення суб'єктів оціночної діяльності від кримінальної відповідальності при підготовці звіту про оцінку, який виконано відповідно до вимог Законів України «Про оцінку земель» і «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», і його використанні під час здійснення виконавчого провадження Державною виконавчою службою України.

4. Кабінету Міністрів України, Міністерству юстиції України, Державному агентству земельних ресурсів України, їх обласним та районним представництвам забезпечити запровадження принципу «єдиного вікна» для ліцензованих оцінювачів з метою одержання ними повної та оперативної інформації про об'єкт оцінки.

5. Державному агентству земельних ресурсів України спільно з Міністерством юстиції України:

ініціювати внесення змін до законодавства України про інформацію та про нотаріальну діяльність, якими передбачити надання службовцями нотаріату знеособленої інформації незалежним оцінювачам для здійснення оціночної діяльності стосовно цін продажів земельних ділянок;

розробити Національний стандарт з масової оцінки нерухомості для цілей оподаткування. Він має ґрунтуватися на основних положеннях Міжнародних стандартів оцінки стосовно оподаткування об'єктів нерухомого майна відповідно до їхньої ринкової вартості, загальноприйнятих підходів до оцінки, сучасних методів статистичного аналізу та інформаційних технологій. Цей нормативно-методичний документ має визначати вимоги щодо кваліфікації оцінювачів, які здійснюють масову оцінку; процедури оцінювання; побудови моделі масової оцінки; вихідних даних; адекватності методів оцінювання типам нерухомого майна; результатів оцінки; звіту про масову оцінку [2].

Список використаних джерел

1. *Дехтяренко Ю.Ф.* Методичні основи грошової оцінки земель в Україні: навч. посіб. / Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха. – К. : Профі, 2007. – 624 с.
2. *Драпіковський О.* Масова оцінка міських земель: Україна та світовий досвід [Електронний ресурс] / О.Драпіковський, І.Іванова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vpabia/2009_6-7/statii/UDK%20332.pdf.
3. *Заяць В.М.* Розвиток ринку сільськогосподарських земель: моногр. / Заяць В.М. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С.108.
4. Земельний кодекс України від 25.10.2001, № 2768-III // Голос України. – 2001. – № 217. – 20 листоп.
5. Кримінальний кодекс України: Закон від 05.04.2001 № 2341-III // Голос України. – 2001. – № 107. – 19 черв.
6. *Мартин А.Г.* Регулювання ринку земель в Україні: моногр. / А.Г. Мартин. – К.: НУБіП України, 2011. – 252 с.
7. Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 23.03.1995 р. № 213 – http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/213-95-%D0%BF
8. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // Голос України. – 2010. – № 229. – 4 груд. (№229-230)
9. Про виконавче провадження : Закон України від 21.04.1999 № 606-XIV // Уряд. кур'єр. – 1999. – 3 черв.
10. Про внесення змін до Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.2011 № 1185 // Уряд. кур'єр. – 2011. – № 219. – 24 листоп.
11. Про експертну грошову оцінку земельних ділянок: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.10.2002, № 1531 // Уряд. кур'єр. – 2002. – № 196. – 23 жовт.
12. Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності щодо проведення робіт із землеустрою, землеоціночних робіт: Наказ Державного комітету України із земельних ресурсів від 05.08.2009, № 423 // Офіц. вісн. України. – 2009. – № 68. – 14 верес. – С. 114, ст. 2366.
13. Про затвердження Порядку проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок : Наказ Держкомзему України від 09.01.2003, № 2 // Офіц. вісн. України. – 2003. – № 22. – 13 черв. – С. 195, ст. 1011, код акта 25254/2003.

14. Про землеустрій: Закон України від 22.05.2003, № 858-IV // Голос України. – 2003. – № 124. – 8 лип.
15. Про оцінку земель: Закон України від 11.12.2003, № 1378-IV // Голос України. – 2004. – № 18. – 30 січ.
16. Про проведення індексації грошової оцінки земель : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.05.2000 № 783 // Уряд. кур'єр. – 2000. – 18 трав.
17. Про розміри та Порядок визначення втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, які підлягають відшкодуванню: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.11.1997, № 1279 // Офіц. вісн. України. – 1997. – № 47. – С. 40, код акта 4355/1997.
18. *Федоров М.М.* Нормативна грошова оцінка земель як складова механізму регуляторної політики держави / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 3-10.
19. Экономическая оценка земель Украинской ССР. – К.: Госагропром УССР, «Укрземпроект», 1988. – 34 с.

Стаття надійшла до редакції 18.01.2013 р.

* * *

Новини АПК

Зернотрейдери та Мінагрополітики України планують підписати Меморандум на 2013/2014 МР

Одним із найбільших досягнень у співпраці між приватним сектором та Мінагрополітики України є підписання Меморандуму щодо узгодження обсягів експорту зернових на 2013/2014 маркетинговий рік. «Ми вже знайшли ефективну форму співпраці з комерційними структурами на ринку зерна, зокрема щодо здійснення експорту. Тому в найближчі місяці Мінагрополітики та зернотрейдери планують пролонгувати Меморандум на 2013/2014 маркетинговий рік», − зазначив на зустрічі представників Міністерства та бізнесових кіл його очільник Микола Присяжнюк. Він наголосив, що Мінагрополітики України продовжує вдосконалювати нормативно-правову базу для спрощення сертифікації зерна та створення сприятливих умов під час використання складських документів на зерно. У свою чергу, представники бізнесу наголосили, що Меморандум чітко регламентує взаємодію Мінагрополітики з представниками зернового ринку України. Вони висловили свою готовність до подальшої співпраці.

Крім того, учасники зустрічі обговорили низку нормативно-правових аспектів ринку зерна, якості та безпечності харчової продукції, спеціальних режимів оподаткування, експортно-імпортних операцій. Сторони також розглянули питання, які стосуються програм підтримки обслуговуючих молочарських кооперативів.

Джерело: Прес-служба Мінагрополітики України

UDS 338.439.5:637.53.003.12(477)

Dr. OLEKSANDR PEREKHOZHUK is a Senior research associate at the Leibniz-Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO), Germany
ANDRIY MATYUKHA is a PhD student at the Leibniz-Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO), Germany
Professor Dr. THOMAS GLAUBEN is Managing Director at the Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO), Germany

Estimating the degree of buyers' market power: evidence from the Ukrainian meat processing industry

1. Introduction.

Since the 1980s, numerous studies on New Empirical Industrial Organization (NEIO) concerning the oligopoly and/or oligopsony market power have been done in Western Europe and North America. Bresnahan (1989: 1051), Carlton and Perloff (2000: 263), Sheldon and Sperling (2003), Kaiser and Suzuki (2006: 3-61), Perloff, Karp and Golan (2007: 46), Sexton et al. (2007), Perekhozhuk (2007: 94) provide a summary review of empirical studies on market power. Comparatively many empirical studies have been devoted to the analysis of market power in the U.S. meat industry (Schroeter 1988, Azzam and Pagoulatos 1990, Schroeter and Azzam 1990, Muth and Wohlgenant 1999, Morrison Paul 2001). Some studies, such as those of Schroeter (1988), Azzam and Pagoulatos (1990), Schroeter and Azzam (1990), Anders (2008), Bakucs et al. (2010), provided evidence for the presence of oligopsony and/or oligopoly market power in the agricultural market of livestock, and in the industrial market of meat and meat products. However, some studies, like that of Hyde and Perloff (1998), Muth and Wohlgenant (1999) and Morrison Paul (2001), which measured the degree of oligopoly and/or oligopsony power in the meat sectors, did not find the presence of market power.

The studies of NEIO are of interest for several reasons. Firstly, they have contributed to our understanding of the relationship between market structure and pricing in agricultural and food sectors. Secondly, they are based on a structural model of the market and provide results for the estimation of consumer demand and/or farm-supply functions and processor technology. Thirdly, they have estimated the parameter of oligopoly and/or oligopsony market power by standard econometric methods, even when no cost or profit data were available. Finally, the studies of NEIO can be used to assess the impact of market structure and are a useful tool for analyzing the supply and/or demand price elasticities, economies of scale, factor productivity, efficiency, trade liberalization and some other economic aspects of agricultural and food markets.

Studies of NEIO are typically done for industries in developed market economies and have largely been focused on the U.S. and European agricultural and food sectors. However, the agricultural and food sectors in transition countries, which are potentially different from the ones in developed economies, have been largely ignored by research so far. To understand the concerns about the market structure and pricing in transition countries, the is-

© Oleksandr Perekhozhuk, Andriy Matyukha, Thomas Glauben, 2013

sue of imperfect competition seems to be especially relevant to the Ukrainian meat sector as there is some evidence to suggest that the Ukrainian meat processing industry may exercise buyers' market power. During the investigation period in the Ukraine, as in other transition economies, there have been many economic reform and changes. Here, we distinguish only two main aspects of economic reforms, which had a huge influence on the development of competition in the agricultural and food markets. First of all, market liberalization, i. e. especially trade liberalization, that is taking place in the consumer markets for meat and products as well as in the agricultural markets for livestock products must be named here. At the same time there have been and still are various cases of government interventions by various government authorities in the agricultural market that directly affect the pricing and contribute to the existence of imperfect competition in that market.

Secondly, the former state and collective enterprises of the meat sector as well as other sectors of the agri-industrial complex, including the agricultural sector, have been privatized. This has contributed to the development of competitive relations in the agricultural and food markets. However, it should be noted that in the process of privatization, on one hand, small, private farms and agricultural enterprises on the basis of large-scale agricultural enterprise have been created, which have no opportunity to influence the purchasing price. On the other hand, there have been processes of concentration in the processing industry. In addition, according to the Antimonopoly Committee of Ukraine, meat processors in the processing industry sustain collusive agreements about the division of agricultural markets (quota cartel) and the fixation of low procurement prices for livestock products (price cartel).

The objective of this study is to provide an analysis of buyers' market power in the Ukrainian meat processing industry. The next section encompasses the liberalization and privatization processes as well as market developments in the Ukrainian meat sector. The third section outlines a structural model examining the market situation in the Ukrainian meat sector. In section four, the empirical specification designed to test buyers' market power is presented. The fifth section contains a brief description of data sources and variables used in the econometric analysis. Section six covers the estimation results and specification testing. The final section comprises the results, followed by concluding remarks.

2. Developments in the Ukrainian meat sector

Over the past 15 years, the meat sector in Ukraine, like many other sectors of the economy, has experienced drastic changes. During the transition from a centrally-planned to a market-oriented economy, first and foremost, prices of agricultural products and consumer goods have been liberalized. The liberalization of prices put an end to the state regulation of production, the establishment of administrative prices and the centralized logistics enterprises. The second step of the transition to a market economy was the privatization of state and collective enterprises, above of all in agriculture, and of the state processing enterprises of the agro-industrial complex, including the meat sector, some time later. Privatization put an end to state monopolies and gave birth to the development of competitive relations in the agro-industrial complex.

The meat producers hoped for positive developments in the meat sector: an increase in the production of meat and meat products, better salaries and improved working conditions. However, from 1990 to 2007, there was a sharp decline in livestock and poultry. The number of cattle (including cows) decreased from 24.6 to 5.5 million, accounting for only 22.3 % of 1990 levels. The total number of pigs dropped from 19.4 to 7.0 million head; sheep and goats from 8.4 to 1.7 million head; poultry from 246.1 to 169.2 million head. Consequently, it came to a reduction in the production of both cattle and poultry.

During the period 1990-2007, the meat production of livestock and poultry dropped from 4.4 to 1.9 million tons, including beef (from 2.0 to 0.5 million tons), pork (from 1.6 to 0.6 million tons), mutton and goat (from 45.8 to 15.3 thousand tons), and rabbit (from 30.2 to 12.4 thousand tons). Despite the fact that poultry production dramatically decreased during the 1990s, and only comprised 193.2 thousand tons in 2000, this figure increased to 689.4 tons in

2007, and thus nearly reached the level of 1990 (cf. Figure 1).

In response to the sharp decline of production, sales of livestock and poultry for industrial processing decreased. Thus, from 1990 to 2007 the sales of livestock and poultry (in live weight)[1] fell from 4.4 to 1.3 million tons, accounting for only 29.7 % of 1990 levels. It should be noted that the sales structure underwent dramatic changes. In 1990, agricultural enterprises thus sold 94.8 % of the total of cattle and poultry meat to the meat processing enterprises, 1.8 % to the town market, 3.3 % to private customers and 0.1 % to other sales channels. In 2007, only 34.6 % of cattle and poultry meat was sold to the meat processors, 7.8 % to the town market, 2.2 % to private customers and 55.4 % to other sales channels (including own consumptions).

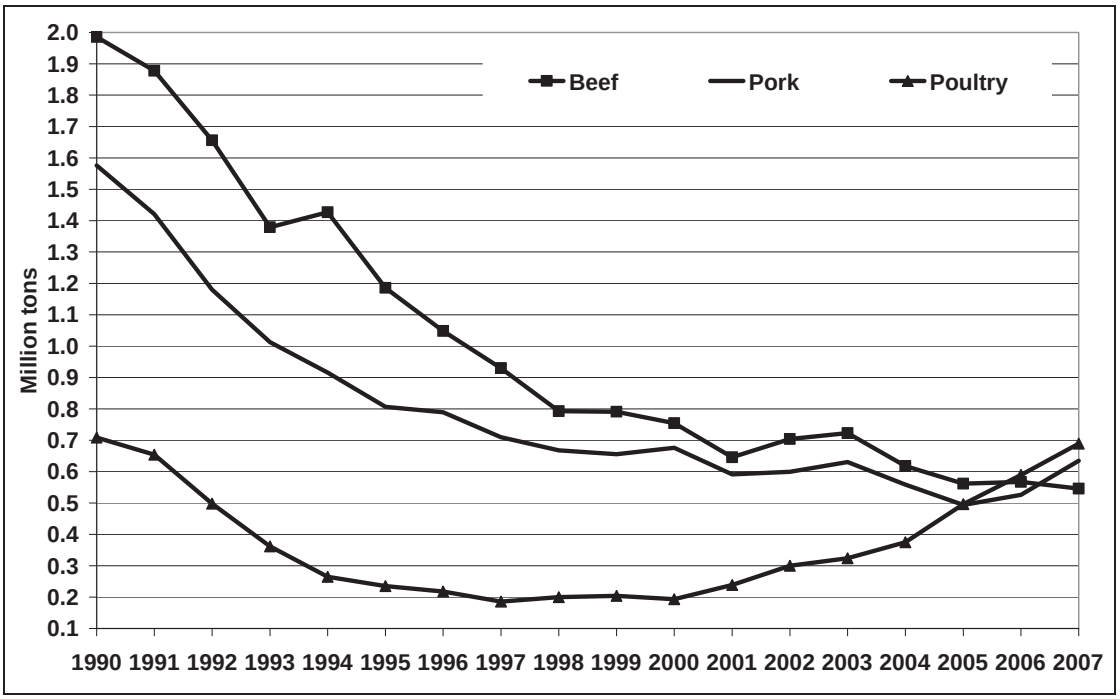


Figure 1. Production of livestock products in Ukraine, 1990-2007

Source: Own presentation based on statistical data of the State Statistics Committee of Ukraine: Statistical Yearbook of Ukraine.

In the early nineties of the last century, during the transition from planned to market economy many workers and employees who lost their jobs and did not have any income were forced to engage in agricultural production, including farming of cattle, pigs and poultry. One part of the livestock products (beef, pork, poultry, milk), they consume themselves. The other part of livestock products they sell to processing enterprises or to local markets. Thus, in Ukraine, in contrast to developed countries, there are two forms of agricultural farms: 1) agricultural enterprises that have usually 10 or more heads of cattle or pigs, or more than 100 heads of poultry and 2) so-called personal subsidiary plots (private family plots or private subsidiary plots), which as a rule, have 1-3 heads of cattle or pigs or other livestock, or up to 30 head of poultry. In consideration of property qualification the term “personal property” is not to be confused with “private property” as “personal property” may serve for personal consumption only (cf. Wädekin, 1973, p. 6). In the literature of transition economies these two forms of agricultural production are also called the dual structure of agricultural production that is inherent in the Central and Eastern European Countries (CEEC), New Independent States (NIS), China and India. (cf. OECD, 1999, p. 68-69). According to Perekhozhuk (2007, p. 41-42), there were 58575 agricultural farms and about 4.7 million private subsidiary plots, which keep cattle, pigs and other livestock in the Ukraine in 2004.

As a result of the decrease in sales of livestock and poultry to industrial processing, the meat processing industry’s production capacity

[1] The weight of an farm animal before it has been slaughtered and prepared as a carcass.

declined. While in 1990 the meat processing industry used 86.7 % of its production capacity, in 1997, this figure was only 21.7 %. Thus, the production of meat and meat products declined as well. From 1990 to 2007, the production of beef decreased from 1,494.0 to 199.9 thousand tons and comprised only 13.4 % of 1990 levels. During the same period, pork production decreased from 724.0 to 155.4 thousand tons, i. e. just 21.5 % of its 1990 level. The production of sausage products decreased from 900.0 to 330.0 thousand tons. In 1990, meat processing enterprises produced 355.0 thousand tons of poultry. In the 1990s, the production of poultry began to fall sharply, and amounted to only 22.8 thousand tons in 1997, which is less than 6.4 % of 1990 levels. However, in 2001, the production of poultry started to gradually increase, and in 2007 it already comprised 416.5 thousand tons, which was 17.3 % more than in 1990.

On account of the State Statistics Committee of Ukraine, in the period of 1993-2000, there was an increase in the number of processors from 648 to 916 in the meat and milk processing industries (cf. Perekhozhuk, 2007, p. 50). Following a report of the State Statistics Committee of Ukraine (2008), 1,178 enterprises that produced meat and meat products were already registered in 2007, thereof only 789 enterprises were active and offered their services. Out of 1,178 enterprises, there were 14 large-scale enterprises (1.2 % of total number), 335 medium-sized enterprises (28.4 %) and 829 small-scale enterprises (70.4 %), respectively.

In spite of the fact that the current number of enterprises in the Ukrainian meat processing industry is almost double that of the milk processing industry's, (there were 396 active enterprises in 2007), the concentration of the meat processing industry is much higher. Considering total sales revenue of the meat processing industry in 2007, the concentration ratio (CR) of 14 large-scale enterprises amounted to 34.5 % (cf. State Statistics Committee of Ukraine, 2008); the concentration ratio of the 30 largest enterprises of the meat processing industry came to 46.1 %; the rest of market was shared by more than 700 enterprises.

3. Theoretical model of Buyers' Market Power

We assume that the meat processing industry produces a homogeneous product Y using both specialized agricultural input A (over which price the meat processing plant has the buyer market power) and non-specialized inputs $\mathbf{N}$ (that are assumed to be sold in perfectly competitive markets). The production function of the meat processing industry can be generally written as:

$$Y = f(A, \mathbf{N}) \tag{1}$$

where Y is the aggregate industrial output of the meat processing industry, including beef, pork, poultry and sausage goods, A is specialized agricultural input which the meat processing industry buys and slaughters cattle, pigs, poultry, sheep and other livestock in order to finally process them into various sorts of meat and meat products, and $\mathbf{N}$ is a vector of non-specialized inputs like labour, capital and energy.

The agricultural sector produces pigs, sheep, poultry and other livestock for meat production and supplies them to the meat processing industry. The market supply of slaughtered livestock (A) can be described through the following inverse function:

$$W_A = g(A, \mathbf{S}) \tag{2}$$

where W_A represents the average price for slaughtered livestock that the farms and personal subsidiary plots deliver to the meat processing industry, and $\mathbf{S}$ is a vector of the supply shifters.

Given this representation of the production function (1) and the inverse supply function (2) the profit equation for the meat processing industry can be written as:

$$\pi = P \cdot f(A, \mathbf{N}) - W_A \cdot A - \mathbf{W_N} \cdot \mathbf{N} \tag{3}$$

where P is the output price of the meat processing industry and $\mathbf{W_N}$ is a vector of prices of non-agricultural inputs.

We assume that the meat processing industry maximises its profit and sets the price for slaughtered livestock. The first-order condition for profit maximisation that allows for imperfect competition (buyers' market power) in the market for slaughtered livestock is:

$$W_A\left(1 + \frac{\Theta}{\varepsilon}\right) = P \cdot f_A \tag{4}$$

where Θ is a parameter indexing the degree of buyers' market power in the meat processing industry, f_A is the marginal product of slaughtered livestock and $\varepsilon = (\partial A/\partial W_A)(W_A/A)$ is the market price elasticity of supply of slaughtered livestock.

The equations (2) and (4) can be used to distinguish between the following three models of market structure. The first model relates to a competitive market structure in which the market price of the slaughtered livestock equals the value of the marginal product of slaughtered livestock, implying $\Theta = 0$. The second model refers to a monopsonistic market structure. If $\Theta = 1$, then the market for the slaughtered livestock is monopsonistic or the meat packing plants act like a monopsony (cartel). Thus, the marginal factor cost may be set equal to the value of the marginal product for profit maximization. The third model implies the presence of an oligopsonistic market structure where the parameter indexing the degree of buyers' market power in the meat processing industry Θ has an intermediate value between 0 and 1.

4. Econometric specification of empirical model

In order to measure the degree of buyers' market power in the meat processing industry, we need to select a functional form for the production function (1). The transcendental logarithmic (translog) production function[2] imposes much less a priori restrictions on the production technology than neoclassical variants. The variable proportion technology in the meat processing industry is assumed. Using a simplified notation (X) for all factor quantities, the translog production function can be written as:

$$\ln Y = \ln \alpha_0 + \sum_{j=1}^{4} \alpha_j \ln X_j + \frac{1}{2}\sum_{j=1}^{4}\sum_{l=1}^{4} \alpha_{jl} \ln X_j \ln X_l + \gamma_T T + \frac{1}{2}\gamma_{TT} T^2 + \sum_{j=1}^{4} \gamma_{jT} \ln X_j T, \quad (5)$$

where $\alpha_{jl} = \alpha_{lj} (j \neq l)$ and $X_j, X_l = A, L, K, E$. The time trend variable T is a proxy for technical change in the meat processing industry.

The marginal product of slaughtered livestock (A) is defined as the partial derivative of the translog production function (5) and is given by:

$$\frac{\partial Y}{\partial A} = \frac{Y}{A}\left(\alpha_A + \sum_{j=1}^{4} \alpha_{Aj} \ln X_j + \gamma_{AT} T\right) \quad (6)$$

where $X_j = A, L, K, E$.

In order to estimate market structure model developed in the previous section (equations 2 and 4), to test the hypothesis of price-taking behaviour in the meat processing industry we need to select a functional form[3] for supply function of slaughtered livestock (2). We assume that the supply function (2) can be written as a truncated second-order approximation of a general transcendental logarithmic function

$$\ln A = \beta_0 + \beta_A \ln W_A + \sum_i \beta_i \ln W_i + \phi_C \ln C + \delta_T T + \delta_{AT} \ln W_A T + \sum_{iT} \delta_{iT} \ln W_i T + \varphi_{CT} \ln C\, T, \quad (7)$$

where $W_i\ (i = D, M, F)$ represents the average price of slaughtered livestock supplied to the meat processing industry (W_A), the direct marketing price of slaughtered livestock[4] sold on urban markets directly to consumers (W_D), the average farm price of raw milk (W_M) and the farm input price of mixed feeds (W_F), respectively[5]. The variable C contains the aggregate number of livestock as a quasi-fixed factor, and T is a linear time trend accounting for an autonomous change (technical change and other factors affecting the short-run supply of slaughtered livestock response over time unaccounted for, implying $T = 1,..., 90$).

Solving the agricultural supply of slaughtered livestock (5) for W_A and differentiating with respect to the quantity of slaughtered livestock supplied to the meat processing industry (A), we obtain the following expression for the marginal effect of the input level on prices for slaughtered livestock:

$$\frac{\partial g(A, \mathbf{S})}{\partial A} = \frac{W_A}{(\beta_A + \delta_{AT} T)\, A} \quad (8)$$

[2] Cf. Christensen *et al.* (1973).

[3] Accoring to Bresnahan (1982) and Lau (1982) for identification of market power the inverse supply function (2) must have specific properties: It (a) must be at least of the second degree in *A*, (b) must be non-separable and (c) has no constant elasticity with respect to *A*.

[4] The market share of livestock products directly sold to consumers is relatively large; it averages 30% from 1997 to 2002. This had a considerable influence on the supply of slaughtered livestock delivered to the meat packing industry.

[5] In Ukraine, historicall, there is little distinction between beef cattle and dairy cattle, with the same stock often being used for both meat and milk production.

where $\beta_A + \delta_{AT} T = \varepsilon_{WA}$ gives the price elasticity of supply of slaughtered livestock.

Using equations (6) and (8), the equation (4) can now be rewritten as:

$$W_A = P\frac{Y}{A}\left(\alpha_A + \sum_{j=1}^{4}\alpha_{Aj}\ln X_j + \gamma_{AT}T\right)\Bigg/\left(1+\frac{\Theta}{\beta_A + \delta_{AT}T}\right) \quad (9)$$

The econometric model consists of the equations (7) and (9), where, to allow for the existence of random shocks, an additive disturbance term was added, which is assumed to have a zero mean, constant variance, and to be independently and normally distributed. In addition, in order to account for seasonality in our monthly time series data, eleven monthly dummy variables (cf. β_i and α_i, $i = 2,..., 12$, in Table 3) were added to equations (7) and (9), respectively.

5. Data description

The monthly time series data used to test for the existence of buyers' market power in the Ukrainian meat processing industry was obtained from monthly statistical reports and statistical bulletins of the State Committee of Statistics of Ukraine. All of these statistical reports have been provided by the five Divisions of the State Committee of Statistics of Ukraine: 1) Division of Agriculture and Environment Statistics, 2) Division of Price Statistics, 3) Division of Manufacturing Statistics, 4) Division of Household Surveys, and 5) Division of Labour Statistics. The data set includes 90 monthly time-series from January 1996 to June 2003. The choice of the sample period was dictated by data availability. Table 1 provides a description of model variables applied, and summarizes statistical descriptions of the monthly time series data used in the econometric analysis.

Data on quantities of slaughtered livestock delivered to the meat processing industry, farm prices for slaughtered livestock, direct selling prices of slaughtered livestock directly sold to consumers and farm prices of raw milk were collected from two Statistical Bulletins: 'The sale of livestock products to procurement organizations of the meat processing industry by all types of agricultural farms' and 'The sale of agricultural products to procurement organizations by agricultural enterprises'.

To obtain an aggregate number of livestock, the numbers of beef cattle, milk cows, pigs, sheep and poultry were converted into livestock units (LSU). The livestock units were calculated by multiplying the number of animals with the following values: 0.70 for beef cattle, 1.20 for milk cows, 0.13 for pigs, 0.10 for sheep and goats and 0.0015 for poultry (KTBL, 2005). The numbers of beef cattle, milk cows, pigs, sheep and poultry were obtained from the Statistical Bulletin 'The statistical summary data about state stock-breeding by all types of agricultural farms'.

Data on monthly price indices (output price index of the meat processing industry and mixed feed price index) were collected from the periodical 'Industrial producer price indices'.

Data on aggregate output of the meat processing industry were calculated using the data on quantity of the meat and meat products and the following specific weights (also known as the unit weight): 1.6 for sausage goods, 1.1 for boiled sausage goods for children, 1 for half-finished meat and 0.85 for canned meat. These specific weights stem from the Division of Household Surveys. The data on production quantity of the meat and meat products are regularly published in the statistical issues of 'Industrial products'.

The monthly average numbers of workers in the meat processing industry were taken from the Division of Labour Statistics. The annual and some monthly data can be found in 'Labour of Ukraine'.

Table 1. Model variables and some descriptive statistics

Description of variables	Symbol	Mean	St. Dev.	Minimum	Maximum
Quantity of slaughtered livestock, tons	A	43622.5	14486.0	20979.4	87034.0
Farm price of slaughtered livestock, UAH per ton	W_A	2428.0	1282.7	912.4	4810.3
Direct selling price of slaughtered livestock, UAH per ton	W_D	2134.9	1077.7	902.9	4420.4
Farm price of raw milk, UAH/ton	W_M	431.5	202.5	166.9	826.7
Mixed feed price index	W_F	252.9	88.0	100.0	395.3
Aggregate number of livestock, thousand	C	11879.2	1984.8	8767.3	16633.0

Tabl. 1 (continuation)

Aggregate output of the meat processing industry, tons	Y	1489.8	800.5	512.7	3160.0
Number of workers in the meat processing industry	L	50037.0	4821.3	43591.0	61539.1
Capital in the meat processing industry, thousand UAH	K	778.0	334.8	491.0	2228.7
Energy consumption in the meat processing industry, thousand kWh	E	51.7	4.3	42.4	56.6
Output price index of the meat processing industry	P	199.5	77.0	100.0	321.5
Time trend	T	45.5	26.1	1.0	90.0

Notes: Contracted notations UAH denote the Ukrainian Hryvnia, the official currency of Ukraine.

Source: Own calculation based on the monthly time series data provided by the State Statistics Committee of Ukraine.

The capital variable was constructed based on monthly and annual data on amortization of capital (of fixed assets) in the meat processing industry provided by the Division of Manufacturing Statistics and the annual price indices for capital goods obtained from the Statistical Yearbook of Ukraine. The construction of this variable unfolds in two steps. First, the annual price indices for capital goods were used to deflate the annual data for amortization of capital. In a second step, the deflated annual data were interpolated into monthly data using the spline method and applying the expanding procedure utilizing the statistical software SAS (SAS, 2008: 701-753).

For calculating the energy variable, the annual data on electric power consumption relating to the production of canned meat were used, because no other data on energy consumption in the meat processing were available. These data were collected from the Statistical Yearbook of Ukraine for 2003 (p. 103), for 2001 (p. 111), for 2000 (p. 96) and for 1998 (p. 104). In order to obtain the variable on a monthly basis it has been assumed that electric power consumption has developed proportionally to canned meat output in the meat processing industry throughout the year.

6. Estimation results

In the market structure model consisting of equations (7) and (9), the price of slaughtered livestock (W_A) and the quantity of slaughtered livestock (A) are endogenous. Since equation (9) is intrinsically nonlinear in its parameters, the market structure model is represented by a nonlinear simultaneous equation system. Therefore, the model was estimated using nonlinear three-stage least squares (cf. Amemiya, 1977). All of the exogenous variables in the system were used as instruments. Estimation was carried out using the nonlinear three-stage least squares estimation (NL3SLS) provided by the statistical software SAS (SAS, 2008: 925-1239).

Table 2 lists the statistical inference of estimation of the market structure model estimated for the Ukrainian meat processing industry.

Table 2. Statistical inference of estimation of the market structure model

Equation	*DF*	R^2	$\overline{R^2}$	DW	*Objective value*
(7)	22	0.8346	0.7835	1.3697	0.5010
(9)	18	0.7707	0.7126	1.4256	

Source: Own calculations using SAS software.

The fit of the estimated market structure model is quite good. While the values of the R-square (R^2) and the adjusted R-square ($\overline{R^2}$) obtained for the equations of the slaughtered livestock supply function reached 0.83 and 0.78, the equations of the first-order condition came out to be a little lower and amounted to 0.77 and 0.71, respectively.

The Durbin-Watson coefficient (DW) lies, for both equations, within an inconclusive range. In spite of a relatively large number of time-series observations, the difference between the lower and upper critical values is rather large. The DW coefficient for the supply function equation and the first order condition equation is greater than 1.34 and 1.43.

It is common practice to use the minimized values of the objective function (residual sum of squares of the model, which is to be minimized) as an additional criterion for comparing the estimated models in the NL3SLS estima-

tion. The NL3SLS estimation reveals a good performance of the market structure model, because the objective value tends towards zero.

Table 3 shows the parameters of the market structure models as estimated by N3SLS, which can easily be interpreted as all variables have been measured as deviations from their geometric mean. Thus, the parameters β_j $(j = A, D, M, F)$ of the estimated supply function represent the own price and cross price supply elasticities. The estimated results indicate that the estimated own price elasticity of supply of slaughtered livestock (β_A) is 0.34 and reveals that the change in quantity is smaller than the change in price. However, the estimated own price elasticity of slaughtered animal is still bigger compared to those values estimated in other empirical studies. Muth and Wohlgenant (1999) estimated an own price elasticity for cattle supply in the United State ranging from 0.017 to 0.042, depending on the model specification, while Ospina and Shumway (1979) obtained 0.14 for the supply of slaughtered beef. Azzam and Pagoulatos (1990) used the values 0.49 for demand and 0.16 for supply elasticities as exogenous point for the estimation of oligopsony and oligopoly market power. Bakucs et al. (2010) obtained the values 0.08 for supply elasticities for hogs in Hungary.

Table 3. NL3SLS parameter estimates of the market structure model

Supply function			First-order condition		
Parameter	Estimate	Standard error	Parameter	Estimate	Standard error
β_A	0.3400	(0.3700)	α_A	0.7838***	(0.1578)
β_D	-0.7936*	(0.4062)	α_{AA}	0.7930***	(0.2728)
β_M	0.7733***	(0.2257)	α_{AL}	-0.6131	(1.9814)
β_F	-0.0283	(0.3291)	α_{AK}	0.6019*	(0.3365)
ϕ_C	2.5844	(1.9463)	α_{AE}	-2.3599***	(0.5563)
δ_T	0.0033	(0.0109)	γ_{AT}	0.0270***	(0.0050)
δ_{AT}	-0.0102	(0.0111)	α_2	0.5388***	(0.1956)
δ_{DT}	0.0264	(0.0169)	α_3	0.3958**	(0.2030)
δ_{MT}	-0.0148**	(0.0060)	α_4	0.3034	(0.2364)
δ_{FT}	-0.0406***	(0.0139)	α_5	0.2473	(0.2472)
φ_{CT}	-0.1155***	(0.0342)	α_6	0.2794	(0.2431)
β_2	-0.3270***	(0.0809)	α_7	0.0871	(0.3059)
β_3	-0.4161***	(0.0776)	α_8	0.4680**	(0.2230)
β_4	-0.4707***	(0.0774)	α_9	0.4242*	(0.2194)
β_5	-0.4384***	(0.0824)	α_{10}	0.3582*	(0.1915)
β_6	-0.3031***	(0.0998)	α_{11}	0.3188*	(0.1741)
β_7	-0.1598	(0.1151)	α_{12}	0.3616**	(0.1632)
β_8	-0.0467	(0.1211)	Θ	-0.0051	(0.0060)
β_9	-0.0975	(0.1094)			
β_{10}	-0.0133	(0.1057)	Wald statistics for test of:		χ^2 statistic
β_{11}	-0.0370	(0.0917)	$H_0 : \beta_A + \beta_D + \beta_M + \beta_F = 0$		1.53
β_{12}	-0.1007	(0.0812)	$H_0 : \Theta = 0$		0.70
β_0	0.0973	(0.1257)	$H_0 : \Theta = 1$		27697***

Notes: The superscript ***,** and * denote statistical significance at the 1%, 5% and 10% levels, respectively.
Source: Own calculations using SAS software.

The estimated parameters β_D (cross price elasticity for meat directly sold to consumers) and β_M (cross price elasticity for raw milk) are relatively high and statistically significant, at least at the 5 % level of significance. Moreover,

the slaughtered livestock, delivered to the slaughtering and meat processing industry, are a complement for raw milk and a substitute for meat directly sold to consumers.

The estimated coefficient cross price elasticity of supply for mixed feeds (β_F) is negative but statistically insignificant[3]. This result may in part be attributed to the fact that the share of mixed feeds is rather small, in average about 12 %. Thus, it is evident that it is not only the mixed feeds but also green and coarse fodders that have a profound influence on the supply of slaughtered livestock.

A well-behaved supply function must be homogeneous of degree zero in prices. A Wald test of the hypothesis that the own and cross price elasticities of supply evaluated at the sample mean add up to zero is not rejected with a Wald χ^2 statistic of 1.53 even at the 20 percent level.

The estimated supply elasticity of quasi-fixed inputs (ϕ_C) represented by livestock as a quasi-fixed factor is very elastic and amounts to 2.5 at the sample mean. At first sight, this seems to be very large. However, considering the construction of an aggregate livestock variable, the supply of slaughtered livestock includes not only beef cattle, but also milk cows, pigs, sheep and poultry.

From January 1996 to June 2003 the estimates of δ_T indicate a positive rate of autonomous change in the supply of slaughtered livestock, and amount to 0.33% per month, or 4.03% per year. This result confirms the economic theory, yet it is statistically insignificant. The estimated production elasticity of slaughtered livestock (α_A) is 0.78, and highly statistically significant at any reasonable level of significance.

Concerning this research, the main issue was the estimation of a parameter that measures the degree of buyers' market power in the market for slaughtered livestock. The estimated parameter of buyers' market power Θ is -0.0051. The negative value of Θ is theoretically not possible, but it is close to zero and statistically insignificant. The estimated parameter Θ ranges from -0.0169 to 0.0068 in the 95 % confidence interval. With a Wald χ^2 statistic of 0.70, the hypothesis that the meat processing industry is a price-taker in the market of slaughtered livestock $(H_0 : \Theta = 0)$ is not rejected, even at the 40 % level of significance. The hypothesis that the industry reflects monopsonistic behavior $(H_0 : \Theta = 1)$ can be rejected at the 1 % level.

The estimation results of the market structure models did not produce any evidence suggesting the exercise of buyers' market power in the market for slaughtered livestock by the Ukrainian meat processing industry. The same results were obtained by Hyde and Perloff (1998) for oligopsony market power in the Australian retail meat sector, by Muth and Wohlgenant (1999) for oligopsony market power in the U.S. Beef Packing Industry, by Morrison Paul (2001) for market power in either the cattle input or beef output markets and by Quagrainie et. al. (2003) for processor power in the Canadian markets for cattle and hogs.

However, in contrast to this results many others empirical studies found the existence of market power in the meat sectors. Schroeter (1988) estimated the degree of oligopoly and oligopsony market power in the beef packing industry that ranges from 0.0141 to 0.0417. Schroeter and Azzam (1990) found that the value of oligopoly and oligopsony market power equal 0.0475 for beef and 0.0558 for pork markets, respectively. Anders (2008) analyzed the oligopsony and oligopoly market power in the Germany markets for beef and pork and estimated the values of market power that lie between 0.003 and 0.176. Bakucs et al. (2010) obtained relatively low value of oligopsony market power in the Hungarian market for slaughter hogs. Here it must be emphasized that all of these studies were based on aggregated industry data. Using industry level data, it is important to understand that there are alternative interpretations of the parameter used to estimate buyers' market power.

Muth and Wohlgenant (1999) have demonstrated two alternative interpretations of the

[3] Schroeter (1988) also obtained similar results concerning insignificance of price elasticity of supply for feeds in the United States.

market power parameter which depend on assumptions about the aggregate marginal product in equation (4). Firstly, if the aggregate marginal product is assumed to be the average of the marginal product of firms in the industry, then the parameter of buyers' market power can be interpreted as the average of the input conjectural elasticities. Secondly, if the aggregate marginal product is assumed to be the share-weighted marginal product of firms in the industry, then the parameter of buyers' market power takes on the interpretation of the input market, counterpart to the Herfindahl index. This interpretation is obtained by the essential assumption of the "Cournot conjecture" that each firm in the industry expects other firms in the industry to not react to changes in its input level. Corts (1999) discussed the interpretation of a parameter of market power that is explicitly derived from a conjectural variation model and draws the conclusion that the "conduct parameter method is useful as a means of testing hypotheses about well-specified behavioral extremes." Using endogenously determined values for the market power parameter (0 for perfect competition, 1 for perfect collusion, and $1/n$ for Cournot competition), the estimation of the market structure model can be extended by subsequent models. Applying the NL3SLS method, the estimation of the market structure models with the endogenously determined values for market power provides for a lower value of the objective function and, thus, gives a better approximation of the available data.

Table 4 presents the estimation results of the market structure market models under three different assumptions.

Table 4. Estimation of the market models under different assumptions

Model	Model 1 Market power	Model 2 Perfect competition	Model 3 Cournot competition
Parameter restriction	Θ	$\Theta = 0$	$\Theta = 1/n$
Objective value	0.5010	0.8514	0.8479

Source: Own calculations using SAS software.

The results for the model of perfect collusion $(\Theta = 1)$ could not be obtained as the parameter estimates of this model did not converge. The estimation result of the model of market power (Model 1) provides a better approximation to the available data. The objective value in the Model 1 is 0.5010, while in the Model 2 and Model 3 equals 0.8514 and 0.8479, respectively.

Assuming that the Cournot conjectures are present (Model 3), our results suggest that livestock and poultry farms as well as personal subsidiary plots, on average, may negotiate with 730 meat processors. Hence, the determined value for the conduct parameter under Cournot competition equals 0.0014. The estimated value of the parameter of buyers' market power is negligible smaller than the values that result from Cournot conjectures. This result reveals that, concerning the buyer's market for slaughtered livestock, meat processors behave consistently with Cournot conjectures. Taking into account the number of meat processors in the Ukrainian meat processing industry, the determined values for the market power parameter of the Cournot competition model (Model 3) are nearly equal to the values determined for the market power parameter of the perfect competition model (Model 2). This conclusion is also supported by the estimation results, because the obtained values of the objective function of these both models differ only slightly.

7. Summary and conclusions

The objective of this study was to provide an analysis of buyers' market power in the Ukrainian meat processing industry. With reference to the contribution by NEIO studies, we have constructed a market structure model to measure the degree of buyers' market power, in particular in the market for slaughtered livestock. For the first time the market structure model was applied to the Ukrainian meat processing industry. The empirical model of market structure consists of two equations. Firstly, one for the agricultural supply of slaughtered livestock, and secondly, one for the demand of the slaughtering and meat processing industry. Using monthly time series data, the parameter of buyers' market power, supply and production elasticities were estimated simultaneously. The estimation results of the supply function indicate

that the own price and cross price elasticities of supply of slaughtered livestock amount to less than one in absolute terms, have the expected signs and are compatible with economic theory.

The estimation results of the first-order condition for profit maximization provide no evidence for the existence of buyers' market power in the investigated period of January 1996 to June 2003. The same results were obtained in many other NEIO-studies for oligopsony and/or oligopsony market power in the Australian and Canadian meat sector as well as in the U.S. meat packing industry. The econometrical result obtained in this study is on one hand consistent with the low operating rate and relatively small concentration ratio of the Ukrainian meat processing industry. On the other hand, the estimated supply of slaughtered livestock is relatively inelastic. However, in contrast to many other empirical studies, we estimated that elasticity of supply of slaughtered livestock is bigger than the supply elasticity in other countries. The bigger supply elasticity in Ukraine reveals that the agricultural farms and personal subsidiary plots that produce livestock products were able to use alternative marketing channels to sell their livestock products.

The decrease of production concerning agricultural farms and personal subsidiary plots, and the sales of livestock and poultry for industrial processing cannot be associated with buyers' market power in the Ukrainian meat processing industry. The existence of price cartels and collusive agreements on quotas detected by the Antimonopoly Committee of Ukraine could not be confirmed in this analysis. Our results indicate that the meat processing industry is competitive.

Contrary to many other NEIO-studies, we extended the market structure market model by three subsequent models. Using endogenously determined values as market power parameters, we found that, concerning the buyer's market for slaughtered livestock, meat processors behave consistently with Cournot conjectures. Considering the number of meat processors in the Ukrainian meat processing industry, the determined values for the market power parameter of the Cournot competition model nearly equal the values determined for the market power parameter of the perfect competition model.

Because of data availability we used the aggregated industry data. Hence, this empirical investigation could only detect average buyers' market power in the meat processing industry. Due to the market shares of meat processor firms, some processors might be able to exert significant market power. In order to analyze the firm-specific market power requires firm-level data. Unfortunately, those statistical data of individual meat processing firms is not available.

References

1. *Amemiya, T.* 1977. "The Maximum Likelihood Estimator and the Nonlinear Three-Stage Least Squares Estimator in the General Nonlinear Simultaneous Equation Model." *Econometrica* 45: 955-968.
2. *Anders, S.M.* 2008. "Imperfect Competition in German Food Retailing: Evidence from State Level Data." *Atlantic Economic Journal* 36(4): 1573-9678.
3. *Azzam, A.M., and E. Pagoulatos.* 1990. "Testing Oligopolistic and Oligopsonistic Behaviour: An Application to The US Meat-Packing Industry." *Journal of Agricultural Economics* 41(3): 362-370.
4. *Bakucs, L.Z., I. Fertö, H. Hockmann, and O. Perekhozhuk.* 2010. "Estimating Oligopsony Power in the Hungarian Market for Slaughter Hogs." *Eastern European Economics* 48(1): 64–78.
5. *Bresnahan, T.F.* 1989. "Empirical Studies of Industries with Market Power." In Schmalensee, R. and Willig, R. D., eds, *Handbook of Industrial Organization* 2: 1011-1057. Amsterdam: Elsevier Science B.V.
6. *Carlton, D.W. and J.M. Perloff* 2000. *Modern Industrial Organization*, 3rd Ed., Reading, MA: Addison Wesley Longman Inc.
7. *Christensen, L.R., D.W. Jorgenson, L.J. and Lau* 1973. "Transcendental Logarithmic Productions Frontiers." *The Review of Economics and Statistics* 55: 28-45.
8. *Corts, K.S.* 1999. "Conduct Parameter and the Measurement of Market Power." *Journal of Econometrics* 88(2): 227–250.
9. *Hyde, C.E., and J.M Perloff.* 1998. "Multimarket market power estimation: the Australian retail meat sector." *Applied Economics* 30(9): 1169-1176.
10. *Kaiser, H.M., and N. Suzuki.* 2006. *New Empirical Industrial Organization & the Food System.* New York: Peter Lang.
11. KTBL. 2005. Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft e.V. Available at http://ktbl-alt.avenit.de/recht/gv-schluessel.htm.

12. *Morrison Paul, C.J.* 2001. “Market and Cost Structure in the U.S. Beef Packing Industry: A Plant-Level Analysis.” *American Journal of Agricultural Economics* 83(1): 64-76.

13. *Muth, M.K., and M.K. Wohlgenant.* 1999. “Measuring the Degree of Oligopsony Power in the Beef Packing Industry in the Absence of Marketing Input Quantity Data.” *Journal of Agricultural and Resource Economics* 24(2): 299-312.

14. OECD 1999. *Agricultural Policies in Emerging and Transition Economies.* Paris: OECD Publishing.

15. *Ospina, E., and C. R. Shumway.* 1979. “Disaggregated Analysis of Short-Run Beef Supply Response.” *Western Journal of Agricultural Economics* 4: 43-59.

16. *Perloff, J.M., L.S. Karp, and A. Golan.* 2007. *Estimating Market Power and Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.

17. *Perekhozhuk, O.* 2007. “Marktstruktur und Preisbildung auf dem ukrainischen Markt für Rohmilch.” *Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe* 41. Available at http://www.iamo.de/dok/sr_vol41.pdf.

18. *Quagrainie, K., J. Unterschultz, M. Veeman, and J. Scott.* 2003. “Testing for Processor Market Power in the Markets for Cattle and Hogs in Canada.” *Canadian Journal of Agricultural Economics* 51(3): 397–411.

19. SAS 2008. *SAS/ETS User´s Guide*, Version 9.2, Cary, NC: SAS Institute Inc.

20. *Schroeter, J. R.* 1988. “Estimating the Degree of Market Power in the Beef Packing Industry.” *The Review of Economics and Statistics* 70: 158-162.

21. *Schroeter, J. and A. Azzam.* 1990. “Measuring market power in multi-product oligopolies: the US meat industry.” *Applied Economics* 22(10): 1365-1376.

22. *Sexton, R.J. and N. Lavoie.* 2001. “Food Processing and Distribution: an Industrial Organization Approach.” In Gardner B. and Rausser G., eds, *Handbook of Agricultural Economics* 1: 863-932. Amsterdam: Elsevier Science B.V.

23. *Sexton, R.J., Sheldon, I., McCorriston, S., and H. Wang.* 2007. “Agricultural trade liberalization and economic development: the role of downstream market power.” *Agricultural Economics* 36 (2): 253–270.

24. *Sheldon, I. and R. Sperling*. 2003. “Estimating the Extent of Imperfect Competition in the Food Industry: What Have We Learned?” *Journal of Agricultural Economics* 54(1): 89-109

25. State Committee of Statistics of Ukraine. *Statistical Bulletin 'Industrial producer price indices'*. Various issues, Kyiv. [In Ukrainian].

26. State Committee of Statistics of Ukraine. *Statistical Bulletin 'Industrial products of Ukraine'*. Various issues, Kyiv. [In Ukrainian].

27. State Committee of Statistics of Ukraine. *Statistical Bulletin 'The sale of agricultural products to procurement organizations by agricultural enterprises'*. Various issues, Kyiv. [In Ukrainian].

28. State Committee of Statistics of Ukraine. *Statistical Bulletin 'The sale of livestock products to procurement organizations of the meat processing industry by all types of agricultural farms'*. Various issues, Kyiv. [In Ukrainian].

29. State Committee of Statistics of Ukraine. *Statistical Bulletin 'The statistical summary data about state stock-breeding by all types of agricultural farms'*. Various issues, Kyiv. [In Ukrainian].

30. State Committee of Statistics of Ukraine. *Statistical Yearbook of Ukraine.* Various issues, Kyiv. [In Ukrainian].

31. State Committee of Statistics of Ukraine. *Statistical Yearbook 'Labour of Ukraine'*. Various issues, Kyiv. [In Ukrainian].

32. *Wädekin, K. E.* 1973. *The Private Sector in Soviet Agriculture*. Berkley, Los Angeles, London: University of California Press.

The article hasn`t been received 21.03.2013

* * *

УДК 330.338

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

Цінове позиціювання сільськогосподарських підприємств на внутрішньому та світових ринках зернової продукції

Постановка проблеми. Незважаючи на всезростаючу роль у сучасному агромаркетингу нецінових чинників конкуренції, ціна була й залишається основним елементом стратегій позиціювання сільськогосподарської продукції. Вироблена різними сільськогосподарськими підприємствами та доведена до певного рівня якості (галузевого стандарту) вона сприймається покупцями як однорідна. Саме тому позиціювання на основі раціональної вигоди від придбання є одним з основних елементів системи маркетингу продукції аграрних підприємств. В умовах відкритої економіки аграрний бізнес стане прибутковим, якщо ціна буде конкурентною на внутрішньому й зовнішньому ринках. Для сільськогосподарських підприємств саме цей чинник у короткостроковому періоді створює умови для виживання або максимізації їх прибутку, утримання певної частки на ринку тощо. Необхідність з'ясування означеної ситуації на ринку зернових, зернобобових та олійних культур зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці теоретичних питань формування ефективного ринку сільськогосподарської продукції присвячені праці вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема, В. Андрійчука [1] , О. Боднар [6,7], Ю. Воскобійника [2], І. Камінського [2], І. Кобути [6], У. Костер [8], П. Саблука [5], О. Шпикуляка [2], О. Шпичака [6,7] та інших. Їхніми зусиллями створений міцний теоретико-методологічний фундамент названої проблеми, розв'язано багато її практичних аспектів. Маркетингові аспекти означеної проблеми досить широко висвітлені у працях відомих авторів, таких як Л. Волощенко [4], Г. Лєнівової [4], О. Єранкіна [3], Т. Осташко [4], М. Портера [9,10]. Водночас кількість досліджень із названої проблематики у вітчизняній науковій літературі є доволі обмеженою. Особливо це стосується прикладних розробок щодо визначення ефективності позиціювання сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Цінність вказаної проблематики, необхідність її вивчення зумовили вибір теми дослідження та його напрями.

Мета статті – оцінка ефективності цінового позиціювання й визначення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору на внутрішньому і світових ринках зернових, зернобобових та олійних культур.

Виклад основних результатів дослідження. Цінове позиціювання – найбільш гнучкий та змінюваний елемент у системі стратегічних пріоритетів підприємства. Особливістю сільського господарства є те, що пропозиція галузі формується чисельним арсеналом товаровиробників, частка на ринку та можливості впливу на зміну ринкової кон'юнктури кожного з яких незначна. Отже, щоб виявити стійкі тенденції й причинно-наслідкові зв'язки, що визначають ефективність стратегій позиціювання сільськогоспо-

© Л.В. Козак, 2013

дарської продукції, краще розглядати сукупність товаровиробників. Об'єктом дослідження обрано сукупність сільськогосподарських підприємств, які є основним виробником товарної продукції в аграрному секторі України.

З нашого погляду, на ринку зернових, зернобобових та олійних культур визначальними ціноутворювальними чинниками є валовий збір і рівень перехідних запасів, тобто обсяг пропозиції поточного року. Оцінюючи імпортні операції можна сказати, що вони суттєво не впливали на рівень цін внутрішнього ринку. У 2005-2011 роках обсяги імпорту до України зерна становили 100-150 тис. т, а його частка на внутрішньому ринку коливалася навколо позначки 0,5-1,2% [12,13]. Проте на цінову ситуацію внутрішнього ринку впливає рівень експортної активності вітчизняних зернотрейдерів. Недостатній рівень внутрішнього попиту, особливо на фуражне зерно, сприятлива цінова кон'юнктура на світових ринках спричинили ріст експорту зерна, частка якого за аналізований період коливається в межах 30-40% від загальних обсягів ринкової пропозиції. Це один із найвпливовіших каналів, що визначає показники внутрішньої кон'юнктури зернового ринку. Саме тому оцінку ефективності цінового позиціювання та конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору на внутрішньому й зовнішніх ринках було здійснено за допомогою порівняльного аналізу середніх цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами, середніх цін вітчизняного експорту із рівнем світових. Частка України та ціни на світових ринках зерна розраховані нами за статистичними даними Організації Економічного Співробітництва і Розвитку [11], ціни внутрішнього ринку та експортні – запозичені із джерел 12 і 13.

За даними OECD, на світовому ринку пшениці беззаперечними лідерами є США (25-28%), ЄС, Канада й Австралія, частка кожної з яких становить 12-15%. Вітчизняний аграрний сектор забезпечує 4-7% загальних обсягів торгівлі, а з 2008 року Україна входить у п'ятірку п'яти найбільших експортерів, обігнавши одного з провідних гравців на ринку зерна – Аргентину. Такій ситуації певною мірою сприяли ефективні підходи цінового позиціювання пшениці, застосовувані зернотрейдерами.

Рис. 1. Динаміка середніх цін реалізації пшениці на світовому ринку та в Україні за 2005-2011 рр.*

* Розраховано автором на основі джерел [11-13].

Згідно з даними рисунка 1 спостерігаємо, що ціни на світовому ринку пшениці за 2005-2011 роки зросли від 136 до 286 дол. США за 1 т, або в 2,1 раза. Традиційно нижча якість вітчизняної продовольчої пшениці пояснює нижчий рівень цін експортерів проти світових. Проте ціни українського експорту зросли від 109 до 261 дол. США за 1 т, або в 2,4 раза. Тенденції росту цін вітчизняного експорту перевищують темпи зростання світових, на основі чого можна зробити припущення про ефективне використання кон'юнктури світового ринку зернотрейдерами. Але цього не можна сказати про сіль-

ськогосподарські підприємства, оскільки середня ціна реалізації пшениці по даній групі виробників зросла від 81 до 167 дол. США за 1 т, або в 2,06 раза, що дещо нижче світових тенденцій.

Україна є одним із найбільших експортерів фуражного зерна, посідаючи на світовому ринку третє місце (7-9%) після США (40-45%) та Аргентини (14-16%). Найближчими конкурентами для нашої країни є Австралія й Бразилія, частка яких на світовому ринку становить відповідно 5 і 6%. Про торгову експансію України на даному ринку показує динаміка показників обсягу експорту. Якщо за останні десять років обсяги світової торгівлі фуражним зерном збільшилися на 18%, то експорт України зріс із 1,6 до 11 млн т, або в 6,7 раза [11]. Такий успіх пояснюється вигідним географічним становищем нашої країни щодо основних імпортерів даної продукції – країн Близького Сходу (Саудівської Аравії, Ірану, Сирії тощо) та незмінно зростаючим попитом на світовому ринку у зв'язку з нарощуванням обсягів виробництва м'яса.

Рис. 2. Динаміка середніх цін реалізації фуражного ячменю на світовому ринку та в Україні за 2005-2011рр. *

*Розраховано автором на основі джерел [11-13].

Крім того, за оцінками фахівців внутрішні витрати зерна на потреби тваринництва скоротилися майже удвічі порівняно з 1990 роком. Цей чинник зумовив утворення значного надлишку фуражного зерна на внутрішньому ринку, що також призвело до активізації експортних операцій. Про присутність і вагу зазначеного чинника доводить невдале використання вітчизняними експортерами цінової кон'юнктури світового ринку фуражного зерна (рис. 2 та 3).

Рис. 3. Динаміка середніх цін реалізації фуражної кукурудзи на світовому ринку та в Україні за 2005-2011рр. *

*Розраховано автором на основі джерел [11-13].

Із діаграм бачимо, що за 2005-2011 роки ціни світового ринку на ячмінь і кукурудзу зросли в 2,2 і 2,9 раза, а темп росту цін українського експорту становить – відповідно 2,0 і 2,6 раза. Надлишок зерна на внутрішньому ринку змушував сільськогосподарські підприємства йти на цінові поступки ще більшою мірою. Середні ціни реалізації ячменю на внутрішньому ринку за аналізований період зросли в 1,8 раза, а кукурудзи – в 2,5 раза.

Дещо схожою щодо використання цінової кон'юнктури є ситуація на ринку сої. За аналізований період ціни світового ринку зросли в два рази, а українського експорту та на внутрішньому ринку – в 1,9 раза (рис. 4). Проте причина неефективного цінового позиціювання, з нашого погляду, пояснюється іншими чинниками, ніж на ринку фуражного зерна. Світовий ринок сої є швидкозростаючим ринком, обсяги торгів на якому в останні десять років збільшилися в 1,7 раза. Україна є порівняно новим гравцем на даному ринку й аутсайдером п'ятірки найпотужніших експортерів. На нинішній час вона посідає шосте місце на світовому ринку після таких потужних конкурентів, як Аргентина (40-44%), Бразилія (17-18%), США (10-14%), Індія (6-7%), Канада (3-4%). Частка України на світовому ринку в останні п'ять років коливається навколо позначки 2,7-2,9%, що показує слабкі її позиції порівняно з ринковими лідерами. Проте цей показник поліпшився удвічі порівняно з 2000 роком, а темпи росту вітчизняного експорту становлять 3,3 раза, які також майже вдвічі перевищують темпи росту ємності світового ринку. При збереженні цих тенденцій Україна досить швидко може обігнати свого найближчого конкурента – Канаду [11,13].

Рис. 4. Динаміка середніх цін реалізації сої на світовому ринку та в Україні за 2005-2011рр. *

*Розраховано автором на основі джерел [11-13].

Характерними ознаками світового ринку олійних зернових і рослинної олії є динамізм у структурі основних країн-постачальників та швидкі темпи зростання. Обсяги міжнародної торгівлі олійними зерновими зросли в 1,7 раза порівняно з 2000 роком, а рослинної олії – в 1,9 раза. Темпи збільшення обсягів українського експорту в цій товарній групі доводять про високий рівень конкурентоспроможності вітчизняного виробництва. Так, обсяги експорту олійних зернових останніми роками коливаються навколо позначки 2,1-2,4 млн т, а темп зростання даного показника порівняно з 2000 роком становить два рази, тобто дещо вище світових тенденцій. Україна на цьому ринку посідає п'яте місце (1,9-2,2%) після США (38-40%), Бразилії(28-30%), Аргентини (14-16%) та Канади (7-8%)[11,13].

Помірні темпи зростання частки України на ринку олійних виправдані, оскільки компенсуються торговою експансією на світовому ринку рослинної олії, де обсяги експорту порівняно з 2000 роком зросли в 4,3 раза і останніми роками дорівнюють 2,4-2,5 млн т. Таку ситуацію дійсно можна класифікувати як торгову експансію, оскільки темпи зростання обсягів українського експорту в 2,3 раза перевищували світові тенденції росту ємності світового ринку рослинної олії.

За обсягами експорту Україна обігнала таких потужних конкурентів, як США, Канада та Бразилія. Нині наша країна посідає третє місце у світі (4,0-4,4%), поступаючись лише Малайзії (29-30%) й Аргентині (8-9%) [11,13].

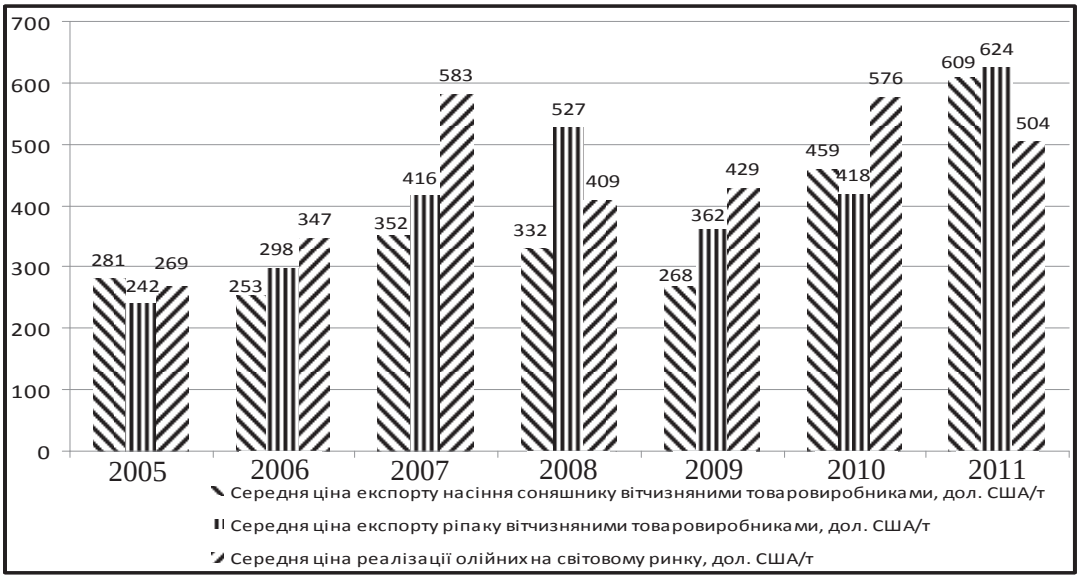


Рис. 5. Динаміка середніх експортних цін України та цін світового ринку олійних зернових за 2005-2011рр. *

*Розраховано автором на основі джерел [11-13].

Цінові тенденції ринку олійних є також яскравим відображенням його кон'юнктури (рис. 5). До 2009 року експортні ціни насіння соняшнику були нижчими світових і цей період характеризується високими темпами зростання обсягів реалізації на світовому ринку, а з 2010 року спостерігається спад, оскільки цінова ситуація змінилася. Як показано на рисунку, за аналізований період світові ціни на олійні зросли з 269 до 504 дол. США, тобто у 2,1 раза. Динаміка цін українського експорту насіння соняшнику дещо випереджає світові тенденції (від 281 до 609 дол. США, або у 2,2 раза), а темпи зростання цін ріпаку є значно вищими (від 242 до 624 дол. США, або у 2,6 раза). Отже, можна констатувати про вдале використання цінової кон'юнктури світового ринку вітчизняними експортерами.

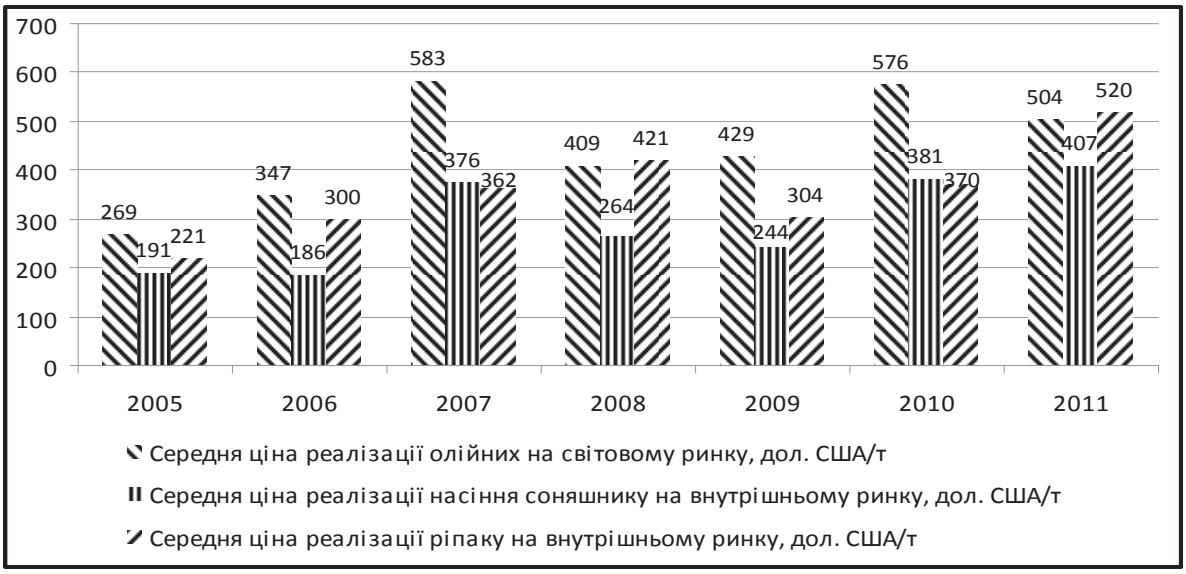


Рис. 6. Динаміка середніх цін реалізації в Україні та цін світового ринку олійних зернових за 2005-2011рр.*

*Розраховано автором на основі джерел [11-13].

На тлі вдалої експортної експансії дещо суперечливими виглядають стан і тенденції цінової кон'юнктури внутрішнього ринку олійних (рис. 6). Високий рівень попиту на світовому ринку та урядові обмеження змушували зернотрейдерів поступатися рівнем посередницької маржі в торговельних операціях із насінням соняшнику. Середні ціни реалізації сільськогосподарських підприємств на внутрішньому ринку зросли у 2,13 раза, або зі 191 до 407 дол. США. Саме на цьому ринку спостерігається найгірше використання цінової кон'юнктури сільськогосподарськими підприємствами, оскільки ріст їх цін за аналізований період становить 1,7 раза, що значно менше, ніж на світовому ринку (2,6 раза).

Окрім динаміки сільськогосподарських цін, не менш важливим для товаровиробників є ефект від розподілу кінцевої ціни на ринку. Залежно від рівня цін і від того, в якому співвідношенні «розкладатиметься» кінцева (або експортна) ціна між частинами маркетингового ланцюга, можна передбачити перспективи подальшого нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Саме тому в більшості розвинутих країн уряд проводить відповідні регулятивні заходи, спрямовані на обмеження монопольної влади великих компаній, що займаються переробкою й торгівлею сільськогосподарською продукцією.

Тенденція до зниження сільськогосподарської частки в ціні кінцевих продуктів харчування спостерігається майже в усіх країнах. Особливо гостро ця проблема торкнулась України, попри низку проведених урядом заходів щодо забезпечення формування та функціонування ефективного аграрного ринку. Одним із основних індикаторів, який показує рівень тиску посередницьких структур і ступінь монополізації внутрішнього ринку зерна, є динаміка посередницької маржі за експортними операціями (табл. 1).

1. Динаміка посередницької маржі за експортними операціями зерна в Україні за 2005-2011 роки, %*

Товарна група	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Пшениця	34,7	22,7	14,1	47,2	35,6	36,6	55,8
Ячмінь	33,4	30,2	0,5	51,2	43,7	28,7	48,1
Кукурудза	43,5	2,4	11,5	70,6	29,2	23,5	48,0
Соя	…	8,6	-8,4	5,9	-8,0	18,1	16,3
Насіння соняшнику	47,4	36,1	-6,4	25,8	9,9	20,6	49,5
Ріпак	…	-0,7	14,9	25,3	19,0	13,0	20,0

*Розраховано автором на основі рис. 1-5.

Так, витрати гуртових посередників (елеватори, транспортні витрати, митні збори тощо), включаючи їхній прибуток, щодо експорту пшениці, ячменю кукурудзи, за винятком неврожайних 2006 та 2007 років, становлять понад 30%. Для порівняння – в США такі витрати аналогічно дорівнюють не більше 24%, звідси сільськогосподарська частка в експортній ціні США становить 76%, тоді як в Україні за окремими видами зерна – менше 50%. Саме завдяки такому розподілу ціна виробника значно нижча від тієї, яку він міг би потенційно одержати. Рівень посередницької маржі визначає характер економічних відносин сільськогосподарських підприємств та зернотрейдерів. За даними таблиці бачимо, що найбільше її значення припадає на 2005 і 2008-2011 роки, тобто на найбільш врожайні.

Враховуючи той чинник, що ринкову пропозицію сільськогосподарської продукції забезпечує численний арсенал розрізнених аграрних підприємств, завершальним етапом аналізу має бути оцінка формування єдиного ринкового простору. Одним з індикаторів цього процесу є коливання середніх сільськогосподарських цін за каналами й регіонами реалізації. Варто зазначити, що існує кілька підходів щодо оцінки варіації ринкових цін: розмах варіації, дисперсія, середнє квадратичне відхилення тощо. Ми обрали коефіцієнт осциляції цін, який визначається як відношення розмаху варіації цін до середньоарифметичного їх значення. Саме в такий спосіб характеризувались осо-

бливості цінової ситуації в країнах Європейського Союзу. Динаміку коефіцієнтів осциляції цін реалізації сільськогосподарських підприємств наведено в таблиці 2, з якої видно, що амплітуда коливань цін за каналами реалізації по окремих видах зерна суттєво збільшилася. Як показують факти, панівне становище на ринку сільськогосподарської продукції мають переробні та заготівельні організації, включаючи елеватори, їхня частка в структурі реалізованої продукції становить не менше 35-40%. Не поодинокі випадки, коли заготівельні ціни на сільськогосподарську продукцію за даним каналом реалізації утримувалися на рівні, нижчому від їх середнього рівня на внутрішньому ринку.

2. Динаміка коефіцієнтів осциляції цін за каналами реалізації окремих видів сільськогосподарської продукції в Україні за 2005-2011 роки, %*

Товарна група	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Пшениця	11,1	21,0	25,9	30,8	26,7	33,7	34,2
Ячмінь	19,3	15,0	50,3	37,6	25,3	45,1	49,9
Кукурудза	12,5	27,8	36,9	35,3	30,0	32,5	35,6
Соя	…	28,1	35,1	52,2	46,9	25,8	53,0
Насіння соняшнику	21,3	21,4	39,2	31,4	31,0	42,9	49,5
Ріпак	…	34,0	70,5	21,6	28,0	41,0	56,1

*Розраховано автором на основі джерела 12.

Для прикладу розглянемо цінову ситуацію 2011 року, яка склалася на ринку насіння соняшнику, сої, ріпаку тощо [12]. Дану ситуацію спричинили такі чинники, як перенасиченість названих ринків і слабкі ринкові позиції сільськогосподарських підприємств. Винятком є лише ті види продукції, до яких застосовувались урядові заходи щодо стимулювання їх реалізації заготівельним та переробним підприємствам. Вважаємо, що без термінового цілеспрямованого втручання Уряду в процес організації цивілізованого сільськогосподарського ринку досягнення бажаної прогнозованої міри стабільності (2,5-3,0% амплітуда коливань цін) неможливе.

Висновки. Проведений аналіз цінового позиціювання переконливо показав, що протягом досліджуваного періоду застосовувані стратегії на ринку зернових, зернобобових та олійних культур були ефективними. Індикаторами цього процесу є стійкі позиції сільськогосподарських підприємств на внутрішньому ринку, динамічні темпи нарощування експорту, конкурентний рівень цін тощо. Зі зростанням ринкової пропозиції останніми роками, динаміка структурних змін експортних цін показує явну тенденцію до поступового зменшення частки сільськогосподарських підприємств і посилення ринкового тиску посередницьких структур. З огляду на вищенаведені факти можна стверджувати, що заготівельні підприємства мають сильну ринкову владу порівняно з розрізненими сільськогосподарськими товаровиробниками, а внутрішні ринки зернових, зернобобових та олійних культур мають ознаки, притаманні недосконалій конкуренції. Цей чинник перешкоджає формуванню власних ефективних цінових стратегій позиціювання сільськогосподарських підприємств і ставить під сумнів сам факт щодо можливості їх реалізації. Центральна наріжна ідея ринкової економіки – ідея справедливої конкуренції – не працює. Від цього потерпає все суспільство: і виробники, і споживачі сільськогосподарської продукції. Ключ до вирішення даних проблем – у зміні парадигми реформування аграрного сектору: перенесення центру ваги з відносин власності, попри всю їх значущість, на відносини розподілу, здійснення обмінних процесів на засадах не стихійного ринку, а свідомої цілеспрямованої організації ринкового середовища.

Список використаних джерел

1. *Андрійчук В. Г.* Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / В. Г. Андрійчук. – 2-е вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.
2. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг). Вип.5 / [Воскобійник Ю.П., Шпикуляк О.Г., Камінський І.В. та ін.] ; за ред. Ю.П. Воскобійника. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012.- 438 с.
3. *Єранкін О. О.* Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: монографія / О. О. Єранкін. – К. : КНЕУ, 2009. – 420 с.
4. *Осташко Т.О.* Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ / Осташко Т.О., Волощенко Л.Ю., Лєнівова Г.В.; відп. ред. д-р екон. наук, проф. В.О.Точилін. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2010. – 208 с.
5. *Саблук П. Т.* Ціноутворення в період ринкового реформування АПК: монографія / Саблук П.Т. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 440 с.
6. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / [Шпичак О.М., Боднар О.В., Кобута І.В.]; за ред. акад. НААН О.М. Шпичака. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2009. – 406 с.
7. *Шпичак О.М.* Ціна і ціноутворення на агропродовольчу продукцію: навч. посіб. / О.М. Шпичак, О.В. Бондар. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 238 с.
8. *Koester U.* Grundzüge der landwirtschaftlichen Marktlehre. – 4 Auflage. – München: Vahlen, 2011. – 413 S.
9. *Porter M.E.* Competitive Strategy. New York: Free Press, 1980. – 396 p.
10. *Porter M.E.* «The Five Competitive Forces That Shape Strategy // Harvard Business Review, January 2008, p. 79–93.
11. OECD.Stat Extracts: електронні публікації Organization for Economic Cooperation and Development [Електронний ресурс] / Назва з титул. екрану. – Режим доступу: http://www.oecd.org/statistics.
12. Статистика сільського господарства 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.
13. 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.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2012 р.

* * *

Новини АПК

Аграрії експортували 7,3 млн т кукурудзи

За повідомленням Міністра аграрної політики та продовольства України Миколи Присяжнюка, наша країна продовжує утримувати ключові позиції на міжнародному зерновому ринку завдяки динамічному експорту. Аграрії експортували 15,5 млн т зернових. Основною ж експортною культурою залишається кукурудза. Її поставлено на зовнішні ринки 7,3 млн т. Таким чином, уже експортувано більше половини того потенціалу, який прогнозували після закінчення збору врожаю.

Зі слів міністра, Україна залишається у першій п'ятірці експортерів зернових у світі. Він поінформував, що нині, крім кукурудзи, аграрії продовжують експорт ячменю, якого вже поставили на зовнішні ринки майже 2 млн т. Він нагадав, що в Україні достатні запаси зерна для забезпечення внутрішніх продовольчих потреб і посилення позиції на зовнішніх ринках. Так, станом на 1 січня 2013 року в країні є близько 30 млн т зерна, у т.ч. 8,4 млн т пшениці (з них 5,8 млн т продовольчої, в той час як на продовольчі потреби до одержання нового урожаю 2013 року потрібно 2,6 млн т), а також 13,8 млн т кукурудзи та 5 млн т ячменю.

Джерело: Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 330.322:631.11

В.П. ГАЛУШКО, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААН, завідувач кафедри світового сільського господарства та зовнішньоекономічної діяльності
О.А. КОВТУН, А.Д. ОСТАПЧУК, кандидати економічних наук, доценти Національний університет біоресурсів і природокористування України

Методологічні підходи до визначення ефективності залучення інвестицій в агроформуваннях

Постановка проблеми. Перехід економіки України до ринкових відносин корінним чином змінив погляди як науковців, так і практиків на розвиток економічних процесів та їх оцінку з погляду ефективності виробництва. Зокрема, без глибокого аналітичного обґрунтування були перенесені зарубіжні методики визначення економічної ефективності, прийняття рішень в умовах ризику й невизначеності, системи менеджменту тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення ефективності залучення інвестицій в агропромисловому виробництві розглядаються в роботах В. Андрійчука [1], І. Бланка [2], Л. Гітмана [5], М. Дем'яненка [6], П. Саблука [8], М. Кісіля [7], М. Ях'яєва [10] та ін. Неоднозначність поглядів на методологію розрахунків було обґрунтовано в публікаціях [4] і [3]. Але без глибокого аналізу запозичених методологій під висловом «загальновідома» або «загальноприйнята» формула, ці методики ввійшли в підручники та посібники для підготовки фахівців в університетах і коледжах України.

Мета статті – продовження розгляду методології оцінки ефективності економічних процесів в аграрному виробництві, оскільки ринкові відносини корінним чином переорієнтували практиків сільськогосподарського напряму в бік прибутковості й швидкої віддачі вкладених коштів.

© В.П. Галушко, О.А. Ковтун, А.Д. Остапчук, 2013

Виклад основних результатів дослідження. Практика сільськогосподарського виробництва поставила перед науковцями вимогу перегляду показників економічної ефективності виробництва, оскільки до грошових вкладень додається земля як об'єкт її використання та надходження прибутків. Тому такі показники, як рівень рентабельності виробництва, валовий внутрішній продукт, валовий дохід в умовах ринкової економіки не є важливими й об'єктивними. Адже оцінена валова продукція в порівняльних або діючих цінах ще не є показником ефективного господарювання. В умовах ринкової економіки вироблена продукція повинна бути конкурентоспроможною та ліквідною. Те саме стосується і валового доходу. Рівень рентабельності як об'єктивний показник може бути порівнянний лише за умов однакових витрат, наприклад, на 1 га або на 1 гол. тварин.

Таким чином, практика господарювання в умовах ринкових відносин вимагає перегляду методології оцінки економічних процесів, зокрема в аграрній сфері, де на відміну від інших галузей економіки земля є одним з основних факторів вкладення коштів із метою одержання прибутку. Це, насамперед, стосується вибору стратегії ведення сільськогосподарського виробництва, визначення пріоритетності напрямів господарювання. В рослинництві такими напрямами є вибір культур, вирощування яких дає можливість одержати максимальну віддачу від вкладених коштів. Емпірична оцінка таких показ-

ників доводить, що найвагомішими з них є розмір витрат на 1 га або на 1 гол. тварин, ціна реалізації та прибуток на 1 га або на 1 гол. тварин (табл.1).

1. Система показників для визначення пріоритетності сільськогосподарського виробництва в умовах ринкових відносин

Показник	Пріоритетність		
	висока	середня	задовільна
Рівноважна врожайність		+	
Розмір витрат на 1 га, на 1 гол. худоби	+		
Виробництво валової продукції на 1 га, на 1 гол. худоби			+
Розмір поточних витрат на 1 грн валової продукції		+	
Розмір валового доходу на 1 га, на 1 гол. худоби		+	
Розмір валового доходу на 1 люд.-год, на 1 середньорічного працівника		+	
Рівень рентабельності			+
Ціна реалізації	+		
Прибуток на 1 га, на 1 гол. худоби	+		
Ліквідність	+		

Джерело: Власні розробки авторів.

Враховуючи показник прибутковості 1 га ріллі й визначення пріоритетності вирощування окремо взятої культури порівняно з іншою, важливим є розрахунок ефективності вирощування конкуруючих культур. Тоді формула для розрахунків рівноважної врожайності конкуруючої культури (competing crop-CTC) матиме вигляд:

$$Y_{BEP_CTC} = Y_{CTC} + \frac{I_{CRTC} - I_{CTC}}{P_{CTC}}, \qquad (1)$$

де Y_{BEP_CTC} – рівноважна врожайність конкуруючої культури (CompeTing Crop - CTC), ц/га;

Y_{CTC} – фактична (планова) врожайність конкуруючої культури, ц/га;

I_{CRTC} – прибуток з 1 га порівнюваної стратегічної культури (CompaRaTive Crop-CRTC), грн/га;

I_{CTC} – прибуток з 1 га конкуруючої культури, грн/га;

P_{CTC} – ціна реалізації конкуруючої культури, грн/ц.

Таким чином, показниками можуть бути [1, 2]:

рівноважна врожайність;

ціна реалізації;

витрати (інвестиції) на виробництво продукції.

Розрахунки за формулою (1) дають можливість дати відповідь на запитання «якого врожаю повинна досягти конкуруюча культура, щоб її прибуток з 1 га відповідав прибутку порівнюваної культури?». При цьому зазначимо, що розрахункові показники можуть бути як фактичні, так і планові.

Але розглянута методика не враховує витрати на вирощування сільськогосподарських культур, тому застосування її на практиці може бути доцільним при повному фінансово-кредитному забезпеченні агроформувань. При обмеженому фінансово-кредитному забезпеченні розглянуту методику [3, 4] варто доповнити фактором витрат на виробництво продукції, а економічні показники скоригувати відповідно до кон'юнктури факторів, що впливають на витрати при вирощуванні окремих культур.

З цією метою нами була обґрунтована методика розрахунку вкладення інвестицій (витрат) на вирощування окремих культур, яка дає можливість порівняти ефективність залучення інвестицій у виробництво продукції рослинництва.

Методологія розрахунків передбачає наступні припущення:

$$COST_{CRTC} - COST_{CTC} + I_{CTC} = I_{CRTC}, \qquad (2)$$

де $COST_{CRTC}$ – витрати на вирощування 1 га порівнюваної культури, грн;

$COST_{CTC}$ – витрати на вирощування 1 га конкуруючої культури, грн;

I_{CTC} – прибуток з 1 га конкуруючої культури, грн;

I_{CRTC} – прибуток з 1 га порівнюваної культури, грн.

Достовірність формули (2) підтверджується тим, що при $COST_{CRTC} = COST_{CTC}$ прибутки будуть рівні: $I_{CTC} = I_{CRTC}$.

При $COST_{CRTC} > COST_{CTC}$ рівняння матиме вигляд:

$$COST_{CRTC} = COST_{CTC} + \alpha_{CRTC}, \quad (3)$$

де α_{CRTC} - перевищення витрат порівнюваної культури над конкуруючою.

Тоді: $\alpha_{CRTC} + I_{CTC} = I_{CRTC}$, звідки $I_{CTC} = I_{CRTC} - \alpha_{CRTC}$.

Таким чином,

$$\alpha_{CRTC} = I_{CRTC} - I_{CTC}. \quad (4)$$

Проводячи розрахунки прибутковості конкуруючих культур, маємо:

$$I_{CTC} = Y_{CTC} \cdot P_{CTC} - COST_{CTC}, \quad (5)$$

де Y_{CTC} - урожайність конкуруючої культури, т/га;

P_{CTC} - ціна реалізації (закупівельна) конкуруючої культури, грн/т (або євро/т, дол/т).

Підставляючи значення формули (3) в рівняння (1) маємо:

$$COST_{CRTC} - COST_{CTC} + (Y_{CTC} \cdot P_{CTC} - COST_{CTC}) = I_{CRTC}. \quad (6)$$

Звідси розрахуємо $COST_{CTC}$ - рівноважні витрати конкуруючої культури по відношенню до прибутковості порівнюваної культури:

$$COST_{CTC} = \frac{Y_{CTC} \cdot P_{CTC} + COST_{CRTC} - I_{CTC}}{2}. \quad (7)$$

Поглиблюючи розрахунки формули (7) аналогічно формулі (5), маємо:

$$COST_{CRTC} = Y_{CRTC} \cdot P_{CRTC} - I_{CSRTC}, \quad (8)$$

де Y_{CRTC} – урожайність порівнюваної культури, т/га;

P_{CRTC} – ціна реалізації (закупівельна) порівнюваної культури, грн/т (або євро/т, дол/т).

Підставляючи значення формули (8) у формулу (7), одержимо удосконалену формулу розрахунку порівняльних витрат конкуруючої культури:

$$COST_{CTC} = \frac{Y_{CTC} \cdot P_{CTC} + Y_{CRTC} \cdot P_{CRTC} - 2 \cdot I_{CRTC}}{2}. \quad (9)$$

Як видно з формули (9), для розрахунку витрат конкуруючої культури $COST_{CTC}$ по відношенню до прибутковості порівнюваної культури I_{CRTC} задіяні такі показники: урожайність; ціна реалізації (закупівельна); витрати на виробництво продукції порівнюваних культур.

Запропонована методика перевірена на матеріалах розрахунку ефективності залучення інвестицій в агроформуваннях Лісостепу для вирощування культур: кукурудза, соя, цукрові буряки порівняно із пшеницею (табл.2).

$$COST_{CTC(CORN)} = \frac{7{,}5 \cdot 200 + 5{,}2 \cdot 210 - 2 \cdot 344}{2} = 952 \ USD/га$$ - кукурудза;

$$COST_{CTC(SOYA)} = \frac{2{,}3 \cdot 440 + 5{,}2 \cdot 210 - 2 \cdot 344}{2} = 708 \ USD/га$$ - соя;

$$COST_{CTC(SBEET)} = \frac{4{,}5 \cdot 51 + 5{,}2 \cdot 210 - 2 \cdot 344}{2} = 1349 \ USD/га$$ - цукрові буряки,

де $COST_{CTC(CORN)}$ – порівняльні витрати для вирощування кукурудзи, USD/га;

$COST_{CTC(SOYA)}$ – порівняльні витрати для вирощування сої, USD/га;

$COST_{CTC(SBEET)}$ – порівняльні витрати для вирощування цукрових буряків, USD/га.

Зведені розрахунки представлені в таблиці 2, з якої видно, що найбільш вигідною культурою при залученні інвестицій порівняно з витратами та прибутковістю пшениці є вирощування сої. Вирощування кукурудзи та цукрових буряків при існуючих технологіях та ціновій ситуації є менш вигідним.

2. Визначення ефективності залучення інвестицій в агроформуваннях Лісостепу

Культура	Фактичні показники (2011 р.)				Розрахункові показники за формулою (9)		
	Урожайність, т/га	Ціна реалізації, USD/т	Витрати, USD/га	Прибуток, USD/га	Витрати, USD/га	Прибуток, USD/га	Відхилення (6)-(4)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Порівнювана культура							
Пшениця	5,2	210	748	344			
Конкуруюча культура							
Кукурудза	7,5	200	1129	371	952	548	-177
Соя	2,3	440	706	306	708	304	+2
Цукрові буряки	45	51	1699	596	1349	946	-350

Джерело: Розраховано авторами на основі фінансової звітності агроформувань зони Лісостепу.

Висновки. Запропонована та науково обґрунтована методологія визначення пріоритетності вирощування конкуруючих культур дає можливість визначити кількісні параметри конкурентоспроможності культур з урахуванням прибутковості вирощування та витрат на їхнє виробництво. Такі параметри дають можливість науково обґрунтувати стратегію ведення підприємницької діяльності залежно від фінансово-кредитного забезпечення агроформувань, враховуючи високий й обмежений рівень ресурсного забезпечення технологічних процесів у галузі рослинництва.

Список використаних джерел

1. *Андрійчук В.Г.* Економіка аграрних підприємств**:** підруч. — 2-ге вид., доп. і переробл. / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.
2. *Бланк И.А.* Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600с.
3. *Галушко В.*П.Методологічні підходи до визначення пріоритетності вирощування конкуруючих культур / В.П. Галушко, Ю.Л. Марцишевська, В.М. Науменко //Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 21-25.
4. *Галушко В.П.* Точка беззбитковості: теоретичні погляди на методологію розрахунків / В.П.Галушко // Економіка АПК. – 2006. – №10. – с.144.
5. *Гитман Л.Дж.* Основы инвестирования. Fundamentals of Investing Учебник / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
6. *Дем'яненко М.Я.* Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика: монографія / М.Я. Дем'яненко, О.І. Зуєва. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 190 с.
7. *Кісіль М.І.* Стан і перспективи інвестиційного забезпечення розвитку аграрної сфери Київської області / М.І. Кісіль – К.:ННЦ ІАЕ, 2012. – 94 с.
8. *Саблук П.Т.* Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві /П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська. – ННЦ ІАЕ, 2012. – 46 с.
9. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур з різним ресурсним забезпеченням; за ред. Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнєва. – Х. : ХНТУСГ, 2006. – 726 с.
10. *Яхьяев М.А.* Финансы АПК : механизмы оздоровления: учеб. пособие / М.А. Яхьяев. – М. : Экономика, 1998. –200 с.

Стаття надійшла до редакції 24.01.2013 р.

*

УДК 657.1

В.Б. МОССАКОВСЬКИЙ, доктор економічних наук
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Облік трансакційних витрат

Постановка проблеми. Все більше вчених економістів і науковців звертають увагу на те, що залучення іноземних інвестицій в Україні не відбувається. Скоріше спостерігається протилежна картина, коли вилучається капітал із країни, тому що власники коштів, виведених через офшорні зони, купують іноземні підприємства, а акції товариств України, які продаються на біржах Європи й світу, купуються слабо. Причиною цього, на нашу думку, є необґрунтованість економічної політики та система відносин, що склалася всередині країни. Все це заслуговує вивчення.

Лауреат Нобелівської премії з економіки за 1991 рік Р. Коуз, якого вважають родоначальником поняття трансакційних витрат, необхідність їх пояснював так: «щоб здійснити ринкову трансакцію, необхідно визначити: з ким бажано укласти угоду, сповістити тих, із ким бажають її укласти й на яких умовах, провести попередні переговори, підготувати контракт, зібрати відомості, щоб упевнитися в тому, що умови контракту виконуються, і так далі» [1, с. 6-7]. К. Долман наступним чином підкреслив поняття

© В.Б. Моссаковський, 2013

Висновки. Запропонована та науково обґрунтована методологія визначення пріоритетності вирощування конкуруючих культур дає можливість визначити кількісні параметри конкурентоспроможності культур з урахуванням прибутковості вирощування та витрат на їхнє виробництво. Такі параметри дають можливість науково обґрунтувати стратегію ведення підприємницької діяльності залежно від фінансово-кредитного забезпечення агроформувань, враховуючи високий й обмежений рівень ресурсного забезпечення технологічних процесів у галузі рослинництва.

Список використаних джерел

1. *Андрійчук В.Г.* Економіка аграрних підприємств**:** підруч. — 2-ге вид., доп. і переробл. / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.
2. *Бланк И.А.* Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600с.
3. *Галушко В.*П.Методологічні підходи до визначення пріоритетності вирощування конкуруючих культур / В.П. Галушко, Ю.Л. Марцишевська, В.М. Науменко //Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 21-25.
4. *Галушко В.П.* Точка беззбитковості: теоретичні погляди на методологію розрахунків / В.П.Галушко // Економіка АПК. – 2006. – №10. – с.144.
5. *Гитман Л.Дж.* Основы инвестирования. Fundamentals of Investing Учебник / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
6. *Дем'яненко М.Я.* Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика: монографія / М.Я. Дем'яненко, О.І. Зуєва. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 190 с.
7. *Кісіль М.І.* Стан і перспективи інвестиційного забезпечення розвитку аграрної сфери Київської області / М.І. Кісіль – К.:ННЦ ІАЕ, 2012. – 94 с.
8. *Саблук П.Т.* Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві /П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська. – ННЦ ІАЕ, 2012. – 46 с.
9. Технологічні карти та витрати на вирощування сільськогосподарських культур з різним ресурсним забезпеченням; за ред. Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнєва. – Х. : ХНТУСГ, 2006. – 726 с.
10. *Яхьяев М.А.* Финансы АПК : механизмы оздоровления: учеб. пособие / М.А. Яхьяев. – М. : Экономика, 1998. –200 с.

Стаття надійшла до редакції 24.01.2013 р.

*

УДК 657.1

В.Б. МОССАКОВСЬКИЙ, доктор економічних наук
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Облік трансакційних витрат

Постановка проблеми. Все більше вчених економістів і науковців звертають увагу на те, що залучення іноземних інвестицій в Україні не відбувається. Скоріше спостерігається протилежна картина, коли вилучається капітал із країни, тому що власники коштів, виведених через офшорні зони, купують іноземні підприємства, а акції товариств України, які продаються на біржах Європи й світу, купуються слабо. Причиною цього, на нашу думку, є необґрунтованість економічної політики та система відносин, що склалася всередині країни. Все це заслуговує вивчення.

Лауреат Нобелівської премії з економіки за 1991 рік Р. Коуз, якого вважають родоначальником поняття трансакційних витрат, необхідність їх пояснював так: «щоб здійснити ринкову трансакцію, необхідно визначити: з ким бажано укласти угоду, сповістити тих, із ким бажають її укласти й на яких умовах, провести попередні переговори, підготувати контракт, зібрати відомості, щоб упевнитися в тому, що умови контракту виконуються, і так далі» [1, с. 6-7]. К. Долман наступним чином підкреслив поняття

© В.Б. Моссаковський, 2013

трансакційних витрат: це «витрати збирання та обробки інформації, витрати проведення переговорів і прийняття рішень, витрати контролю та юридичного захисту та виконання контракту» [4].

Тому визначальне значення має вивчення й наступний аналіз процесу укладення угод із різними особами та витрат, які понесені при цьому. Ці витрати мають назву трансакційних, від латинського transaktio, що означає угода.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом багато авторів звертають увагу на необхідність вивчення трансакційних витрат як важливого процесу розширення операцій щодо постачання сировинних ресурсів і збуту виробничого продукту. Цьому питанню в Україні присвячено багато робіт, зокрема дослідження, виконані Г.Г. Кірейцевим [2], П.І. Гайдуцьким і В.М. Жуком [3]. З цього можна зробити висновок, що функції бухгалтерського обліку розширюються, адже виникають нові об'єкти, які мають бути зафіксовані з метою наступного контролю за названими процесами. На нашу думку, це правильно й тому заслуговує на увагу.

Мета статті. Беручи до уваги багатоаспектність ринкових відносин, їхні відмінності щодо різних видів діяльності тощо, необхідно виявити, які види відносин, на думку різних авторів, впливають на механізм трансакційних витрат, наскільки це визначає їхній склад, як ці угоди узгоджуються із правовим полем України. Сам перелік зазначених вище питань показує необхідність і складності, які виникають при цьому, а також потребує розгляду порядку відображення трансакційних витрат в обліку.

Виклад основних результатів дослідження. Потреба розгляду трансакційних витрат, на думку Р. Коуза, полягає у виявленні фундаментальності ролі, яку ці витрати виконують та повинні виконувати в процесі формування інститутів, які створюють економічну систему [1, с.13]. Передусім, це проявляється в тому, що «за відсутності трансакційних витрат немає ніякої економічної основи для існування фірми, тобто немає значення правова система: люди завжди можуть домовитися, не несучи ніяких витрат про придбання, поділ і комбінування витрат так, що в результаті підвищилася цінність виробництва» [4, с.148].

Тому доцільно визначити місце державного управління. З цього приводу Р. Коуз наводить слова А. Пігу, що «не можна очікувати, що будь-який державний заклад досягає ідеалу або навіть усіма силами прагне до цього. Працівники цих закладів однаковою мірою схильні до необізнаності, групового тиску та корупції заради особистих інтересів» [1, с. 106].

В. Ковальчук і М. Фаріон [5] звертають увагу саме на цей бік досліджень Р. Коуза, підкреслюючи, що в його роботах доводиться небажаність втручання держави в економіку. Цілком погоджуючись із цим, слід відзначити два важливі моменти, які вимагають висвітлення, а саме: за яких обставин мають належно функціонувати ринкові відносини і якою мірою все це відповідає умовам діяльності в Україні.

Дослідження Р. Коуза й багатьох інших економістів розвинутих країн доводять, що взаємовідносини між споживачами та виробниками всіх рівнів вимагають належного функціонування ринку, який має грунтуватися на правовій базі, яка б уможливлювала належним чином вирішувати всі спірні питання стосовно права власності й пов'язаних із ними витрат на укладення угоди.

Здійснене В. Ковальчук і М. Фаріон дослідження висловлень видатних інституціоналістів останніх років дали змогу визначити на основі розробок Р. Коуза склад трансакційних витрат, зокрема « …О. Вільямсон вважає, що трансакційні витрати – це витрати опортуністичної поведінки економічних суб'єктів; Дж. Стіглер (Нобелівський лауреат 1982 р.) називає їх витратами на утримання ринкової інформації; М. Дженсон та У. Меклінг акцентують увагу на витратах контролю за поведінкою виконавців (у системі поручитель - виконавець); А. Алчіан і Г. Демсетц вважають, що це витрати на узгодження й координацію при застосуванні економічних ресурсів у виробництві; С. Чанг називає їх витратами, існування яких неможливо уявити у господарстві Робінзона Крузо тощо» [5, с.191].

Визначаючи доцільність виділення трансакційних витрат, наведену видатними інституціалістами, тим самим обґрунтовується склад трансакційних витрат. Це підтверджується в роботах, опублікованих в Україні.

Р. Коуз розширив склад досліджуваних витрат, включивши до них також ті, що стосуються узгодження діяльності підрозділів фірми, якщо вона займається випуском кількох видів продукції, а також прямого урядового врегулювання: «Уряд у певному розумінні являє собою зверх фірму (але досить особливу), тому що він здатний впливати на використання факторів виробництва за допомогою адміністративних рішень… Уряд, якщо побажає, може взагалі обійти ринок, чого фірма зробити не може» [1, с.103].

Розглядаючи склад витрат, пов'язаних із формуванням трансакційних операцій, слід звернути увагу на особливості виникнення, оформлення й компенсації сум при порушенні або невиконанні угод. При цьому слід врахувати, що в Україні захист прав власності знаходиться на неналежному рівні.

На нашу думку, значимим є факт, який описаний в літературі [6, с.96-97], коли у ТОВ «Лозовський ковальсько-механічний завод» у 1996 році працювало 7000 працівників, але в подальшому спостерігався спад, характерний для всієї економіки України. У 1999 році від іноземних фірм надійшла пропозиція про виробництво профільної для заводу продукції на суму 15 млн дол. на рік із перспективою збільшення замовлення, проте керівництво підприємства відмовилося від цього, незважаючи на те, що на заводі існувала багатомісячна заборгованість із заробітної плати і хронічний простій обладнання. Керівництво не допускало проведення зборів акціонерів та належної перевірки наслідків господарської діяльності. У березні 2001 року завод був переданий іншому підприємству, а в липні визнаний банкрутом за борг 407,6 тис. грн, хоча активи самого підприємства оцінювалися у 160 млн грн. У подальшому був проведений демонтаж обладнання й продаж його на металобрухт.

Цей факт не був би настільки значимим, адже в економіці України спостерігалося багато подібних фактів, якщо не брати до уваги, що завод виконував замовлення всього колишнього СРСР, а також ряду інших зарубіжних країн.

Саме цим підкреслюється значимість трансакційних витрат у процесі захисту конкурентної спроможності, на що звертають увагу П.І. Гайдуцький та В.М. Жук [3, с. 4].

Можна допустити, що подібні операції спостерігалися вже давно і тепер цього не відбувається, але в дійсності це не так. Захист не тільки приватної, а й державної власності в Україні майже відсутній, що говорить про недосконалість чинного законодавства. Свідченням може бути факт, показаний по телебаченню, коли керівництво обласної податкової адміністрації намагалося закрити підприємство з виробництва мінеральної води «Моршинська», тому що воно не сплачувало заборгованість за податками у сумі 3 млн грн. З податковими органами справи вирішувати складно, адже не можна вважати нормальним той факт, що відсутній контроль за діяльністю цих органів взагалі, особливо це стосується випадків, коли закриваються підприємства через несплату податків.

Якщо припустити, що керівник обласної податкової служби закривав підприємство за власним рішенням або за рішенням суду (доцільно виявити, чи це не пояснюється іншими причинами), то припинення діяльності підприємства призупиняло виплату заробітної плати його працівникам і відповідно зменшувало надходження сум до Пенсійного фонду України та інших відрахувань, тому одночасно керівнику податкової служби можуть бути приписані наступні порушення:

а) залучення до співпраці осіб невідомої служби, адже у відповідь на запитання телевізійних органів з цього приводу повідомлялося, що працівники податкової міліції були відсутні;

б) недоліки роботи податкового органу, адже заборгованість у 3 млн грн не могла виникнути за квартал, тобто не було своєчасно виявлено недоплату податку;

в) відсутність повноважень керівного органу щодо припинення діяльності підприємства;

г) нанесення шкоди бюджету країни, адже його втрати через призупинення діяль-

ності підприємства можуть перевищувати суму недоплати податків.

Постає потреба з'ясувати причини виникнення подібної суми заборгованості та відповідальності конкретних осіб. Такі події до певної міри виглядають абсурдно, адже бюджет не повертає власну заборгованість щодо ПДВ упродовж тривалого часу і не несе за це ніякої відповідальності.

На нашу думку, наведені факти непоодинокі й заслуговують на своєчасне та серйозне законодавче вирішення, зокрема чи не виникають подібні факти через часті зміни безпосередньо у податковому законодавстві, відсутність знань конкретних осіб, які допустили погрішності в обліку й податковій звітності тому, що було неналежне роз'яснення з боку працівників податкових органів, аудиторських служб, що позначається на роботі бухгалтерії або керівників підприємства. Особливо ці складності впливатимуть на роботу при введенні в дію нового або змін податкового законодавства.

Наведені факти доводять обґрунтованість поглядів ряду авторів, які включають до складу трансакційних витрат втрати від опортуністичної поведінки [2, 3], говорячи про необхідність відображення в обліку витрат на захист власних прав виробників і потребу законодавчого закріплення їх в обліку, адже навряд чи це буде зазначено у податковому законодавстві. Слід звернути увагу також на необхідність визначення порядку розрахунку втрат на здійснення заходів, пов'язаних із ліквідацією наслідків щодо проведення подібних операцій, особливо якщо це вимагає судового розгляду.

До складу трансакційних належать витрати на функціонування бізнесу, пошук і збір інформації, що потрібна для ведення бізнесу, укладення угод та виконання їх умов; лобіювання власних інтересів через професійні об'єднання й організації; кадрову відповідальність (пошук, навчання і перенавчання персоналу); витрати на встановлення та підтримку контактів із впливовими особами, витрати, зумовлені інститутами довіри громадськості, на соціально-екологічні вимоги [3, с.12].

Склад трансакційних витрат більш–менш окреслений, при потребі його можна уточнювати, але виникає необхідність визначити методику їх відображення в обліку. Це питання залишається не вирішеним, незважаючи на значну кількість публікацій на дану тему.

Г Г. Кірейцев вважає, що облік досліджуваних витрат входить до компетенції управлінського обліку [2, с.100] і має охопити весь процес формування облікової інформації.

М.М. Шигун дає досить широкий огляд думок багатьох авторів з цього приводу. Їхні пропозиції зводяться до створення нової моделі обліку витрат; доповнення класифікації витрат за елементами, ще й їхнім поділом на трансакційні та трансформаційні; застосування транзитного рахунку «Трансакційні витрати»; застосування окремих субрахунків на ці ж цілі або окремих аналітичних рахунків [7, с. 30-35].

Для остаточного розв'язання теоретичних положень з обліку трансакційних витрат і їх практичної реалізації доцільно погодитися з пропозиціями П.І. Гайдуцького та В.М. Жука щодо створення програми, яка має включати не тільки обговорення цього питання на спеціальній науковій конференції з метою виявлення значимості трансакційних витрат, порядку їх обліку і відображення у звітності, а й розробку відповідних нормативних положень, що дасть змогу створити належну методику обліку трансакційних витрат.

Водночас необхідно врахувати ряд важливих обставин, які істотно впливають на побудову їх обліку: на нашу думку це перший випадок, коли відображення подібних витрат підпадає під поняття стратегічного менеджменту, адже проведення подібних операцій передбачає тривалий процес визнання його результатів; не завжди варто погоджуватися із відображенням трансакційних витрат у фінансовій звітності, адже вони можуть мати конфіденційний характер, як і обґрунтування доказів про їхню доцільність у конкретному звітному періоді, що може істотно впливати на оцінку діяльності підприємства та його керівництва. Не знайшло належного висвітлення порівняння проведених витрат з одержаними відповідними доходами.

Розширення досліджень у названих вище напрямах потребує їх поглиблення, тим більше, що окремі автори доводять необхідність прийняття до уваги дохідності трансакцій. Це знайшло відображення у монографії доктора економічних наук С.Ф. Легенчука, в якій заслуговують на схвалення наукове обгрунтування багатьох положень бухгалтерського обліку. Кожне з них розглядається з погляду історії його виникнення, думки англо-американських, російських, українських і багатьох інших авторів. Разом із тим автор дає узагальнення належного рівня та розглядає питання, які раніше у нашій літературі не досліджувалися, зокрема щодо теорії й методології бухгалтерського обліку активів і капіталу зовнішнього середовища підприємства, що, на нашу думку, до певної міри переплітається з обліком трансакційних витрат [8].

Під зовнішнім середовищем автор розуміє сукупність економічних і політичних аспектів, що діють за межами підприємства, та відносини, що складаються між ним й іншими підприємствами, формуючи міжнародні, економічні, політичні, конкурентні, технологічні, ринкові та соціальні інформаційні потоки [8, с. 531], що, на нашу думку, приводить до виникнення трансакційних витрат. Однак у подальшому автор зосередив увагу на активах зовнішнього середовища й одночасно на аналогічних пасивах.

У складі активів зовнішнього середовища С.Ф. Легенчук виділив інтелектуальний капітал у вигляді: людський, структурний, клієнтський (ринковий) капітал [8, с. 540-548]. Детальніше дано характеристику останньому. На основі узагальнення даних різних авторів [8, с. 547] запропоновано до його складу включати бренди: споживачі; зв'язки з клієнтами; списки клієнтів; канали розподілу (дистрибуції); реєстрація (прихильність покупців); сприятливі контракти.

Наведені автором пропозиції викликають сумніви, адже чи всі відносини зі сторонніми організаціями та персоналом фірми можна оформити брендами, як і визнати їх активами, тому що їхня капіталізація можлива лише тоді, коли вони створені за межами фірми або коли надійшли при об'єднанні підприємств.

Досить спірною виглядає пропозиція оцінювати бренди за рахунок різниці між ринковою капіталізацією (ціною активів фірми на біржовому ринку) та їх загальною вартістю згідно з балансом, оскільки, по-перше, такий підхід може бути розповсюджений на ПАТ, акції яких продаються на фондовому ринку, а їх в Україні не так багато, а трансакційні витрати й бренди стосуються будь-якого підприємства; по-друге, не зрозуміло, як оцінювати активи зовнішнього середовища при періодичному чи постійному падінні курсу акцій, що спостерігалося у 2009-2010 роках майже в усіх холдингових компаніях України [9, с.101]; по-третє, у період кризових явищ такий процес спостерігатиметься в усіх фірмах, незважаючи на те, що кількість брендів може зростати.

Потребує розгляду уточнення обліку соціальних витрат, яким Р. Коуз присвячує окремий розділ. Їх, як правило, виділяють усі автори, які присвятили свої дослідження названій темі, пояснюючи це тим, що в ряді країн такі витрати відображаються у фінансовій звітності окремих підприємств, пояснюючи причини виникнення перевищення вартості акцій над капіталом підприємства. На думку О. Кантаєвої та Т. Давидюк, це сприяє підвищенню вартості акцій. Автори з цього приводу зазначають: «Звіти про людський капітал не можна розглядати ізольовано, тому що вони дають змогу виявити розрив між балансовою вартістю й ринковою капіталізацією фірм… В бухгалтерському обліку необхідно обліковувати людський капітал, оцінювати при цьому успіхи, досягнуті компанією у використанні її людського капіталу, оцінювати його при злитті, створенні спільних підприємств і поглинанні; аналізувати показники, які відображають як компанія збільшує свій людський капітал і прибутковість інвестицій у цей актив» [10, с. 42-43].

Вирішити це питання досить складно, оскільки витрати на вдосконалення людського капіталу відображати в обліку так, як формуються капітальні вкладення, невигідно, адже такі витрати мають здійснюватися за рахунок прибутку, зменшуючи сплату податку на прибуток, тому підприємство повинно спочатку сплачувати податок, а потім створювати актив у вигляді людського

капіталу. Вивчення досвіду розвинутих країн свідчить про негативні наслідки вирішення цього питання, адже застосування власної облікової політики з метою підвищення статусу фірми на фондовому ринку шляхом збільшення прибутку може призвести до краху. Це підтверджує діяльність американської фірми Alza Pharmacepticals Corporation, яка «…зловживаючи юридичною формою правил консолідації, що регламентували облік у США, протягом 1993-2000 років приховувала свої витрати на дослідження і розробки у своїх дочірніх підприємствах…, таким чином збільшуючи свій прибуток у фінансовій звітності… За цей період відображений… у звітності чистий дохід становив 430,1 млн дол., однак після елімінації всіх витрат дочірніх компаній було встановлено, що чистий дохід мав становити лише 118,5 млн дол., що більше, ніж у 3,5 раза перевищує відображену в звітності суму» [8, с. 306]. Зрозуміло, що це призвело до краху фірми. Можна заперечувати щодо ототожнення поняття витрат на дослідження і розробки та трансакційних витрат, але наслідки можуть бути однаковими.

Тому облік соціальних витрат доцільно вести в оперативному (внутрішньому) обліку, а потім відображати у фінансовій звітності, що й пропонують ті ж автори. В подальшому ці дані слід використовувати при здійсненні розрахунків, запропонованих С.Ф. Легенчуком, що набагато підвищує значимість обліку трансакційних витрат [8, с. 564-598].

Висновки. Проведені дослідження стану економіки України показали необхідність налагодження правового поля взаємовідносин між підприємствами різного типу та між співробітниками всередині кожного з них. Це дасть змогу зменшити трансакційні витрати, посилити контроль за ними і не допускати нераціонального використання коштів на ці цілі.

Оскільки дані процеси в Україні ще не налагоджено, слід детально вивчити практичні аспекти взаємовідносин та розробити нормативні положення, які б дали змогу успішно контролювати трансакційні витрати, а також належним чином відображати в обліку доходи, які уможливлюють покриття цих витрат.

Список використаних джерел

1. *Коуз Р.* Фирма. Рынок и право / Р. Коуз. – Нью-Йорк, 1990. – 192 с.
2. *Кирейцев Г.Г.* Трансакционные издержки: сущность и концепция ученого измерения / Г.Г. Кирейцев // Разработка и создание инновационной инфраструктуры Санкт-Петербургского аграрного университета в целях повышения качества подготовки специалистов агропромышленного сектора [сборник]. – 2011. – С. 97-101.
3. *Гайдуцький П.І.* Облік трансакційних витрат – вагомий фактор конкурентоспроможності в сучасній економіці / П.І. Гайдуцький, В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2012. - №3. – С. 9-19.
4. *Carl Y. Dahlman.* The Problem of Externality. – The Journal of Law and Economics 22, no. 1. April. – 1979. – P. 148.
5. *Ковальчук В.* Теорема Коуза або геніальна простота теорії трансакційних витрат / В. Ковальчук, М. Фаріон // Вісн. Тернопільського національного екон. ун-ту. – 2009. – № 1. – С. 188-193.
6. *Сенченко Н.* Невидимый заговор против человечества / Н. Сенченко. – К.: МАУП, 2007. – 800 с.
7. *Шигун М.М.* Методичні підходи до бухгалтерського обліку трансакційних витрат / М.М. Шигун // Міжнар. зб. наук. праць ЖДТУ. – Вип. 3 (15). – 2009. – С. 30-35.
8. *Легенчук С.Ф.* Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки / С.Ф. Легенчук. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 652с.
9. *Давиденко Н.М.* Переваги залучення фінансових ресурсів аграрними корпораціями шляхом виходу на іноземні фондові біржі / Н.М. Давиденко // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 3. – С. 96-101.
9. *Кантаєва О.* Перспективи підвищення інформативності про людський капітал у бухгалтерській звітності / О. Кантаєва, Т. Давидюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 5. – С.38-43.

Стаття надійшла до редакції 12.02.2013 р.

*

Jel Classification: H21; H25
UDS 336.2:631.162

LEONID TULUSH,
Phd of Economics, Senior Researcher. Head of the Department of Fiscal Policy, Institute of Agricultural Economics of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

Improving the tax regulation of agricultural activities

Introduction. Taxation is an important instrument of state regulation since it determines the competitiveness of domestic products on world markets. Any functioning tax system should strike a compromise between state and private sector interests including those relating to agriculture (Serova, Hramov, Maslennykova, 2001; Varnaliy, 2008; Efimenko, 2011.

Throughout the period of agricultural reforms the newly independent Ukrainian government tried to create a mechanism for the creation of a fair agricultural commodity tax, which would take into account most features of agricultural production (Demyanenko and Zorya, 2002; Demyanchuk and Seperovich, 2005). Since the late 1990's the mechanism of taxation in agriculture focused on the implementation of a specific task – to stimulate the development of agriculture by creating a favourable tax environment, hereby creating a specific source of financial resources (by non-collection of agribusiness tax burdens) (Kobuta, 2008).

Among the scientific works on the problems of the system of direct taxation of agriculture should be allocated the works (Demyanenko, 2008; Kotlyarov, 2007; Pantsov, 2008; Zayats, 2007). However, new conditions and new prospects of economic development within the agricultural sector of Ukraine in international integration requires strengthening scientific research in areas of study to further the development of a tax policy for agriculture and the creation of new tools for assessment of agricultural producers (Ostashko, 2007).

The current practice of taxation in this sector of the economy bares a special relationship between state and private sector, poorly corresponding with the existing system of taxation (Veen, 2007). This system has special tax instruments, special tax regimes that simplify tax procedures and stimulate the development of economic activity in the agricultural sector to ensure food security (Zorya, 2006).

This article aims to provide a scientific assessment of the current state and justification of future directions of improvement in the assessment tools in agriculture, which provides a balance in the interests of all participants in economic processes in this important sector of the national economy.

Exposition of research results. Specifically, financial relations in agriculture require an adequate reflection of the formation mechanism of tax (The conception, 2007). First of all we must provide a framework for the components (tools) of compulsory state payments in relation to agricultural enterprises.

In summary, it is represented by four groups of charges all different in nature:

Direct taxes – income (profits), assets (assets), land, vehicles, and often these taxes can be combined within an integrated agricultural tax;

Indirect taxes, which are represented primarily in the form of universal excise value-added tax (VAT), with possible special treatment in the charging of different categories of producers;

Social taxes (contributions), which are characterised by an insurance nature, therefore they are considered as compensation for labour to provide social benefits in the case of social

© Leonid Tulush, 2013

problems (old age, sickness, unemployment, etc.);

Resource payments – water, mineral resources, exploration, environmental pollution and use of natural resources.

In this study we consider only the first group of compulsory payments - direct taxes, which are a key component of the system of taxation of agricultural producers.

The question of how to reform the tax mechanism in agriculture is predominant now in Ukraine. That mechanism should provide not only the optimal size of any tax burden, but should be responsible for the structure of charges and applicable tax instruments in response to any current level of economic development in Ukraine in general and agriculture in particular. Thus it should be based on universally accepted principles of taxation and qualifications required by the World Trade Organization (Seperovich, 2009).

The current mechanism of agricultural taxation is directed only to encourage the development of agricultural production and the formation of specific sources of additional finances through enterprise taxes. Optimal distribution of the tax and the alignment of economic conditions today in taxation is not considered.

However, in light of modern integration processes in the reform of the domestic tax system it should be based on the fact that one of the basic principles of the WTO is no tax discrimination. It provides for a national tax regime, in which imported goods must have the same tax conditions as domestic products. Specifically, Article III of GATT "national treatment on internal taxation and regulation" states that imported goods should not be subject, directly or indirectly, to internal taxes in excess of taxes applied to similiar domestic products (Appendixes to protocol, 2008).

Accordingly, the existing conflict necessitates bringing the current system of taxation of agricultural producers up to WTO requirements, removal of any tax discrimination against imported goods and the economic distortions that occur due to indirect financial support through the use of special tax arrangements.

Describing the structure of the financial support of agricultural production in recent years, it is worth highlighting the significant predominance of indirect support through special tax regimes and mechanisms of direct funding. This proved to be especially noticeable in the crisis of 2009, when the amount of financial support (funded through the use of special tax regimes) far exceeded agricultural development budgets (Juk, 2011).

Taxation methods for agriculture in Ukraine are directed only at stimulating the economic activity of agricultural businesses and the tax burden is kept to as minimum as possible. Non-collection of agribusiness tax creates a specific source of funding in considerable amounts.

Support for the development of agricultural production in Ukraine is provided by the special operation modes of direct and indirect taxation:

A special regime of direct taxation – the fixed agricultural tax (FAT), which provides a low direct tax burden on manufacturers – in 0,5-1,0% of average earnings;

Operation of special modes and mechanisms of charging VAT in agriculture (in Ukraine there are three special tax regimes charging VAT in agricultural production), which provide an additional source of financial resources (in recent years, VAT support is 4,5-5,0 % of gross agricultural product).

Direct taxation in agriculture represents property and income taxes, which, however, may be included in the comprehensive agricultural tax, which combines a number of compulsory payments (usually direct taxes, resource payments and certain types of fees) to facilitate the functioning of the tax mechanism in agriculture.

Thus the formation of tax instruments at the end of the 1990's introduced a fixed agricultural tax (FAT). Since its introduction FAT constituted virtually the only form of relationship with the state agricultural commodity (excluding indirect taxes), but in 2005 the number of tax payments, which are part of the FAT, significantly reduced (from twelve to five). Consequently, the present tax regime has lost its original ideology.

The current practice of direct taxation does not meet the existing trends of agricultural business

in Ukraine. FAT was considered to be the introduction of a supporting mechanism for agricultural producers in the early years of the reform of the agricultural sector. During its functioning there were significant changes in the agrarian economy - the process of concentration of capital intensified as new forms of business formed – predominantly agribusiness holdings, which do not have any social responsibility towards villages or the state preservation of agricultural land (mutual funds), as was the previous case of former collective farms.

With the initial implementation of FAT, tax rates were established to provide a level of tax burden comparable with that which existed in previous years. For this reason increasing coefficient was applied. In terms of inflation, when the amount of tax is constant over the past years, income from charging the tax is not enough to provide land protection at least at minimum level.

Tax rates, determined as a percentage of monetary value of agricultural land, were fixed as of 1st July 1995. Indexation of the tax base was not provided and as a result the amount of FAT on average in Ukraine is less than 6 hryvna on hectare (hr / ha). As a result, rates of FSN in 2005 were significantly lower than the rate of land tax paid on account which is now the operating mode of direct taxation.

In 2012, when only land tax was payable, the amount of tax liability of farms would be almost four times higher, which would provide more opportunities for land protection and some measures to improve the revenue base of local budgets.

Today, the tax burden of FAT on farms is negligible - based on the average of the results of growing grain in the last three years, gives the state farms a FAT of only 0,2-0,3% obtained from a hectare of proceeds from their sale, and the relevant amount payable per hectare amounts to FAT profit gained of 1,4-1,8%. It should be noted that the tax burden for industrial enterprises are at least several times higher (the minimum load is 1% of gross income).

Through the continuing validity of the FAT the state provides significant benefits to agricultural enterprises (in 2012 they were estimated at 3.5 billion USD). This affected local budgets that were losing significant revenue sources.

In addition, charging tax in the current form is separated from the economic activities of individual agricultural enterprises, who do not require agricultural land that is subject to FAT - for example companies that specialize in growing greenhouse plants (glasshouse complexes) and animal farms (primarily poultry factory).

Use of this mode for these farms is unacceptable because they have the opportunity first to independently regulate the level of taxation of their income by changing the value of agricultural land and secondly to regulate the level of their income to finance the development of local infrastructure. FAT was developed for plant growing enterprises and the application of its industrial-type agricultural enterprises (hothouse plants and poultry) is unacceptable because the result in unproductive budget losses.

Thus, an important aspect of improving the instruments of direct taxation is to establish objective criteria for limiting the application of special mode direct taxation based on the monetary value of agricultural entities in which such lands are not the main means of production.

An important part of compulsory payments of agricultural enterprises are state social taxes (more accurately - contributions to social funds). They are a specific part of obligatory payments of businesses and, having an insurance element, are considered as additional fees for labour to form the source of social benefits in case of social risks (primarily for payment of pensions to people who have reached retirement age).

Since the introduction of FAT, this group of obligatory payments went to warehouses, but in 2005 was excluded from it and was payable on general principles (excluding pension contributions). Pension contributions paid by enterprises in the agriculture of special order (at a special rate of compensation for loss of pension fund in the appropriate program budget).

In 2010 ended the grace period for agricultural enterprises of the collection of payments in Pension Fund. The use of such a preferential mechanism enabled the alignment

of figure salaries in the field relative to the average level of economic activities and industrial sectors to a small extent. Thus, if the 2004 ratio of average wages for one agricultural staff member in 2004 was only 50% of the average for economic activity and in 2005 52 %, then in 2008 it would be almost 60% and in 2010 it would be more than 64%.

Calculations show that the load on the payroll of agricultural enterprises under current law from 1st January 2010, is too high. This will affect the profitability of the cultivation of agricultural products, reduce the competitiveness of domestic agricultural production and investment attractiveness of the industry.

It should be borne in mind that in the countries of former USSR the rate of pension contributions for agricultural producers is significantly lower than that for other business sectors of the economy. In particular, in Russia in accordance with Article 24 Tax Code standard single social tax rate is 26%, while for agricultural enterprises it is 20% ie only 77% of the overall rate. Thus, the Pension Fund in accordance with Federal Law dated 15th December 2001 №167 "On mandatory pension insurance in the Russian Federation" standard rate of pension contribution is 14%, while for agricultural producers - only 10%, which is 73% of the overall rate.

We consider it expedient to implement such practices in Ukraine – therefore the law must provide the level of pension contribution rates for agricultural enterprises at below 25% of facility charges (payroll), representing 75% of the standard rate. Agrarian scientists and representatives of public organizations of agricultural producers also agree on this this especially when we consider that this group of obligatory payments (social contributions) should occasionally touch on the issue of uniform tax forms in agriculture (such as proposed in the use of a single land (agricultural) tax).

In considering possible introduction of a land tax for farmers one should first note the following:

compulsory state payments of businesses is a very wide system, components of which differ significantly by methodological approaches to charging and it is therefore impossible to merge them into one comprehensive tax (in particular, it relates to the VAT and other indirect taxes, individual income tax);

Inclusion of contributions to social funds is not possible due to the pension reform of 2004, the need to personalise pension contributions, maintain a minimum premium for each employee.

In relation to enabling the pension fund of the common agricultural (land) taxes and social contributions of charging, based on land area, there are two key questions:

To ensure uniformity in taxation - particularly connect employees (contributions to social funds) with an area of farmland;

Providing personalization paid within a single tax retirement contribution amounts in terms of individual employees.

However, studies show that it is impossible to bind the size of tax payments (single tax rate) to the area of land because it leads to distortion of the tax burden on manufacturers.

The second position also has no solution, because the total amount of the single tax paid now cannot be "extracted" from the retirement contribution (share) of a particular employee. Accordingly, employees of the pension fund cannot calculate the proper amount of pension payable to employees of agricultural enterprises under a single land tax.

Thus, the introduction of a single agricultural tax and its inclusion of social contributions would violate the competitive environment, resulting in the emergence of inequality in taxation and problems with employee pensions both of which are unacceptable. It is impossible to combine all the required payments in one way and hence the term "only" as specified in current tax law does not meet all necessary criteria and only addresses forms of direct taxation and resource payments.

Concluding remarks. Thus, in order to solve the problem of instruments of direct taxation in relation to agricultural enterprises it is necessary to gradually solve the following problems:

Determining the number of channels and tools for extraction companies to budget revenues, the formation of effective tax

mechanism, establishing a relationship between the applicable tax forms;

The task of filling the appropriate local budgets for adequate funding of social infrastructure, forming a stable source of funding land protection measures;

Appropriate level of differentiation in taxation, compliance with the criterion of vertical equity in taxation;

Refusal of continuous use of FAT or similar special regime taxation, providing a differentiated approach to the formation mechanisms of tax depending on the particular commodity category;

Formation of a new subsystem of direct taxation on the basis of land tax, which provides more efficient rent withdrawal of businesses to meet the financial needs of local communities.

In addition, one of the key tasks of the new taxation of agricultural producers is to ensure the validity of tax regulators of rational use of farmland. The State through fiscal levers should be able to adjust the economic turn of agricultural land.

Reforming agricultural tax charging mechanisms should prevent the improper use of lands and eliminate the negative effects of FAT, such as significant reduction of revenues, the proper termination of funding for the improvement of land and the loss of opportunities to influence the processes of agricultural land.

References

1. Appendixes to protocol about the entry of Ukraine in World trading organization (2008), Department of trade negotiations and entering WTO of the Ministry of Economy of Ukraine, http://me.kmu.gov.ua/control/uk/ publish/article/main?art_id=119256&cat_id=119225.
2. *Demyanchuk, V. - Seperovich, N.* (2005): The mechanisms of taxation in industry of agriculture of Ukraine, Project is the Agrarian policy for human development within the framework of the program of development of UNO, http://www.un.org.ua/brc/ua_adp_src/ua_adp_aphd_020305.pdf.
3. *Demyanenko, M.* (2008): The problems of adaptation of the tax system to the terms of agricultural production. Economics of AIC, February 2008, No 2. - pp. 17-25, http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/E_apk/texts.html.
4. *Demyanenko, M.* (2012): Features of financial relations in the agricultural sector / Economics. - Series: Accounting and Finance. - Proceedings of Lutsk National Technical University. - 2012. - Issue 9 (33). - Part 1. - P. 323-328.
5. *Demyanenko, S. Zorya, S.* (2002): The tax system of Agriculture in Ukraine. Institute of Economic Research and political consultations, Scientific works No 18, Kyiv, October 2002, 37 p., http://ierpc.org/ierpc/papers/s4_ur.pdf.
6. *Juk, V.* (2011): Status and development of special tax regimes Agribusiness / Finance of Ukraine. - 2011. - № 7. - P. 33-42.
7. *Efimenko, T.* (2011): Taxes in the institutional system of the modern economy: Monograph / National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Economics and Forecasting.- K., 2011.- 688 p.
8. *Kobuta, I.* (2008): State support of agriculture is in the context of entry of Ukraine to WTO, Materials of international conference, Kyiv, www.agroconf.org/uk/system/files/ State_Support_WTO.ppt.
9. *Kotlyarov, M.* (2007): New land tax: Urgent Problems and Solutions. Finance, June 2007, No 6, pp. 25-28.
10. *Ostashko, T.* (2007): Agriculture is in the conditions of WTO and EU. Institute of rural development, Kyiv, 70 p., http://icp.org.ua/files/356_slskegospodarstvovumovahsots.pdf.
11. *Pantsov, A.* (2008): Features of tax policy in countries with a developed market economy. AIC: The Economy and Management, January 2008, No 1, pp. 48-53.
12. *Seperovich, N.* (2009): Improvement of the system of taxation of AIC, Actual problems of agrarian reform in Ukraine in the conditions of system crisis, Materials of Blue Ribbon Analytical and Advisory Centre of the United Nations development Program in Ukraine, Kyiv, http://brc.undp.org.ua/img/publications/AgroReform2009_Ukr.pdf.
13. *Serova, E., Hramov, I., Maslennykova, I.* (2001): Taxation in agricultural. Institute of Economy Transitional Period, Moscow, 2001, http://www.budgetrf.ru/Publications/Analysis/iet/ an_iet_250902/an_iet_250902980.htm.
14. *Varnaliy, Z.* (2008): Tax policy in Ukraine: status, problems and prospects: Monograph / Ed. Z. Varnaliya. - K.: Knowledge of Ukraine, 2008. - 675 p.
15. The conception of reforming the tax system of Ukraine (2007), approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine on February 19, 2007, No 56. Official announcer of Ukraine, Mart 02, 2007, No 13, p. 26.
16. *Zayats, V.* (2007): Areas of Taxation and Valuation of Property in Ukraine. Finance of Ukraine, Mart 2007, No 3, pp. 41-49.
17. *Zorya, S.* (2006): Improvement of the fiscal policy in agriculture of Ukraine. Analytical materials of the World bank, Washington, May 2006, 30 p., http://siteresources.worldbank.org/ Intukraineinukrainian/147271-1140785089712/20983870/ AgriculturalFiscalPolicyUkr.pdf.
18. *Veen H. van der, Meulen H.A van der, Bommel K., Doorneweert B.* (2007): Exploring agricultural taxation in Europe. – The Hague, LEI, 2007. – 207 p.

The article hasn't been received 12.03.2013

* * *

УДК 334.7:332.122

П.С. БЕРЕЗІВСЬКИЙ, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
Львівський національний аграрний університет

Потенційні можливості Львівщини у формуванні кооперативів

Постановка проблеми. Ефективність господарювання будь-якої організаційно-правової форми залежить від рівня раціонального поєднання виробничої та ринкової діяльності кожного товаровиробника. Пореформений період розвитку аграрного сектору економіки України започаткований із 2000 року, адже попередні роки (1990-2000) були періодом власне реформування (формування приватної власності, становлення нових організаційно-правових структур тощо). Саме пореформений період характеризується специфічними особливостями, серед яких на перший план слід поставити не загальноекономічну кризу, а руйнування матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств і подрібнення земельних масивів у результаті паювання землі та майна, вихід селян із колективних сільськогосподарських підприємств зі своїми земельними і майновими частками (паями), що й зумовило широкий розвиток особистих селянських господарств, зокрема у Львівській області. Окреслюючи перспективи розвитку особистих селянських господарств, треба визнати, що їх не можна вважати прогресивною формою господарювання у сільському господарстві. Вони не потребують високої кваліфікації працівників, затрати на підвищення рівня освіти в них не окуповуються, а їхні розміри надто малі, щоб у них можна було реалізувати досягнення науково-технічного прогресу. Водночас найближчим часом існування цих господарств необхідне і доцільне. Тому одним із напрямів розвитку особистих селянських господарств є широкий розвиток виробничої та обслуговуючої сільської кооперації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні і практичні засади кооперації, формування виробничих і обслуговуючих кооперативних підприємств, трансформаційних процесів у розвитку особистих селянських господарств на основі кооперування, формування нових вертикально-кооперованих структур досліджені й опубліковані в наукових працях низки вітчизняних вчених економістів-аграрників [1-4,6] .

Зокрема, В.В. Зіновчук тлумачить кооперацію як процес добровільного об’єднання зусиль і ресурсів суб’єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можливо отримати лише або швидше за допомогою групових дій [2, с. 25]. Схиляємось до цієї думки, яка у сьогоднішніх умовах є найбільш слушною.

В економічній літературі вказується, що кооперація традиційно розглядається як самоорганізована система з принципами са-

© П.С. Березівський, 2013

морегулювання між різними формами господарювання в сільському господарстві, що домінують у суспільстві в певний історичний період з урахуванням особливостей економічної системи [6, с.14]. Таке трактування наводить на думку, що розвиток цього процесу дає можливість ефективно розвивати виробництво. З цього приводу П.К. Канінський, В.К. Збарський і В.О. Цимбал зауважують, що нині кооперативи, як форма самоорганізації та самодопомоги сільгоспвиробників у зменшенні кількості посередників у процесі просування продукції від виробника до споживача, посідають вагоме місце в аграрному секторі багатьох країн світу. Метою створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів шляхом об'єднання сільськогосподарських виробників є підвищення ефективності (збільшення доходів і зменшення витрат) власників господарств [3, с. 5-6]. У даному випадку автори мають на увазі неприбутковий характер обслуговуючих кооперативів, які створюються для задоволення власних потреб членів кооперативу.

Поєднання в одній особі власника і клієнта підприємства обумовлює особливі характеристики сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. За твердженням М.Й. Маліка і А.С. Кудінова, базовий принцип діяльності кооперативів – неприбутковість як основний принцип для фінансового планування доходів і витрат. На відміну від інших сільськогосподарських підприємств, головною метою діяльності сільськогосподарського кооперативу є не максимізація доходів і прибутку, а одержання соціально-економічного ефекту для його членів [4, с. 28].

Концептуальний підхід Ф.В. Горбоноса до розуміння поняття кооперації полягає в тому, що ним пропонується розглядати і сприймати кооперацію як економічне явище, яке розвивається за певних сприятливих соціально-економічних, ідеологічних і правових умов. Воно є основою формування організаційної структури для співпраці людей. І якщо кооперація розвивається за певних умов, то формування кооперативу, його діяльність здійснюється за встановленими принципами. У кооперативних принципах відображені загальні закономірності, які є основою виникнення та функціонування кооперативів [1, с. 86].

Американський науковець Девід Бартон вважає, що принцип кооперації – це верховне правило керівництва, загальна основоположна істина, всебічний і універсальний порядок, що відображає особливі цілі й унікальність кооперативної форми бізнесу [8, с. 23]. За визначенням відомого німецького фахівця в галузі кооперативного права Ганса Мюнкнера, кооперативні принципи слід розуміти як систему абстрактних ідей, які здобули кооперативи через власний практичний досвід і які в минулому довели, що вони є найприйнятнішими керівними установками для тих, хто бажає утворити і підтримати діяльність кооперативних товариств [10, с. 18]. При цьому автор розкриває практичне застосування кооперативних принципів.

Слід зауважити також, що горизонтальні й вертикальні інтеграційні процеси, централізація і концентрація капіталу, перехід на сучасні управлінські технології, використання досягнень науково-технічного прогресу – шлях до утворення потужних, конкурентоспроможних кооперативних систем. Адже на початкових етапах еволюції кооперативного руху часто члени кооперативів або їхні діти, на думку шведських дослідників, самі працювали за певну винагороду у своєму кооперативі, оскільки не існувало особливих вимог до кваліфікаційного рівня працівників [9, с.128]. Кооперативи як підприємства агробізнесу стали більш залежними від ринку праці, оскільки в умовах спеціалізації і зростання вимог до кваліфікації праці підбір відповідних кадрів став загальною проблемою кооперативного руху.

Водночас, в умовах пореформеного розвитку аграрного сектору мають місце специфічні умови для розвитку сільської кооперації, які слід поглиблено вивчати, особливо стосовно регіональних умов розвитку сільськогосподарського виробництва.

Мета статті – наукове обґрунтування напрямів розвитку кооперативних формувань на основі їх відповідності суті кооперативного підприємства і міжнародним принципам кооперації.

Виклад основних результатів дослідження. У 1999 р. сільськогосподарськими підприємствами області було вироблено

14,9% валової продукції сільського господарства, у тому числі 20,3% – рослинництва і 10,0% – тваринництва, то у 2000 році відповідно 9,2; 11,8 і 6,9%.

Нарощування обсягів виробництва валової продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Львівщини почалося з 2004 року, відповідно у 2011 році воно становило (у постійних цінах 2010 р.) 26,8%, у тому числі рослинництва – 28,2 і тваринництва – 24,7% (табл.1).

Попри таке значне збільшення виробництва валової продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах (включаючи великі організаційно-виробничі структури – агрохолдинги) на нинішній час залишаються невирішеними питання цивілізованої організації виробництва сільськогосподарської продукції дрібними сільськогосподарськими товаровиробниками (фермерськими й особистими селянськими господарствами). Слід зауважити, що середньорічний темп приросту виробництва валової продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах за 2004-2011 роки становив 2,2 пункта.

1. Виробництво валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) за основними групами виробників Львівської області у 2011 р.*

Показник	Загальний обсяг продукції		у тому числі продукція			
			рослинництва		тваринництва	
	млн грн	у % до підсумку	млн грн	у % до підсумку	млн грн	у % до підсумку
Усі категорії господарств	8400,9	100,0	4904,7	100,0	3496,2	100,0
Сільськогосподарські підприємства	2248,1	26,8	1385,3	28,2	862,8	24,7
у тому числі: державні сільськогосподарські підприємства	26,3	1,2	19,3	1,4	7,0	0,8
недержавні сільськогосподарські підприємства	2221,8	98,8	1366,0	98,6	855,8	99,2
з них фермерські господарства	525,7	23,7	186,7	13,7	339,0	39,6
Господарства населення	6152,8	73,2	3519,4	71,8	2633,4	75,3

*Джерело: [7, с. 27].

Слід відзначити, що основними чинниками, які стимулювали розвиток особистих селянських господарств за 2000-2003 роки у Львівській області, були зниження рівня соціальної захищеності населення, спад реального рівня заробітної плати, ріст безробіття та загальна економічна криза сільськогосподарських підприємств. Нині в Карпатському регіоні, та Львівській області зокрема, частка сільськогосподарських угідь у віданні особистих селянських господарств, а також виробництво сільськогосподарської продукції, значно перевищує середні показники по Україні, що є свідченням наявності в регіоні інших чинників, які стали стимулом для розвитку особистих селянських господарств, пов'язаних із природними, соціальними, демографічними, історичними обставинами, місцевими традиціями. Серед них, висока питома вага сільського населення при порівняно низькому рівні його землезабезпеченості в області.

Більше того, з розвитком ринкових відносин на селі розширюється діяльність особистих селянських господарств, збільшуються їхні розміри, зростає виробництво продукції. На початок 2011 року в користуванні особистих селянських господарств області знаходилося 77,1% сільськогосподарських угідь, з них: ріллі – 72,5, сіножатей та пасовищ – 87,6, багаторічних насаджень – 92,5% проти 56,8; 50,7; 68,3 і 93,0% відповідно на початок 2001 року (табл.2).

2. Питома вага сільськогосподарських угідь особистих селянських господарств у загальній площі сільськогосподарських угідь усіх категорій господарств Львівської області, % *

Показник	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сільськогосподарські угіддя	56,8	75,7	77,4	77,6	76,9	76,2	77,1
з них: рілля	50,7	71,2	73,0	72,9	72,1	71,5	72,5
Сіножаті та пасовища	68,3	85,2	87,0	88,0	87,4	86,7	87,6
Багаторічні насадження	93,0	94,3	94,3	94,8	95,2	94,8	95,2

*Джерело: [5, с.28].

Також спостерігається тенденція до збільшення розмірів особистих селянських господарств за площею землі на одне господарство, хоча у 2006-2011 роках середній розмір особистого селянського господарства за площею землі стабілізувався і немає вагомих відхилень у динаміці (табл. 3). Вважаємо, що у зв'язку з таким розподілом земель між сільськогосподарськими підприємствами й особистими селянськими господарствами, відбулася концентрація виробництва певних видів продукції рослинництва і тваринництва в останніх. Зокрема, в 2011 році особистими селянськими господарствами області вироблено 96,5% картоплі від загального виробництва в усіх категоріях господарств проти 98,9% у 2000 році, відповідно овочів – 93,5 проти 95,5%, плодів і ягід – 98,7 проти 98,7%. Відповідно у 2011 році вироблено яловичини 88,6 проти 83,4% у 2000 році; свинини – 56,5 проти 97,9%, баранини і козлятини – 100,0%; яєць – 81,0 проти 88,1%; вовни – 91,7 проти 100,0%; молока – 96,3 проти 93,6%.

3. Розмір особистих селянських господарств сільської місцевості за площею землі на одне господарство Львівської області (на початок року), га *

Показник	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011 до 2001, %
Припадає на одне особисте селянське господарство: сільськогосподарських угідь	1,87	2,40	2,52	2,51	2,48	2,45	2,49	133,2
з них: ріллі	1,13	1,57	1,65	1,63	1,61	1,61	1,64	145,1
сіножатей і пасовищ	0,68	0,77	0,81	0,81	0,81	0,78	0,79	116,2
багаторічних насаджень	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	100,0

*Джерело: [5, с. 28,79].

Позитивною є тенденція концентрації виробництва зерна, цукрових буряків, м'яса худоби і птиці (у живій масі) і яєць у сільськогосподарських підприємствах, що є свідченням використання масштабу виробництва. І все-таки особистими селянськими господарствами в 2011 році було вироблено зерна 41,1% від загального обсягу його виробництва в усіх категоріях господарств проти 46,0% у 2000 році, цукрових буряків (фабричних) – відповідно 6,7 проти 52,4, м'яса худоби та птиці (у живій масі) – 50,8% проти 91,8%.

В особистих селянських господарствах, на противагу сільськогосподарським підприємствам, спостерігається незначне зменшення в динаміці поголів'я худоби, а поголів'я кролів і бджолосімей збільшилося. Зокрема, поголів'я великої рогатої худоби в особистих селянських господарствах на початок 2011 року зменшилося порівняно з поголів'ям на початок 2001 року в два рази, відповідно корів – удвічі, свиней – на 21,8%, овець та кіз – на 31,2, коней – на 9,2, а кролів збільшилося на 9,2%, бджолосімей – у 2,4 раза. На кінець 2011 року в особистих селянських господарствах утримували 89,8% великої рогатої худоби від загального поголів'я в усіх категоріях господарств проти 81,7% на кінець 2001 року, корів – відповідно 94,0 проти 89,3; свиней – 61,4 проти 92,4; овець та кіз – 90,1 проти 97,9; коней – 98,3 проти 81,4; кролів – 97,5 проти 99,9; птиці – 57,4 проти 93,2 і бджолосімей – 97,3% проти 76,4% на кінець 2000 року.

Слід відзначити й те, що протягом 2001-2011 років спостерігалася тенденція до різкого скорочення поголів'я продуктивної худоби, яка утримується в особистих селянських господарствах сільської місцевості, з розрахунку на 100 господарств.

Зокрема, в особистих селянських господарствах з розрахунку на 100 домогосподарств населення сільської місцевості на початок 2011 року утримувалося 67 гол. великої рогатої худоби проти 126 гол. на початок 2001 року; корів відповідно – 45 проти 82 ; свиней – 48 проти 63; овець – 1,1 проти 2,1; кіз – 3,7 гол. проти 5,0 гол.

Значна частина особистих селянських господарств не утримують усіх або певних видів худоби. На початок 2011 року таких господарств в області було 33,0% проти 18,5% на початок 2001 року; таких, що не утримують великої рогатої худоби, включаючи корів – відповідно 59,6 проти 34,7; корів – 61,6 проти 35,2; свиней – 68,4 проти 54,0; овець – 99,2 проти 97,0; кіз – 97,3% проти 94,4% на початок 2001 року. Продук-

тивність худоби та птиці в особистих селянських господарствах вища, ніж у сільськогосподарських підприємствах, що й забезпечує їм можливість виробляти ще значні обсяги сільськогосподарської продукції. Проте вищенаведені дані показують, що у розвитку тваринницьких галузей в особистих селянських господарствах спостерігаються тенденції до їх згортання.

Слід зауважити, що лише порівняно високу продуктивність худоби в особистих селянських господарствах можна вважати позитивним аргументом, який вказує на вигідність виробництва продукції тваринництва у даній категорії господарств. Інші ж обставини свідчать тільки про тимчасові чи не надто переконливі вигоди, які не можна розглядати як вагомий аргумент при плануванні багатоукладної аграрної економіки.

Досвід розвинутих країн показує, що важлива роль у підвищенні продуктивності сільського господарства належить саме системі сільської кооперації. Адже повний відхід нашої держави від виконання таких невластивих їй функцій у ринковій економіці, як заготівля, збут і переробка сільськогосподарської продукції, забезпечення товаровиробників матеріально-технічними засобами, надання технічних, технологічних та науково-консультаційних послуг, створення і підтримка інфраструктури села тощо, може призвести до експлуатації дрібних сільськогосподарських товаровиробників, якщо вони не об'єднають свої зусилля для створення власних, повністю ними контрольованих, структур агробізнесу.

Проблему поєднання виробничої й ринкової діяльності, на думку В.В. Зіновчука, можна розв'язати трьома способами. При цьому вчений особливу увагу акцентує на третьому способі, за допомогою якого сільськогосподарські товаровиробники можуть не лише забезпечити гармонію виробничої та ринкової діяльності, а й стати рівноправними, конкурентоспроможними учасниками ринкових відносин, – це вертикальна інтеграція, тобто об'єднання їхніх зусиль із метою просування у суміжні із сільськогосподарським виробництвом сфери діяльності для забезпечення контролю за рухом створеної у власному господарстві продукції та одержання від цього відповідного зиску [2, с.12-13].

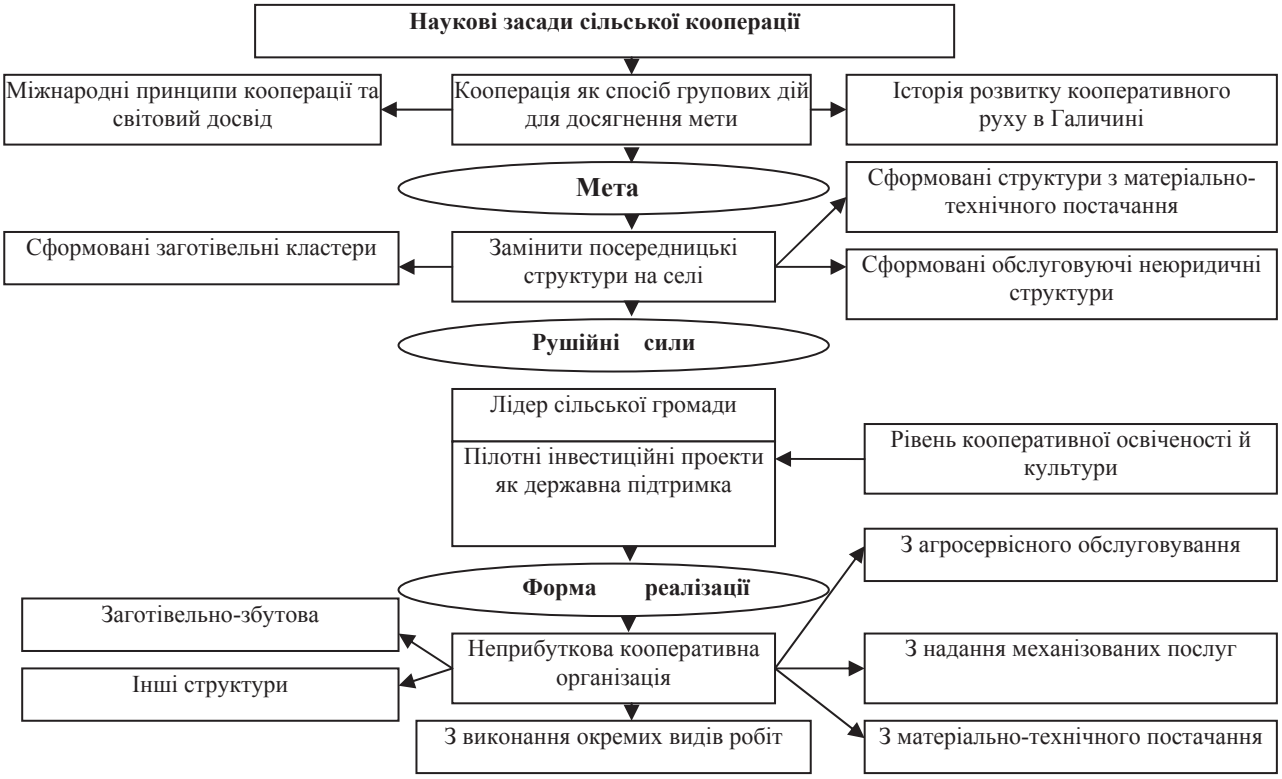
Отже, поєднання економічної й соціальної функцій найкраще реалізується в кооперативних підприємствах, які слід розглядати як спосіб залучення товаровиробників до великомасштабного агробізнесу, що дає їм змогу одержувати прибуток не тільки від виробничої діяльності, а й від інших стадій подальшого руху виробленої ними продукції. Необхідною умовою ефективного розвитку аграрного сектору є поширення різних видів обслуговуючої кооперації.

Виходячи з вищенаведених узагальнень, нами запропоновані наукові засади сільської кооперації у пореформений період розвитку сільських територій (рис.). При цьому сільську кооперацію розглядаємо як спосіб групових дій для досягнення певної мети за умови реалізації міжнародних принципів кооперації на основі історичного світового досвіду та розвитку кооперативного руху в Галичині. Метою сільської кооперації в пореформений період розвитку сільських територій є формування відповідних організаційних структур, які замінять посередницькі комерційні структури на селі, що дасть можливість забезпечити виробництво сільськогосподарської продукції в межах раціональних організаційно-виробничих структур, формувати оптимальну галузеву структуру виробництва, у тому числі й глибокоспеціалізовані формування, забезпечити членів кооперативних об'єднань робочими місцями, знизити собівартість продукції та підвищити дохідність виробництва.

Слід також відзначити, що у сільській місцевості нині сформовані відповідні нелегальні заготівельні кластери, зокрема продукції скотарства (молока, великої рогатої худоби на м'ясо), тому є певні проблемні питання в організації нових структур, іноді досить конфліктні. Більше того, у селах сформовані обслуговуючі неюридичні структури, які надають послуги з обробітку ґрунту, сівби сільськогосподарських культур, догляду за посівами, збирання врожаю, вантажних перевезень, у ряді випадків заготівлі й переробки сільськогосподарської продукції (здебільшого рослинництва і плодоовочівництва) тощо. Такими обслуговуючими структу-

рами надаються послуги особистим селянським господарствам із використанням технічних засобів, а також кінно-ручним способом. Тому проста їх ліквідація не буде легкою, водночас такі структури не дають жодних надходжень до місцевого бюджету. На нашу думку, їх усе-таки на певних умовах також слід залучити в кооперативні формування разом із наявними в них технічними засобами і живою тяглової силою (кіньми).

На наше переконання, нині вкрай важливими рушійними силами цього процесу є визначення лідера сільської громади чи кількох громад, який би взяв на себе ініціативу організації кооперативних структур, забезпечив відповідний рівень кооперативної освіченості та культури. Крім цього, без фінансового стимулювання буде дуже важко організувати такі структури. Тому вважаємо, що доцільно спрямувати кошти цільових програм державної підтримки розвитку сільського господарства через кооперативні організації у вигляді пілотних інвестиційних проектів як державної підтримки розвитку сільської кооперації.



Наукові засади сільської кооперації у пореформений період розвитку сільських територій

Джерело: Власна розробка.

Формою реалізації сільської кооперації як способу групових дій для досягнення певної мети має бути неприбуткова кооперативна організація, яка формується за певним видом діяльності (заготівельно-збутова, із надання механізованих послуг, із матеріально-технічного постачання, із виконання окремих видів робіт, з агросервісного обслуговування, інші структури).

Проектом нового Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" детальніше виписані економічні засади діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що дасть можливість уникнути низки проблемних питань їх створення і функціонування, зокрема з податковими органами. У проекті Закону вказується, що діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів спрямована на сприяння прибутковому господарюванню та збільшенню доходів його членів, а за відношенням до своїх членів не є підприємницькою діяльністю і здійснюється на неприбутковій основі. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи мають право надавати послуги за цінами й тарифами, що встановлюються на договірних засадах окремо для членів кооперативу та інших осіб, причому мають

право надавати послуги іншим фізичним і юридичним особам в обсягах, що не перевищують 20% загального річного обороту кооперативу. Очевидно, що такі чітко виписані економічні засади діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів дадуть можливість пожвавити розвиток сільської кооперації.

Висновки. Пореформений розвиток аграрного сектору економіки характеризується чітко вираженими специфічними регіональними умовами. Тому формування кооперативних сільськогосподарських обслуговуючих структур у сільській місцевості необхідно здійснювати на основі глибокого аналізу тих умов, у яких провадитиметься їхня діяльність, обґрунтовувати найбільш доцільні й раціональні їхні форми з урахуванням потреб усіх дрібних суб'єктів господарської діяльності сільських територій.

Вважаємо, що перспективними напрямами наукових розвідок з цих питань повинні бути дослідження формування кооперативних організацій (вертикально інтегрованих структур, створених дрібними суб'єктами господарської діяльності) на мікрорівні з урахуванням регіональної специфіки їх розвитку.

Список використаних джерел

1. *Горбонос Ф.В.* Кооперація: методологічні і методичні основи /Ф.В. Горбонос. – Львів: Львів. держ. аграрн. ун-т, 2003. – 264 с.
2. *Зіновчук В.В.* Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. / В.В. Зіновчук - 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: Логос, 2001. – 380 с.
3. *Канінський П.К.* Розвиток обслуговуючої кооперації в сільському господарстві України: монографія / П.К. Канінський. В.К. Збарський, В.О. Цимбал. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 222 с.
4. *Малік М.Й.* Кредитне обслуговування сільськогосподарських кооперативів: монографія / М.Й. Малік, А.С. Кудінов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 166 с.
5. Сільськогосподарська діяльність господарств населення Львівської області: стат. зб. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2011. – 153 с.
6. Сільськогосподарська кооперація в Галичині: історія, сучасність, перспективи [текст]: наук. - практ. посіб. / Кол. уклад.: М.Д. Костюк, П.М. Музика, А.Я. Доманський, І.Я. Паньків, Д.О. Соломонко; Львів. обл. держ. адміністрація. – Львів: СПОЛОМ, 2012. – 168 с.
7. Сільське господарство Львівщини: стат. зб. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2012. – 172 с.
8. *Barton, David G.* "1. What is cooperative? 2. Principles". Cooperatives in Agriculture. Edited by David Cobia/ Englewood Cliff, New Jersey: Prentice Hall, 1989. – P. 1-34.
9. *Johansson, Tore et al.* Farmers' Cooperation in Sweden: Origin and Development. LTs föцrlag, Stockholm, 1980. – 1440 p.
10. *Münkner, Hans-H.* Cooperative Principles and Cooperative Law. 4 th Reprint/ Institut füьr Kooperation in Entwicklungalädndern, Marburg/Lahn, 1981. – 153 p.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2012 р.

* * *

УДК 338.432(477) : 330.341.1

О.В. ШУБРАВСЬКА, доктор економічних наук, професор
К.О. ПРОКОПЕНКО, кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Розвиток агроінноваційної діяльності в Україні

Постановка проблеми. Розв'язання продовольчої проблеми, підвищення ефективності та конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору потребує модернізації сільського господарства, а отже активізації агроінноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку інноваційного процесу у вітчизняній агросфері досліджували, зокрема, М.М. Кулаєць, П.М. Музика, В.В. Россоха, В.М. Русан, О.Г. Шпикуляк та багато інших учених [3-7]. Інноваційні процеси та їхню специфіку останніми роками досліджували також російські вчені: В.Д. Гончаров, С.В. Котєєв та ін. [1]. Активізація агроінноваційної діяльності потребує, насамперед, значних інвестицій. Отже, в умовах обмежених фінансових можливостей необхідне чітке визначення пріоритетів вітчизняного інноваційного розвитку для цілеспрямованих і ефективних капіталовкладень, що потребує дослідження умов, в яких відбуваються інноваційні процеси в підприємствах аграрного сектору.

Мета статті – оцінка основних характеристик інноваційних процесів у сільськогосподарських підприємствах, встановлення причин гальмування впровадження інновацій у виробництво та визначення основних заходів для посилення інноваційної активності у сільському господарстві.

Виклад основних результатів дослідження. На основі розроблених авторами анкет Державною установою «Інститут економіки та прогнозування НАН України» спільно із Державною службою статистики України вперше було проведено обстеження інноваційної діяльності 58 сільськогосподарських підприємств за 2009-2011 роки за такими блоками питань: основна економічна інформація про підприємство, інновація продукту (товарів, послуг), інновація процесу, організаційні й маркетингові інновації, фінансування інноваційної діяльності, джерела інформації та співпраця в контексті інноваційної діяльності, інноваційні цілі й проблеми, інновації та вигоди для довкілля. Кількість досліджених підприємств незначна, однак вони представляють усі регіони країни, основні види сільськогосподарської діяльності й різні за розмірами та організаційно-правовими формами господарства з площею сільгоспугідь від 10 га до 57 тис. га.

Основними критеріями відбору підприємств до групи обстежуваних були наявність публічної інформації про них і достатньо високий рівень їх прибутковості. Перше в т.ч. доводить про певну успішність підприємств та порівняно вищий ступінь сприйнятливості їх керівництва до нововведень, а друге – про наявність фінансових можливостей щодо впровадження новацій.

Результати проведеного обстеження показали існування певних загальних тенденцій і перешкод для розвитку цієї діяльності. Отже, основними характеристиками нинішнього етапу інноваційного процесу в сільськогосподарських підприємствах є такі.

■ *Достатньо високий рівень інноваційної активності підприємств* (57% у рослинництві та 30% у тваринництві), що в т.ч. довело правильність обраних на початковому етапі

© О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко, 2013

критеріїв відбору підприємств до групи обстежуваних.

■ *Обмежене використання сільгосппідприємствами власних інноваційних розробок* (як щодо ресурсів, так і технологій). Вітчизняні агровиробники нині переважно є користувачами або адаптують до власних умов розробки *спеціалізованих науково-дослідних організацій*. При цьому досить вагому частку як у рослинництві, так і в тваринництві мають зарубіжні розробки.

■ *Взаємозумовленість ступеня інноваційної активності підприємства та його прибутковості*. Так, найбільшу інноваційну активність демонструють підприємства з відносно вищим рівнем прибутковості, зокрема, в рослинництві – це підприємства з вирощування зернових і технічних культур із чистим доходом від 50 млн грн і вище, серед яких – 64% ведуть інноваційну діяльність.

У свою чергу інноваційна діяльність є одним із важливих чинників зростання доходів виробників.

■ *Диверсифікація напрямів інноваційної діяльності ефективних підприємств*. Так, із підприємств, які спеціалізувалися на вирощуванні зернових і технічних культур, 50% використовували високопродуктивні породи тварин (як вітчизняні, так і зарубіжні) та закуповували спеціалізовану техніку для тваринництва, переважно вітчизняного виробництва (те ж робила й третина підприємств, що займалися овочівництвом), а 33% – впроваджували прогресивні технології (як вітчизняного, так і зарубіжного походження) виробництва молока й відгодівлі худоби. Отже, ефективні інноваційно активні підприємства ведуть інноваційну діяльність не лише за основною спеціалізацією, а є інноваційно активними в цілому. До того ж щодо таких підприємств існує висока ймовірність впливу управлінського ресурсу, який складно оцінити кількісно.

■ *Абсолютне переважання власних коштів підприємств серед джерел фінансування інновацій*. Так, у рослинництві підприємства з чистим доходом понад 50 млн грн фінансували інноваційну діяльність виключно власним коштом, підприємства ж із нижчим доходом додатково залучали кошти державного бюджету (2%) та кредити (5%). У тваринництві власним коштом фінансували інноваційну діяльність 78% обстежених підприємств, а користувалися для цього коштами держбюджету й кредитними ресурсами – відповідно 13 і 9%.

При цьому основну частку коштів підприємства спрямовували на придбання основних засобів – машин, обладнання, установок, поголів'я тварин (67% у рослинництві та 100% – у тваринництві), а також оборотних засобів (насіння, біодобрив тощо – 28%). Решту коштів у рослинництві витрачали на фінансування досліджень і розробок.

■ *Низький рівень використання сільськогосподарськими підприємствами інституційних джерел інформації щодо інноваційних розробок та можливостей їх запровадження:* насамперед, від університетів і державних академічних та галузевих НДІ, а також від приватних НДІ й комерційних лабораторій. Багато підприємств зазначили середній ступінь важливості інформації, одержаної на конференціях, виставках, ярмарках, із наукових журналів та спеціалізованих публікацій.

Основним джерелом інформації щодо інновацій для сільгосппідприємств як у рослинництві, так і тваринництві були внутрішні джерела (в межах підприємства або групи підприємств). Підприємства, які вказали на співпрацю з питань інноваційної діяльності з іншими підприємствами або організаціями, основним типом партнера назвали постачальників обладнання й ресурсів.

■ *Різноспрямованість інноваційної діяльності рослинницьких та тваринницьких підприємств за її видами*. Так, якщо в рослинництві інновації продукту (ресурсні інновації) впроваджували 88% інноваційно активних підприємств, то в тваринництві – жодне. Натомість усі інноваційно активні тваринницькі підприємства зосередилися на впровадженні процесових новацій (технологій), тоді як у рослинництві їх використовували 77% підприємств.

Водночас організаційні й маркетингові інновації набули достатнього поширення як у рослинницьких, так і тваринницьких підприємствах – відповідно 62 та 33%. У даному контексті підприємства переважно за-

ймалися навчанням кадрів і вдосконалювали організацію управління.

■ *Інновації для довкілля.* Понад половина досліджених підприємств відзначили існування певних вигод, які принесли для довкілля впроваджувані ними інновації. Серед найбільш поширених – скорочення використання матеріалів на одиницю продукції (повідомили 45% підприємств), зниження енергоспоживання на одиницю продукції (48%), зменшення рівня забруднення ґрунту, води чи повітря (34%). Основною причиною, що спонукала виробників до впровадження природоохоронних інновацій, більшість назвала необхідність відповідати діючим екологічним нормам (35%). Натомість практично не діє такий чинник, як можливість одержання від держави певних фінансових преференцій у зв'язку з впровадженням зазначених інновацій.

Енергозбереження не набуло достатнього поширення серед опитаних підприємств. Так, серед рослинницьких підприємств, що запроваджували інноваційні процеси, лише 10% вказали на використання енергозберігаючих систем (котлів на альтернативному паливі). Це підприємства, що вирощують зернові та технічні культури.

Окремо варто сказати про досить високу ймовірність неповного розуміння агроінноваційної проблематики спеціалістами підприємства, які заповнювали анкети, про що, зокрема, показує відзначена ними відсутність інноваційної активності в підприємствах із потенційно високим ступенем такої активності (наприклад, садівницьких у рослинництві й підприємств із вирощування свиней у тваринництві).

Водночас підприємства мають певні особливості розвитку інноваційної діяльності. Так, у рослинництві розподіл усіх підприємств на групи за обсягом виручки від реалізації продукції (чистого доходу) показав, що:

підприємства з чистим доходом 50 млн грн і вище мали найвищу ресурсовіддачу, а саме: на 1 га сільськогосподарських угідь у них припадало 9,4 тис. грн чистого доходу (що є вдвічі вищим за середній показник по країні). Вони були найефективнішими й, відповідно, 64% їх проводили інноваційну діяльність;

підприємства з чистим доходом від 15 до 50 млн грн одержували 7,4 тис. грн чистого доходу на 1 га сільськогосподарських угідь і 47% із них проводили інноваційну діяльність;

підприємства з чистим доходом менше 15 млн грн мали рівень ресурсовіддачі 4,6 тис. грн чистого доходу на 1 га сільськогосподарських угідь та 44% їх займалися інноваційною діяльністю.

У тваринництві через невелику кількість обстежених підприємств здійснювати їх розподіл на групи за обсягом виручки від реалізації продукції було визнано недоцільним. Водночас можна зазначити, що їх чистий дохід становив від 230 тис. грн до 63 млн грн. При цьому найвищий показник мали підприємства, які спеціалізувалися на свинарстві, а найнижчий – на вівчарстві.

У рослинництві запроваджували переважно такі види інноваційного продукту, як насіннєвий матеріал (83%); біопестициди, біодобрива (48%); спеціалізована техніка (70%). При цьому якщо насіннєвий матеріал, біодобрива та біопестициди використовували як вітчизняні, так і зарубіжні (навіть із певною перевагою вітчизняних), то спеціалізована техніка в основному мала іноземне походження, що говорить при низький рівень інноваційних розробок для сільського господарства саме у цій сфері.

Нові технології впроваджували 77% інноваційно активних рослинницьких підприємств (з яких 85% впровадили новітні методи виробництва, 10% – поліпшили інфраструктуру чи розподіл вхідних ресурсів) та 50% таких підприємств – удосконалювали допоміжні види діяльності.

В опитаних рослинницьких підприємствах переважно використовували такі інноваційні технології, як No-till, Mini-till, точне, органічне землеробство; GPS-моніторінг сільськогосподарської техніки; крапельне зрошення; чизельний обробіток ґрунту; механізоване збирання огірків, томатів, моркви, картоплі; використання обприскувача фенного типу при внесенні засобів захисту рослин.

Одне з підприємств, що спеціалізуються на вирощуванні овочів, займалося також селекцією, елітним насінництвом, а також мало розсадники: колекційні, гібридні, селекційні, гібридизації, контрольні й станційного

випробування. Проте це підприємство одержувало один із найнижчих доходів із розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, що доводить необхідність надання цілеспрямованої державної підтримки підприємствам, які здійснюють власні розробки інноваційного продукту та технологій.

Серед інноваційно активних тваринницьких підприємств усі займалися тільки процесовими інноваціями. При цьому дві третини підприємств впровадили новітні методи виробництва (зарубіжні прогресивні технології виробництва молока й відгодівлі худоби, а також вітчизняні прогресивні системи забою та вирощування птиці), а третина підприємств удосконалила допоміжні види діяльності.

Основними цілями впровадження новацій досліджені підприємства визнають оновлення застарілих ресурсів або процесів, вихід на нові ринки чи збільшення частки ринку, зменшення затрат праці, матеріалів й енергії на одиницю продукції (понад 50% підприємств, що надали відповіді, оцінили ці стимули за найвищим рейтингом). Водночас підприємства значно менше цікавить зменшення негативного впливу на навколишнє середовище та розширення номенклатури товарів чи послуг.

Стосовно організаційних і маркетингових інновацій значна кількість підприємств відзначила такий стимул, як «поширення товарів на нові географічні ринки» як неважливий, що показує про суттєву обмеженість для більшості агровиробників можливостей виходу на зарубіжні ринки й необхідність створення виробникам умов для експорту власної продукції.

Основними *перешкодами* розвитку інноваційної діяльності у вітчизняних сільгосппідприємствах згідно з результатами опитування[1] є: для рослинницьких – цінові чинники (і це при тому, що до обстеження були залучені лише успішні підприємства з чистим доходом від 315 тис. грн до 439 млн грн), а для тваринницьких – цінові й інформаційні. Отже, в рослинництві впровадження новацій гальмується переважно (у порядку зменшення важливості чинників) через відсутність коштів у межах підприємства та фінансування з джерел за його межами, а також занадто високі витрати на інноваційну діяльність, а в тваринництві – через занадто високі витрати на інноваційну діяльність і відсутність інформації про ринки інноваційної продукції й фінансування з джерел за межами підприємства.

Висновки. За результатами обстеження встановлено, що основними характеристиками інноваційного процесу в підприємствах аграрного сектору є: достатньо високий рівень інноваційної активності, обмежене використання підприємствами власних інноваційних розробок, взаємозумовленість ступеня інноваційної активності підприємства та його прибутковості, диверсифікація напрямів інноваційної діяльності ефективних підприємств, абсолютне переважання власних коштів підприємств серед джерел фінансування інновацій, низький рівень використання підприємствами інституційних джерел інформації щодо інноваційних розробок, недостатня наявність позитивних ефектів для довкілля від впровадження агроновацій.

Найвагомішими причинами гальмування процесу впровадження агроновацій є недостатній рівень фінансового забезпечення підприємств, низька доступність кредитів і державної підтримки для модернізації галузі, нерозвиненість системи інформаційного забезпечення інноваційного процесу.

З метою посилення інноваційної активності аграрних підприємств насамперед необхідно: сприяти поліпшенню їхнього загального фінансового стану; забезпечити надання цілеспрямованої державної підтримки підприємствам, які здійснюють власні розробки інноваційного продукту та технологій; активізувати діяльність державних академічних і галузевих НДІ щодо співпраці з аграрними підприємствами й поліпшити поінформованість аграріїв у сфері поширення інновацій.

[1] Необхідно зазначити, що на цей блок питань відповіли всі залучені до опитування підприємства – як інноваційно активні, так і неактивні.

Список використаних джерел

1. *Гончаров В.Д.* Развитие инновационных процессов в агропромышленном комплексе России: моногр. / В.Д. Гончаров, С.В. Котеев, Н.Г. Рамазанов. – М.: Изд-во РГАУ-МСХА, 2012. – 196 с.

2. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки: моногр. ; за ред. О.В. Шубравської; НАНУ ІЕП. – К., 2012. – С. 106-163.

3. *Кулаєць М.М.* Інноваційне сприяння нарощуванню продовольчих ресурсів в Україні та світі / М. Кулаєць, М. Бабієнко, О.Д. Витвицька, Л.М. Усаченко // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 139-144.

4. *Музика П.М.* Інноваційне підприємництво в аграрному виробництві України: Моногр. / П.М. Музика. – Львів: ПП «Кварт», 2005. – 306 с.

5. *Россоха В.В.* Формування інноваційно-інвестиційної політики в аграрній сфері економіки: моногр. / В.В.Россоха, О.М.Гусак. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 240 с.

6. *Шпикуляк О.Г.* Організаційні форми і методи інноваційної діяльності у розвитку аграрної сфери економіки / [О. Шпикуляк, В. Русан, Л. Курило та ін.] // Економіка АПК. – 2010. – № 12. – С. 119-125.

7. *Шпикуляк О.Г.* Інноваційна діяльність як процес створення інновацій / О.Г. Шпикуляк, Л.М. Білозор, С.М. Удовиченко // Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: моногр. / [П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.

8. *Шубравська О.В.* Розвиток сільського господарства України в умовах дії інноваційних чинників / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко // Економіка та прогнозування. – 2011. – № 2. – С. 118–129.

9. *Oslo Manual*: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition. – OECD/EC, 2005. – 192 p.

Стаття надійшла до редакції 25.01.2013 р.

* * *

Новини АПК

У цьому році Херсонщина планує одержати 2,7 млн т зернових

Херсонщина планує одержати 2,7 млн т зернових. Про це повідомив голова Херсонської обласної державної адміністрації Микола Костяк на обласній нараді з питань підготовки області до проведення комплексу весняно-польових робіт у 2013 році.

Нині є перспектива вирощування кукурудзи на землях з крапельним зрошенням, що забезпечує одержання врожаю зерна кукурудзи до 200 ц/га. Таких прикладів у Херсонськиій області чимало, й багато сільськогосподарських підприємств, які будуть розвивати цей напрям, зазначив Микола Костяк.

Програмою „Зерно Херсонщини 2012–2015” передбачено збільшення посівів зернових культур. Керівник області підкреслив, що з сільгосптоваровиробниками обговорюється питання структури посівних площ та розширення посівів кукурудзи на землях з крапельним зрошенням.

Джерело: Херсонська обласна державна адміністрація

УДК 636.034

Я.С. ЯНИШИН, кандидат економічних наук, доцент
Львівський національний аграрний університет
Ю.П. КАШУБА, м. Львів

Розвиток вітчизняного молочного скотарства в контексті світових тенденцій ринку молока

Постановка проблеми. Молочне скотарство – важлива галузь сільського господарства, яка забезпечує населення незамінними продуктами харчування та є постачальником сировини для молокопереробної промисловості. Молоко становить основу повноцінного харчування населення. Вітчизняний дослідник І. Колот наводить вислів американського ученого К. Еклза: «Молоко може замінити будь-який продукт, але немає такого продукту, який замінив би молоко» [1, с. 82-83]. Успішний розвиток молокопродуктового підкомплексу є одним із шляхів забезпечення продовольчої безпеки країни.

Аналіз сучасного стану розвитку галузі показує, що існуючий рівень виробництва молока з розрахунку на душу населення останніми роками не забезпечує навіть мінімальної норми споживання. Це говорить про необхідність розв'язання проблем, що перешкоджають успішному розвитку галузі.

В умовах глобалізації та інтеграції національної економіки у світовий економічний простір виникає необхідність при визначенні стратегічних пріоритетів розвитку молочного скотарства та молокопереробної промисловості враховувати тенденції світового ринку молока. Крім того, здійснюючи пошук шляхів виведення галузі з кризи варто звертати увагу на досвід країн-лідерів із виробництва молока.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку виробництва молока привертають увагу багатьох учених-економістів, серед яких варто виділити П.С. Березівського, В.І. Бойка, М.М. Ільчука, О.М. Шпичака. Все більше науковців вважають за доцільне при розробці програм успішного розвитку молочної галузі використовувати світовий досвід та враховувати ситуацію на світовому ринку молока. Так, світові тенденції ринку молока досліджують О.І. Гуторов [3], Л. Ю. Кучер, А.В. Кучер [2], О.А. Козак. Детально охарактеризовано ринок молока та молокопродуктів Франції у публікаціях Я.О. Тивончук. Зарубіжні системи забезпечення якості молока й можливість їх використання в Україні досліджує В.П. Галушко [8].

Незважаючи на велику кількість досліджень і публікацій, існує необхідність глибшого дослідження перспектив вітчизняної молочної галузі з урахуванням сучасної ситуації на світовому ринку молока. Крім того, недостатньо уваги приділяється порівнянню ситуації на вітчизняному ринку молока зі світовими тенденціями, визначенню місця України на світовому ринку молока та можливості зміцнення її позиції.

Мета статті – визначення перспектив розвитку вітчизняного молочного скотарства з урахуванням світових тенденцій на ринку молока. Для досягнення окресленої мети необхідно проаналізувати ситуацію на світовому ринку молока і сучасний стан його виробництва в Україні, порівняти тенденції на вітчизняному ринку зі світовими й запропонувати шляхи зміцнення позиції України на світовому ринку молока.

Виклад основних результатів дослідження. Останніми роками стійкою загальносвітовою тенденцією є збільшення обсягів

© Я.С. Янишин, Ю.П. Кашуба, 2013

виробництва молока. За даними продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) 2011 рік є роком рекордного зростання обсягів виробництва молока: у світі воно зросло на 3,2%, або на 22,6 млн т. Ця тенденція простежується у більшості країн світу. Скорочення виробництва молока відбулося дише в Росії, Україні, Білорусі й Ірані, а лідерами його виробництва є США, Індія та Китай. У 2010 році на ці країни припадало 24,5% обсягу виробленого молока у світі. Інформацію про найбільших виробників молока у світі наведено у таблиці 1.

1. Найбільші виробники коров'ячого молока, тис. т

Країна	Рік					
	2006	2007	2008	2009	2010	2010 в % до 2006
США	82463	84189,1	86177,4	85880,5	874613	10,6 раза
Індія	41148	44601	47006	47825	50300	122,2
Китай	32257,3	35574,33	35873,81	35509,83	36036,09	111,7
Російська Федерація	31186,2	31914,9	32110,7	30007,8	31895,1	102,2
Бразилія	26185,6	26137,3	28440,5	30007,8	31667,6	120,9
Німеччина	27995	28402,8	28656,3	29198,7	29628,9	105,8
Франція	24194,7	24373,7	23564,9	22653,1	23301,2	96,3
Нова Зеландія	15172,5	11061,8	28656,3	15667,4	17010,5	112,1
Сполучене Королівство	14316	14023	13719	13236,5	13960	97,5
Туреччина	10867,3	11279,3	11255.2	11583,3	12480,1	114,8
Пакистан	10726	11130	11550	11985	12437	115,9
Польща	11982,4	12096	12425,3	124472	12278,7	102,4
Нідерланди	10989,1	11061,8	11285,9	11468,6	11631	105,8
Україна	13017,1	12002,9	11523,8	11363,5	10977,2	84,3
Мексика	10088,6	10346	10765,8	10549	10676,7	105,8
Аргентина	10989,1	9822,34	10320,3	10366,3	10501,9	95,5
Італія	10989,1	10617,8	11285,9	10489,4	10500	95,5
Австралія	10089	9583	9223	9388	9023	89,4
Канада	8041	8145	8140	8213,3	8243	102,5
Японія	8138	8007,42	7982,03	7909,49	7720,46	94,8
Інші країни	410835	414369,5	439962,1	425749,7	437729,7	106,5
Світ	559105	569605	578696	580482	708000	126,6

Джерело: Food and agricultural commodities roduction [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx.

В Україні ж відбувається протилежна тенденція – виробництво молока з кожним роком скорочується: у 2010 році його вироблено 11248,5 тис. т, що порівняно з 2006-м менше на 16,7%. В основному скорочення відбувається за рахунок зменшення обсягів виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах.

Незважаючи на постійний спад виробництва, Україна все ще входить до 20 країн-лідерів з виробництва молока. Однак враховуючи те, що у світі простежується тенденція до постійного збільшення обсягів виробництва молока, а в Україні воно скорочується, найбільш реальним прогнозом на майбутнє є втрата нашою країною високих позицій на світовому ринку молока. Цю тенденцію ми спостерігаємо вже нині: 11 місце у світі в 2006 році, 15— у 2007, 16 – у 2008, 17 — у 2009, 17 — у 2010 році. Зважаючи на стратегічну важливість галузі молочного скотарства для забезпечення повноцінного харчування населення та на необхідність наявності ринків збуту вітчизняної молокопродукції, необхідно зміцнювати позиції України на світовому ринку молока.

Обсяг виробництва молока залежить від поголів'я корів і їхньої продуктивності. Загальносвітовою тенденцією є постійне зростання продуктивності корів при відносно стабільній їх кількості. Тобто збільшення обсягів виробництва молока досягається за рахунок інтенсифікації виробництва, впровадження новітніх технологій тощо. В Україні спостерігається тенденція до незначного збільшення продуктивності корів. Однак порівняння продуктивності корів в Україні (у 2010 році середній надій молока від однієї

корови становив 3861 кг) із середніми надоями на корову у розвинутих країнах світу (Ізраїль – 13 000 кг, США – 8431, Данія — 7344, Німеччина — 6281 кг) показує низький рівень продуктивності вітчизняних корів. Тому необхідно розв'язати дану проблему за рахунок закупівлі високопродуктивних корів, відновлення племінної роботи у тваринництві, поліпшення умов утримання корів та раціонів їхньої годівлі.

Слід відзначити, що проблема низької продуктивності корів є досить складною ще й за рахунок того, що традиційним для галузі вітчизняного молочного скотарства завжди був екстенсивний розвиток, тобто більші обсяги виробництва молока досягалися збільшенням поголів'я корів, а не середніх надоїв. Тому підвищення продуктивності корів потребуватиме значних зусиль і використання успішного досвіду країн із високими середніми надоями на корову. Звичайно, це потребуватиме додаткових коштів, що ще більше ускладнює проблему.

Щодо поголів'я корів, то в Україні відбувається його скорочення. Так, на 1 січня 2011 року поголів'я корів в усіх категоріях господарств зменшилося порівняно з 2010 роком на 105,3 тис. гол. (на 3,9%), а порівняно з 2005-м – на 1294,8 тис. гол. (32,9%) [6]. Така тенденція набула загрозливого характеру, оскільки разом із низькою продуктивністю корів прогноз подальшого розвитку галузі вітчизняного молочного скотарства є невтішним.

Окрім пропозиції (обсяг виробництва молока) ринок молока характеризується також не менш важливим чинником – попитом (обсягом споживання молока населенням). У світі спостерігається чітко виражена тенденція до збільшення споживання молока і молокопродуктів. Щодо споживання молока в Україні, то воно з кожним роком зменшується. Раціональною нормою споживання молока однією людиною є 380 кг, а мінімальною – 341 кг на рік. З даних таблиці 2 бачимо, що споживання молока з розрахунку на одну особу в Україні є значно нижчим навіть за мінімальну норму.

Щорічно зростання споживання молока у світі становить 3-4 %, а в Україні воно щороку зменшується на 3-4%. Враховуючи надзвичайну харчову й енергетичну цінність молока, ми вбачаємо серйозну загрозу для продовольчої безпеки країни та здоров'я нації у постійному зниженні рівня споживання молока.

2. Споживання молока та молокопродуктів в Україні

Показник	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
Фонд споживання, млн т	10,9801	104481	9,8904	9,7801	9,4698
Із розрахунку на одну особу, кг	234,7	234,6	213,8	212,4	206,4

Джерело: База даних Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua.

Слід відзначити, що попит на молоко у світі зростає швидше, ніж обсяги його виробництва (щорічний світовий приріст виробництва молока останнім десятиліттям становить у середньому 1,3%), отже обсяг виробництва молока зростатиме і надалі, щоб задовольняти зростаючий попит.

Для розвитку вітчизняної молочної галузі постійне підвищення попиту на молоко на світовому ринку є дуже сприятливою тенденцією. Адже в умовах зниження попиту на внутрішньому ринку молока об'єктивно необхідним є пошук нових ринків збуту. На нинішній час основним і практично єдиним ринком збуту української молокопродукції є Росія. Така експортна монозалежність є небезпечною та несе загрозу для стабільного розвитку молочної галузі в Україні. Наслідками залежності від Росії були неодноразові «молочні кризи» й «молочні війни», зокрема як у лютому-березні 2012 року. Тому важливим завданням є вихід на світовий ринок молока.

Високі позиції на світовому ринку молока в недалекому минулому доводять про значний потенціал вітчизняної молочної галузі. За умови подолання кризи в молочному скотарстві, Україна має реальні шанси знову опинитися серед країн-лідерів із виробництва молока. Однак нині вітчизняна моло-

копродукція не витримує конкуренції на світовому ринку.

Ретроспективний аналіз показує, що наявний потенціал вітчизняної галузі використовується не повною мірою, а тому стратегічним напрямом розвитку має бути відродження молочного скотарства [3].

Висновки. Низька конкурентоспроможність вітчизняної молочної продукції є наслідком глибокої затяжної кризи молочного скотарства. Тому, щоб конкурувати на світовому ринку, необхідно, передусім, розв'язати проблеми цієї галузі в Україні.

Для зміцнення позиції країни на світовому ринку молока, насамперед, необхідне відродження великотоварного його виробництва. Концентрація виробництва молока у великих сільськогосподарських підприємствах дасть змогу впроваджувати нові технології, залучати інвестиції для закупівлі корів високопродуктивних порід, проводити племінну роботу в тваринництві, забезпечувати збалансовані раціони годівлі тварин, інтенсифікувати виробництво і таким чином підвищити його ефективність та знизити собівартість молока.

Крім того, лише у сільськогосподарських підприємствах можливий постійний контроль за якістю молока, яка має жорстко контролюватися державою. Низька якість вітчизняного молока, як відомо, є однією з основних причин його неконкурентоспроможності на світовому ринку. Тому вважаємо необхідним перегляд діючого ДС ГУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі», який поступається як вимогам Європейського Союзу щодо основних показників гігієни виробництва молока, так і вимогам сусідніх держав (Білорусь, Росія) [8].

Необхідно також підвищувати продуктивність корів за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу та вивчення досвіду розвинутих країн світу. Останнє й оцінка можливості використання передового досвіду ведення молочного скотарства та нарощування продуктивності корів окреслює коло наших подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. *Колот І.* Виробництво молока повинно бути рентабельним / І. Колот, Г. Коровніков // Пропозиція. – 2004. – № 12. – С. 82-83.
2. *Кучер Л.Ю.* Шляхи підвищення ефективності виробництва молока на інноваційній основі / Л.Ю. Кучер, А.В. Кучер // Економіка АПК. – 2013. – № 3. – С. 70-75.
3. *Гуторов О. І.* Світові тенденції розвитку молочного скотарства / О. І. Гуторов // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 151-159.
4. *Галушко В.П.* Зарубіжні системи забезпечення якості молока у виробничому ланцюзі та можливості їх застосування в Україні / В.П. Галушко, І. М. Суха // Економіка АПК. – 2011. № 3. – С. 137-142.
5. Food and agricultural commodities roduction [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx
6. Тваринництво Львівщини: Облслужба статистики Львівської області. – Львів, 2011. – 138 с.
7. База даних Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua
8. *Галушко В.П.* Зарубіжні системи забезпечення якості молока у виробничому ланцюзі та можливості їх застосування в Україні / В.П. Галушко, І.М. Суха // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 140-141.

Стаття надійшла до редакції 16.10. 2012 р.

* * *

УДК 061.27:338.436

М.Й. МАЛІК, доктор економічних наук, професор, академік НААН, зав. відділення
О.Г. ШПИКУЛЯК, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, учений секретар
Національний науковий центр „Інститут аграрної економіки”
О.Ю. ЛУЗАН, здобувач
Луганський національний аграрний університет

Інститути й інституції у розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері

Постановка проблеми. Інституціональні зміни у розвитку аграрної економіки відбуваються під впливом фундаментальних постулатів світової економічної науки. Країна зіткнулася з проблемами інституціонального характеру. Оцінка інституціональних умов розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері економіки вказує на розбалансованість інститутів та інституцій, зокрема у забезпеченні функціонування кооперативних й інтеграційних структур. Дослідження інституціональних ознак економіки у сфері інтеграційних процесів фокусують увагу на проблемах, які є відправною точкою взаємодій соціально-економічного розвитку. Інституціональні проблеми поєднують у собі економічні, соціальні та правові питання. Особливо це стосується таких інтегрованих структур як кластери і кооперативи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як показав аналіз наукових публікацій, наприклад, В. Андрійчука [1, 2], О. Глущенка [3], А. Данкевича [4], В. Заяця [5], І. Кравчука [6], І. Чернявської [8], В. Струкова [7], О. Коваленко [13], Л. Торгова [16], М. Кропивка [17] більшість інтегрованих структур в аграрному секторі економіки функціонують як договірні формування, асоціації та агрохолдинги, проте питання формування й функціонування кластерних об’єднань недостатньо висвітлені й потребують додаткових досліджень.

Однією з найскладніших задач інституціональної політики на сучасному етапі є обгрунтування змін, які відбуваються у розвитку виробничих структур з погляду економічної теорії. Важливим є розв’язання проблеми обезземелення селян і подолання безробіття, вирішення питань інституційного забезпечення особистих селянських та фермерських господарств, формування інституцій у розвитку соціального капіталу і кооперативів, необхідності відновлення сприятливих умов для підвищення рівня сільського життя.

Завданням інститутів та інституцій держави є обгрунтування необхідності підтримки особистих селянських, фермерських господарств, сільськогосподарських підприємств, які забезпечують розвиток територій та сільської поселенської мережі, підтримки й сприяння розвитку коопераційних та інтеграційних процесів у сфері виробництва, зберігання, переробки і збуту сільськогосподарської продукції.

У ситуації, що склалася в аграрній сфері економіки, кращі умови для виробництва продукції із впровадженням інноваційних технологій мають великі агропромислові інтегровані структури холдингового типу. Вони володіють власними фінансовими інститутами або тісно з ними зв’язані капіталом і доступом до довгострокових фінансових запозичень та можливостями зайняти значну част-

© М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк, О.Ю. Лузан, 2013

ку продовольчого ринку. Тим самим вони обмежують доступ на ринок малим і середнім підприємствам та особистим селянським господарствам. Ці процеси швидко розвиваються в галузях, які піддаються індустріалізації й потребують мінімальних затрат праці (зернові, птахівництво, технічні культури). При цьому не враховуються вимоги екологічної, продовольчої та національної безпеки.

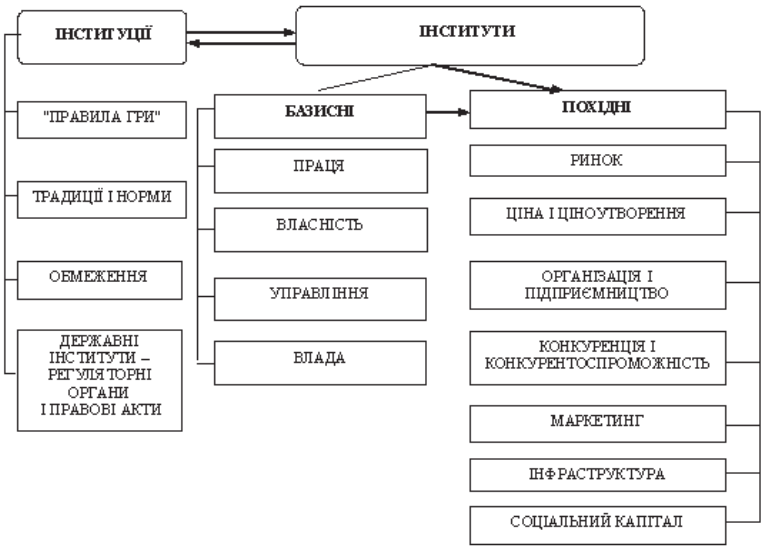
Мета статті – з'ясування теоретичних підходів щодо формування і функціонування інтегрованих структур на інституціональних засадах.

Виклад основних результатів дослідження. Інституціоналізм як напрям економічної теорії із соціальним ухилом охоплює усі важливі сфери людської життєдіяльності. Усвідомлення необхідності обгрунтування економічних аспектів функціонування інституцій та інститутів є важливим в утвердженні інституціонализму в аграрній економічній теорії, у подальшому розвитку економіки України та її адаптації до ринкових умов. Інституціональна теорія утвердилася як фундаментальний напрям передусім економіко-соціальних досліджень, спрямованих на обгрунтування ключових елементів економічної системи у контексті їхнього впливу на суспільний розвиток. Інститути формують умови розвитку економіки і поведінки економічних суб'єктів.

Враховуючи, що інституціональна теорія досліджує економічні, суспільні, правові правила поведінки суб'єктів, організаційні обмеження, сформовані людьми, можна стверджувати, що інституціоналізм – це продукт еволюції й синтезу економічної теорії та інших суспільних наук.

Інституції також слід розуміти як множинну категорію – сукупність інституцій (правил) та інститутів (організацій). Проте у трактуванні визначення інституцій ми схиляємося до розуміння їх як правил гри, норм, а інститутів – як організацій, кодексів правил, установ, законів. Потрібно чітко розуміти, що інституції (правила, принципи, традиції, ментальність) у суспільному розвитку, ринковому механізмі приймають форму інститутів (власність, закон, організація, установа, конкуренція, регулювання тощо). Таким чином, інституції втілюються в інститутах, а інститути потребують інституцій для забезпечення адекватного потребам суспільства розвитку соціально-економічних формацій (рис.).

Ефективність та спроможність суспільства забезпечити конструктивну взаємодію економічних агентів у ракурсі задоволення потреб залежить від інститутів – як формальних, так і неформальних. Можна стверджувати, що інституції – це сформовані часом та діяльністю людини правила, формальні й неформальні зв'язки, обмеження, які структурують людську взаємодію, забезпечують регулювання життєвого простору індивідуального та організаційного розвитку.



Система ієрархічної побудови інститутів країни, економіки

Джерело: Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку : монографія / Шпикуляк О. Г. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 396 с.

Економічного "забарвлення" інституціональна теорія набула у працях У. Мітчелла, який започаткував емпіричний напрям інституціоналізму, в основі якого дослідження економіки. Дослідник наголошував, що діяльність господаря в ринкових умовах спрямована на одержання прибутку, без якого неможливі виробництво і поступальний розвиток господарської системи, підприємництва. Наступні періоди економічного інституціоналізму є цариною досліджень: Дж.К. Гелбрейта (соціальний напрям); Р. Коуза (започаткував теорію трансакційних витрат або економічну теорію прав власності), запровадив у науковий обіг категорію "трансакційні витрати" (витрати на пошук інформації про ціни, попит, пошук партнерів, укладення контрактів тощо); Джеймса М. Б'юкенена (теорія суспільного вибору), досліджував конституційні й контрактні принципи теорії прийняття економічних рішень; М. Надлера, Дж.М. Кларка (теорія "народного капіталізму"), які розглядали проблему "дифузія власності" (розпорошення), "управлінські революції", "революції в доходах"; Г. Мілза та А. Берлі (концепція "колективного капіталізму"), в основі якої пропаганда інституту власності й контролю як базових у забезпеченні соціальної відповідальності корпорацій перед суспільством; Р. Арона, Е. Гауглера, Дж. К. Гелбрейта (концепція "соціального партнерства"), які наголошували на необхідності активізації соціального партнерства в економіці соціально-трудових відносин; Норта Дугласа – роль інститутів (законів, кодексів поведінки) в соціально-економічному розвитку, а також залежність розвитку економіки від інституціональної системи [18].

Характеризуючи загальні положення інституціональної політичної економії як одного з нестандартних концептуальних напрямів обґрунтування економічних процесів, Р. Буайє, Е. Бруссо, О. Фавро зазначають, що «практично всі неортодоксальні економічні школи є інституціоналістськими, а те, що нині залишилося від великої традиції класичної політичної економії, на найбільш загальному рівні виражається через положення інституціоналізму» [20].

Ідеологія інституціоналізму формує соціоекономічну думку навколо ідеї про те, що кожному суспільству, державі притаманні певні правила гри. Основна функція інститутів як базового елемента середовища функціонування господарюючих суб'єктів полягає в активізації структурування відносин господарюючих суб'єктів із заданою структурою інститутів, інститути формуються еволюційно. В міру своєї еволюції інститут "обростає" новими формами прояву, його зміст збагачується. Структура базисних економічних інститутів включає інституціональні утворення, які забезпечують господарську взаємодію членів суспільства у таких сферах як: виробництво благ (власність, праця, домогосподарства, підприємства); кругообіг благ (інститути, які забезпечують взаємодію попиту і пропозиції, обмін, гроші, фінанси); управління економічною діяльністю (підприємництво, державне управління, податки, способи зворотного зв'язку). Вони визначаються як "суспільно визнані функціонально-організаційні форми колективної економічної діяльності, через які реалізуються функції економіки".

Економічні інститути є соціально конструйованими, адже їх витоками є соціально-індивідуальні, суб'єктивні інтереси, задовольняти які вони покликані. Інакше кажучи, історичний процес розвитку людства складався таким чином, що еволюція економічних інститутів здійснювалася і до речі здійснюється з прив'язкою до інтересів людей, які запроваджують інституції (правила) й створюють інститути (набір правил, організації тощо). Суспільство, створюючи інституціональні бар'єри, забезпечує регулювання економіки, стимулювання конкуренції, підвищення ефективності управління й ринку загалом. Проте, як зазначає М. Грановеттер, економічні інститути не виникають автоматично як відповідь на економічні потреби, вони скоріше конструюються індивідами, діям яких сприяють і дії яких обмежують структура та ресурси, наявні в соціальних мережах, де ці інститути утверджені. Хоча так категорично висловлюватися не слід, адже не всі інститути конструйовані, існують базисні, які діють незалежно від індивіда, тому можуть бути лише модифіко-

ваними відносно традицій суспільної формації. Цей же дослідник пояснює природу економічних інститутів із культурологічного й функціоналістського погляду. Культурологічний підхід характеризує економічні інститути та їх виникнення з позиції культурних переконань, які породжують певний тип виробничої організації. Функціоналістський – з позиції причин існування інститутів [22].

Функціональна змістовність економічних відносин інституціональна за змістом й принципами організації господарських взаємодій, вона наслідує принципи системності, саморегулювання й конкуренції учасників, кожен з яких намагається якнайповніше реалізувати свій вибір в умовах обмеженості ресурсів, а не вимагає від держави втручання, аби збалансувати інтереси учасників інтеграційних процесів (виробників, споживачів, держави).

Інститути у своїй сукупності формують інституціональне середовище або інституціональну систему, де реалізовуються трансакції економічних агентів. Економічні відносини й інституціональне середовище глибоко взаємозв'язані, адже інститути формують умови економічних відносин, а відносини здатні змінити інститути. Саме у цьому діалектика зв'язку і природа «економічності» інститутів.

Економічна природа суспільних інститутів виражається у тому, що вони забезпечують господарські взаємодії та задоволення потреб у рамках певних традицій, які набули відповідної форми.

Модель інституціональної системи, форми і методи управління економікою визначають поведінку її учасників, а отже, формують перспективи ефектів на всіх рівнях суспільного буття. Особливими інституціональними утвореннями, які будуються на основі інтеграційних відносин, є кластери.

До інститутів кластеризації слід віднести організацію, управління, інтеграцію, конкуренцію, довіру. Головними ознаками кластера є: наявність суб'єктів щодо діяльності, ідея, формалізація відносин суб'єктів, спільний інтерес і відносна незалежність (автономність). Теоретичні підвалини інституту кластеризації започатковані М. Портером, за яким кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, торговельних об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну діяльність.

Розуміння сутності кластера як інституту зводиться нами до того, що це організаційно оформлена система правил і норм, традицій, формальних та неформальних утворень, яка покликана забезпечити певний соціально-економічний ефект у відповідних інституціональних умовах. Теоретичні підвалини функціонування інституту кластеризації є багатогранними й багатоаспектними, проте це лише модельна концепція організації соціально-господарських систем. Вважаємо, що кластером може бути лише ринкова структура, яка заснована на добровільних, конкурентних засадах, без адміністрування зверху. Тому не слід і не зовсім правильно було б вважати кластерами будь-які об'єднання, тут варто враховувати головні принципи кластеризації – спеціалізація, спорідненість, конкурентність, наявність спільної мети в учасників кластерного об'єднання.

Кластер має забезпечити спільні інноваційні зрушення для його учасників, інакше таке об'єднання для них не потрібне. В основі кластеризації – об'єктивна економічна доцільність, інноваційність, синергетичний ефект. Для створення кластера потрібна мотивація, зокрема організаційний інтерес. Тут має бути застосований принцип незалежності, якщо, наприклад, об'єднання суб'єктів відбулося за рахунок і навколо капіталу окремої людини, то таке об'єднання кластером назвати важко. У загальному розумінні як квінтесенція різноаспектних теоретичних положень кластер, на наше переконання, – це додатковий спосіб організації економіки та принцип здійснення державної політики в регіонах.

Повертаючись до теорії кластеризації зазначимо, що у довідковій літературі кластер означено як: гроно, букет, щітка або група, скупчення, зосередження (людей, предметів) чи бджолиний рій; це і математичний термін, що позначає фізично близьке розташу-

вання логічно пов'язаних об'єктів у межах однієї галузі; в економіці – це близьке розміщення логічно пов'язаних об'єктів в одній галузі.

Кластерний механізм розвитку економіки є особливим за своїми суспільно-функціональними ознаками, адже уможливлює всебічну системну активізацію інноваційних процесів. Кластер як агломерація фірм створює конкурентні переваги для учасників, які зокрема є географічно близькими й спорідненими за цільовими орієнтирами. Означена система інтеграції агентів ринку детермінує їхнє об'єднання задля ведення спільної діяльності на більш конкурентних засадах. Також кластер можна вважати новою формою діалогу між заінтересованими суб'єктами соціально-економічного процесу, кожен з яких бачить в об'єднанні зусиль власну вигоду. Вигода позиціонується як результат: завоювання сильних конкурентних позицій на ринку; створення умов для активізації інвестування; спеціалізації; кооперації; високого рівня заінтересованості на певній території; координації маркетингу товарів і послуг.

Учасниками кластера зазвичай є об'єктивно заінтересовані суб'єкти приватного, суспільного, державного сектору, які формують специфічний економічний простір. У теорії економічної науки й у практиці функціонування кластерів виділяють наступні їхні типи: дискретні (об'єднують малі та середні компанії); процесні (включають підприємства процесних галузей); інноваційні (підприємства науково-інноваційної сфери); туристичні (організації туристичної індустрії); транспортно-логістичні (транспорт, логістика, торгівля); змішаних типів. Модельні концепції кластерів сформовані за національними критеріями – японська, італійська, фінська, північноамериканська, індійсько-китайська, радянська. За певних інституціональних умов кластерна модель може виявитися оптимальною.

Для аграрного сектору загалом створення кластерів може виявитися ефективним механізмом усунення ряду соціально-економічних негативів, які стосуються сільських територій. Кластери сприятимуть задіянню потенціалу регіонів та активному комунікативному супроводженню їх зв'язку. Це може бути якісно новий підхід до побудови загальнодержавної політики щодо розвитку різних за спеціалізацією районів для повнішого врахування галузево-виробничих особливостей, а також розв'язання соціально-економічних проблем.

Кластери створюють критичну масу, необхідну для конкурентного успіху – «підприємництво – уряд», «підприємництво – інститути». Вони впливають на підвищення продуктивності суб'єктів господарювання, здатності до інновацій у підприємницькій діяльності; забезпечують розширення діяльності й дезінтеграцію; синергетичний ефект. Інтеграційний механізм щодо кластеризації інституціоналізується навколо і за рахунок формування організаційно оформленої системи обміну нововведеннями та інформацією між учасниками. Головним результуючим чинником (ефектом) від створення кластера є оптимізація трансакційних витрат.

У методологічному плані виділимо необхідні умови функціонування кластера: конкуренція, вільне ціноутворення, стабільний грошовий обіг, економічна самостійність і відповідальність підприємств перед споживачем й учасниками об'єднань.

Кластер повинен поступально підпорядковуватися інтересам створення на кожній даній сільській території, сільській громаді. Таким чином, інститути кластеризації є консолідуючим елементом інноваційного розвитку економічних систем.

Економічні відносини — це сукупність відносин між окремими суб'єктами в процесі виробництва та привласнення матеріальних чи інших благ у всіх сферах відтворення на засадах співробітництва. Економічні відносини реалізуються через економічні інтереси відповідних суб'єктів, які вступають у певні зв'язки, і через ці взаємовідносини реалізується економічна заінтересованість підприємств та організацій у спільній діяльності й одержанні максимального ефекту від використовуваних засобів виробництва.

Нині в аграрній сфері з розвитком агрохолдингів зростають можливості у виробництві продукції на основі інноваційних технологій великими агропромисловими формуваннями, які мають власні фінансові

структури та достатній капітал і доступ до довгострокових вливань. Такі структури мають можливості контролювати значну частину агропродовольчого ринку й тим самим обмежити доступ іншим сільськогосподарським і малим підприємствам, організаціям, особистим селянським господарствам. Цей процес інтенсивно розвивається в галузях, які впроваджують індустріальні технології.

Проте ці структури у своїй діяльності не завжди враховують екологічну, соціальну й економічну доцільність, яка передбачає оптимальне розміщення виробництва по території та в обсягах, що забезпечують соціально-економічну стабільність, раціональне використання земельних ресурсів і розміщення сільськогосподарського виробництва з урахуванням природно-економічних умов. Аграрна державна політика повинна бути направлена на стимулювання малих та середніх за розмірами виробництва сільськогосподарських товаровиробників.

Перевагу слід віддавати організаційно-правовим структурам, в яких безпосередньо зайняті сільськогосподарською діяльністю були б і власниками виробленої продукції й прибутку. Сюди належать кооперативна система і фермерські господарства. Тому на період до 2020 року стратегічним напрямом аграрної політики повинна бути підтримка кооперативних форм як у виробництві, так і в обслуговуванні аграрних товаровиробників (переробка, зберігання, реалізація, торгівля сільськогосподарською продукцією, кредити, матеріально-технічне забезпечення й інші послуги).

Кооперативна система реалізації сільськогосподарської продукції у 2020 році за дотримання відповідних умов розвитку може мати не менше 50% загального обсягу. Передумовами для розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні є понад 300 тис. особистих селянських господарств, що виробляють товарну продукцію, а близько 4,4 млн – для власного споживання і на реалізацію, 43 тис. фермерських господарств і 16 тис. сільськогосподарських підприємств.

Площа землекористування особистих селянських господарств становить 6,6 млн га, з них для ведення товарного виробництва – 2,7 млн га, особистого селянського господарства – 2,9 млн га, налічується 2,8 млн гол. великої рогатої худоби, у т.ч. майже 1,9 млн гол. корів. Це потенціал, який при достатньому інституційному забезпеченні може бути реалізований у розвиток кооперації на селі.

Важливе значення для розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації має співробітництво з підприємствами споживчої кооперації, що забезпечить стабільне надходження сировини до переробних підприємств споживчої кооперації, використання торговельної мережі. Таке співробітництво можливе у формі спільної заготівлі, збутової діяльності та переробки сільськогосподарської продукції.

У міру розвитку кооперації формуватимуться вертикально-інтеграційні кооперативні об’єднання (союзи) з пірамідальною структурою – національних кооперативних структур, які представлятимуть інтереси своїх членів на всіх рівнях управління. Перспективним напрямом може бути розвиток інтеграційних зв’язків між кооперативами і приватними агропромисловими формуваннями (агрофірмами, агрохолдингами).

Розвиток кооперації має стати одним із важливих напрямів аграрної політики в галузі інституціональних перетворень. Тому доцільно розробити й прийняти Державну цільову програму розвитку сільськогосподарської кооперації.

Висновки. Інституціональна система регулювання економіки повинна грунтуватися на принципах: системності; справедливого розподілу прав і обов’язків учасників ринку; узгодженості внутрішньодержавних інституцій (правил гри) із міжнародними нормами; рівноконкурентного доступу економічних агентів до обмежених ресурсів державної підтримки; забезпечення мінімізації дискримінаційного впливу постачальників ресурсів на відтворювальні процеси в галузі.

Розвиток інституцій і інститутів забезпечуватиме виконання заходів щодо регулювання аграрної сфери за умови: визначення та прогнозування потенціалу аграрної системи на всіх рівнях її функціонування; моніторингу розвитку агровиробників і доведен-

ня їх до регуляторних органів удосконалення економічних відносин інтеграційних формувань.

Інституціональне забезпечення інтеграційного розвитку економіки концентрує зусилля держави навколо невирішених завдань, серед яких нами визначено базисні й похідні.

Базисні: формування ефективного інституту праці; дієвого інституту власності; прогнозованого інституту управління і влади.

Похідні: удосконалення державних регуляторних інститутів; розвиток інституту організації ринку й підприємництва; розвиток інституту конкуренції та конкурентоспроможності; розвиток інституту маркетингу; розвиток ринкової інфраструктури і кооперативної системи (як системи спеціалізованих інститутів); розвиток інституту соціального капіталу.

Інституціональні трансформації останніми роками в цілому позитивно впливають на розвиток аграрної економіки, забезпечуючи відповідну динаміку збільшення валової продукції, яка з 2005 по 2011 рік зросла в 1,3 раза. Зростання можна відзначити й щодо інституту власності – юридичне закріплення підвищення рівня орендної плати за землю від 1,5 до 3% грошової оцінки землі зумовило збільшення фактичної ціни з 360 до 539 грн/га в 2012 році; інституту праці в частині мотивації – середньорічна заробітна плата в сільському господарстві зросла з 806 грн на місяць у 2005 році до 1853 грн у 2011-му, або у 2,3 раза з одночасним підвищенням продуктивності праці; інституту підприємництва – кількість збиткових підприємств зменшилась удвічі, а рівень рентабельності у 2011 році становив 27%.

Підтвердженням позитивних зрушень в інституційній структурі розвитку й регулювання в аграрній сфері є те, що сільське господарство навіть в умовах кризи забезпечує позитивний баланс показників соціально-економічного розвитку села. Проте залишаються певні невідповідності в діяльності інституцій.

Список використаних джерел

1. *Андрійчук В.Г.* Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С.3-16.
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 монополисты [Електронний ресурс] / О. Глушенко. – Режим доступу: http://kh.ric.ua/vse novosti/biznes i ekonomica/agroholding_metit_v_monopolisty.
4. *Данкевич А.Є.* Організаційно – економічні засади розвитку агрохолдннгів / А.Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С.69 -74.
5. *Заяць В.М.* Розвиток ринку сільськогосподарських земель: моногр. / В.М. Заяць. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 390 с.
6. *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. 2. – С. 128-135.
7. *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.
8. *Чернявская И.* Через тернии к ИРО / И. Чернявская // Инвест-газета ТОП - 100. Рейтинг лучших компаний Украины. – 2011. – № 3. – С. 52-54.
9. *Phoders, V. James* (1970). The Agriculture Marketing System, QRIO series in Agricultural Economics, pp.194 – 203; Mc Fetrtige, D.G (1994). The Economics of vertical integration in Agricultural Economic Departament of Economics < Carleton Univercity, Ottava, Canada, №4, 1999, pp. 523-531; Greer D. – Industrial organization and Public Policy. 2nd edition, London, 1984.
10. *Капкаев Ю.Ш.* Методология институционализма при исследовании российской экономики [Электронный ресурс] / Ю.Ш. Капкаев. – Режим доступа: http://www.lib.csu.ru/vch/074/015.pdf.
11. *Клочан В.П.* Споживчу кооперацію треба відроджувати / В.П. Клочан, Н.І. Костаневич // Вісн. аграр. науки Причорномор'я. – 2011. – Вип. № 4. – Т.1. –С. 10-14.
12. *Шпикуляк О.Г.* Інституції аграрного ринку / О.Г. Шпикуляк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 480 с.
13. *Коваленко О.В.* Сучасні методи оцінки інституціонального середовища розвитку підприємства / О.В. Коваленко // Економіка АПК. – 2011. – № 10. –С. 157-161.
14. *Пасхавер Б.Й.* Основні проблеми розвитку сільськогосподарського виробництва / Б.Й. Пасхавер, Л.В. Молдаван // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 3-9.
15. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року / [за ред. Ю.О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка]; перероб. і доп. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 218 с.

16. *Торгова Л.В.* Спільні підприємства в Україні організаційно-економічний механізм: ефективність функціонування /Л.В. Торгова, О.В. Хитра. – К.: ФАДА, ЛТД, 2001. – 209 с.
17. Кластерна модель організації великотоварного агропромислового виробництва та розвитку економіки сільських поселень і територій / за ред. М.Ф.Кропивка – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 44 с.
18. *Норт Дуглас*. Институты, институциональное изменение и функционирование экономики / Норт Дуглас; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
19. *Митчел У.* Экономические циклы. Проблема и ее постановка / У. Митчел. – М.: Изд. ИМЭ и МО РАН, 1990. – С. 109.
20. *Буайе Р. К* созданию институциональной политической экономики / Р. Буайе, Е. Бруссо, О. Фавро // Экономическая социология. – 2008. – № 3. – С. 17-24.
21. *Липов В.В.* Институциональная составляющая социально-экономических моделей / В.В. Липов // Научные труды ДонНТУ, серия экономическая. – 2005. – Вып. 89-1. – С. 112-118.
22. *Грановеттер М.* Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа [Электронный ресурс] / М. Грановеттер. – Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru.
23. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 р. / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.М. Заяць та ін.] / за ред. М.Й. Маліка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 50 с.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2012 р.

* * *

Новини АПК

З початку 2013 року на Львівщині проведено 93 ярмарки з реалізації сільськогосподарської продукції

На Львівщині вже проведено 93 продовольчі ярмарки з реалізації сільськогосподарської продукції, на яких реалізовано 441,9 т продукції на суму 2,7 млн грн.

Зокрема, з нагоди Дня соціальної справедливості в районах області було організовано та проведено ряд благодійних заходів, у тому числі 29 ярмарків „від виробника”, де було реалізовано 139 т сільськогосподарської продукції на суму 1056,25 тис. грн.

Аналіз цінових спостережень засвідчує про значну ефективність проведення зазначених заходів, оскільки покупці мають можливість придбати сільськогосподарську продукцію та продукти її переробки за цінами виробника.

Джерело: Прес-служба Мінагрополітики України

УДК 330.1

Т.І. ОЛІЙНИК, доктор економічних наук, професор
В.Й. ШИЯН, кандидат економічних наук, професор
Д.В. ШИЯН, доктор економічних наук, доцент
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

Економіка сільського господарства: наука та її сучасна парадигма

Постановка проблеми. Осмислення проблем, пов'язаних з фундаментальними змінами у розвитку цивілізації, дало підставу ввести в сучасний науковий обіг нове поняття – виклик. Під ним розуміють проблемні питання, причому масштабного й, більше того, доленосного значення, на які людство, а також окремі країни, повинні дати відповідь. В Україні серед викликів XXI ст. особливе місце відводять проблемам, пов'язаним із переходом до суспільства знань, а відтак і економіки знань. Для обґрунтування відповіді на це питання важливе значення має висновок, згідно з яким саме наука разом з освітою є основою економіки знань [4].

При цьому необхідно враховувати, що особливого значення в розвитку науки набуває підвищення ролі теоретичного знання, що вважав надзвичайно важливим видатний соціолог Данієл Белл [20].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз проблем, пов'язаних із фундаментальними змінами у розвитку цивілізації, показав, що на такий виклик необхідно знайти відповідь, що й буде одним із першочергових завдань науки, в тому числі, економічної [10], у зв'язку з чим вона, як показують численні публікації, активно вишукує шляхи підвищення своєї ефективності в умовах, коли інтенсивно відбуваються процеси її диференціації, що вважають передумовою поглиблення досліджень. Разом із тим виникає потреба пошуку шляхів інтеграції наукового знання, що забезпечує одержання значного ефекту. Проте стає дедалі очевиднішим, що важливою передумовою при цьому є обґрунтоване визначення місця кожної науки в системі економічного знання, а також її змісту. Це стосується й визначення місця економіки сільського господарства в системі економічних наук, а в ширшому плані – з'ясування місця в цій системі галузевих наук і, зокрема, їх співвідношення з наукою «економічна теорія». З цього приводу вчені висловлюють різні погляди, в тому числі протилежні за своєю спрямованістю.

Мета статті – обґрунтувати доцільність виділення економіки сільського господарства в самостійну науку, яка б органічно поєднувала емпіричний і теоретичний рівні пізнання з визначенням окремих особливостей її об'єкта.

Виклад основних результатів дослідження. Ці питання достатньо активно обговорюють як у науковій, так і навчальній літературі, але найбільш повне висвітлення вони знаходять у працях, присвячених класифікації економічних наук.

Автори публікацій В. Єременко [9], І. Тивончук [16], В.М. Тарасевич [15] та підручника з економічної теорії [8] одностайні в тому, що у системі економічних наук важливе місце необхідно відвести галузевим наукам. Водночас вони вказують на дискусійність багатьох положень та складність узгодити позиції за ними. Так, В. Єременко до числа питань, які завжди були гостродискусійними й на які іноді вкрай складно, або й зовсім неможливо дати однозначну

© Т.І. Олійник, В.Й. Шиян, Д.В. Шиян, 2013

відповідь, відносить питання про структуру сучасної економічної науки, внутрішню логіку та співвідношення її окремих напрямів, методологію й методику дослідження окремих процесів і явищ [9]. Тим більшою стає потреба у визначенні статусу галузевих економічних наук, у тому числі економіки сільського господарства як типового їх представника.

На шляху непростого пошуку, очевидно, спочатку доцільно з'ясувати, в чому полягають причини великих труднощів у процесі класифікації наук взагалі, особливо класифікації економічних наук. Із цього приводу В. Єременко зазначає, що багаторічне спілкування з вітчизняними і зарубіжними колегами показало, що більшість наукових дискусій, непорозумінь, розбіжностей у поглядах, як правило, пов'язана з різними трактуваннями загальновизнаних понять, категорій і словосполучень [9]. Підтвердженням цього висновку також є крилатий вислів Декарта: «Визначте значення слів і ви врятуєте людство від половини його помилок».

Досягнення єдності в трактуванні використовуваних понять має важливе значення, проте воно не розв'язує проблеми вибору методологічного орієнтиру, який би допоміг успішно вибудовувати структуру економічних наук, а відтак і визначати місце у цій системі економіки сільського господарства. До числа таких понять, поза сумнівом, слід віднести поняття парадигми. Воно походить з грецької мови, в якій означало «приклад». У подальшому термін «парадигма» почали використовувати для позначення різних за змістом понять, але значного поширення він не мав. Ситуація суттєво змінилася після появи роботи Т. Куна в 1962 році «Структура наукових революцій». Проте особливо широкого використання поняття парадигми набуло наприкінці XX та на початку XXI ст. З'ясувалося, що немає однозначності в розумінні змісту поняття і його співвідношення з родовим поняттям «методологія». Із цього приводу висловлювалися різні погляди, але дедалі більше увага зміщується з боку чіткості термінологічної визначеності у бік оновлення змісту парадигми. Знаковою щодо цього слід вважати появу ряду публікацій, у тому числі статті А.С. Гальчинського [3], в якій зазначалося, що слід сформувати ряд вихідних позицій методологічного характеру, згідно з якими й необхідно оновлювати парадигму, формуючи її сучасний варіант. Така потреба є і стосовно парадигми економіки сільського господарства.

На нашу думку, визначального значення для з'ясування її змісту в сучасних умовах слід надати двом концепціям: сталого та інвестиційно-інноваційного розвитку, а також урахуванню тієї обставини, що аграрна економіка орієнтується на послідовну інтенсифікацію виробництва [13]. За таких умов особливої важливості набуває вивчення механізму дії закону спадної віддачі для недопущення зниження окупності додаткових витрат.

Реально розв'язати проблеми, які виникають при цьому, можна в результаті фундаментальних досліджень саме в межах аграрної економіки. Для її успішного розвитку необхідно визначитися з об'єктом, на пізнання якого вона спрямовує свої зусилля. Одне з вихідних положень, яким слід при цьому керуватися, полягає в тому, що аграрна економіка і є одним з особливих складників систем національної економіки. Не випадково в підручниках із політичної економії та економічної теорії обов'язково виділяють главу, присвячену особливостям прояву законів і закономірностей в аграрній сфері. Є вона також в останньому, шостому виданні підручника з економічної теорії [8]. При цьому автор глави В.М. Попов зазначає, що виробничі відносини кожної галузі народного господарства мають свою специфіку. Однак це не дає підстав для виділення в економічній системі особливих галузевих виробничих відносин. У визначенні зазначеного вище орієнтира заслуговує на увагу положення, згідно з яким окремі самостійні науки виникають унаслідок диференціації загального знання, коли кожна з них одержує свою «частину», саме свій об'єкт розгляду в рамках єдиного поля економічних досліджень – тобто об'єкта досліджень економічної науки в цілому [14]. У цій ролі виступає економічна система, а сільське господарство і є тією «частиною» процесів і явищ, які досліджує економіка сільського господарства.

Ще більш дискусійним порівняно з питанням об'єкта економіки сільського господарства є питання про місце продуктивних сил та закономірностей їхнього розвитку в ролі предмета цієї науки. Передусім звернемося до визначення поняття «продуктивні сили». У цьому разі використаємо визначення підручника з економічної теорії, підготовленого авторським колективом за редакцією В.Д. Базилевича: «Продуктивні сили – сукупність засобів виробництва і працівників з їхніми фізичними й розумовими здібностями, а також досягнення науки, технології інформації, методи організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб». Це розширений варіант визначення змісту продуктивних сил, хоча є й інші підходи. Їх об'єднує те, що основою продуктивних сил усі визнають трудові, матеріальні та земельні ресурси. А питання, пов'язані з їх формуванням і ефективним використанням, є обов'язковим складником усіх підручників як з економіки сільського господарства, так і з економіки підприємств.

Слід також сказати, що починаючи з 1993 року, в підручниках з економіки сільського господарства введено поняття виробничого потенціалу як складника вищезазначених ресурсів [7]. Водночас зазначалося, що в теоретичному плані виробничий потенціал є похідним від поняття продуктивні сили. Цю обставину одним із перших в аграрній літературі помітив В.Г. Андрійчук [2]. Дане положення в подальшому одержало підтримку інших авторів [18, 12]. Сучасні проблеми ресурсного забезпечення та ефективного використання ресурсів на високому теоретичному і практичному рівнях висвітлені у виданнях Національної академії аграрних наук України [11].

Таким чином, фактично проблеми формування та ефективності використання продуктивних сил сільського господарства є предметом розгляду в зазначених виданнях, причому з позицій саме економіки. Але з переходом питання в теоретико-методологічну площину продуктивні сили перестають бути предметом економіки сільського господарства як економічної науки взагалі.

Прибічники такого погляду на вивчення продуктивних сил вважають, що це – предмет природничих наук. Це стосується й вивчення технології виробництва, незважаючи на те, що нині вже сформована принципово інша концепція, згідно з якою технологічні відносини на цьому етапі розвитку суспільства розглядають не лише як певну взаємодію суспільства і природи, але як взаємодію людей, яка є центральною ланкою відносин соціально- економічної системи [17]. Подальшим кроком досліджень у такому напрямі була поява концепції технологічних укладів та технологічного способу виробництва.

Сучасні уявлення про місце продуктивних сил в економіці в основному формували представники теоретичного крила науки. У цілому зміни відбувалися стосовно визнання продуктивних сил економічною категорією, що здійснювалося в різних формах. Ґрунтовно ці питання висвітлив В.М. Тарасевич [15]. Визначаючи об'єкт макроекономіки, він прийняв вихідне положення, згідно з яким національна економіка у контексті марксистської теорії постає як суспільний спосіб виробництва, суперечлива єдність притаманних суспільству продуктивних сил і виробничих відносин.

Таким чином, продуктивні сили, що формують основу економічного розвитку, має вивчати економічна наука, а продуктивні сили окремих галузей – галузеві економічні науки. Однією з перших, хто вказав, що виробничі сили галузі вивчає економіка сільського господарства, була О.Ф. Лопатіна [19]. У 1977 році вона констатувала, що галузеві науки вивчають продуктивні сили галузі у взаємодії з виробничими відносинами. Нині аналогічну позицію займають члени авторського колективу навчального посібника «Економіка сільського господарства» [6].

Ще одне проблемне питання пов'язане з визначенням співвідношення економіки сільського господарства, а в ширшому плані галузевих економічних наук – з економічною теорією. Це питання, можливо, не таке дискусійне як те, що пов'язане з місцем продуктивних сил в економічній науці, але також представлено в літературі дуже різ-

ними підходами. Зокрема, А.С. Гальчинський вважає, що особливий інтерес для дослідників викликає проблема про співвідношення політекономії та прикладних теорій, причому гострота цієї проблеми змінюється. Потреба в політичній економії та її методологічних узагальненнях суттєво зростає в умовах структурної перебудови економічних процесів і відповідного оновлення основ економічного аналізу. В умовах же стабільного розвитку не виключається можливість того, що прикладні економічні теорії здатні розвиватися, спираючись на нагромаджений методологічний потенціал [3]. Більше того, не виключається можливість, що прикладні теорії спроможні перебирати на себе окремі функції аналізу політичної економії, хоча повністю замінити його вони не в змозі.

Хоча ми не показали як розрізняти теорії, які формуються в межах політекономії, й ті, що належать до прикладних, у методологічному плані можна виділити такі теорії, які за своїм змістом наближені до практики. Це положення вважаємо одним із можливих варіантів розмежування економічної теорії як окремого складника економічної науки і галузевих економічних наук. Причому позиції представників різних складових частин економічної науки під час такого розмежування можуть різниться.

Так, В.М. Тарасевич, до праці якого вже зверталися, із цього приводу зазначає, що разом із політичною економією та мікроекономікою макроекономіка є теоретичним і методологічним фундаментом конкретних економічних наук, у тому числі галузевих (економіка сільського господарства, економіка промисловості тощо). «Макроекономічні наукові результати, – вважає автор, – виконують важливу роль передумов та засобів вирішення більш конкретних наукових завдань, аналізу часткових економічних процесів і явищ. У свою чергу конкретні економічні науки надають у розпорядження макроекономіки багатий, первинно оброблений фактичний матеріал, а також значний за обсягом та різноманітністю конкретний дослідницький інструментарій» [15].

Очевидно, ніяких заперечень не буде проти того, що макроекономіка виконує методологічну функцію під час досліджень у галузевих науках проблем, які стосуються певної галузі. З тим, що ці науки передають макроекономіці тільки первинно оброблений фактичний матеріал, погодитися важко, бо стає не зовсім зрозумілим, по-перше, що вважати первинною обробкою фактичного матеріалу, а по-друге, чому галузевим наукам не дозволена не тільки первинна обробка фактичного матеріалу, а й остаточна, з формулюванням висновків, які мають завершений характер.

Крім поглядів представників економічної теорії на досліджувані проблеми, відомі думки вчених, пов’язаних з аграрною проблематикою. Вони викладені переважно в підручниках і навчальних посібниках. Виклад матеріалу не мав характеру наукової дискусії, а полягав у певних констатаціях, які давали достатньо повне уявлення про позиції авторів. На думку О.Ф. Лопатіної [19], економіка сільського господарства вивчає специфічні форми прояву в галузі загальних економічних законів, а також особливі економічні закономірності розвитку сільського господарства.

Ці проблеми також викладені в підручниках і навчальних посібниках з економіки сільського господарства й економіки аграрних підприємств, виданих в Україні останнім часом [5, 6, 1]. Їхні автори одностайні в тому, що економіка сільського господарства як галузева наука вивчає закономірності й закони, дія яких спрямовує економічні процеси, що відбуваються в сільському господарстві. Відмінність полягає в тому, що в одному випадку ці закони і закономірності розмежовуються на дві групи: 1) притаманні економічній системі в цілому, що мають особливу форму прояву в сільському господарстві; 2) такого розмежування не передбачено. Дуже конструктивною слід вважати пропозицію досліджувати особливості дії закономірностей і законів в окремих галузях сільського господарства.

Наше власне бачення полягає в тому, що процесу пізнання об’єкта дослідження сільського господарства як галузевої науки притаманні всі його етапи: від збирання й обробки даних до створення теорій і використання їх можливостей для висвітлення ситуації в

галузі, обґрунтування їх подальшого розвитку та системи заходів щодо підвищення ефективності виробництва. На цьому шляху вивчають дію закономірностей і законів, притаманних як економічній системі в цілому, так і тільки сільського господарства, передусім, рослинництва й тваринництва.

Висновки. На підставі проведених досліджень зазначимо, що економіка сільського господарства входить до складу галузевих наук, об'єктом дослідження яких є частка економічної системи, представлена діяльністю, спрямованою на виробництво матеріальних благ та формування всебічно розвиненої особистості. У ній органічно поєднуються великомасштабні дослідження й узагальнення, які мають теоретичний характер. Для характеристики єдності цих двох складових частин доцільно використати поняття «прикладна теорія», що запропонував А. Гальчинський. До предмета науки входить виявлення тенденцій закономірностей і законів функціонування й розвитку як виробничих відносин, так і продуктивних сил. Є підстава вважати сталий розвиток на інвестиційно-інноваційній основі носійною конструкцією формування сучасної парадигми економіки сільського господарства.

Список використаних джерел

1. *Андрійчук В.Г.* Економіка аграрних підприємств: підруч. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2004. – 624 с.
2. Андрийчук В.Г. Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве / В.Г. Андрийчук. – М.: Экономика, 1983.
3. *Гальчинський А.С.* Економічний розвиток, методологія оновлення парадигми / А.С. Гальчинський // Економіка України. –2012. – № 5. – С. 4 – 17.
4. Економіка знань модернізаційний проект України / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Е. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – С. 33.
5. Економіка підприємства: підруч. /Р.В Горбонос, В.Г. Черевко, Н.Д. Павленчик, А.О. Павленчик. – К.: Знання. 2010. – 464 с.
6. Економіка сільського господарства: навч. посіб. / В.К. Збарський, В.І. Мацибора, А.А. Чалий та ін.; за ред. В.К. Збарського, В.І. Мацибори. – К.: Каравела, 2009. – 264 с.
7. Економіка сільського господарства: підруч. / О.І. Здоровцов, Л.І. Касьянов, В.І. Мацибора, В.Й. Шиян; за ред. О.І. Здоровцова, В.І. Мацибори. – К.: Вид-во УСГА, 1993. – 320 с.
8. Економічна теорія: політекономія: підруч.; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання – Прес, 2007. – 720 с.
9. Єременко В. Проблеми логіки, методології класифікації / В. Єременко // Економіка України – 2005. – № 12. – С. 52 – 64.
10. *Лупенко Ю.О.* Сучасне місце аграрної економічної науки / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3.
11. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / редкол.: М.В. Зубець (голова) [та ін.] – К.: Аграр. наука, 2010. – 986 с.
12. *Письменная Д.* Пути улучшения производственного потенциала / Д. Письменная // Экономика сельского хозяйства. – 1985. – № 5. – С. 35.
13. *Присяжнюк М.В.* Виступ на Міжнародній науково-практ. конф. «Стратегічні орієнтири розвитку аграрного сектору економіки України до 2020 року» / М.В. Присяжнюк // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 6.
14. *Радаєв В.В.* Умови розвитку економічної теорії / В.В. Радаєв // Економічна теорія. – 2003. – №1. – С. 3.
15. *Тарасевич В.М.* Предмет макроекономіки / В.М. Тарасевич // Економічна теорія. – 2006. – №3. – С. 66- 88.
16. *Тивончук І.* Про предмет і класифікацію економічних наук / І. Тивончук // Економіка України – 1995 . – № 10.
17. *Федулова Л.І.* Економічна природа технологій та технологічного розвитку / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2006. – № 3. – С. 3.
18. *Шиян В.И.* Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий и пути улучшения его использования: лекция / Харьк. с.-х. ин-т. им. В.В. Докучаева. – Х., 1985. – 52 с.
19. Экономика сельского хозяйства: учеб. / О.Ф. Лопатина [и др.]. – М.: Экономика, 1977. – 390 с.
20. *Bell D.* The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. — N.Y.: Basic Books, 1973.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2012 р.

* * *

УДК 338.432:631.11:636.03.003.15

*О.О.КОРНІЙЧУК, аспірант**
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Економічна ефективність виробництва продукції тваринництва у сільськогосподарських підприємствах

Постановка проблеми. Нерівномірність сучасного розвитку національної економіки, нестабільність ринкового середовища супроводжуються ускладненням економічних явищ, що зумовлює об'єктивну необхідність удосконалення механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Ефективність виробництва є одним із ключових аспектів конкурентної боротьби за ринок і клієнта. Вона уможливлює проаналізувати поточний стан підприємства, виявити недоліки й відповідно до результатів розробити комплексну програму заходів щодо їх усунення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дане питання є актуальним і його вивченню присвячені наукові праці таких вітчизняних учених, як П.Т. Саблук [6], С.П. Азізов [1], Е.М. Лібанова [3], В.С. Дієсперов [2] та іноземних науковців як Д. Пельян [9], М. Лангемайр [10] та ін. Їхні праці допомогли в розкритті сутності проблеми розуміння ролі економічної ефективності виробництва в умовах вільної конкуренції. Проте слід зазначити, що недостатньо уваги приділено питанню підвищення конкурентоспроможності державних підприємств [1-3; 6].

Мета статті – оцінка економічної ефективності виробництва продукції тваринництва в сільгосппідприємствах Вінницької області з різними формами господарювання й визначення рівня їхньої конкурентоспроможності.

Виклад основних результатів дослідження. Воно проводилося на базі двох підприємств: Дослідне господарство державне підприємство «Олександрівське» (с. Олександрівка, Тростянецький район) і приватно-орендне підприємство «Рідний край» (с. Тростянець, Ямпільський район). Також для наочності будуть використані статистичні матеріали.

Основними показниками економічної ефективності тваринництва є: рівень продуктивності праці та трудомісткість, виробнича собівартість продукції (молока і м'яса) та їх рентабельність, обсяг виробництва продукції у підприємстві з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, продуктивність тварин – середньорічний надій на корову молочного стада й середньодобовий приріст, витрати кормів із розрахунку на 1 ц молока чи приросту живої маси; жива маса однієї голови, реалізованої на м'ясо.

Розглянемо три традиційно основних напрями тваринництва у Вінницькій області по кожному із вищезгаданих показників. Розпочнемо із відгодівлі великої рогатої худоби. Із рисунка 1 бачимо позитивну тенденцію зростання продуктивності праці на даному напрямі в обох підприємствах. Проте різке зростання показника ПОП «Рідний край» у 2010 році викликане не нарощуванням обсягів виробництва, а простим скороченням стада, що підтверджується показниками продуктивності праці у кількісному вимірі.

* Науковий керівник – В.С. Дієсперов, доктор економічних наук.

© О.О. Корнійчук, 2013

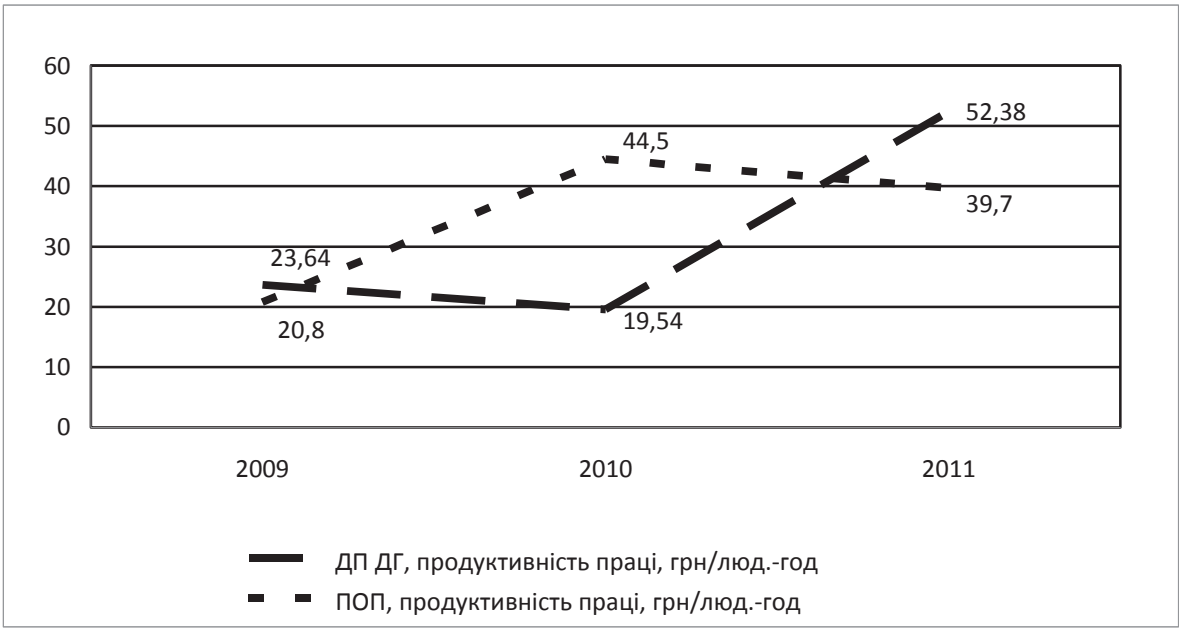


Рис. 1. Зміни вартісного виміру продуктивності праці на вирощуванні ВРХ в підприємствах у 2009–2011 рр.*

*Джерело: Сформовано на основі первинної документації підприємств.

Протягом періоду спостережень за одну людино-годину в приватно-орендному підприємстві стабільно виробляли 0,02 ц продукції, у державному – спостерігається зменшення на 0,01 ц (до 0,03 ц), що відповідно позначилося на доході.

Розглянемо показники трудомісткості даного напрямку в обох підприємствах (рис.2). Тенденції тут діаметрально протилежні. Крім того, дані 2010 року є переконливим підтвердженням того, що ДП ДГ мало проблеми із продуктивністю праці, а ПОП скорочувало поголів'я.

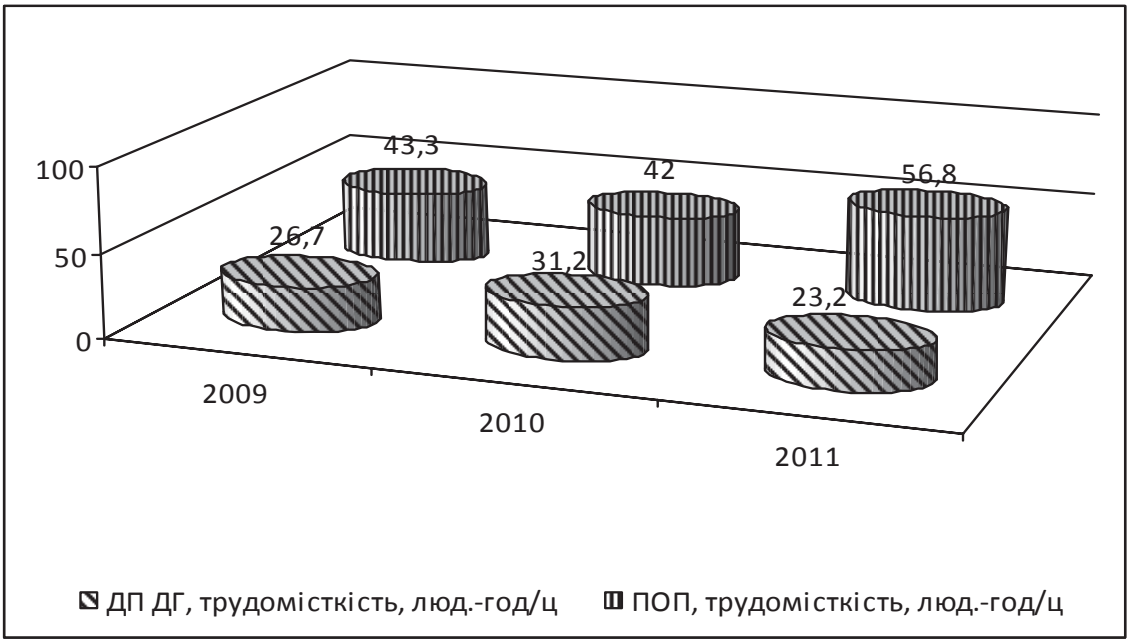


Рис. 2. Зміни кількісного виміру трудомісткості на вирощуванні ВРХ в підприємствах у 2009–2011 рр.

Джерело: Сформовано на основі первинної документації підприємств.

Для подальшого вивчення ситуації розрахуємо собівартість продукції в перерахунку на 1 ц виробленої продукції. Якщо в державному підприємстві собівартість 1 ц вироб-

леної продукції в 2009 році становила 1,29 тис. грн, то в 2011-му вже 1,82 тис. грн. Відповідні показники і в приватно-орендному підприємстві – 1,47 тис. грн і 2,29 тис. грн.

Цікавим є розрахунок собівартості відгодівлі однієї голови худоби. ДП ДГ «Олександрівське» у 2009 році витрачало 5110 грн на відгодівлю однієї тварини, а в 2011-му цей показник вже становив 7700 грн. Аналогічна ситуація і в ПОП «Рідний край» – відповідно 4120 та 6710 грн.

Безумовно, з таким стрімким зростанням собівартості рентабельність не може бути позитивною (табл. 1).

1. Рентабельність вирощування ВРХ підприємствах за період дослідження, %

Рік	ДП ДГ «Олександрівське»	ПОП «Рідний край»
2009	-13,91	-38,32
2010	-19,74	-37,22
2011	-3,76	-39,26

Джерело: Сформовано на основі первинної документації підприємств.

Ключовими факторами зростання собівартості продукції й відповідно від'ємної рентабельності є підвищення заробітної плати і перевитрати кормів (табл. 2).

2. Витрати кормів на 1 ц виробленої продукції, ц к.о.

Рік	ДП ДГ «Олександрівське»	ПОП «Рідний край»
2009	10,2	14,6
2010	11,3	27,2
2011	11,1	26,2

Джерело: Сформовано на основі первинної документації підприємств.

Такі показники незіставні з рекомендованими 8,5 ц к.о./ц виробленої продукції. Дана ситуація є прямим наслідком незбалансованого раціону годівлі тварин. Важливим є також питання середньодобових приростів. ДП ДГ в середньому за три роки мало показник на рівні 713 г, а ПОП – 446 г. Водночас (2009-2011 рр.) середньодобові прирости у Вінницькій області становили 453 г, а по Україні – 460 г [8].

Негативним наслідком двох попередніх факторів є зниження показника оборотності ферми, а відтак, недоодержання прибутку.

Спостерігається також різке зниження показника кількості виробленої продукції на 100 га, що доводить про зниження інтенсивності господарювання на даному напряму. У державному підприємстві спад становив 2,4 ц (до 62,62 ц/100 га), а в приватному – відповідно – 5,38 ц (до 11,5 ц/100 га). Водночас передові підприємства області мають показник на рівні 125 ц/100 га (племзавод "Перемога", с. Високе, Томашпільський район) і 135 ц/100га (ПП «Радівське», с. Радівка, Калинівський район) [4; 5].

Середня маса однієї голови, зданої на м'ясо, постійно зростає в обох підприємствах, проте різниться майже в півтора раза. ДП ДГ «Олександрівське» в 2009 році здавало тварин із масою в середньому близько 396 кг, але в 2011 році масу вдалося збільшити на 27 кг, ПОП «Рідний край» за три роки збільшило масу тварин, що здають на м'ясо, на 13 кг (до 293 кг).

Отже, попри різні показники інтенсивності вирощування великої рогатої худоби для підприємств є спільний результат – від'ємна рентабельність. Проблема полягає у високій виробничій собівартості продукції та низькій закупівельній ціні. Якщо вплинути на ціни підприємства навряд чи можуть, то зменшити собівартість м'яса цілком можливо шляхом оптимізації раціонів відповідно до наукових рекомендацій.

Щодо свинарства, то упродовж дослідження продуктивність праці в цій галузі постійно зростала в обох підприємствах (рис. 3). Відповідно знижувалися показники трудомісткості продукції (рис. 4). Проте особливих успіхів вдалося досягти ПОП «Рідний край», де за три роки у шість разів підвищилася продуктивність праці (до 0,06 ц/люд.-год) та практично воно вийшло на один рівень із державним підприємством.

Дані позитивні зміни знайшли відображення і в зменшенні трудомісткості 1 грн доходу із 0,09 люд.-год до 0,02, що також відповідає рівню ДП ДГ.

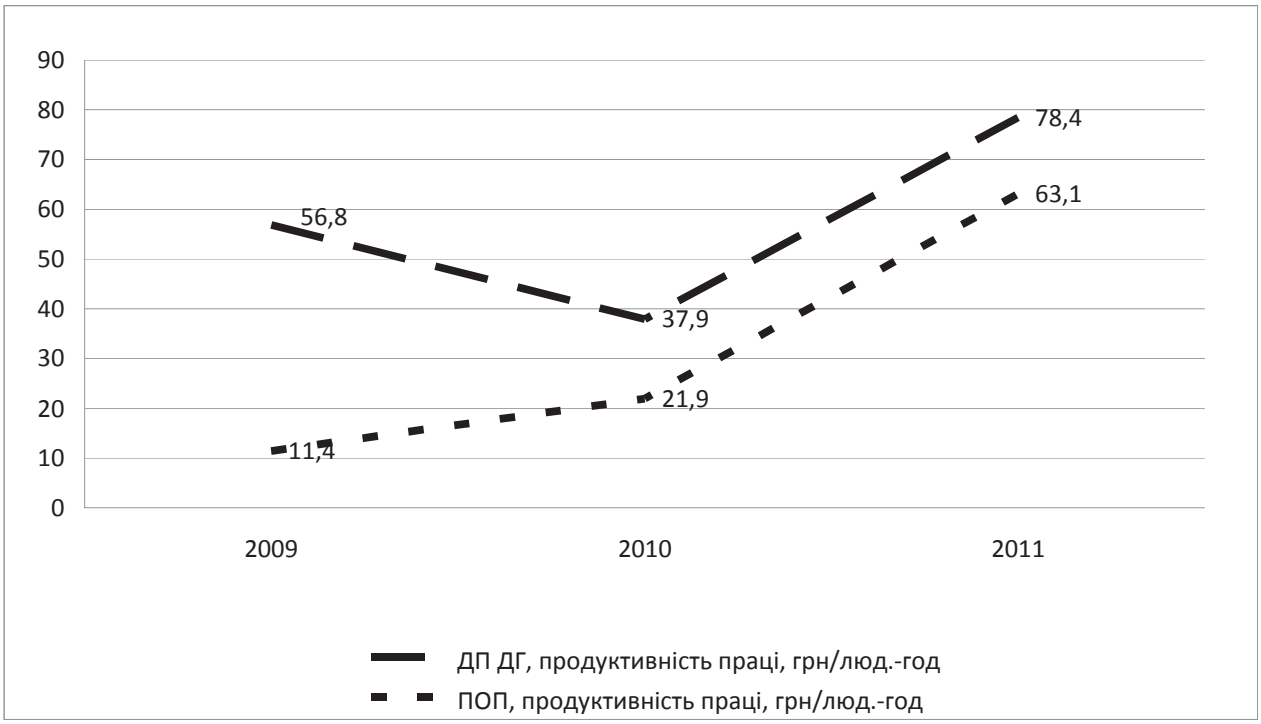


Рис. 3. Зміни вартісного виміру продуктивності праці на вирощуванні ВРХ в підприємствах у 2009–2011 рр.

Джерело: Сформовано на основі первинної документації підприємств.

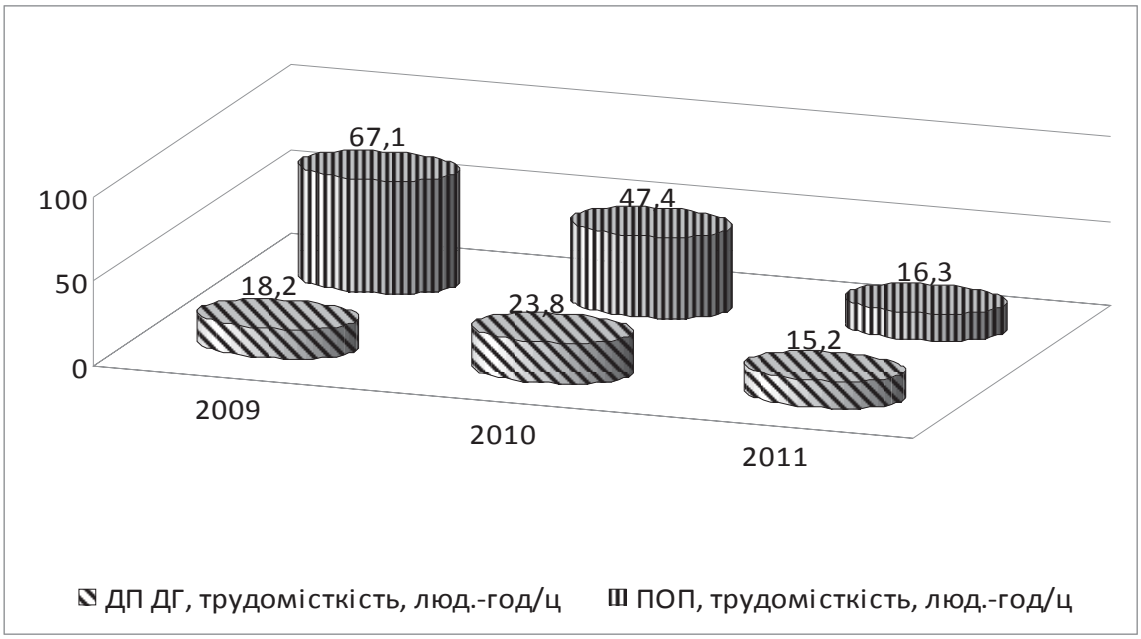


Рис. 4. Зміни кількісного виміру трудомісткості на вирощуванні ВРХ в підприємствах у 2009–2011 рр.

Джерело: Сформовано на основі первинної документації підприємств.

Тепер проаналізуємо зміни виробничої собівартості продукції підприємств по відношенню до виробництва за 2009–2011 роки. У ДП «Олександрівське» витрати на виробництво 1 ц свинини скоротилися на 193 грн (до 719 грн), а у приватно-орендному зменшення становило 1544 грн (до 2272 грн).

Виходячи з даних сум можна розрахувати собівартість відгодівлі однієї свині, що здається на м'ясо. Отже, за аналізовані роки собівартість відгодівлі знизилася в обох підприємствах, проте в ДП ДГ «Олександрівське» на 18,9 грн (до 783,7 грн), а в ПОП «Рідний край» – на 273 грн (до 1749,5 грн).

Попри позитивні зміни рентабельність продукції свинарства залишається низькою (табл. 3).

3. Рентабельність відгодівлі свиней у підприємствах, %

Рік	ДП ДГ «Олександрівське»	ПОП «Рідний край»
2009	31,93	-80
2010	-11,77	-71,22
2011	-4,33	18,86

Джерело: Сформовано на основі первинної документації підприємств.

Проблеми свинарства такі ж як і при вирощуванні великої рогатої худоби. Надзвичайно гостро стоїть питання переосмислення підходів до складання раціонів. На 2009 рік витрати кормів на 1 ц виробленої продукції замість нормативних 4 ц к.о. становили 8,7 ц к.о. у ДП ДГ та 246,5 ц к.о. у ПОП. Навіть незважаючи на зменшення витрат обома підприємствами до 6 ц к.о. у 2011 році, вони все одно є більшими від норми.

Середньодобові прирости за час спостережень у підприємствах зросли приблизно на 22-23 г і становили в 2011 році 401 г у державному і 321 г у приватному. Якщо порівнювати ці показники з обласними (118 г), то в підприємствах свині набирають вагу в більшу, проте порівняно із середньоукраїнським показником (380 г) приватне підприємство недопрацьовує.

Саме доведення до норми витрат кормів і збільшення середньодобових приростів дасть змогу підвищити оборотність ферми і, як результат, вивести рентабельність на позитивні показники.

Вагомим показником інтенсивності виробництва у свинарстві є кількість виробленої продукції з розрахунку на 100 га ріллі. В Олександрівці цей показник у середньому за 2009-2011 роки дорівнював 36,7 ц, тоді як у Тростянці – лише 4,3 ц. Для порівняння цей показник за даний період по Вінницькій області становив 10,4 ц, а по Україні – 10,8 ц [8].

Наступним показником є маса однієї голови, зданої на забій. За період дослідження він суттєво різнився по підприємствах і роках. ДП ДГ «Олександрівське» у 2009 році здавало тварин із середньою живою масою 88 кг, а в 2011-му – 109 кг; ПОП «Рідний край» – відповідно 53 та 77 кг.

Попри позитивну динаміку в деяких показниках рентабельність свинарства від'ємна, що може призвести до відмови розвитку галузі.

Ключовими проблемами є незбалансований раціон і, на нашу думку, генетика тварин. У підприємствах вирощують свиней породи велика біла, що належить до категорії тварин комбінованого напряму продуктивності. Але вищу продуктивність мають тварини спеціалізованих м'ясних порід, отже, доцільною є заміна стада.

Молочне скотарство за нинішньої ситуації в тваринництві можна впевнено назвати системоутворювальним напрямом, адже завдяки прибуткам від реалізації молока існує практично вся галузь.

У цілому за період досліджень продуктивність праці у грошовому еквіваленті в обох підприємствах зросла в 1,5-2 рази (рис. 5), проте в натуральних показниках залишилася на тому ж рівні (0,4 ц/люд.-год).

Трудомісткість 1 ц виробленої продукції в приватно-орендному підприємстві була нижчою протягом 2009-2010 років, але в 2011-му в обох підприємствах показник мав позначку 2,8 люд.-год/ц.

Якщо ж визначати тренд, то в обох випадках є зростання показника (рис. 6).

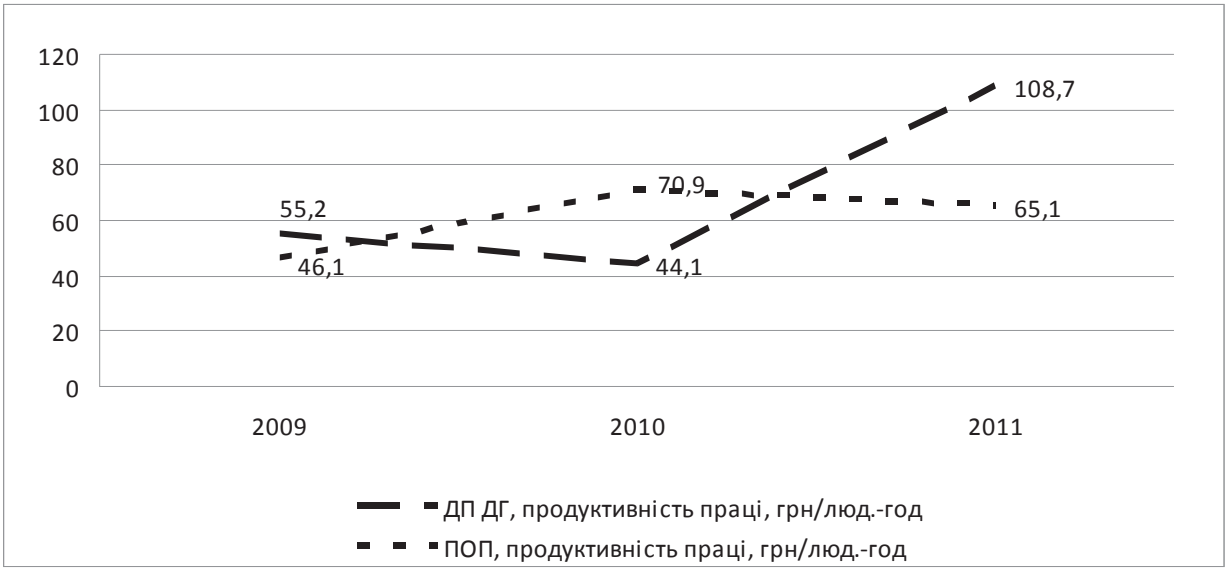


Рис. 5. Зміни вартісного виміру продуктивності праці на вирощуванні ВРХ в підприємствах у 2009–2011 рр.

Джерело: Сформовано на основі первинної документації підприємств.

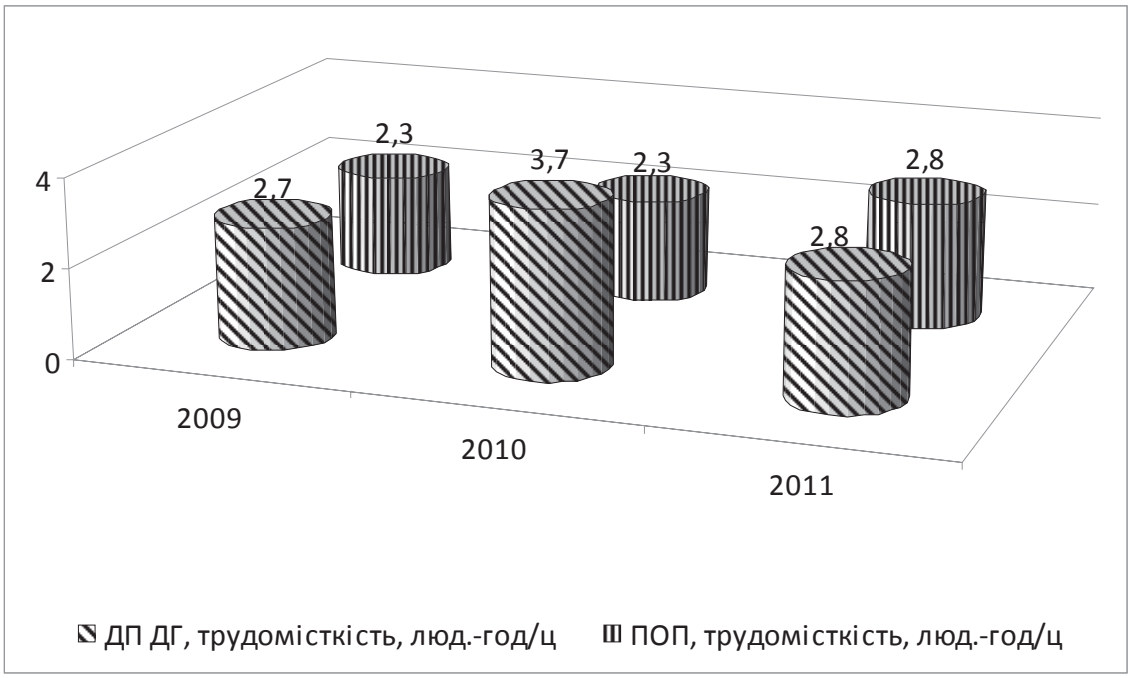


Рис. 6. Зміни кількісного виміру трудомісткості на вирощуванні ВРХ в підприємствах у 2009–2011 рр.

Джерело: Сформовано на основі первинної документації підприємств.

Трудомісткість 1 грн валового доходу за період спостережень становила 0,02 люд.-год в обох підприємствах.

Для подальшого дослідження розрахуємо відношення собівартості продукції до валового виробництва продукції.

У ДП ДГ «Олександрівське» виробнича собівартість 1 ц молока у 2009 році становила 150 грн, а в 2011-му вже 185 грн, за аналогічний період у ПОП «Рідний край» – 76 і 181 грн ц. Проте рентабельність молока залишається високою (табл. 4). Це зумовлено підвищенням надоїв від однієї корови та жирності молока. Тому розглянемо дані показники детальніше.

4. Рентабельність виробництва молока в підприємствах, %

Роки	ДП ДГ «Олександрівське»	ПОП «Рідний край»
2009	31,79	3,38
2010	69,78	22,44
2011	72,14	17,84

Джерело: Сформовано на основі первинної документації підприємств.

У державному підприємстві обсяги виробленої продукції за 2009–2011 роки зросли на 4312 кг і в середньому за три роки становили 2914,5 т. При цьому надої від однієї корови за ці роки зросли на 787,33 кг, а середньозважений показник по підприємству дорівнював 7103,76 кг.

Через скорочення молочного стада у приватному підприємстві суттєво зменшилося виробництво молока (-2527 ц), середня щорічна кількість виробленої продукції становила 11193 ц. При цьому надій від корови в середньому за період досліджень дорівнював 4593,7 ц, а продуктивність однієї корови зросла на 486 ц.

Якість молока, тобто відсоток жиру, залишилась практично незмінною – 3,58-3,6%, а білка 3,5%.

Надзвичайно важливим моментом у веденні молочного скотарства є правильно складений раціон. Відповідно до нього плануються витрати кормів, які впливають не тільки на молоковіддачу у корови, а й на рентабельність виробництва молока (табл. 5).

5. Витрати кормів на 1 ц виробленої продукції, ц к.о.

Рік	ДП ДГ «Олександрівське»	ПОП «Рідний край»
2009	1,2	1,4
2010	1,1	1,3
2011	1,2	1,4

Джерело: Сформовано на основі первинної документації підприємств.

Показник виробництва молока на 100 га угідь в Олександрівці в 2011 році по відношенню до 2009 року зріс на 128,3 ц і становив 934,7 ц. У Тростянці за аналогічний період показник знизився, причому досить відчутно – з 469,3 до 366,7 ц.

Висновки. Як бачимо із результатів дослідження, ДП ДГ «Олександрівське» порівняно з ПОП «Рідний край» набагато ефективніше веде тваринницьку галузь. На даному прикладі переконуємося, що державне підприємство може бути успішним і конкурентоспроможним.

Попри різні показники економічної ефективності й масштаби обидва підприємства мають абсолютно однакові проблеми у напрямах, що пов'язані з виробництвом м'яса. Як не прикро, досить часто результати праці цілих колективів нівелюються через невідрегульовану цінову політику і тільки завдяки комплексному підходу до виробництва галузь у цілому є прибутковою й рентабельною.

Список використаних джерел

1. *Азізов С.П.* Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах/ за ред. проф. С.П. Азізова. – К.: ІАЕ,2001. – 834 с.
2. *Дієсперов В.С.* Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємстві: моногр. / В.С. Дієсперов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – С. 14-26.
3. Економічна безпека: навч. посіб. / [З.С. Варналій, П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, Е.М. Лібанова, В.І. Кириленко] та ін. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
4. *Коваль С.* Генетичний потенціал великої рогатої худоби на Вінниччині / С. Коваль, А. Германюк, С. Франков. – [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу: http://agroua.net/animals/catalog/ag-1/a-0/info/aig-25.
5. Герої України – Пачевський Анатолій Мартинович [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу: http://ukrgeroes.narod.ru/PachevskyAM.html.
6. *Саблук П.Т.* Демографічні проблеми українського села: наук. доп./ П.Т. Саблук, К.І. Якуба: відп. ред. акад. УААН П.Т. Саблук. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 38 с.
7. Статистичний щорічник Вінниччини за 2009 рік [текст] : Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2010. – 638 с.
8. Статистичний щорічник Вінниччини за 2010 рік [текст] : Головне управління статистики у Вінницькій області. –Вінниця, 2011. – 645 с.

9. Darja Peljhan Performance Measurement: Productivity of labour, Efficiency, and Profitability. – [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу: http://www.*miha.ef.uni-lj.si/_dokumenti3plus2/195172/ITB_1011DP_Performance.pdf.*
10. Michael Langemeier Labor Efficiency and Productivity. – [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу: http://www.agmanager.info/events/...profit/.../4_Langemeier_Efficiency_Paper.pdf.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2012 р.

*

УДК 339.543.012.42:338.43 (477)

О.В. ОДОСІЙ, аспірант*
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Рівень тарифного захисту агропродовольчого ринку України в умовах формування зони вільної торгівлі

Постановка проблеми. У 2012 року Україна увійшла в заключний етап щодо укладення з Європейським Союзом Угоди про асоціацію (УА), яка повинна змінити чинну Угоду про партнерство та співробітництво (УПС) й розпочати новий якісний етап розвитку двосторонніх відносин. Переговорний процес уже майже завершився, і лише певні політичні розбіжності обох сторін відкладають підписання Угоди на невизначений термін.

Положення про створення зони вільної торгівлі є найбільш складною частиною майбутньої Угоди про асоціацію. Значна увага під час переговорів приділяється визначенню параметрів торгівлі так званими «чутливими» товарами – сільськогосподарська продукція та продукція харчової галузі [2]. Слід зазначити, що обидві сторони задекларували мету лібералізувати до 95% торгівлі й дозволити виключення із режиму вільної торгівлі 5%, головним чином, для агропродовольчої продукції.

Європейський вектор розвитку зовнішньої політики України та структурні зрушення в українській економіці в рамках вступу до СОТ визначають необхідність обґрунтування економічних наслідків лібералізації торгівлі для агропродовольчого ринку. З цієї точки зору актуальність даної роботи полягає в оцінці сучасного стану тарифного захисту ринку агропродовольчих товарів в Україні та ЄС-27, а також в обґрунтуванні зовнішньоторговельної політики обох сторін на короткой довгострокову перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання митно-тарифної політики України в умовах трансформування економічної системи та посилення інтеграційних процесів розглядаються в наукових працях українських авторів: Т. Осташко, В. Точиліна В. Венгера [1], С. Киризюка [3], В. Назаренка [4], Н. Осадчої [5] й інших. Проте у вітчизняній економічній літературі практично відсутні роботи, в яких би комплексно досліджувалися митно-тарифні відносини як інтегрована система регулювання різних галузей економіки.

Мета статті – проаналізувати поточний рівень тарифного захисту ринку агропродовольчих товарів в Україні та Європейському Союзі та визначити його особливості в умовах створення зони вільної торгівлі (ЗВТ).

Виклад основних результатів дослідження. Регулювання зовнішньоторговельних відносин як у Європейському Союзі, так і в Україні ґрунтується на використанні тарифних та нетарифних методів. Щоб відповісти на питання як вільна торгівля вплине

* Науковий керівник – А.Д. Діброва, доктор економічних наук, професор.

© О.В. Одосій, 2013

9. Darja Peljhan Performance Measurement: Productivity of labour, Efficiency, and Profitability. – [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу: http://www.*miha.ef.uni-lj.si/_dokumenti3plus2/195172/ITB_1011DP_Performance.pdf.*
10. Michael Langemeier Labor Efficiency and Productivity. – [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу: http://www.agmanager.info/events/...profit/.../4_Langemeier_Efficiency_Paper.pdf.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2012 р.

*

УДК 339.543.012.42:338.43 (477)

О.В. ОДОСІЙ, аспірант*
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Рівень тарифного захисту агропродовольчого ринку України в умовах формування зони вільної торгівлі

Постановка проблеми. У 2012 року Україна увійшла в заключний етап щодо укладення з Європейським Союзом Угоди про асоціацію (УА), яка повинна змінити чинну Угоду про партнерство та співробітництво (УПС) й розпочати новий якісний етап розвитку двосторонніх відносин. Переговорний процес уже майже завершився, і лише певні політичні розбіжності обох сторін відкладають підписання Угоди на невизначений термін.

Положення про створення зони вільної торгівлі є найбільш складною частиною майбутньої Угоди про асоціацію. Значна увага під час переговорів приділяється визначенню параметрів торгівлі так званими «чутливими» товарами – сільськогосподарська продукція та продукція харчової галузі [2]. Слід зазначити, що обидві сторони задекларували мету лібералізувати до 95% торгівлі й дозволити виключення із режиму вільної торгівлі 5%, головним чином, для агропродовольчої продукції.

Європейський вектор розвитку зовнішньої політики України та структурні зрушення в українській економіці в рамках вступу до СОТ визначають необхідність обґрунтування економічних наслідків лібералізації торгівлі для агропродовольчого ринку. З цієї точки зору актуальність даної роботи полягає в оцінці сучасного стану тарифного захисту ринку агропродовольчих товарів в Україні та ЄС-27, а також в обґрунтуванні зовнішньоторговельної політики обох сторін на короткой довгострокову перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання митно-тарифної політики України в умовах трансформування економічної системи та посилення інтеграційних процесів розглядаються в наукових працях українських авторів: Т. Осташко, В. Точиліна В. Венгера [1], С. Киризюка [3], В. Назаренка [4], Н. Осадчої [5] й інших. Проте у вітчизняній економічній літературі практично відсутні роботи, в яких би комплексно досліджувалися митно-тарифні відносини як інтегрована система регулювання різних галузей економіки.

Мета статті – проаналізувати поточний рівень тарифного захисту ринку агропродовольчих товарів в Україні та Європейському Союзі та визначити його особливості в умовах створення зони вільної торгівлі (ЗВТ).

Виклад основних результатів дослідження. Регулювання зовнішньоторговельних відносин як у Європейському Союзі, так і в Україні ґрунтується на використанні тарифних та нетарифних методів. Щоб відповісти на питання як вільна торгівля вплине

* Науковий керівник – А.Д. Діброва, доктор економічних наук, професор.

© О.В. Одосій, 2013

на структуру конкурентних переваг України, необхідно проаналізувати поточні рівні тарифного захисту України й ЄС. При визначенні рівня захисту внутрішнього ринку в міжнародній торгівлі найбільше використовуються такі показники, як зв'язана ставка мита і ставка мита режиму нації найбільшого сприяння (РНС). Зв'язана ставка мита («binding» tariffs) – це гранична ставка, вище якої країна зобов'язалася не підвищувати чинні ставки мита на конкретні товари; РНС ставка – це ставка імпортного мита на товари походженням із країн, в яких застосовано режим нації найбільшого сприяння. Фактично даний режим означає звичайні, недискримінаційні умови співробітництва на відміну від особливих (обмежувальних або, навпаки, преференційних) умов, які можуть вводитися для окремих країн. На поточний момент згідно із чинним законодавством України режим найбільшого сприяння надається більше ніж 165 країнам, у тому числі й країнам-членам ЄС [1,4,6].

Дані таблиці 1 показують, що в ЄС та Україні поточні рівні зв'язаних митних ставок, середньозважені тарифи за результатами торгівлі в 2010 році й тарифи РНС суттєво різняться. Загальна кінцева зв'язана митна ставка України за всіма товарними позиціями знаходиться на рівні 5,8%, що значно вище від аналогічного показника в ЄС – 5,2%. У той же час у країнах ЄС митна ставка режиму нації найбільшого сприяння та середньозважений тариф за результатами торгівлі становлять 5,3 і 2,8% відповідно, тоді як в Україні – 4,5 та 2,7% відповідно.

1. Тарифний захист внутрішнього ринку товарів та обсяги їх імпорту в Україні й Європейському Союзі

Показник	Країна	Середній зв'язаний тариф,%		Середній тариф РНС, %		Середньозважений тариф за результатами торгівлі, %		Імпорт товарів, млрд дол. США	
		2011 р.	+/-*	2011 р.	+/-*	2010 р.	+/-*	2010 р.	+/-*
Усі товарні групи	Україна	5,8	0,0	4,5	-0,1	2,7	-0,1	54,7	9,6
	ЄС	5,2	0,2	5,3	0,2	2,8	-0,4	1813,3	296,8
У т.ч.: основні групи агропродовольчих товарів	Україна	11,0	0,0	9,5	-0,3	7,9	-1,6	4,7	0,2
	ЄС	13,8	1,5	13,9	1,1	9,9	-0,2	106,5	3,7
інші товарні групи	Україна	5,0	0,0	3,7	-0,1	2,2	0,2	50,0	9,4
	ЄС	3,9	0,0	4,0	0,0	2,4	-0,3	1706,8	293,1

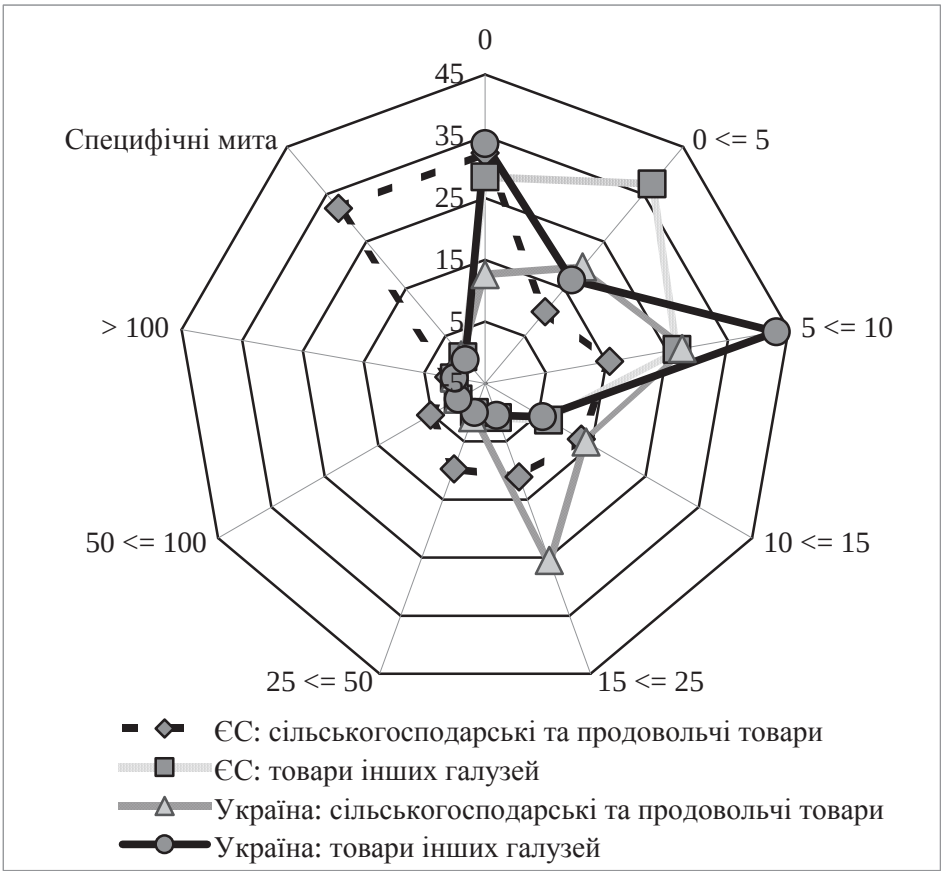
* Зміна до попереднього року.

Примітка: для розрахунку взяті найбільш важливі групи товарів за шестизначним кодом згідно з Гармонізованою системою опису та кодування товарів.

Джерело: Побудовано за даними СОТ: WTO Statistics Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFReporter.aspx?Language=E.

Аналогічна тенденція спостерігається для сільськогосподарських і несільськогосподарських товарів. Це показує, що ЄС досить уважно підходить до визначення розміру митних ставок та ефективніше захищає внутрішній ринок. Адже хоча номінально середні зв'язані тарифи нижчі порівняно з українськими, але на товари, які завозяться найактивніше, встановлені високі мита, що дає змогу стримувати імпорт і підтримувати національного товаровиробника. Крім того, в ЄС значно вищий (в 32 рази) від України рівень захисту по лінії специфічних мит (табл. 2).

Аналіз показує, що ЄС підтримує тарифні квоти на рівні 11,3% від усіх тарифних ліній агропродовольчих товарів. Зокрема, це велика рогата худоба (ВРХ); високоякісна яловичина; морожене м'ясо ВРХ, морожена яловичина для переробки; масло; тверді сири, сухе молоко; просо; цукрова тростина; цукор; часник, консервовані гриби; продукти із свинини; продукти із курей та індиків, продукти з яєць і альбумін; пшениця; ячмінь; кукурудза й сорго; овес; рис; виноградний сік та виноградне сусло. Для імпорту в межах тарифних квот застосовуються імпортні ліцензії. Цей режим встановлює додаткові нетарифні бар'єри для українського агропродовольчого експорту. Україна ж використовує тарифну квоту лише на 0,1% тарифних ліній.



Розподіл зв'язаних митних ставок за розміром в Україні та ЄС

Джерело: Побудовано за даними COT: WTO Statistics Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFReporter.aspx?Language=E.

Розподіл ввізних митних ставок (рисунок) за їх величиною доводить, що в Україні й ЄС він суттєво різниться: на сільськогосподарську продукцію ЄС має значно вищу частку тарифів у безмитній лінії та лінії специфічних мит, а Україна має більшу частку в тарифних лініях «0% <= 5%», «10% <= 15%» і «15% <= 25%» (остання група являє собою яскравий приклад вибіркового захисту).

Для несільськогосподарських товарів Україна має відносно більше позицій у рамках безмитного та «5% <= 10%» інтервалів, ЄС значно випереджає тільки в досить помірному інтервалі «0% <= 5%». Це говорить про те, що європейські країни або повністю відкривають ринок певного товару, або захищають його надзвичайно високими тарифами. Україна ж намагається стримати імпорт за всіма товарними позиціями невеликими й середніми за розмірами тарифами, натомість майже не використовуються специфічні мита.

2. Тарифний захист агропродовольчого ринку в Україні та ЄС у розрізі розміру митних ставок

Розмір ставки мита, %	Україна					Європейський Союз				
	Кінцева зв'язана ставка мита	Мито РНС		Імпорт товарів		Кінцева зв'язана ставка мита	Мито РНС		Імпорт товарів	
	частка від усіх позицій, %					частка від усіх позицій, %				
	2011 р.	2011 р.	+/-*	2010 р.	+/-*	2011 р.	2011 р.	+/-*	2010 р.	+/-*
0	12,6	21,2	+1,6	37,4	+6,3	32,3	30,1	+0,1	42,9	+1,8
0 <= 5	19,6	21,8	-0,3	19,1	+0,1	10,2	10,2	-1,0	12,6	-1,1
5 <= 10	27,5	26,4	-	30,5	-5,6	15,5	16,1	-0,3	15,5	+1,0
10 <= 15	13,9	12,1	+0,1	5,9	-2,7	13,0	14,2	-0,5	10,3	-0,9

Продовження табл. 2

15 <= 25	25,5	17,5	-0,8	1,5	-0,5	11,1	12,8	+0,8	10,5	+0,7
25 <= 50	0,9	0,8	-0,5	5,1	+2,8	9,7	7,8	+0,1	3,5	-1,9
50 <= 100	0,1	0,2	-	0,5	+0,2	5,2	4,6	+0,6	4,5	+0,3
> 100	0,0	0,1	-	0,0	-0,6	1,0	1,2	+0,2	0,2	-
Специфіч-ні мита	1,0	1,1	-	0,0	-4,4	32,0	32,4	+0,7	28,0	-2,1

* Зміна до попереднього року.

Джерело: Побудовано за даними СОТ: WTO Statistics Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFReporter.aspx?Language=E.

Як видно з даних таблиці 2, в Україні й ЄС останніми роками відбулися певні зміни у структурі імпортних тарифів. Так, наша країна поступово збільшує частку безмитних товарних ліній та ліній з невеликими за розмірами мит, що обумовлюється наявними зобов'язаннями перед СОТ. Водночас європейські країни в 2010-2011 МР посилили захист своїх агропродовольчих ринків, що, скоріше за все, зумовлено необхідністю збільшення протекції аграріїв і підприємств харчової галузі з огляду на економічну кризу в ЄС та зменшення врожаїв окремих сільськогосподарських культур (частка імпорту продуктів рослинного походження в 2011 році проти 2010-го зросла з 2,4 до 2,6%).

Для детальнішої оцінки цієї проблеми необхідно проаналізувати імпортні тарифи в галузевому розрізі (табл. 3, 4). При цьому слід мати на увазі, що структура експорту в ЄС і Україні різна. За даними Європейської комісії за 2011 рік, український експорт в ЄС складається з чорних металів та виробів із них (31,3%); мінеральних товарів – енергетичних матеріалів, нафти й продуктів нафтопереробки, руди (23,7%); електричних машин і устаткування (8,4%), товарів рослинного походження (11,3%); продукції хімічної та зв'язаних з нею галузей (5,5%); деревини (3,5%); жирів і олії (3,2%); текстильного одягу (2,4%), склавши в цілому близько 89% [7]. Для більшості з цих продуктів, в основному несільськогосподарських, в ЄС середні зв'язані ставки імпортного мита нині встановлені на невисокому рівні – від 0,9 до 11,5% (табл. 3). Наприклад, для транспортних засобів мито не перевищує 4,1%, а стосовно товарів хімічної промисловості – 4,6%. Проте для товарів сільського господарства, які є чутливими до будь-яких кон'юнктурних змін ринку, середні імпортні мита знаходяться на більш високому рівні – від 4,4 до 57,6%. Відчутно різняться й максимальні рівні митних ставок. Наприклад, максимальний імпортний тариф на молочні продукти в ЄС становить 226%, тоді як в Україні цей показник знаходиться на рівні 10%. На інші сільськогосподарські товари (крім бавовни) максимальний імпортний тариф в європейських країнах дорівнює 131-175% порівняно з 10-72% в Україні. І це при тому, що частка безмитних позицій по основних групах агропродовольчих товарів у ЄС вдвічі перевищує аналогічний показник в Україні. З цього випливає висновок, що торговельна політика нашого західного сусіда виважена та продумана в рамках вимог СОТ, і, передусім, спрямована на захист найбільш вразливих і нерозвинених секторів економіки.

Аналіз показує, що більша частина експорту з ЄС до України (близько 66%) належить машинам і устаткуванню (26,7%), продукції хімічної та зв'язаних з нею галузей (14,6%), транспортним засобам (10,4%), полімерним матеріалам, пластмасам і виробам із них (7,0%), мінеральним товарам – енергетичні матеріали, нафта та продукти нафтопереробки, руди (6,9%) тощо. Але у всіх цих випадках, за винятком транспортних засобів (7,5%), середня кінцева зв'язана ставка мита при імпорті в Україну досить помірна – 1,5-5,3%. Обрана політика захисту внутрішнього ринку України також включає високі максимальні ставки мита (до 25%) в секторах торгівлі технікою, обладнанням, транспортними засобами та іншими товарами. Водночас в ЄС дані галузі є одними з найбільш розвиненими в світі, тому європейським країнам немає необхідності в їх посиленому захисті.

3. Митні тарифи України та ЄС у розрізі товарних груп у 2011 році (кінцева зв'язана ставка мита)

Товар	Середня ставка мита, %		Частка безмитних позицій, %		Максимальний тариф, %	
	Україна	ЄС-27	Україна	ЄС-27	Україна	ЄС-27
Продукти тваринного походження	13,0	24,3	0	20,6	20	140
Молочні продукти	10,0	57,6	0	0	10	226
Фрукти, овочі, рослини	13,1	10,4	10,2	22,8	20	170
Кава, чай	5,8	6,2	35,4	27,1	20	25
Зернові та продукти їх переробки	12,7	20,3	3,3	6,3	20	167
Насіння олійних культур, жири й олії	10,7	6,6	11	48,2	30	171
Цукор і кондитерські вироби	17,5	28,3	0,6	0	50	131
Напої та тютюнові вироби	8,6	21,8	26,2	23	72	175
Бавовна	1,4	0,0	40	100	5	0
Інші агропродовольчі товари	7,6	4,4	23,9	65,9	20	131
Риба й рибні продукти	3,7	10,9	61,7	12,3	20	26
Корисні копалини та метали	4,5	2,0	42,4	49,6	20	12
Нафта	1,5	2,0	72	50	10	5
Товари хімічної промисловості	5,1	4,6	16,1	20	10	17
Деревина, папір	0,4	0,9	95,8	84,1	10	10
Текстиль	4,1	6,5	33,7	3,4	13	12
Одяг	11,4	11,5	1,0	0	12	12
Шкіра, взуття	7,2	4,2	14,9	27,8	25	17
Неелектричні машини	4,2	1,7	38,7	26,5	12	10
Електричні машини	5,3	2,4	33	31,5	25	14
Транспортні засоби	7,5	4,1	15,8	15,7	20	22
Інші вироби	6,4	2,5	31,9	25,7	25	14

Примітка: Для розрахунку взяті найбільш важливі групи товарів за шестизначним кодом згідно з Гармонізованою системою опису та кодування товарів.

Джерело: Побудовано за даними СОТ: WTO Statistics Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFReporter.aspx?Language=E.

Подібна тенденція спостерігається й по лінії мит режиму нації найбільшого сприяння: ЄС найбільше захищає ринки агропродовольчих товарів, тоді як в Україні вони є досить відкритими (табл. 4).

4. Митні тарифи України та ЄС у розрізі товарних груп у 2011 році (мита режиму нації найбільшого сприяння)

Товар	Середня ставка мита, %		Частка безмитних позицій, %		Частка імпорту, %	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС
Продукти тваринного походження	11,0	23,0	9	23,8	1,0	0,4
Молочні продукти	10,0	55,2	0	0	0,2	0
Фрукти, овочі, рослини	9,9	11,5	18,9	18,8	1,8	1,5
Кава, чай	5,8	6,2	35,4	27,1	1,4	0,9
Зернові та продукти їх переробки	12,6	16,3	3,8	12	1,0	0,4
Насіння олійних культур, жири й олії	8,2	7,1	21,5	43,5	1,0	1,4
Цукор і кондитерські вироби	17,5	29,1	0	0	0,4	0,1
Напої та тютюнові вироби	12,8	19,2	26,2	19,8	1,3	0,6
Бавовна	1,4	0,0	40	100	0	0
Інші агропродовольчі товари	5,5	4,8	45,2	65,1	0,6	0,4

Продовження табл. 4

Риба й рибні продукти	2,6	10,3	68,2	16,4	1,0	1,3
Корисні копалини та метали	3,0	2,0	47,6	49,9	30,4	16,6
Нафта	0,9	2,7	84,3	29,7	13,5	20,3
Товари хімічної промисловості	3,1	4,6	39,3	21,7	14,6	9,5
Деревина, папір	0,3	0,9	95,8	81,2	3,8	2,8
Текстиль	3,8	6,6	35,8	2,1	2,6	2,2
Одяг	11,3	11,5	1,1	0	1,2	4,4
Шкіра, взуття	5,4	4,2	27	22,7	2,3	2,4
Неелектричні машини	2,1	1,9	51,3	21,4	7,7	10,9
Електричні машини	3,8	2,8	39,1	20,4	5,9	12,3
Транспортні засоби	5,1	4,3	39,6	12,7	6,1	5,1
Інші вироби	5,5	2,7	32	20,5	2,4	6,4

Примітка: Для розрахунку взяті найбільш важливі групи товарів за шестизначним кодом згідно з Гармонізованою системою опису та кодування товарів.

Джерело: Побудовано за даними СОТ: WTO Statistics Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFReporter.aspx?Language=E.

Загалом, європейські митні тарифи досить низькі, тому вони не можуть бути головним бар'єром для вітчизняних товарів на ринках Європейського Союзу. Бар'єром є різниця в технічних і санітарних стандартах, система стандартизації й сертифікації та викривлення умов конкуренції (наприклад, форма державної допомоги, яка надається підприємствам і галузям) [5].

В усіх угодах ЗВТ Європейського Союзу структура товарного охоплення лібералізації імпорту відображає ступінь захисту внутрішнього ринку ЄС та можливість, або існування, внутрішніх надлишків відповідних продуктів. При цьому можна виділити три загальних правила:

високий рівень внутрішнього захисту показує низьку готовність ЄС знижувати імпортні тарифи, оскільки це може вступити всупереч із високими внутрішніми цінами;

високий рівень внутрішнього захисту в ЄС доповнюється ризиками внутрішніх товарних надлишків, що призводить до додаткових обмежень на імпорт за рахунок обмеженого обсягу тарифних квот;

існуючі значні товарні надлишки збільшують заінтересованість із боку ЄС у поліпшенні свого доступу до товарних ринків інших країн [4].

Ці загальні твердження визначають не тільки стратегічні позиції ЄС, але й показують можливості для партнерів. Наведемо перелік стратегічних (чутливих) сільськогосподарських товарів Європейського Союзу, на які політика останнього гарантує високий рівень внутрішнього захисту, в тому числі при укладенні угод про вільну торгівлю: ВРХ та яловичина, домашні свині, птиця, молочна продукція, зернові, цукор, деякі фрукти й овочі, оливкова олія, цитрусові та виноград, квіти.

Висновки. При вступі до СОТ Україна узгодила митні тарифи з різними країнами світу, причому по деяких товарах наша країна була вимушена йти на величезні поступки (наприклад, велика тарифна квота на імпорт цукру-сирцю). Саме тому 22 серпня 2012 року Україна надіслала до СОТ свої пропозиції щодо зміни правил доступу на український ринок близько 350 найменувань товарів. В умовах формування зони вільної торгівлі з ЄС питання формування оптимального рівня тарифного захисту внутрішнього ринку є надзвичайно актуальним. Хоча лібералізація торгівлі, відповідно до теорії торгівлі, передбачає зростання добробуту в країні та підвищення товарообігу, проте невідомо як зниження захисту відобразиться на розвитку галузей у ретроспективному плані. Зрозуміло, що без реструктуризації державної підтримки пріоритетних галузей на користь альтернативних видів, ці сектори зіткнуться на внутрішньому ринку з суворішим конкурентним середовищем і понесуть певні збитки, в тому числі втратять можливість для високотехнологічного розвитку.

Зростаюча напруга всередині ЄС на ринках окремих сільськогосподарських продуктів (молоко, свинина, курятина та ін.) внаслідок перевиробництва й зниження купівельної спроможності є головною причиною заінтересованості європейських виробників

у збереженні конкурентних переваг і максимально можливій лібералізації доступу на ринок України, яка має великі перспективи щодо його зростання внаслідок недостатнього рівня споживання населенням окремих продуктів [3]. Як показує дане дослідження, ЄС більшою мірою заінтересований у співпраці з країнами зі значними запасами сировинних ресурсів та недостатньо розвиненими галузями, що виробляють товари з високою доданою вартістю.

Список використаних джерел

1. Вплив ЗВТ з ЄС на провідні експортоорієнтовані галузі економіки України / Т.О. Осташко , В.О. Точилін, В.В. Венгер // Національне господарство України: теорія та практика управління: зб. наук. праць / ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/NacGosp/index.html.
2. Довідка щодо переговорів між Україною та ЄС стосовно укладення Угоди про асоціацію / Міністерство економіки України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=184188&cat_id=152849.
3. *Киризюк С.В.* Нові виклики для аграрного сектора у світлі формування зони вільної торгівлі Україна – ЄС / С.В. Киризюк // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 130–141.
4. *Назаренко В.И.* Аграрная политика Европейського Союза / В.И. Назаренко. – М.: Ч. I, 2003. – 224 с.
5. *Осадча Н.В.* Сучасні проблеми формування зон вільної торгівлі в Україні / Н.В. Осадча // Вісн. екон. науки України. – 2008. – № 2. – С. 121–123.
6. Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU08015G.html.
7. European Union, Trade with the World and Ukraine / Європейська комісія, двосторонні відносини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/111613.htm.
8. WTO Statistics Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFReporter.aspx?Language=E.

Стаття надійшла до редакції 25.01.2013 р.

*

УДК 338.43.02

А.В. ЛЕСЬ, аспірант*
Житомирський національний агроекологічний університет

Мотивація суб'єктів господарювання до екологізації сільськогосподарського виробництва

Постановка проблеми. Екологічні програми у сільському господарстві розробляють і реалізовують із метою взаємоузгодженого коригування векторів ко-еволюції екологічних систем та суспільства. Також програмними заходами передбачається охорона довкілля від шкідливого впливу сільського господарства й одержання екологічно безпечної продукції галузі. Зважаючи на важливість запровадження програм слід дослідити процес надходження фінансових ресурсів для реалізації програмних завдань. Останнім часом науковці виділяють нестачу коштів як одну із перешкод результативного здійснення заходів. Тому вважаємо за доцільне дослідити можливість активнішого залучення власних коштів суб'єктів господарської діяльності для фінансування природоохоронних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, що стосуються механізму фінансування державних екологічних програм, приділена увага у роботах таких науковців, як З.В. Герасимчук [1], Н.В. Зіновчук [2], М. Я. Лемешев, Ю.Ф. Шкворець та ін. Проблеми мотивації зацікавлених осіб до фінансування природоохоронних заходів знайшли відображення у працях

* Науковий керівник – Н.В. Зіновчук, доктор економічних наук, професор.

© А.В. Лесь, 2013

у збереженні конкурентних переваг і максимально можливій лібералізації доступу на ринок України, яка має великі перспективи щодо його зростання внаслідок недостатнього рівня споживання населенням окремих продуктів [3]. Як показує дане дослідження, ЄС більшою мірою заінтересований у співпраці з країнами зі значними запасами сировинних ресурсів та недостатньо розвиненими галузями, що виробляють товари з високою доданою вартістю.

Список використаних джерел

1. Вплив ЗВТ з ЄС на провідні експортоорієнтовані галузі економіки України / Т.О. Осташко , В.О. Точилін, В.В. Венгер // Національне господарство України: теорія та практика управління: зб. наук. праць / ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/NacGosp/index.html.
2. Довідка щодо переговорів між Україною та ЄС стосовно укладення Угоди про асоціацію / Міністерство економіки України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=184188&cat_id=152849.
3. *Киризюк С.В.* Нові виклики для аграрного сектора у світлі формування зони вільної торгівлі Україна – ЄС / С.В. Киризюк // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 130–141.
4. *Назаренко В.И.* Аграрная политика Европейського Союза / В.И. Назаренко. – М.: Ч. I, 2003. – 224 с.
5. *Осадча Н.В.* Сучасні проблеми формування зон вільної торгівлі в Україні / Н.В. Осадча // Вісн. екон. науки України. – 2008. – № 2. – С. 121–123.
6. Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU08015G.html.
7. European Union, Trade with the World and Ukraine / Європейська комісія, двосторонні відносини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/111613.htm.
8. WTO Statistics Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFReporter.aspx?Language=E.

Стаття надійшла до редакції 25.01.2013 р.

*

УДК 338.43.02

А.В. ЛЕСЬ, аспірант*
Житомирський національний агроекологічний університет

Мотивація суб'єктів господарювання до екологізації сільськогосподарського виробництва

Постановка проблеми. Екологічні програми у сільському господарстві розробляють і реалізовують із метою взаємоузгодженого коригування векторів ко-еволюції екологічних систем та суспільства. Також програмними заходами передбачається охорона довкілля від шкідливого впливу сільського господарства й одержання екологічно безпечної продукції галузі. Зважаючи на важливість запровадження програм слід дослідити процес надходження фінансових ресурсів для реалізації програмних завдань. Останнім часом науковці виділяють нестачу коштів як одну із перешкод результативного здійснення заходів. Тому вважаємо за доцільне дослідити можливість активнішого залучення власних коштів суб'єктів господарської діяльності для фінансування природоохоронних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, що стосуються механізму фінансування державних екологічних програм, приділена увага у роботах таких науковців, як З.В. Герасимчук [1], Н.В. Зіновчук [2], М. Я. Лемешев, Ю.Ф. Шкворець та ін. Проблеми мотивації зацікавлених осіб до фінансування природоохоронних заходів знайшли відображення у працях

* Науковий керівник – Н.В. Зіновчук, доктор економічних наук, професор.

© А.В. Лесь, 2013

А. Д. Мельник [3], О. Г. Мордвінова [4] й ін. Проте питання фінансового забезпечення програмних заходів для сільського господарства потребують окремих досліджень.

Мета статті – обґрунтування фінансового механізму забезпечення екологічних програм у сільському господарстві та визначення можливості й шляхів мотивації суб'єктів господарської діяльності до екологізації виробництва. Дослідження ґрунтується на використанні сучасних загальнонаукових і спеціальних методів.

Виклад основних результатів дослідження. Удосконалення механізму фінансового забезпечення екологічних програм для адміністративних районів логічно розпочати з визначення його регіональних особливостей. Вважається, що інформативним для визначення екологічності економічної діяльності суб'єктів господарювання є показник природоохоронних витрат, обчислений у відсотках до валової доданої вартості, створеної в регіоні [1, с. 152]. За окремими оцінками рівень природоохоронних витрат повинен дорівнювати, принаймні, 5% [6, с. 10-21]. Нижчі ж значення загрожують деградацією навколишнього природного середовища та екологічними катастрофами.

Аналіз структури витрат на охорону й раціональне використання природних ресурсів показує, що понад 97% фінансових вкладень забезпечується за рахунок власних коштів підприємств. Деякі науковці стверджують, що це детермінує некерованість, хаотичність, відсутність послідовності та цілеспрямованості екологічної політики в регіоні [1], тому практично унеможливлюється ефективне розв'язання екологічних проблем в останньому. На нашу думку, дана ситуація говорить про брак уваги до екологічних проблем на загальнодержавному й регіональному рівнях, низький рівень фінансової підтримки природоохоронних заходів із централізованих джерел фінансування, що, насамперед, ускладнює керування процесом забезпечення екологічної безпеки в регіоні.

Основними джерелами бюджетного фінансування заходів з охорони навколишнього природного середовища є Державний, обласний та місцеві фонди охорони навколишнього середовища, які формуються за рахунок екологічних зборів і платежів (зборів за забруднення довкілля, за збитки заподіяні природі, штрафи за порушення природоохоронного законодавства). Питома вага екологічних зборів Житомирської області у структурі надходжень за останні п'ять років становить 0,1% (табл.). Переважна більшість їх припадає на збори за викиди та скиди шкідливих речовин, розміщення відходів, збори за збитки, заподіяні природі, штрафи за порушення природоохоронного законодавства. Зазначена ситуація, на думку деяких науковців, підтверджує існування низки недоліків в існуючій системі акумулювання коштів фондів охорони навколишнього природного середовища [2, с. 292], низьку ефективність механізмів фінансового забезпечення процесу запровадження екологічних програм.

Питома вага екологічних зборів у Житомирській області, 2005-2010 рр.

Види надходжень	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Загальні надходження до бюджету, млн грн	1409,3	1985,3	2703,0	3565,8	3627,4	4350,7
Надходження коштів від екологічних платежів, млн грн	1,7	2,4	3,4	3,7	3,9	4,4
Питома вага екологічних зборів, %	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Джерело: Розраховано за даними Статистичного щорічника Житомирської області за 2010 рік [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Житомирській області. – 2011. електрон. опт. диск (CD-ROM).

На основі проведених досліджень можна виділити певні особливості, що необхідно врахувати при розробці фінансових механізмів запровадження регіональних екологічних програм, зокрема у сільському господарстві. По-перше, фінансування витрат, пов'язаних із реабілітацією забруднених радіацією територій, потребують індивідуального підходу, що полягає в необхідності добору ефективних і доцільних заходів, а також удосконалення механізму їх фінансування. По-друге, неоднорідність розміщення сільськогосподарських підприємств у різних районах області потребує іншого, ніж існуючий, механіз-

му розподілу коштів. По-третє, обов'язкове виділення коштів на поліпшення екологічного стану навколишнього середовища суб'єктами господарювання, що забруднюють довкілля та користуються ресурсами.

Як показує досвід розвинутих країн світу, цивілізовані ринкові механізми забезпечують сприятливіші умови для ресурсозбереження й відновлення довкілля, ніж існуюча система незбалансованого бюджету України. Кошти, які зосереджені у бюджетах різного рівня, досить часто використовуються за нецільовим призначенням. Тому можна стверджувати, що однією з перешкод ефективної реалізації екологічних програм, зокрема у сільському господарстві, є дефіцит фінансових ресурсів і низька ефективність їх використання.

Зважаючи на вищеозначені тенденції, вкрай важливо зосередити увагу на заінтересованості підприємців до залучення власних коштів у природоохоронну діяльність. Нині певна частина науковців досліджують такі питання стосовно фінансування екологічних програм [1-4]. Стандарти якості довкілля в колишньому СРСР з низки причин були жорсткішими, ніж у США [7] й країнах Західної Європи [3, с. 154]. Але це зовсім не означало, що екологічна ситуація була кращою. Тому очевидним є те, що самих норм і стандартів не вистачає для підтримки належного екологічного стану довкілля. На нашу думку, мотивація суб'єктів господарювання може бути здійснена за наступною схемою (рис.).

Використання різних груп адміністративних регуляторів та економічних інструментів дає можливість спочатку змусити підприємців зрушити з мертвої точки (шляхом заборон й обмежень), потім спрямувати їх у необхідному напрямі (наданням пільг за певні види діяльності). Найкращих результатів може бути досягнуто при адекватному поєднанні економічної заінтересованості із жорстким контролем та примусом.

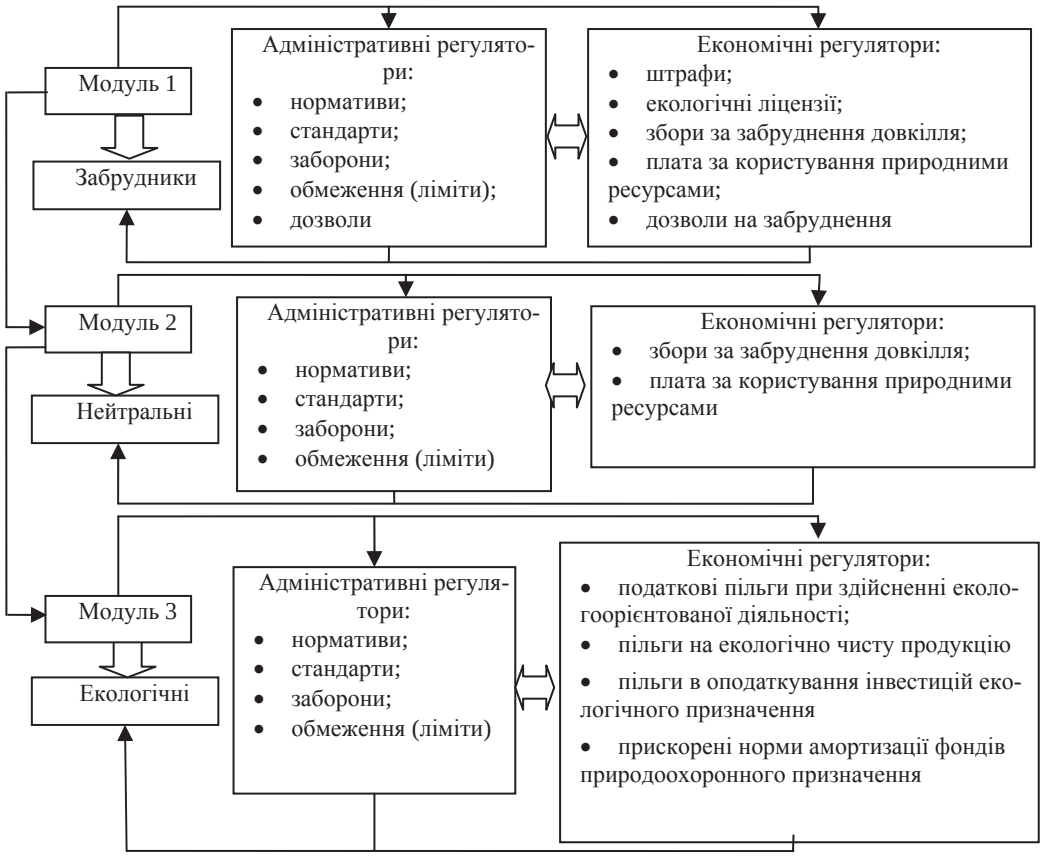


Схема мотивації суб'єктів господарської діяльності до екологізації виробництва

Джерело: Власні дослідження.

Керуючись наведеною схемою, пропонуємо виділяти три групи сільськогосподарських підприємств:

1. *Підприємства-забрудники.* Суб'єкти господарювання, що активно забруднюють довкілля та згодні постійно сплачувати всі

податки, штрафи і збори за забруднення. Основне завдання економічних санкцій та штрафів за порушення природоохоронного законодавства полягає у створенні умов, за яких порушення державних вимог було б невигідним з позиції цілей підприємства. Зазначимо, що підприємства першої групи постійно поповнюють бюджет, проте наносять значної шкоди навколишньому природному середовищу.

2. *Нейтральні підприємства.* Здійснюють законну діяльність, дотримуючись усіх встановлених норм і обмежень. Проте не мають бажання екологізувати свою діяльність. Підприємства, що входять до другої групи, не сплачують штрафних санкцій, оскільки не здійснюють забороненої діяльності. Забруднення довкілля від цих підприємств є незначним.

3. *Екологічні підприємства.* Ведуть лише еколого-орієнтовану діяльність, прагнуть одержати пільги. При цьому обов'язково дотримують усіх встановлених норм та обмежень. Не завдають жодної шкоди довкіллю. Постійно прагнуть до оздоровлення екологічного стану своїх територій.

Пропонується створити такі умови для суб'єктів господарювання, за яких їм було б вигідніше здійснювати екологоорієнтовану діяльність. Отже, система мотивації суб'єктів господарювання до екологізації виробництва за рахунок використання різних груп адміністративних регуляторів та економічних інструментів презентується як така, що набула подальшого розвитку.

Висновки. Запропоноване групування різних груп адміністративних регуляторів та економічних інструментів може бути використане не лише для сільськогосподарських підприємств, а й для підприємств інших галузей, що є користувачами довкілля. При цьому слід використовувати актуальні для галузі регулятори залежно від ситуацій, що викликають появу негативних зовнішніх ефектів у сільському господарстві. Адже загальновідомо, що всі підприємства – природокористувачі можуть бути винуватцями таких екстерналій.

Список використаних джерел

1. *Герасимчук З.В.* Екологічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення: моногр. / З.В. Герасимчук, А. О. Олексюк. – Луцьк: Надстиря, 2007. – 280 с.
2. *Зіновчук Н.В.* Екологічна політика в АПК: економічний аспект / Н.В. Зіновчук. – Львів: Львівський держ. аграр. ун-т, ННВК „АТБ", 2007. – 394 с.
3. *Мельник А. Д.* Державне регулювання економіки / А.Д. Мельник. – К.: ІСДО, 1994. – 272 с.
4. *Мордвінов О.Г.* Управління аграрним природокористуванням в умовах ринкової трансформації: моногр. / О.Г. Мордвінов. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 344 с.
5. Статистичний щорічник Житомирської області за 2010 рік [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Житомирській області. – 2011. електрон. опт. диск (CD-ROM).
6. *Федорищева А.М.* Безпека як розвиток і безпека як стабільність – синергетика соціоприродних систем / А.М. Федорищева, О.М. Ральчук // Регіональна економіка. – 2002. – № 4. – С. 10-21.
7. Jenkins Glenn, Lamech Ranjit Green Taxes and Incentives Policies / San Francisco, Press – 91 p.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2012 р.

*

УДК 658.5:658.821

Ю.О. МЕРЕЧИНА, аспірант*
Житомирський національний агроекологічний університет

Гудвіл як інструмент ділової активності підприємств

Постановка проблеми. В результаті господарської діяльності кожне підприємство з моменту свого створення нагромаджує нематеріальні та матеріальні активи, відбувається зростання дебіторської й кредиторської заборгованості, випуск акцій, створення власного капіталу, одержання прибутків і збитків. Зважаючи на це, підприємство одержує назву, яка стає відомою (або невідомою) серед споживачів у ході його подальшої підприємницької діяльності. Підприємство формує свою репутацію самостійно, тому через деякий час може здобути як позитивну, так і негативну думку конкурентів. Тому завдяки їй визначаються партнери та клієнтура підприємства. Все це формує репутацію щодо дотримання договорів, якість виготовлення продукції, кваліфікованість, компетентність працівників тощо. Всю цю сукупність понять у науковій практиці прийнято називати одним терміном – гудвіл.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питанням поняття гудвілу присвячували свої праці такі зарубіжні й вітчизняні дослідники, як Е. Брукінг [1], О.В. Вакун [2], М.К. Галянтич [3], С.Ф. Голов [4], Н.Ф. Жданов [5], В.І. Зинов [6], Г.Г. Казарян [7], Г.О. Коваленко [3]. Однак виникає необхідність продовження наукових досліджень, тому що зазначена проблема недостатньо вивчена. Актуальність розгляду даної теми зумовило недостатнє теоретичне опрацювання й особливе практичне значення проблем гудвілу, необхідність удосконалення існуючих положень щодо теоретичного визначення його поняття.

Мета статті – уточнення теоретичної сутності гудвілу як інструменту ділової активності та визначення його складових частин.

Виклад основних результатів дослідження. Однією з неоднозначних категорій економіки є гудвіл. Проте для багатьох цей термін це новинка, оскільки він згадується в понад 38 законодавчих актах і в загальних рисах трактується як репутація, респектабельність, повага й висока оцінка компанії та її продукції.

Термін «goodwill» в перекладі з англійської мови означає «добра воля». Але основна частина дослідників дотримується думки, що гудвіл – це складний актив, який утворюється в результаті різниці між ціною купівлі підприємства і вартістю його чистих активів із метою одержання прибутку.

В англо-російському економічному словнику зафіксовано, що «goodwill» – це умовна вартість репутації та ділових зв'язків фірми, грошова оцінка капіталу [5, с.321].

Визначення сутності гудвілу в законодавчо-нормативних документах, які регулюють ведення бухгалтерського обліку гудвілу, наведено у таблиці 1.

1. Визначення гудвілу в законодавчо-нормативних документах

Назва нормативного документа	Визначення
US GAAP, SFAS 142 "Гудвіл та інші нематеріальні активи"	Гудвіл – це перевищення вартості придбаного підприємства над вартістю його ідентифікованих активів за вирахуванням зобов'язань [4]

* Науковий керівник – Є.І. Ходаківський, доктор економічних наук, професор.

© Ю.О. Меречина, 2013

Продовження табл. 1

Міжнародний стандарт фінансової звітності з “Об’єднання бізнесу ”	Гудвіл, що виникає при об’єднанні підприємств, – це сплачена покупцем сума, що перевищує ринкову вартість придбання в очікуванні майбутньої економічної вигоди. Гудвіл – це перевищення вартості придбання над придбаною часткою в справедливій вартості ідентифікованих придбаних активів, що є нероздільним від придбаного підприємства [11]
Податковий кодекс України	Гудвіл (вартість ділової репутації) – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо [9]

Джерело. Узагальнено автором.

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови термін «гудвіл» має таке визначення: умовна вартість ділових зв’язків фірми, підприємства, престиж.

Гудвіл означає нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо [10].

М.К. Галянтич і Г.О. Коваленко під гудвілом розуміють комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку підприємства без відповідного збільшення активних операцій, включаючи використання найкращих управлінських здібностей, домінуючу позицію на ринку продукції (робіт, послуг), нові технології [3, с. 10].

На думку В. Самсонова та С. Марченко гудвіл – це, насамперед, громадська думка про назву, стиль, товарний знак, логотип, проекти, товари й будь-які інші предмети, що знаходяться у власності або під контролем компанії, а також взаємовідносини з клієнтами та замовниками. Джерелами гудвілу можуть бути як конкретний майстер у салоні краси, так і якісна кухня в ресторані.

Отже, ми вважаємо, що гудвіл – це комплекс заходів, направлений на підвищення прибутку підприємства, ділової репутації, налагодження взаємовідносин із клієнтами та замовниками, різноманітність та якість продукції, вихід підприємства на домінуючу позицію ринку продукції, робіт і послуг.

Про наявність або відсутність гудвілу можна судити лише з практики роботи підприємства. Гудвіл характеризує перевищення вартості підприємства над балансовою оцінкою його власного й позикового капіталу та виявляється у момент купівлі-продажу. Гудвіл як економічна категорія відображає невідчутні атрибути підприємства, які виділяють його з-поміж інших споріднених за видами бізнесу об’єктів. Гудвіл впливає на функціонування підприємства впродовж певного періоду часу і має нематеріальну природу.

Виділяють три основні підходи до трактування поняття «гудвіл» [2 с. 135].

- Економічний підхід охоплює інтеграцію всіх існуючих підходів до розуміння поняття гудвілу. В широкому розумінні за таким підходом гудвіл – це сукупність ідентифікованих та неоцінених активів і ресурсів нематеріальної природи. Гудвіл існує протягом усього періоду існування конкретного суб’єкта, а не лише під час його об’єднання з іншим суб’єктом.
- Юридичний підхід до розуміння гудвілу дає змогу співвіднести його сутність в юридичному аспекті з критеріями визнання активів у бухгалтерському обліку, оскільки створює передумови для відображення гудвілу як активу підприємства.
- Бухгалтерський підхід порівняно з економічним є достатньо звуженим, він передбачає розуміння гудвілу лише при приватизації або придбанні. В результаті такої різниці виникає позитивний і негативний гудвіл, тобто це два його види, які можуть існувати та відображатися за бухгалтерським підходом.

У складі зовнішнього гудвілу, на наше переконання, згідно з національними бухгалтерськими нововведеннями необхідно виділити крім гудвілу при придбанні гудвіл при приватизації. Поділ гудвілу відбува-ється за ознакою шляхів виникнення – при придбанні або при приватизації. Гудвіл при приватизації відповідно до бухгалтерського підходу –

це вартість гудвілу, що виникає в результаті здійснення трьох вищезгаданих випадків.

Отже, з наведених підходів до розуміння сутності гудвілу представимо наступну класифікаційну схему досліджуваного об'єкта (рис. 1), яка розкриває основні відмінності між юридичним, економічним і бухгалтерським підходами.

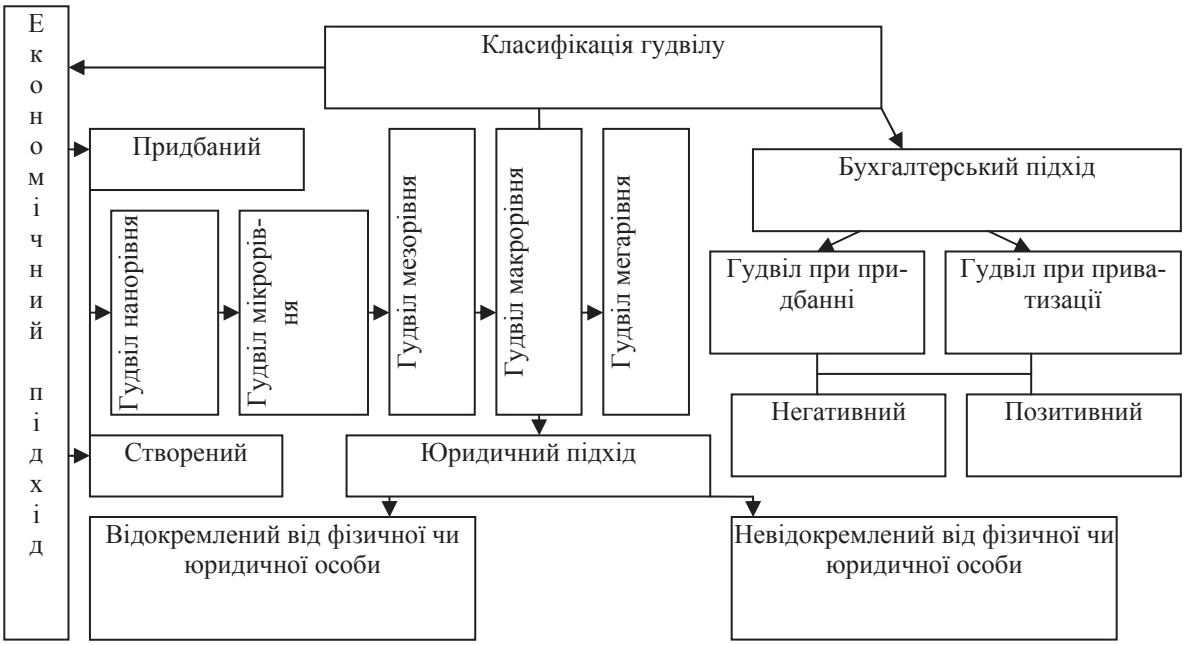


Рис. 1. Класифікація гудвілу

Джерело: *Вакун О.В.* Гудвіл як об'єкт бухгалтерського обліку: сутність, класифікація, шляхи розвитку / О.В. Вакун // Інноваційна економіка. – 2011. – №6. – С. 137.

Гудвіл являє собою інструмент ділової активності, тому визначимо спільні та відмінні риси в цих поняттях (табл. 2).

2. Спільні та відмінні ознаки між гудвілом і діловою активністю

Спільні риси	Відмінні риси
У широкому розумінні гудвіл і ділова активність означає весь спектр зусиль, комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку підприємства, просування фірми на ринках продукції, праці й капіталу	Ділова активність на відміну від гудвілу – це комплексна оцінка діяльності підприємства. Аналіз його конкурентоспроможності, наявності фінансових ресурсів, дебіторської та кредиторської заборгованості
Ці два поняття характеризують імідж підприємства, його ділову репутацію, престиж	Гудвіл являє собою нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною й балансовою вартістю активів підприємства, тобто має значення грошової оцінки невловимого капіталу
Ділова активність або гудвіл господарюючих суб'єктів складаються як із репутації товарів та послуг, так і з репутації використовуваних товарних знаків та зовнішнього вигляду товарів	Ділова активність характеризує оборотні активи, а гудвіл – нематеріальні або невідчутні активи
За допомогою показника ділової активності (обсягу продажу) здійснюється оцінка гудвілу за синтетичним методом	

Джерело: Узагальнено автором.

Отже, проведене дослідження показало, що гудвіл і ділова активність – це близькі та взаємозв'язані категорії, але мають самостійний характер.

Розглядаючи гудвіл як інструмент активності необхідно визначити основні показники ділової активності. Це коефіцієнти оборотності: активів; оборотних засобів; дебіторської заборгованості; кредиторської заборгованості; матеріальних запасів; основних засобів; власного капіталу.

Важливість показників оборотності пояснюється тим, що характеристики обороту багато в чому визначають рівень прибутковості підприємства.

Коефіцієнт оборотності активів відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обіг, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку. Розрахувавши цей коефіцієнт, можемо запропонувати у разі необхідності комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку, користуючись найкращими управлінськими рішеннями та новими технологіями, тобто використати гудвіл.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Як правило, чим вище цей показник, тим краще, тому що підприємство швидше одержує оплату по рахунках і може використати кошти для поліпшення діяльності підприємства. Це може бути введення нового асортименту товару, збільшення площі підприємства або підвищення компетенції та кваліфікації персоналу.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і характеризує ефективність його використання.

Отже, можна зробити висновок, що показники ділової активності пов'язані з гудвілом, оскільки від їхніх значень напряму залежать подальші дії керівництва щодо успішної діяльності підприємства.

Основними складовими гудвілу є: ноу-хау; технології; фірмові найменування; компетенція та знання персоналу; бази даних; зв'язки; місце розташування.

Базою гудвілу, що проявиться в майбутніх вигодах, є інтелектуальний капітал, який складається з людського, технологічного (структурного) і ринкового (клієнтського) капіталу (рис. 2).

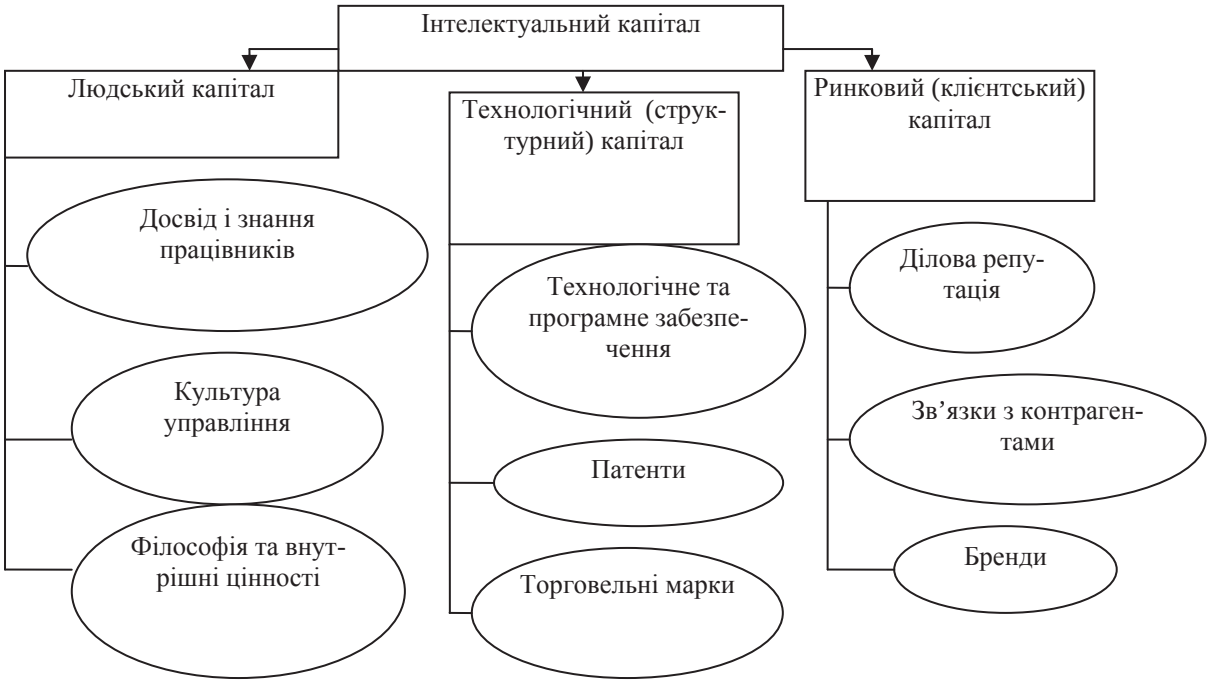


Рис. 2. Характеристика інтелектуального капіталу

Джерело: Розробка автора.

Основою цих трьох складових є людські ресурси – найбільша динамічна спроможність компанії одержувати прибуток протягом тривалого часу. Вважається, що людський капітал не може бути власністю компанії, а структурний капітал може бути привласнений і виступати об'єктом купівлі-продажу [6, с. 23-25].

Інтелектуальний капітал – це знання, які перетворюються в прибуток та оцінюються.

Таке широке визначення, на думку російських фахівців, охоплює будь-які управлінські, технологічні й ринкові новини, які можуть приносити додатковий прибуток.

На основі методу надлишкових прибутків і балансового методу грунтується оцінка вартості гудвілу.

При методі надлишкових прибутків гудвіл оцінюється як бренд, що допомагає компанії одержувати більше прибутків порівняно з компаніями, які продають небрендовий товар. При балансовому – вартість гудвілу має відрізнятися від вартості бізнесу в цілому та його активів.

Для оцінки вартості гудвілу вивчають такі документи: статут, установчий договір, свідоцтво про реєстрацію, організаційну структуру компанії, договір оренди на нерухоме майно, дані бухгалтерської звітності (за останні 3-5 років), дані про дебіторську й кредиторську заборгованості, інвентарні списки майна, дані про всі активи, перспективний план розвитку на найближчі 3-5 років.

У сучасних умовах господарювання партнери та потенційні зарубіжні інвестори, оцінюючи українські підприємства, дедалі частіше звертають увагу на вартість нематеріальних активів компанії – гудвілу.

Висновки. На наш погляд, гудвіл – це суспільна думка по відношенню до назви, стилю, приміщення, товарних знаків, проектів, товару та будь-яких інших предметів, які знаходяться у володінні або під контролем компанії, а також відносини з клієнтами і замовниками. Дане поняття, незважаючи на свою багатовікову історію, залишається однією з найважливіших категорій економіки. Його роль зростає у зв'язку з тим, що більшість складових сучасної теорії та практики управління розглядаються як ключові фактори росту вартості компаній, без яких неможливо забезпечити конкурентні переваги.

Гудвіл являє собою інструмент ділової активності. Це близькі й взаємозв'язані категорії, але в свою чергу мають самостійний характер.

Гудвіл є нематеріальним активом і про його існування або відсутність може показувати лише практика роботи бізнесу, для якого має велике значення формування відомої торговельної марки, бренду та постійної клієнтури. Створення потужних брендів, упізнавання торговельних марок, розширення клієнтури, введення системи бонусів для постійних клієнтів, якісні товари – все це, на нашу думку, формує позитивний гудвіл підприємства.

Список використаних джерел

1. *Брукинг. Э.* Интеллектуальный капитал; пер. с англ. под ред. Н.Л. Ковалик / Энни Брукинг. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
2. *Вакун О.В.* Гудвіл як об'єкт бухгалтерського обліку: сутність, класифікація, шляхи розвитку / О.В. Вакун // Інноваційна економіка. – 2011. – № 6. – С. 135.
3. *Галянтич М.* Честь, гідність і ділова репутація. Цівільно-правові проблеми захисту немайнових прав / М. Галянтич, Г. Коваленко // Закон і бізнес. – 2000. – № 20 (442). – С. 10.
4. *Голов С.Ф.* Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. − Х.: Фактор, 2007. − 976 с.
5. *Жданов Н.Ф.* Англо-русский экономический словарь / Н.Ф. Жданов, Е.Л. Вартумян. – 2-е изд. – М.: Рус. яз.,1998. – С. 321.
6. *Зинов В.* Интеллектуальный капитал как базовая характеристика стоимости бизнеса / В. Зинов, К. Сафарян // Інтелектуальна власність. – 2001. – № 5-6. – С. 23-25.
7. *Казарян Г.Г.* Гудвіл як нетрадиційний об'єкт обліку / Г.Г. Казарян, Т.М. Банасько // Сучасна економіка: вип. 1. – К.: ДПІК, 2010. – 176 с.
8. *Мард М. Дж.* Справедливая стоимость в финансовой отчетности; пер. с англ. / М. Дж. Мард, Д. Р. Хитчнер, С. Р. Хайден. − М.: Маросейка, 2010. − 248 с.
9. Податковий кодекс України, прийнятий Верховною Радою України від 2 грудня 2010 року № 2756-IV, зі змінами та доповненнями.
10. Цивільне право України. Заг. частина: підруч. / за ред. О.В. Дзери, И.С. Кузнєцової, Р.А. Майданика. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – С. 240.
11. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_006.

Стаття надійшла до редакції 25.10.2012 р.

*

УДК 330.131.5:631.147

*І.З. СТЕЛЬМАЩУК, аспірант**
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Економічна ефективність органічного виробництва в ПП „Агроекологія”

Постановка проблеми. В наш час основною особливістю розвитку агропродовольчого ринку є зростання ролі та значення екологічної безпеки продуктів харчування. В Україні з кожним днем зростає інтерес до органічної сільськогосподарської продукції, проте попит перевищує пропозицію. Багато людей розуміють, що традиційне сільське господарство не гарантує безпеки та якості органічних продуктів.

Переваги органічного виробництва полягають у тому, що за умови належного впровадження сучасних технологій вирощування сільськогосподарських культур і розведення худоби відповідно до принципів та вимог органічного виробництва при подальшому розвитку внутрішнього ринку в Україні у середньостроковій перспективі підвищуватиметься прибутковість виробництва органічної продукції та її конкурентоспроможність [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі питання розвитку та ефективності органічного сільськогосподарського виробництва знайшли відображення у працях С. Антонця [1], В. Артиша [2], В. Гармашова [3], О. Рудницької [4], М. Федорова [5], О. Ходаківської [5, 6].

Мета статті полягає в дослідженні ефективності виробництва органічної сільськогосподарської продукції в ПП „Агроекологія”.

Виклад основних результатів дослідження. Одним із найвідоміших органічних сільськогосподарських підприємств в Україні є приватне підприємство „Агроекологія” (Полтавська область, Шишацький район, с. Михайлики), яке спеціалізується на вирощуванні зернових і технічних культур та на виробництві молока й м’яса. З 1976 року ПП „Агроекологія” було базовим із виробничої перевірки ґрунтозахисних технологій вирощування культур, заходів щодо розширеного відтворення родючості ґрунтів і виробництва екологічно безпечних продуктів харчування. Технології ґрунтозахисного біологічного землеробства почали впроваджувати у підприємстві з 1979 року, а технології органічного землеробства – з 1990 року.

У 2011 році площа сільськогосподарських угідь у Шишацькому районі становила 73849 га, у т. ч. ріллі – 66005 га, а в ПП „Агроекологія” – відповідно 7484 га, або 10,1% і 6657 га, або 10,1%. Площі землекористування в останньому постійно розширюються: порівняно з 2000 роком площа сільськогосподарських угідь зросла на 3172 га, ріллі – на 3224 га.

Чисельність працюючих у ПП «Агроекологія» – 445 осіб, або 10,6% від усіх працюючих у районі, в т. ч. 147 осіб у рослинництві й 298 – у тваринництві. Порівняно з 2000 роком їхня чисельність зросла на 71 особу, в т. ч. на 21 – у рослинництві та на 50 осіб у тваринництві.

При загальній тенденції до спаду виробництва продукції тваринництва в районі й у країні, в ПП „Агроекологія” невпинно збільшується поголів’я тварин. У 2011 році порівняно з 2000-м поголів’я великої рогатої худоби на 100 га сільськогосподарських угідь зросло з 31,2 до 39 гол., у т. ч. корів – із 14,4 до 25,1 гол.

Основні особливості технології, що впроваджені у підприємстві, такі:

ґрунтозахисні, при яких обробіток під усі культури ведеться на глибину посівного ложа (до 5 см), а поверхня ґрунту мульчується післяжнивними рештками. Технічне забезпечення ґрунтозахисних технологій грунту-

* Науковий керівник – В.Я. Месель-Веселяк, доктор економічних наук, професор, академік НААН.

© І.З.Стельмащук, 2013

ється на застосуванні широкозахватних важких дискових борін і культиваторів; кільчасто-шпорових котків і зернових сівалок, або сівалок прямого висіву;

родючість ґрунтів відтворюється внесенням органічних добрив – таких як перегній, нетоварна частка врожаю (солома зернових і зернобобових, подрібнені стебла соняшнику, кукурудзи, сорго тощо), а також післяжнивні посіви сидератів;

норми внесення органічних добрив із розрахунку на напівперепрілий гній становлять не менше 24-26 т/га сівозмінної площі. Коефіцієнт перерахунку на напівперепрілий гній для пожнивних решток – 5, для сидеральних добрив – 1,5;

синтетичні мінеральні добрива не застосовують. Винесення рослинами фосфору й калію у перші роки впровадження технології компенсувалося переведенням важкодоступних і недоступних їхніх форм у доступні для рослин, а в подальшому – внесенням фосфоритного борошна та сильвініту. Винесення азоту компенсується введенням у структуру посівів 20% багаторічних бобових трав. А при залишенні на полях нетоварної частки врожаю на кожну тонну пожнивних решток вносять 10 кг діючої речовини азоту. Синтетичні азотні добрива, які вносять у ґрунт при використанні нетоварної частки врожаю, за два тижні компостування з післяжнивними рештками повністю перетворюються в органічний азот;

запроваджують агротехнічні заходи захисту посівів від бур'янів (культивація, напівпар) і використовують посіви післяжнивних сидератів із хрестоцвітих, які алелопатично впливають на бур'яни. Захист посівів від шкідників і хвороб здійснюється агротехнічними, профілактичними й біологічними методами;

проводять корекцію структури землекористування та моделювання оптимальної структури посівів.

У науковій літературі поширена думка, що при відмові від хімізації сільськогосподарського виробництва відбувається зниження врожайності культур на 30-40% [1].

У ПП «Агроекологія» створено унікальну систему землеробства, складовою якої є застосування сидеральних культур, що збагачують ґрунт органікою.

У структурі посівних площ ПП «Агроекологія» значна частка багаторічних трав, і, зокрема, еспарцету. На збіднених ґрунтах найчастіше сіють під низ еспарцет. Спочатку його використовують на зелений корм, заготівлю сінажу, потім – із метою збільшення обсягів сидеральної маси для загортання у ґрунт, а навесні удобрюють ці посіви гноєм, пускають так звану шлейфову трубу й розпушують ґрунт борінками. Згодом зелену масу загортають і вона стає ґрунтотвірною врожайною органікою. Також популярні сидерати – вико-вівсяні суміші та гречка. Останню висівають не менше 500 га. Сидеральній гречці для росту потрібно багато не лише азоту, а й калію та фосфору. Вона, завдяки властивим їй кореневим виділенням, добуває фосфор із важкодоступних форм у ґрунті.

Щодо вико-вівсяних сумішей, то за певних обставин їхній укіс можна використати й для заготівлі сінажу, а для поліпшення структури ґрунту вистачить навіть невідмерлого їх коріння.

Для сидерації використовують бобові культури, в т.ч. багаторічний і однорічний люпин, буркун, еспарцет, а з небобових – озимий і ярий ріпак, жито, редьку олійну, гірчицю. Щодо ефективності сидератів, то при проміжних посівах вони у середньому еквівалентні 30-40 т гною.

У ПП „Агроекологія" існує правило, за якого кожний четвертий рік, окрім внесення гною, спеціально загортають по 10-15 т/га сидеральних добрив.

Обов'язкова умова для оригінальної моделі органічного землеробства в „Агроекології" – наявність паралельного з рослинництвом високоорганізованого тваринництва.

Тваринництво, крім основної продукції (молока й м'яса), дає значну кількість органіки. Наявність певної частини угідь під травами, кормовими культурами стабілізує також склад і структуру ґрунту [1].

Однак досвід ПП „Агроекологія" переконує, що із застосуванням органічного землеробства можливо не лише утримати врожайність на попередньому рівні, а навіть її підвищити (табл. 1).

1. Урожайність сільськогосподарських культур у ПП „Агроекологія”, ц/га

Культура	Підприємство, район	Рік								
		2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Зернові	Агроекологія	44,9	22,6	48,2	36,7	44,3	62,2	48,1	37,3	42,2
	По району	25,8	33,3	39,2	32,5	42,6	52,4	45,3	38,6	57,3
	Інші господ. району	24,5	34,3	38,2	31,8	42,3	51,3	45,1	38,8	58,9
Пшениця	Агроекологія	н.д.	23,1	55,1	32,2	58,8	78,3	57,9	45,2	47,1
	По району	н.д.	36,8	41,2	31,8	40,2	54,8	47,7	33,7	45,7
	Інші господ. району	н.д.	38,1	39,5	31,8	36,7	51,6	46,7	33,5	45,6
Кукурудза	Агроекологія	47,6	23,4	97,5	55,2	56,5	69,7	60,3	н.д.	112,2
	По району	44,7	38,8	60,6	48,7	74,2	71,8	69,5	58,2	109,5
	Інші господ. району	44,5	39,6	59,9	48,4	74,6	71,9	69,6	58,2	109,5
Цукрові буряки	Агроекологія	306,3	222,4	252,6	322,2	643,3	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
	По району	201,0	300,8	256,0	341,2	422,7	н.д.	н.д.	349,7	425,4
	Інші господ. району	191,6	305,9	256,1	341,4	420,9	н.д.	н.д.	349,7	425,4

Джерело: Сформовано автором.

З таблиці видно, що показник урожайності майже однаковий порівняно з іншими господарствами району, які ведуть традиційний спосіб господарювання. У 2011 році урожайність зернових в ПП „Агроекологія” становила 42,2 ц/га, а по району – 57,3; пшениці – відповідно 47,1 і 45,7; кукурудзи – 112,2 та 109,5 ц/га.

Собівартість виробництва рослинницької продукції в ПП «Агроекологія» у 2011 році була нижча, ніж по району: 1 ц зернових становив 88,76 грн, а по району – 96,77 грн; пшениці – 91,71 і 119,62; кукурудзи – 40,22 та 68,3; цукрових буряків – 33,81 і 34,07. У тваринництві повна собівартість м’яса в ПП „Агроекологія” також значно нижча, ніж по району, проте дорожче обходиться молоко (табл. 2).

2. Повна собівартість виробництва в ПП „Агроекологія”, грн за 1 ц

Продукція	Підприємство, район	Рік				
		2007	2008	2009	2010	2011
Зернові	Агроекологія	50,31	72,97	70,87	86,98	88,76
	По району	46,65	56,92	64,18	89,21	96,77
	Інші господ. району	46,25	55,82	63,74	89,33	97,13
Пшениця	Агроекологія	49,20	71,82	71,54	93,21	91,71
	По району	50,14	57,25	67,72	92,79	119,62
	Інші господ. району	50,32	55,47	67,27	92,77	121,77
Кукурудза	Агроекологія	56,34	83,33	59,14	40,00	40,22
	По району	38,79	49,07	57,78	86,93	68,30
	Інші господ. району	38,35	49,07	57,77	86,93	68,50
Цукрові буряки	Агроекологія	16,03	16,94	36,02	58,57	33,81
	По району	16,84	17,46	36,47	58,93	34,07
	Інші господ. району	16,85	17,46	36,47	58,93	34,07
ВРХ	Агроекологія	595,26	515,41	740,96	855,41	1181,68
	По району	771,96	851,90	1171,13	1350,90	1644,10
	Інші господ. району	845,93	960,31	1338,59	1463,76	1822,51
Свині	Агроекологія	643,20	608,33	901,52	1031,85	974,27
	По району	909,18	1100,55	1268,32	1608,62	1893,59
	Інші господ. району	966,28	1184,33	1366,84	1648,33	2162,52
Молоко	Агроекологія	126,35	198,04	191,83	249,60	256,94
	По району	112,50	153,50	149,87	196,41	194,79
	Інші господ. району	108,42	141,30	139,45	186,09	183,27

Джерело: Сформовано автором.

Рентабельність у ПП „Агроекологія” нижча, ніж у господарствах району в зв’язку з тим, що підприємство не може продати за відповідними цінами свою екологічно чисту продукцію. Тому в 2011 році рентабельність рослинництва тут становила 32,3%, або на 23,1% менше, ніж по району. Проте зосередженість на органічному тваринництві допо-

могла підприємству досягти рівень рентабельності галузі 35,4%, або на 10,7% більше, ніж по району (табл. 3).

3. Рентабельність виробництва в ПП „Агроекологія”, %

Галузь	Підприємство, район	Рік						
		2004	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Рослинництво	Агроекологія	25,8	14,3	26,1	5,8	9,2	29,2	32,3
	По району	19,2	6,0	48,0	16,6	31,4	33,6	55,4
Тваринництво	Агроекологія	57,7	37,4	29,9	20,4	15,4	23,1	35,4
	По району	23,0	-1,1	19,9	14,7	24,7	24,7	24,7

Джерело: Сформовано автором.

Тваринництво в ПП «Агроекологія» залишається прибутковим також за рахунок вищих ніж по району цін (табл. 4).

4. Ціна на сільськогосподарську продукцію в ПП „Агроекологія”, грн за 1 ц

Галузь	Продукція	Підприємство, район	Рік					
			2006	2007	2008	2009	2010	2011
Рослинництво	Зерно	Агроекологія	54,4	60,6	76,5	74,0	101,2	92,2
		По району	54,1	81,2	78,0	79,7	111,1	146,4
	Пшениця	Агроекологія	47,5	60,2	76,5	74,2	94,6	86,8
		По району	54,8	80,2	74,5	80,9	112,7	147,7
Тваринництво	Молоко	Агроекологія	119,0	184,9	217,9	211,2	308,9	348,8
		По району	102,3	164,9	182,9	181,9	286,9	333,6
	ВРХ	Агроекологія	473,6	558,8	917,1	969,6	1031,6	1598,3
		По району	473,3	549,4	863,6	884,6	941,7	1326,5
	Свині	Агроекологія	757,1	1648,1	1366,7	1590,9	1235,7	1207,6
		По району	711,7	616,6	1203,8	1382,4	1071,5	1192,9

Джерело: Сформовано автором.

ПП „Агроекологія” виробляє сертифіковану органічну продукцію, проте реалізує продукцію рослинництва за нижчими цінами, ніж традиційні господарства району. Так, у 2011 році ціна зерна становила на 54,2 грн за 1 ц, в т. ч. пшениці на 60,9 грн за 1 ц менше, ніж по району. Ціна на продукцію тваринництва вища порівняно з іншими господарствами регіону, але ця різниця незначна, хоч повинна становити близько 30%. Ціна молока у 2011 році була вищою лише на 15,2 грн за 1 ц, ВРХ – на 271,8 грн, свинини – на 14,7 грн за 1 ц.

ПП „Агроекологія” у 2011 році виробило продукції на 59,3 млн грн, у т. ч. рослинництва – 22,3 й тваринництво – 37,0 млн грн, що становить 9,4% від валової продукції району, в т. ч. 5,2 – рослинництва і 18,4% – тваринництва (табл. 5).

5. Валова продукція в ПП „Агроекологія”, млн грн

Галузь	Підприємство, район	Рік				
		2007	2008	2009	2010	2011
Рослинництво	Агроекологія	11,4	22,2	20,7	12,7	22,3
	По району	113,6	304,7	395,5	153,6	427,1
	Інші господ. району	102,2	282,5	374,8	140,9	404,8
Тваринництво	Агроекологія	16,6	33,1	39,0	18,7	37,0
	По району	78,0	135,4	174,8	97,4	200,5
	Інші господ. району	61,5	102,3	135,8	78,6	163,6
Усього	Агроекологія	28,0	55,3	59,7	31,4	59,3
	По району	191,6	440,1	570,2	251,0	627,7
	Інші господ. району	163,7	384,8	510,5	219,6	568,4

Джерело: Сформовано автором.

Хоч прибуток у ПП „Агроекологія” по тваринництву значно вищий, ніж по району, але не перекриває збиткове рослинництво, яке загалом зосереджене на збереження і підвищення родючості ґрунту (табл. 6). Так, у рослинництві в ПП «Агроекологія він менший на 70,6 тис. грн, ніж по району, а в тваринництві більший на 64,4 тис. грн.

6. Прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь в ПП „Агроекологія”, тис. грн

Галузь	Підприємство, район	Рік				
		2007	2008	2009	2010	2011
Рослинництво	Агроекологія	12,0	3,0	7,1	18,6	15,4
	По району	56,5	27,0	41,3	51,0	86,0
	Інші господ. району	61,8	30,8	45,3	54,7	93,9
Тваринництво	Агроекологія	53,6	48,8	48,2	87,6	152,1
	По району	20,6	20,2	12,0	47,2	87,7
	Інші господ. району	15,1	15,7	7,8	42,6	80,4
Усього	Агроекологія	65,6	51,8	55,2	106,2	167,5
	По району	77,1	47,2	53,3	98,2	173,7
	Інші господ. району	79,0	46,5	53,1	97,3	174,4

Джерело: Сформовано автором.

Висновки. Показники валової продукції та рівня рентабельності в ПП „Агроекологія” нижчі за районні тому, що більше ніж 4000 га підприємства зайняті під вирощуванням кормових культур, де виробляється 232 тис. ц силосу й 123 тис. ц сінажу, що використовуються у тваринництві, яке майже вдвічі прибутковіше, ніж по району, проте не перекриває збиткове рослинництво.

ПП „Агроекологія” єдине в районі, яке не вносить мінеральних добрив. Досвід цього підприємства показав, що ґрунтозахисні технології органічного виробництва потребують, порівняно з традиційними технологіями, втричі менше часу на обробіток ґрунту, в два рази менше пального. ПП „Агроекологія” можна сміливо називати еталоном органічного підприємства в Україні. Органічне сільськогосподарське виробництво буде ефективним при сформованому механізмі ціноутворення і запровадженні нормативно-правової бази.

Список використаних джерел

1. *Антонець С.С.* Органічне землеробство: з досвіду ПП «Агроекологія» Шишацького району Полтавської області. Практичні рекомендації / С.С. Антонець, А.С. Антонець, В.М. Писаренко та ін. – Полтава: РВВ ПДАА, 2010. – 200 с.
2. *Артиш В.І.* Собівартість виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 69-72.
3. *Гармашов В.В.* До питання органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / В.В. Гармашов, О.В. Фомічова // Вісн. аграр. науки. – 2010. – № 7. – С. 11-16.
4. *Федоров М.М.* Розвиток органічного виробництва / Федоров М.М., Ходаківська О.В., Корчинська С.Г.; за ред. М.М. Федорова, О.В. Ходаківської. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 146 с.
5. *Рудницька О.В.* Основні засади формування маркетингової політики розподілу органічної продукції / О.В. Рудницька // Економіка АПК. – 2006. – № 9. – С.126-131.
6. *Ходаківська О.В.* Сучасний стан розвитку органічного виробництва/ О.В. Ходаківська, С.Г. Корчинська // Українська наукова школа фізичної економії: теоретичні та прикладні аспекти (до 90-річчя М.Д. Руденка). Матеріали засідання круглого столу. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С.105-116.
7. *Paul Kristiansen, Acram Taji, John Reganold* Organic Agriculture a Global Perspective. – Comstock Publishing Associates A Division of Cornell University Press, Ithaca, New York. – 2006. – P. 450.

Стаття надійшла до редакції 04.02.2013р.